

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

Equi-Scope, Cheval Suisse et FECH



EQUI-SCOPE



Résumé

Ce rapport présente les résultats d'une enquête menée auprès de 232 éleveurs ayant enregistré au moins un poulain demi-sang en Suisse entre 2019 et 2024. L'objectif de l'étude est de mieux comprendre les profils, pratiques, attentes et perspectives de la filière du cheval demi-sang dans un contexte marqué par des évolutions économiques, institutionnelles et sociétales.

L'étude s'organise en cinq volets :

- Profil sociodémographique et structurel de l'échantillon
- Motivations et pratiques d'élevage
- Attentes à l'égard des fédérations
- Enjeux économiques et réglementaires
- Vision de l'avenir de la filière et du demi-sang suisse

Les résultats suggèrent que l'élevage repose majoritairement sur de petites structures familiales, orientées vers la passion et l'usage personnel. La qualité du cheval demi-sang suisse est reconnue, mais sa commercialisation et son image nécessiteraient d'être renforcées pour assurer une viabilité économique durable. Les coûts élevés, les contraintes d'aménagement du territoire et un renouvellement générationnel insuffisant apparaissent comme des défis majeurs.

Sur le plan institutionnel, de nombreux éleveurs expriment le souhait d'une gouvernance plus lisible et coordonnée entre les organisations nationales, afin de renforcer la visibilité, l'efficacité et la représentation de la filière.

Les résultats invitent à envisager des initiatives renforçant la promotion, la mise sur le marché, la transmission des élevages et les soutiens aux acteurs. Une stratégie collective apparaît essentielle pour consolider l'avenir du cheval demi-sang en Suisse et renforcer son positionnement sur la scène sportive nationale et internationale.

Table des matières

Quel avenir pour l'élevage de chevaux demi-sang en Suisse ?	1
1. Introduction	7
2. Objectifs	8
3. Matériel et méthodes	9
4. Présentation de l'échantillon	11
4.1 Genre des répondants	11
4.2 Âge des répondants	11
4.3 Canton de résidence des répondants	12
4.4 Statut d'éleveur	13
4.5 Parcours et formations liées au cheval	14
4.6 Expérience / années de pratique de l'élevage	15
4.7 Nombre moyen de poulains élevés par an	16
4.8 Organisation et personnes impliquées dans l'élevage	17
4.9 Statut du répondant dans l'élevage	18
4.10 Appartenance associative et affiliations	19
4.11 Synthèse de la présentation de l'échantillon	23
5. Présentation et analyse des résultats	25
5.1 Motivations pour l'élevage	25
5.2 Choix des reproducteurs	27
5.3 Relève et jeunes éleveurs	30
5.4 Services attendus d'une fédération d'élevage	34
5.5 Méthodes d'élevage	40
5.6 Communication des fédérations	41
5.7 Coûts et localisation	44
5.8 Image et avenir du cheval demi-sang suisse	48
5.9 Cadre légal et agricole	50
5.10 Vision d'avenir	53

6. Synthèse et discussion générale	57
6.1 Forces de la filière	57
6.2 Fragilités et défis structurels	57
6.3 Gouvernance de la filière et attentes exprimées	57
6.4 Perspectives pour la durabilité de la filière	58
6.5 Pistes de recommandations	58
6.6 Limites de l'étude	58
7. Conclusion	60
Liste des tableaux	
Tableau 1 : Présentation de l'échantillon (éleveurs contactés et réponses reçues)	9
Tableau 2 : Répartition selon l'âge des répondants	12
Tableau 3 : Répartition par canton de résidence	13
Tableau 4 : Catégories de formation citées par les répondants	15
Tableau 5 : Catégorisation des réponses sur les personnes accompagnant l'éleveur.se dans son activité	18
Tableau 6 : Catégorisation des réponses «Autres» au statut dans l'élevage équin	19
Tableau 7 : Raison d'adhésion à une association d'élevage	20
Tableau 8 : Raisons d'une non-adhésion à une association d'élevage	21
Tableau 9 : Répartition des participants dans les différentes fédérations d'élevage et exemple de raisons évoquées	22
Tableau 10 : Motivation pour l'élevage - selon importance des répondants	25
Tableau 11 : Choix du reproducteurs et sources privilégiées	27
Tableau 12 : Répartition des réponses "autres" et exemples tirés des commentaires	29
Tableau 13 : Appréciation des canaux privilégiés pour la communication	32
Tableau 14 : Catégorisation des réponses "autres" et exemples	32
Tableau 15 : Appréciation des services/prestations d'une fédération	34
Tableau 16 : Analyse qualitative des commentaires des participants.es relatifs aux services d'une fédération	35
Tableau 17: Montant souhaité pour la cotisation d'une fédération	36
Tableau 18 : Importance de différents services susceptibles d'être couverts par une cotisation annuelle	37
Tableau 19 : Catégorisation des prestations souhaitées et exemples associés	39

Tableau 20 : Appréciation des méthodes d'élevage	41
Tableau 21 : Canaux de communication à renforcer	42
Tableau 22 : Appréciation des canaux à renforcer et exemples cités	43
Tableau 23: Appréciation de l'efficacité perçue des canaux de communication	44
Tableau 24 : Motivation évoquées pour élever à l'étranger	46
Tableau 25: Prédilection à payer davantage	47
Tableau 26: Image et avenir du cheval demi-sang suisse - appréciation de différents attributs	48
Tableau 27: Facteurs d'amélioration pour revaloriser le cheval demi-sang suisse	49
Tableau 28: Appréciation des barrières à l'élevage	50
Tableau 29: Appréciation des barrières à l'élevage - éléments qualitatifs	51

Liste des figures

Figure 1 : Répartition du genre des répondants	11
Figure 2 : Répartition par région de résidence	12
Figure 3 : Répartition de l'échantillon selon statut d'éleveur.se	14
Figure 4 : Formation liée au cheval	14
Figure 5 : Répartition par année de pratique de l'élevage	16
Figure 6 : Nombre moyen de poulains élevés par année	16
Figure 7 : Élever seul.e ou avec l'aide de quelqu'un	17
Figure 8 : Répartition des réponses des personnes ayant répondu non et spécification de la personne les accompagnant dans l'activité d'élevage	17
Figure 9 : Statut du répondant dans l'élevage équin	18
Figure 10 : Répartition de l'échantillon selon l'appartenance à une association d'élevage	20
Figure 11 : Répartition de l'échantillon des affiliations des participants aux fédérations d'élevage	22
Figure 12 : Motivations pour l'élevage et raisons invoquées	26
Figure 13 : supports utilisés pour le choix du reproducteur	28
Figure 14 : Répartition des réponses sur le sujet de la présence d'un.e jeune impliqué.e dans l'élevage	31
Figure 15 : Répartition par tranches d'âge des "jeunes" impliqués dans l'élevage	31
Figure 16 : Niveau de satisfaction sur le thème de la communication	42
Figure 17 : Budget moyen par poulain jusqu'à 3 ans	45
Figure 18 : Intention des éleveurs.ses à élever à l'étranger	46

Figure 19 : Soutien des éleveurs à une collaboration renforcée	52
Figure 20 : Soutien à une subvention à l'élevage demi-sang	53

Remarque sur la forme

Pour faciliter la lecture, le présent rapport est rédigé au masculin. Les formulations utilisées désignent indifféremment les personnes des deux sexes.

Auteurs / Contributeurs

Clara Ackermann — Mandatée pour la réalisation de cette étude

Stéphane Montavon — Vice-président Equi-scope

1. Introduction

L'avenir de l'élevage du cheval demi-sang en Suisse se trouve aujourd'hui à un moment délicat, marqué par des enjeux multiples et parfois contradictoires. Les éleveurs suisses, passionnés et engagés depuis des générations dans la sélection et l'amélioration de leurs lignées, nourrissent de grandes attentes pour le futur, mais doivent composer avec un contexte institutionnel et réglementaire complexe. Parmi les défis majeurs, la coexistence de deux fédérations d'élevage de chevaux demi-sang en concurrence directe complique la structuration et la promotion cohérente de la filière, créant parfois une dispersion des efforts et un émiettement des ressources. Alors que chaque fédération tente de valoriser ses standards, ses méthodes et ses objectifs, les éleveurs se retrouvent confrontés à un paysage fédéral fragmenté, qui ralentit l'unification d'une stratégie d'envergure nationale et dilue l'impact de leur voix collective.

Par ailleurs, l'intervention de la Confédération ajoute une dimension économique et politique qui suscite des interrogations. Historiquement bénéficiaires de subventions destinées à soutenir l'élevage et la protection de la biodiversité équine, les éleveurs redoutent aujourd'hui un probable recul de ces aides publiques. La volonté affichée de la Confédération de réduire ses contributions financières s'inscrit dans une logique budgétaire stricte, mais risque de fragiliser durablement le secteur. Dans un contexte où les coûts de production augmentent et où la rentabilité de l'élevage est mise à rude épreuve, cette diminution des subventions pourrait entraîner des répercussions directes sur la qualité et la pérennité des élevages de demi-sang.

Outre ces enjeux institutionnels et financiers, les contraintes liées à la protection des animaux et à l'aménagement du territoire pèsent lourdement sur l'activité des éleveurs. La Suisse, pays soucieux de préserver son environnement et le bien-être animal, impose des règles strictes sur les conditions d'élevage, le respect des espaces naturels et la gestion des pâturages. Ces réglementations, bien que justifiées par des impératifs éthiques et écologiques, peuvent se traduire par des charges supplémentaires pour les éleveurs, qu'il s'agisse de coûts directs ou de limites dans l'extension des surfaces dédiées à l'élevage. De surcroît, la pression croissante sur le territoire – entre urbanisation, infrastructures et zones protégées – restreint la possibilité d'aménager des installations adaptées et de garantir aux chevaux un cadre de vie optimal.

Dans ce contexte mouvant et exigeant, les attentes des éleveurs suisses de chevaux demi-sang sont portées par la recherche d'un équilibre plus stable et plus pérenne. Ils aspirent à une meilleure coopération entre fédérations, capable de fédérer les forces et de valoriser plus efficacement la qualité reconnue de leur production. Ils souhaitent aussi un soutien public adapté, à la hauteur des enjeux économiques et environnementaux, afin de préserver la viabilité de leur métier. Enfin, ils espèrent que les réglementations pourront évoluer vers une harmonie pragmatique, conciliant exigence éthique, protection de la nature et réalité quotidienne de l'élevage. Ce sera là la clé pour garantir un avenir florissant à cette filière emblématique du patrimoine équestre suisse, qui allie tradition, passion et excellence sportive.

2. Objectifs

L'étude a pour objectif principal d'analyser la situation actuelle et les perspectives d'avenir de l'élevage de chevaux demi-sang en Suisse, en s'appuyant sur un échantillon représentatif d'éleveurs affiliés ou non aux fédérations nationales reconnues — la Fédération d'élevage du cheval de sport CH (FECH) et Cheval Suisse.

Plus précisément, elle vise à :

- Décrire le profil sociodémographique et structurel des éleveurs de chevaux demi-sang en Suisse (âge, formation, statut, taille et type d'exploitation).
- Identifier les motivations et les contraintes liées à l'activité d'élevage (objectifs de production, rentabilité, accès aux ressources, satisfaction envers les structures existantes).
- Analyser l'appartenance associative et les perceptions des éleveurs envers les deux organisations nationales (FECH et Cheval Suisse).
- Comparer les attentes et besoins exprimés par les éleveurs selon leur profil (région linguistique, type d'activité, niveau d'implication).
- Recueillir les suggestions et les perspectives pour renforcer la durabilité et la compétitivité de la filière suisse du demi-sang.

Ces objectifs répondent à la volonté commune des partenaires (Cheval Suisse et FECH) de mieux comprendre les besoins réels des éleveurs, d'adapter leurs services et de renforcer leur collaboration pour un développement durable de la filière. Equi-Scope a joué un rôle moteur dans le projet, en assurant une coordination exemplaire entre les partenaires et en veillant à la fluidité ainsi qu'à la cohérence de l'ensemble du processus.

3. Matériel et méthodes

Le questionnaire a été élaboré conjointement par les trois partenaires du projet — la FECH, Cheval Suisse et Equi-Scope — afin de refléter au mieux la diversité des points de vue et des besoins du terrain.

Il a été diffusé le 4 septembre 2025 par Identitas SA auprès des détenteurs ayant enregistré un poulain demi-sang entre 2019 et 2024 dans la base de données nationale AGATE.

Au total, 1 330 courriels ont été envoyés, dont 946 en allemand et 384 en français. 9 destinataires se trouvaient à l'étranger et le reste en Suisse. Une première relance a été effectuée le 23 septembre 2025, suivie d'une diffusion complémentaire via les réseaux sociaux et les canaux de communication des partenaires institutionnels (Cheval Suisse, FECH et Equi-scope). La clôture de la collecte des données est intervenue le 15 octobre 2025.

Le questionnaire, disponible en ligne et sous forme papier, comportait des questions à choix multiple et des zones de commentaires libres. La diffusion du sondage a été réalisée par Identitas SA, qui a transmis l'invitation avec le lien et le code QR. Les réponses recueillies via Microsoft Forms ont ensuite été traitées sous forme consolidée, conformément à la Loi fédérale sur la protection des données (LPD).

Au total, 232 réponses ont été reçues, dont 174 en allemand et 58 en français (parmi lesquelles trois sous format papier). Cela correspond à un taux de réponse global de 17,4 %, un résultat très satisfaisant pour une enquête de ce type.

Langue	Éleveurs contactés	Réponses reçues	Part des réponses
Germanophones	946	174	75,0 %
Francophones	384	58	25,0 %
Total	1 330	232	100 %

Tableau 1 : Présentation de l'échantillon (éleveurs contactés et réponses reçues)

Les contrôles de qualité ont confirmé l'absence de doublons et de questionnaires incohérents ou incomplets. La répartition linguistique des répondants correspond étroitement à celle de la population contactée, garantissant ainsi une bonne représentativité géographique et linguistique.

Sur la base des échanges avec le responsable d'Identitas SA, l'échantillon obtenu couvre environ un éleveur sur six de la population totale ayant enregistré un poulain demi-sang entre 2019 et 2024. Cet échantillon peut ainsi être considéré comme solide et représentatif pour l'analyse statistique. La base de données exploitée reflète l'ensemble des éleveurs actifs durant cette période, correspondant à environ 3 800 poulains demi-sang enregistrés, répartis sur près de 70 races différentes. Parmi ces éleveurs, environ 60 % n'ont enregistré qu'un seul poulain, tandis qu'environ 150 éleveurs particulièrement actifs ont déclaré entre un et dix poulains par an. Ce dernier groupe constitue le noyau principal et le plus représentatif de la filière.

Les données ont fait l'objet d'une analyse descriptive à visée exploratoire, effectuée à l'aide d'outils statistiques standards (Microsoft Excel). Les traitements se limitent à des statistiques

descriptives (effectifs, fréquences, pourcentages), afin de dégager les principales tendances observées. Cette approche assure la transparence et la reproductibilité de l'analyse.

Note méthodologique

Afin de garantir la fiabilité des données et leur conformité à la Loi fédérale sur la protection des données (LPD), Identitas SA a assuré la diffusion du questionnaire, l'anonymisation des réponses et les contrôles techniques nécessaires. Ces procédures garantissent l'intégrité du jeu de données utilisé pour l'analyse.

Considérations éthiques

Les participants ont été informés du caractère volontaire, anonyme et confidentiel de leur participation. Les données nominatives n'ont jamais été transmises aux chercheurs : seul Identitas SA disposait des coordonnées des répondants. Les questionnaires papier ont été regroupés et anonymisés avant leur intégration dans la base numérique. Le traitement des données respecte pleinement les exigences de la LPD.

4. Présentation de l'échantillon

Cette section décrit la composition de l'échantillon des 232 éleveurs répondants, sur la base des 18 premières questions du questionnaire.

Les résultats présentés ci-dessous permettent de caractériser les principaux profils sociodémographiques et structurels des participants (genre, âge, région, type d'exploitation, taille de cheptel, etc.).

4.1 Genre des répondants

L'échantillon est majoritairement composé de femmes (61,6 %), contre 37,9 % d'hommes, tandis qu'une seule personne (0,4 %) a choisi de ne pas indiquer son genre. Ces résultats confirment la féminisation croissante du secteur équin observée depuis une trentaine d'années en Suisse, notamment dans les domaines de la formation, de la gestion et des activités sportives. Toutefois, cette évolution reste moins prononcée dans l'élevage proprement dit, où les structures familiales et professionnelles demeurent souvent à gestion masculine.

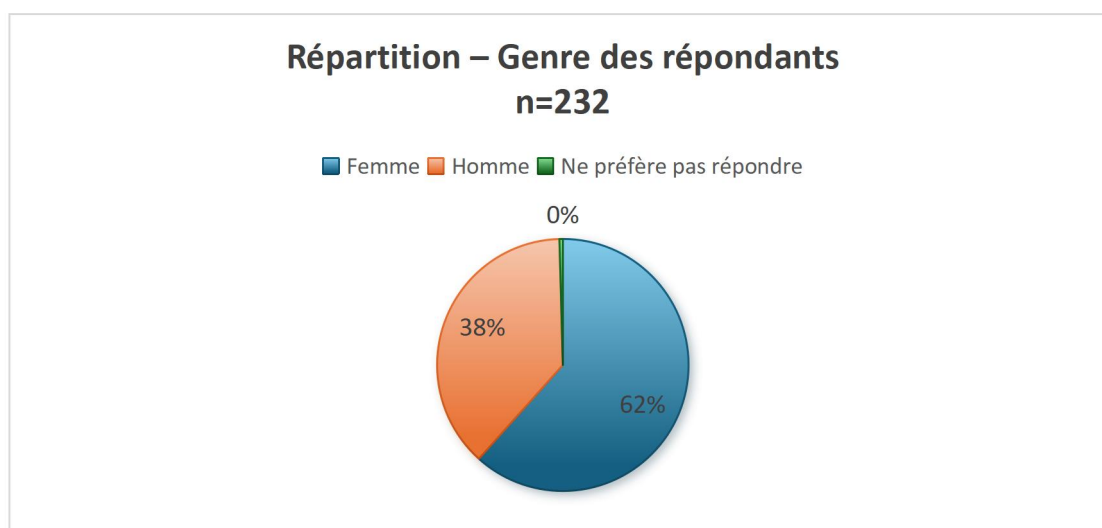


Figure 1 : Répartition du genre des répondants

La forte proportion de femmes parmi les répondants peut refléter une implication accrue des femmes dans les activités de sélection, de gestion ou de valorisation des chevaux, traduisant l'ouverture progressive du milieu de l'élevage à une plus grande diversité de profils.

4.2 Âge des répondants

La majorité des éleveurs répondants appartiennent à la tranche d'âge 46–60 ans (39,2 %), suivie des 31–45 ans (31,5 %). Les moins de 30 ans ne représentent qu'une faible proportion (8,2 %) de l'échantillon, tandis que 21,1 % des répondants ont plus de 60 ans. Ces résultats traduisent une population globalement expérimentée, avec une proportion limitée de jeunes éleveurs.

Catégorie	Effectif	%	Âge médian estimé
Moins de 30 ans	19	8.2 %	25
31–45 ans	73	31.5 %	38
46–60 ans	91	39.2 %	53
Plus de 60 ans*	49	21.1 %	65
Total (n)	232	100 %	≈48,5

Tableau 2 : Répartition selon l'âge des répondants

*Catégorie ouverte : la valeur de 65 ans correspond à une estimation indicative de l'âge médian.

L'âge médian estimé de l'échantillon s'élève à environ 48,5 ans, ce qui reflète un profil d'éleveurs majoritairement d'âge mûr. La faible proportion de jeunes de moins de 30 ans souligne un renouvellement générationnel limité, considéré comme un enjeu stratégique pour la durabilité de la filière demi-sang en Suisse.

4.3 Canton de résidence des répondants

La majorité des répondants proviennent de la région du Mittelland / Plateau (44,8 %), suivis par la Suisse romande (28,9 %) et la Suisse orientale (25,4 %). Cette répartition reflète la structure géographique de l'élevage de chevaux demi-sang en Suisse, historiquement concentrée dans les cantons du Plateau, où se situent la majorité des infrastructures d'élevage, des concours et des centres de reproduction.

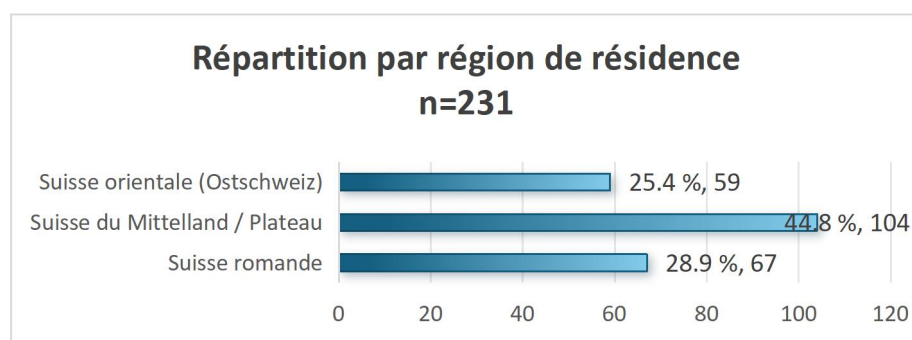


Figure 2 : Répartition par région de résidence

Canton	Effectif	% du total
Berne	56	24.1 %
Vaud	21	9.1 %
Fribourg	18	7.8 %
Jura	18	7.8 %
Lucerne	18	7.8 %
Saint-Gall	17	7.3 %
Zurich	17	7.3 %
Argovie	13	5.6 %
Soleure	11	4.7 %
Thurgovie	10	4.3 %
Bâle-Campagne	5	2.2 %
Grisons	5	2.2 %
Neuchâtel	5	2.2 %
Zoug	4	1.7 %
Genève	3	1.3 %
Schwyz	3	1.3 %
Valais	2	0.9 %
Appenzell	1	0.4 %
Schaffhouse	1	0.4 %
Bâle-Ville	1	0.4 %
Nidwald	1	0.4 %
Obwald	1	0.4 %
Autre (faute de frappe)	1	0.4 %
Total	232	100.0 %

Tableau 3 : Répartition par canton de résidence

4.4 Statut d'éleveur

La majorité des répondants (69,8 %) considèrent l'élevage de chevaux comme un hobby ou une activité de passion, tandis qu'un cinquième environ (20,7 %) le pratiquent comme activité secondaire à une autre profession. Seuls 9,5 % des éleveurs interrogés déclarent exercer l'élevage comme activité principale.

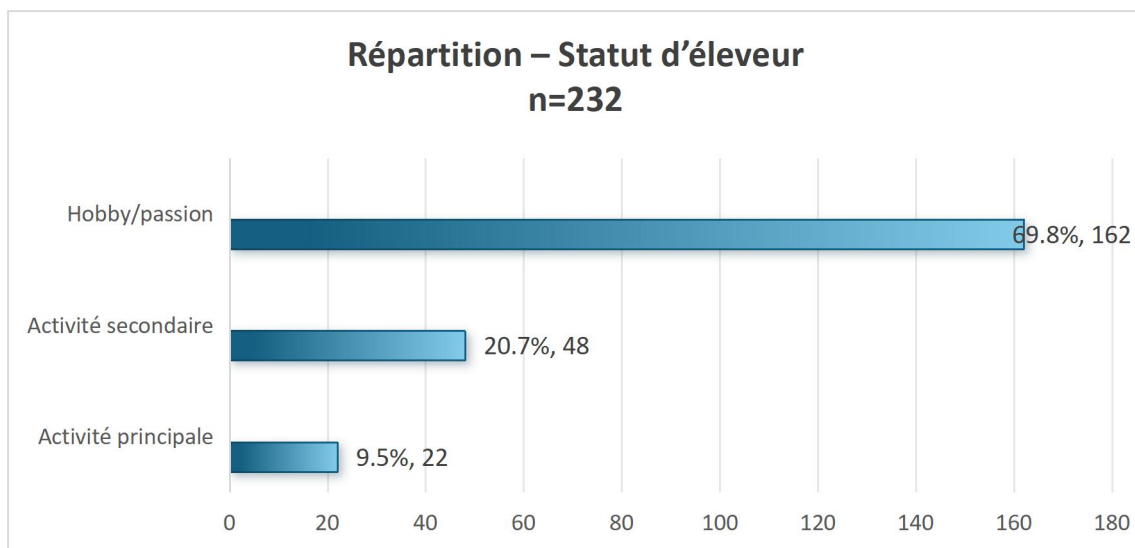


Figure 3 : Répartition de l'échantillon selon statut d'éleveur

Ces résultats confirment que la grande majorité des éleveurs de chevaux demi-sang en Suisse exercent leur activité de manière non professionnelle, souvent motivés par l'intérêt personnel, la tradition familiale ou la passion du cheval plutôt que par des considérations économiques.

Cette structure reflète un tissu d'élevage largement amateur, caractéristique du modèle suisse, où la production repose sur un grand nombre de petits élevages, souvent intégrés dans des exploitations agricoles mixtes ou de loisirs.

4.5 Parcours et formations liées au cheval

Un peu plus d'un tiers des répondants (40,9 %) déclarent disposer d'une formation en lien avec le cheval, tandis que près de six sur dix (59,1 %) n'en ont pas suivi. Cette répartition met en évidence la prédominance d'éleveurs sans formation spécifique, dont l'expérience repose avant tout sur la pratique, la tradition ou la passion, aux côtés d'une proportion moindre de professionnels qualifiés ayant acquis des compétences formelles dans le domaine équin.

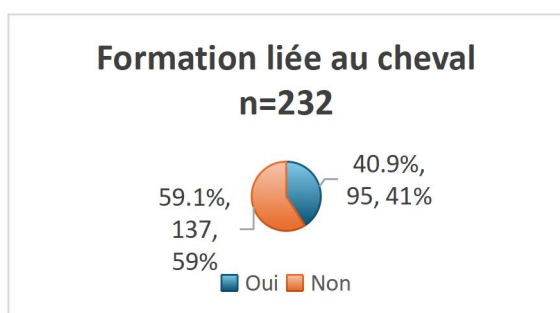


Figure 4 : Formation liée au cheval

Parmi les 95 répondants formés, la majorité (37,9 %) ont suivi un CFC ou une formation professionnelle du cheval (EFZ, Équigarde, CFC professionnel du cheval), confirmant le rôle central de la formation initiale spécialisée dans la professionnalisation du secteur.

Les formations agricoles représentent 25,3 % des parcours, soulignant le lien étroit entre

l'élevage équin et l'agriculture traditionnelle, souvent exercée au sein d'exploitations familiales.

Les formations universitaires ou techniques en agronomie, sciences équines ou médecine vétérinaire concernent 16,8 % des répondants, traduisant la présence d'un noyau de profils hautement qualifiés dans les domaines de la recherche, du conseil ou de la santé animale. Enfin, 20 % des répondants formés ont suivi des formations sportives, d'entraîneur ou d'autres spécialisations techniques (maréchal-ferrant, thérapeute, juge, palefrenier), illustrant la diversité des compétences mobilisées autour du cheval.

Catégorie principale	Exemples de réponses incluses	Effectif	% (sur 95)
CFC ou formation professionnelle du cheval (EFZ / équigarde / Reiter)	Equigarde, CFC, Ecuyère, Professionnel du cheval, Spécialiste du secteur équin	36	37.9 %
Formation agricole	Agriculteur, Maître agriculteur, École d'agriculture	24	25.3 %
Formation universitaire ou technique en agronomie / sciences équines / vétérinaire	Vétérinaire, Agronome EPFZ/ETH, Bachelor en agronomie, B.Sc. équine	16	16.8 %
Formations sportives / d'entraîneur / moniteur-trice J+S	Entraîneur, Monitrice J+S, Reitwart (Trainer B), Vereinsleiter SVPS	11	11.6 %
Autres spécialisations (maréchal-ferrant, thérapeute, palfrenier, juge)	Maréchal-ferrant, Thérapeute animale, Palfrenier, Juge, Physiothérapeute équin	8	8.4 %
Total (répondants avec formation)	—	95	100%

Tableau 4 : Catégories de formation citées par les répondants

Dans l'ensemble, l'élevage de chevaux demi-sang en Suisse repose sur des parcours de formation variés, combinant des formations reconnues du secteur équin, des profils agricoles traditionnels et des spécialisations plus récentes liées au sport, à la santé ou au bien-être animal.

4.6 Expérience / années de pratique de l'élevage

La majorité des éleveurs interrogés (65,5 %) pratiquent l'élevage depuis plus de dix ans, traduisant un haut niveau d'expérience et une forte stabilité au sein de la filière. Les éleveurs ayant entre cinq et dix ans d'activité représentent 15,1 % de l'échantillon, tandis que 19,4 % exercent depuis moins de cinq ans.

Cette distribution demeure cohérente avec la structure d'âge présentée précédemment : la prédominance d'éleveurs de plus de 45 ans se reflète dans l'importante expérience accumulée au sein de la branche. Elle met en évidence une population d'éleveurs majoritairement établie et expérimentée, mais également un renouvellement générationnel limité, déjà perceptible dans la répartition par âge. La présence, quoique minoritaire, de nouveaux éleveurs laisse toutefois entrevoir une dynamique de relève, portée par des profils plus jeunes ou récemment formés.

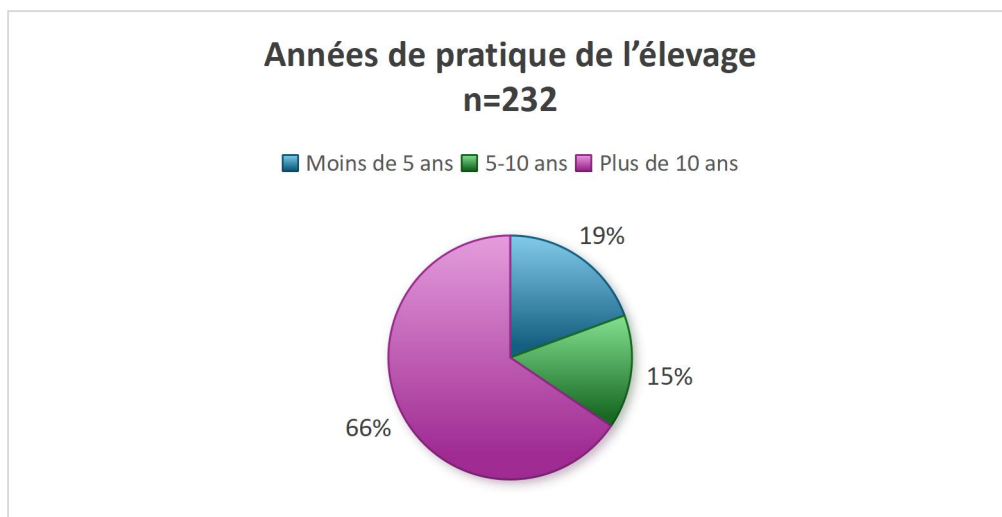


Figure 5 : Répartition par année de pratique de l'élevage

4.7 Nombre moyen de poulains élevés par an

La majorité des éleveurs (69,4 %) déclarent élever en moyenne un seul poulain par an, tandis que 22 % en élèvent deux à trois. Les élevages de plus grande taille, produisant quatre à cinq poulains ou plus de cinq poulains par an, représentent respectivement 3 % et 5,6 % de l'échantillon.

Cette répartition confirme la prépondérance des petits élevages familiaux ou amateurs, où la production est limitée mais régulière. Elle est cohérente avec la structure démographique et l'ancienneté des éleveurs : une population expérimentée, souvent installée depuis longtemps, mais dont les volumes de production demeurent modestes.

Dans l'ensemble, ces résultats illustrent le caractère extensif et non intensif de l'élevage de chevaux demi-sang en Suisse, où la sélection et la qualité priment sur la quantité.

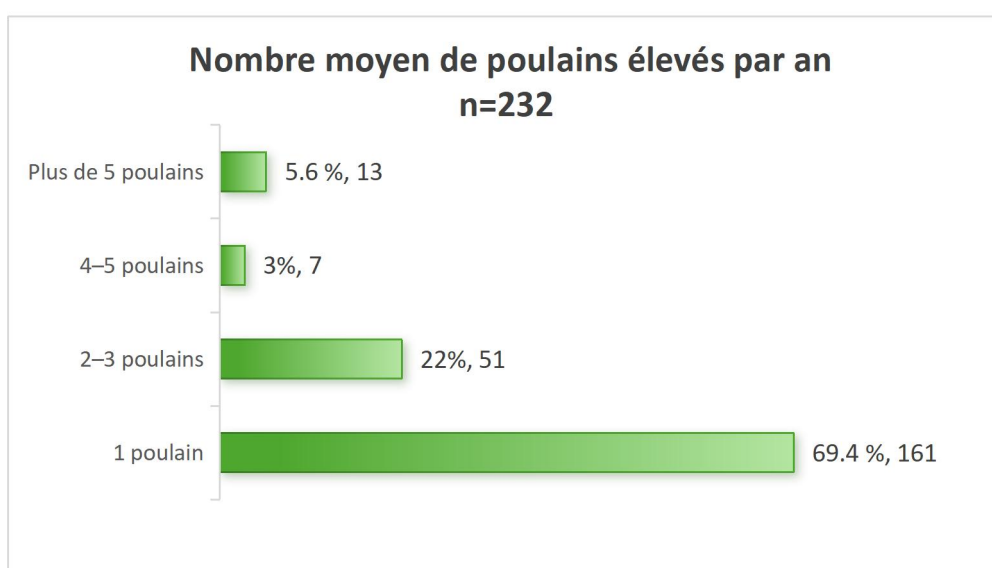


Figure 6 : Nombre moyen de poulains élevés par année

4.8 Organisation et personnes impliquées dans l'élevage

La majorité des répondants (63,4 %) élèvent leurs chevaux de manière individuelle, tandis que 36,6 % déclarent partager cette activité avec d'autres personnes. Cette organisation majoritairement autonome reflète la structure typique de l'élevage de chevaux demi-sang en Suisse, souvent exercé à titre personnel, à petite échelle et dans un cadre privé.

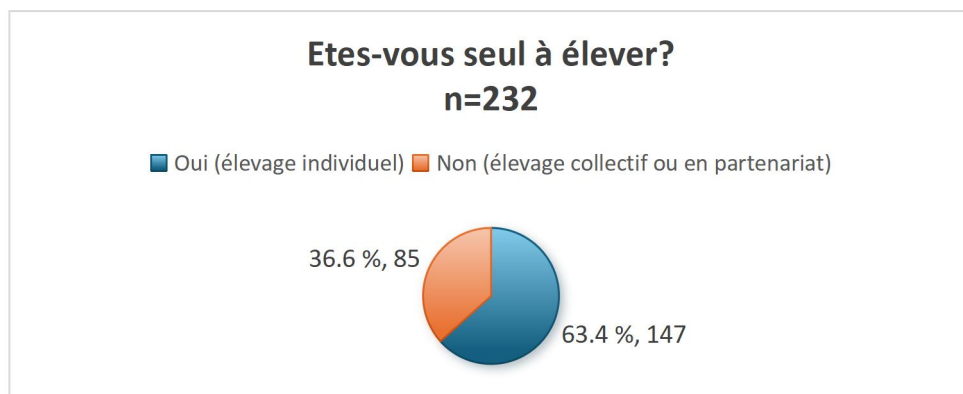


Figure 7 : Élever seul ou avec l'aide de quelqu'un

Parmi les éleveurs travaillant en collaboration (n = 85), la plupart le font avec leur partenaire (57,6 %), suivi par un membre de la famille plus âgé (16,5 %) ou plus jeune (9,4 %). Les collaborations avec des personnes extérieures à la famille restent rares (3,5 %), bien que 12,9 % mentionnent d'autres formes d'association, comme des amis, copropriétaires ou groupements d'élevage.

Parmi l'ensemble des éleveurs, 36,6 % déclarent partager leur activité d'élevage avec d'autres personnes (n = 85). Parmi ceux ayant précisé la nature de cette collaboration (n = 23), la majorité mentionnent un membre de la famille (43,5 %), confirmant le rôle central du noyau familial dans la gestion de l'élevage. Les partenaires représentent 13 % des cas, tandis que 8,7 % associent à la fois famille et partenaire. Les collaborations externes (amis, collègues, pensionnaires) et les formes collectives comme les syndicats d'élevage restent minoritaires (respectivement 8,7 % et 4,3 %). Enfin, environ un cinquième (21,7 %) des répondants n'ont pas précisé de collaboration ou ont indiqué élever seuls.

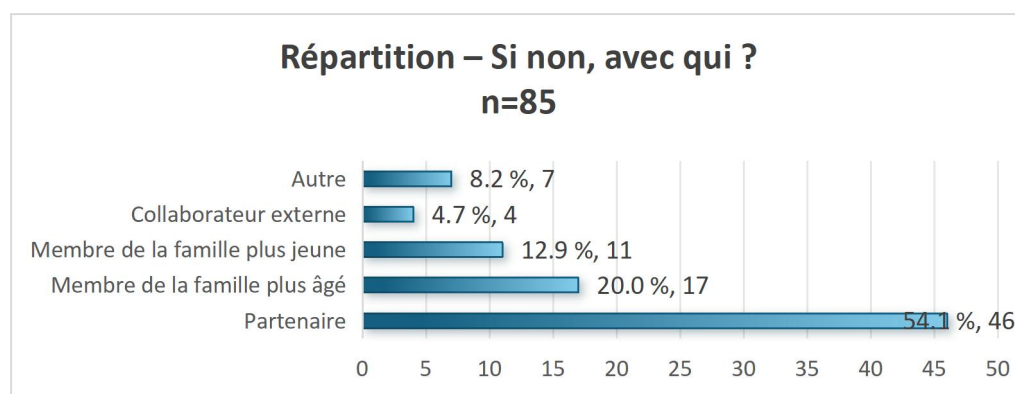


Figure 8 : Répartition des réponses des personnes ayant répondu non et spécification de la personne les accompagnant dans l'activité d'élevage

Catégorie	Exemples de réponses incluses	Effectif	% sur 23
Aucun / non précisé	Aucun, Nein, « - », « . », Champ obligatoire incorrect	5	21.7 %
Partenaire	Mari, épouse, partenaire	3	13.0 %
Famille (parents, frères/sœurs, enfants, toute la famille)	Famille, parents, frères et sœurs, enfants, toute la famille, père, mère	10	43.5 %
Famille et partenaire combinés	Famille et partenaire, partenaire + mère + fille	2	8.7 %
Collaborateurs ou tiers	Collègues, propriétaire ou pensionnaire de chevaux	2	8.7 %
Autres formes collectives	Syndicat d'élevage	1	4.3 %
Total	—	23	100%

Tableau 5 : Catégorisation des réponses sur les personnes accompagnant l'éleveur.se dans son activité

Dans l'ensemble, ces résultats montrent que l'élevage de chevaux demi-sang en Suisse repose avant tout sur des structures familiales ou individuelles. Le rôle central de la famille et du couple dans l'organisation quotidienne de l'élevage traduit un mode de fonctionnement fondé sur la proximité, la confiance et la transmission intergénérationnelle.

4.9 Statut du répondant dans l'élevage

Près de sept répondants sur dix (68,1 %) se définissent comme éleveurs principales, assumant la responsabilité des décisions liées à l'élevage. Cette proportion élevée confirme que le questionnaire a majoritairement été complété par des personnes directement impliquées dans la gestion et l'orientation de leur structure.

Les co-éleveurs représentent 11,2 % de l'échantillon, tandis que 15,5 % se considèrent avant tout comme cavaliers ou utilisateurs impliqués dans l'élevage, ce qui traduit une certaine perméabilité entre les rôles de propriétaire, cavalier et éleveur dans la filière demi-sang. Enfin, 4,7 % des répondants se sont identifiés sous la catégorie « autre ».

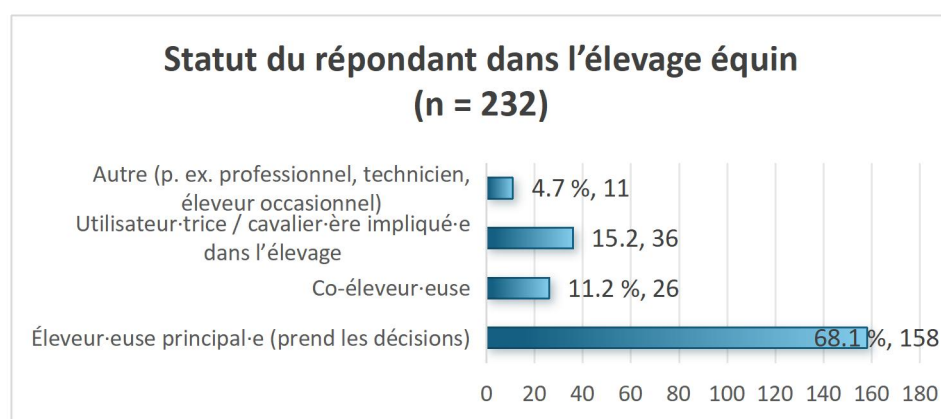


Figure 9 : Statut du répondant dans l'élevage équin

L'analyse des précisions fournies par ces derniers montre une grande diversité de situations : 36,5 % évoquent un élevage familial ou à décision collective, 26,9 % un élevage de loisir ou à

usage personnel, et 13,5 % une activité professionnelle partielle ou spécifique. Environ 23 % des réponses correspondent à des cas individuels ou non exploitables.

Détail des réponses “Autre” au statut dans l'élevage équin

Catégorie regroupée	Exemples de réponses incluses	Effectif	% sur 52
Élevage familial ou à décision collective	<i>En famille, Toute la famille a son mot à dire, Décision commune, Familienbetrieb aus verschiedenen Zweigen des Pferdesports, Vater, En partie ma fille, Éleveur principal avec le partenaire et les parents</i>	19	36.5 %
Élevage de loisir ou à usage personnel	<i>Loisir, Élevage pour usage personnel, Eigenbedarf, Zucht für Eigenbesitz, Zucht für den Eigengebrauch, 1 Fohlen als Nachzucht..., Besitzerin von Stuten..., Élevage pour le sport</i>	14	26.9 %
Activité professionnelle spécifique / partielle	<i>Professionnel du débouillage, Élevage pour le sport, Cavalière professionnelle</i>	7	13.5 %
Cas individuels ou non exploitables	<i>-, ., Aucun, Champ obligatoire incorrect, Non, Xx, 0, ?, Personne, aucune, Aucune autre</i>	12	23.1 %
Total	—	52	100%

Tableau 6 : Catégorisation des réponses «Autres» au statut dans l'élevage équin

Ces résultats soulignent la pluralité des profils présents dans la filière : si la majorité des répondants se reconnaissent dans une fonction décisionnelle claire, une part non négligeable exerce l'élevage dans un cadre plus souple, collectif ou familial. Cette diversité reflète la nature hybride de l'élevage de chevaux demi-sang en Suisse, à la croisée du loisir, de la passion et de l'activité professionnelle.

Note méthodologique :

Parmi les répondants ayant sélectionné la catégorie « Autre » à la question sur leur statut dans l'élevage, 52 commentaires distincts ont été fournis. L'analyse de ces réponses révèle une grande diversité de situations : 36,5 % évoquent un élevage familial ou à décision collective, 26,9 % un élevage de loisir ou à usage personnel, et 13,5 % une activité professionnelle partielle ou spécifique. Environ 23 % des réponses correspondent à des cas individuels ou non exploitables.

Les effectifs présentés résultent d'un regroupement thématique des réponses ouvertes, certaines combinant plusieurs éléments (par exemple la mention simultanée du partenaire et de la famille). Ces chiffres doivent donc être interprétés comme des ordres de grandeur indicatifs, mais permettent d'identifier les principales tendances exprimées par les répondants ayant formulé une réponse libre

4.10 Appartenance associative et affiliations

Une très large majorité des répondants (91,8 %) déclarent appartenir à une association d'élevage, tandis que seuls 8,2 % n'en font pas partie. Ce taux d'adhésion particulièrement élevé met en évidence l'importance des structures collectives dans la filière du cheval demi-sang, où l'affiliation à une association semble constituer une norme largement partagée.

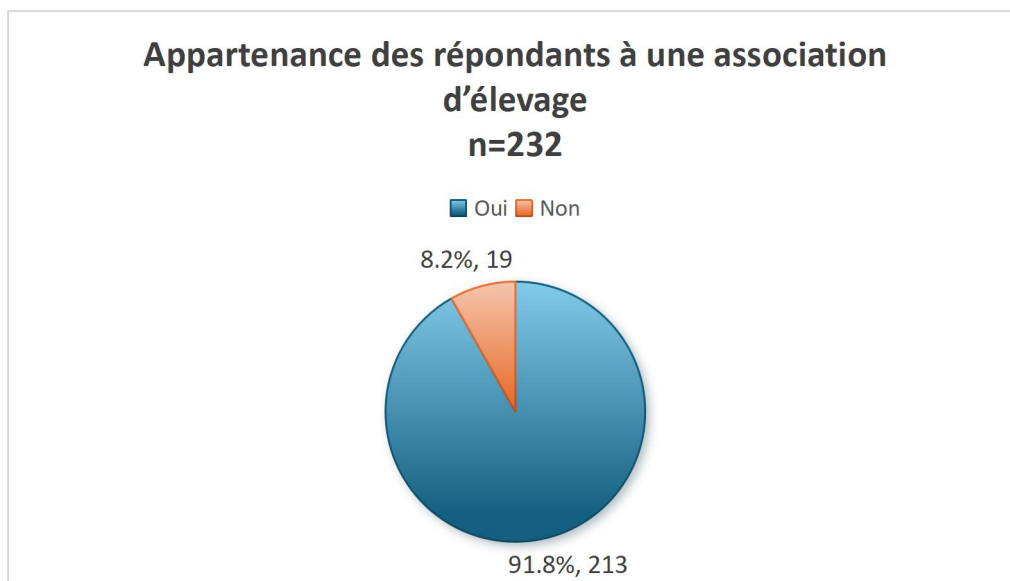


Figure 10 : Répartition de l'échantillon selon l'appartenance à une association d'élevage

Parmi les 213 répondants déclarant être membres d'une association d'élevage, très peu ont précisé la raison de cette adhésion. Un seul commentaire explicite a été formulé, indiquant que l'inscription répond principalement à un besoin administratif, en particulier pour garantir l'enregistrement officiel et la traçabilité des poulains.

Cet élément confirme que, pour les éleveurs membres, l'adhésion relève avant tout d'une nécessité formelle ou réglementaire plutôt que d'une motivation personnelle détaillée. Il est toutefois probable que la dimension traditionnelle de l'appartenance associative joue également un rôle, compte tenu de l'histoire et des usages établis dans la filière.

Catégorie	Raison d'adhésion	Effectif	% sur les commentaires (1/20)	% sur les 232 répondants
Administratif / papiers	« Pour avoir des papiers pour les poulains »	1	5 %	0,43 %
—	Aucune autre raison fournie parmi les 213 Oui	—	—	—
Total adhésions commentées	—	1	5 %	0,43 %

Tableau 7 : Raison d'adhésion à une association d'élevage

À l'inverse, 19 répondants ont indiqué ne pas être membres d'une association d'élevage, et la grande majorité d'entre eux ont fourni une justification. Les motifs sont variés : raisons financières, contraintes administratives, absence de besoin, aspects géographiques, arrêt de l'élevage ou encore adhésion indirecte via un membre de la famille. Le tableau ci-dessous présente les grandes catégories identifiées ainsi qu'un exemple réel pour chaque motif, strictement repris des commentaires recueillis.

Catégorie regroupée	Exemples réels de commentaires	Effectif	% (sur 19)
1. Géographie / chevaux à l'étranger	« Nos chevaux sont en France » ; « Ich war in Deutschland Mitglied. »	2	10,50 %
2. Raisons financières / coûts	« J'ai fait uniquement un poulain... cotisation relativement élevée » ; « jument étrangère. raisons financières »	2	10,50 %
3. Bureaucratie / rigidité	« L'approche des Fédérations Suisse est suradministre et trop rigide »	1	5,30 %
4. Pas de besoin / pas de valeur ajoutée	« Pas nécessaire » ; « Sehe keinen Mehrwert Mitglied zu sein. »	2	10,50 %
5. Arrêt / pause d'élevage / décès jument	« Je ne fais plus d'élevage » ; « A quitté l'association... après le décès de la jument reproductrice » ; « Zur Zeit kein Fohlen geplant... » ; « Aufgabe der Zucht »	4	21,00 %
6. Loisirs / activité non professionnelle	« Loisir et passe-temps »	1	5,30 %
7. Non-rentabilité de l'élevage	« Es lohnt sich nicht » ; « Da schwierig kostendeckend zu verkaufen »	2	10,50 %
8. Changement fréquent d'association	«Er wechselt immer wieder »	1	5,30 %
9. Structure non reconnue (passeports)	« Le Trakehnerverband CH n'est pas reconnu... »	1	5,30 %
10. Raison familiale (un autre membre adhère à ma place)	« Familienmitglied ist Mitglied » ; « Vater ist Mitglied »	2	10,50 %
11. Activité ponctuelle / un seul poulain	« Einmalige Belegung der Stute »	1	5,30 %
12. Manque d'information	« Aucune idée »	1	5,30 %
TOTAL NON (commentés)	—	19	100 %

Tableau 8 : Raisons d'une non-adhésion à une association d'élevage

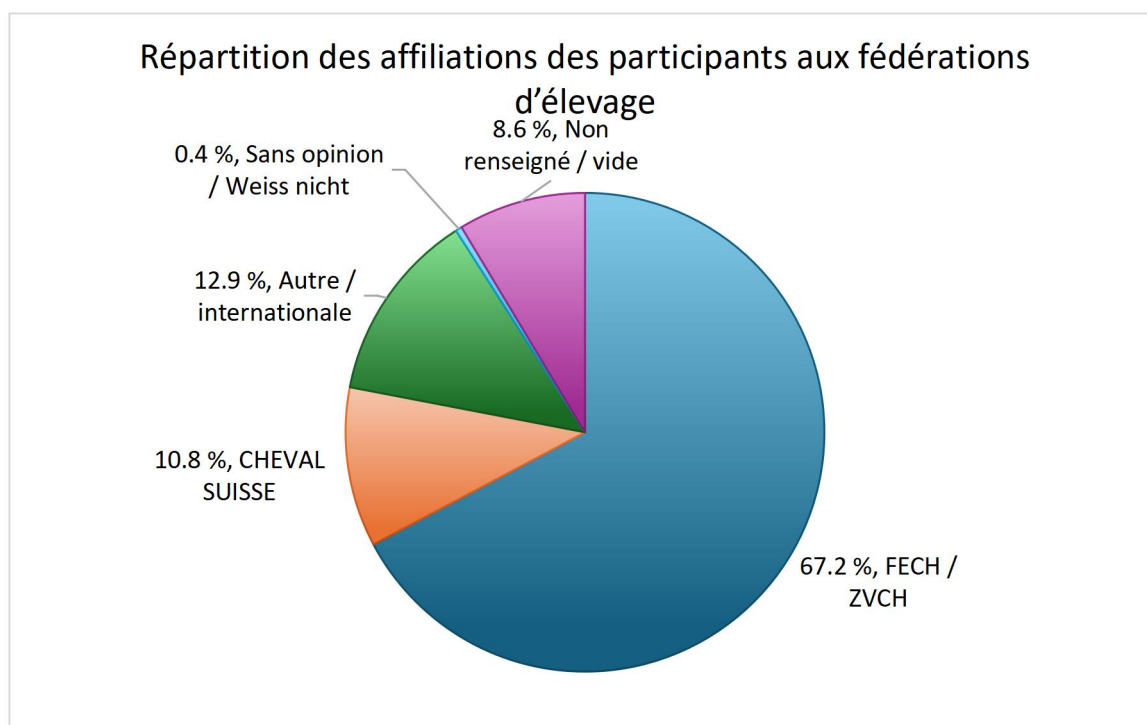


Figure 11 : Répartition de l'échantillon des affiliations des participants aux fédérations d'élevage

Catégorie	Effectif	%	Exemples / verbatim réels
FECH / ZVCH	156	67.2 %	« Car une seule fédération (reste fidèle) » ; « Je voudrais un document reconnu mondialement » ; « Es hätte nie zu einer Spaltung der Verbände kommen dürfen... » ; « Car 1 seule fédération (reste fidèle) »
CHEVAL SUISSE	25	10.8 %	« Ouverture d'esprit et de pratique » ; « Le papier d'un cheval est important pour prouver le sérieux » ; « Je suis affiliée aux deux... parce que c'est stupide d'en avoir deux »
Autre / Internationale	30	12.9 %	« Oldenburg » ; « Hanovrien » ; « KWPN » ; « Holsteiner Verband » ; « Westfälisches Pferdestammbuch » ; « Ma jument est une poulinière d'état du Verband Holstein »
Sans opinion / hors champ	21	9.1 %	« Weiss nicht / Keine Meinung » ; cellule vide ; « votre question n'a pas de sens »

Tableau 9 : Répartition des participants dans les différentes fédérations d'élevage et exemple de raisons évoquées

Les résultats montrent une nette prédominance de la FECH, qui regroupe plus des deux tiers des répondants. Cette forte concentration traduit la position centrale de la fédération historique dans la structuration de l'élevage de demi-sang en Suisse. Les motivations associées à cette affiliation renvoient autant à la continuité (« rester fidèle »), à la cohérence administrative qu'à la volonté de disposer de documents reconnus au niveau international, ce qui confirme l'importance attachée à la traçabilité et à la légitimité des papiers dans la filière.

En parallèle, une partie non négligeable des éleveurs se tourne vers Cheval Suisse, encouragée par une perception plus ouverte ou plus pragmatique du fonctionnement (« ouverture d'esprit », « important pour prouver le sérieux », « affiliée aux deux »). Enfin, la présence notable d'affiliations internationales (Oldenburg, KWPN, Holstein, Westfälisches Verband, etc.) met en évidence la diversité des stratégies d'élevage, en particulier parmi les acteurs orientés vers la performance sportive ou les marchés transnationaux. L'ensemble témoigne d'un équilibre entre ancrage national et ouverture vers des modèles étrangers, selon les besoins, valeurs ou ambitions des éleveurs.

4.11 Synthèse de la présentation de l'échantillon

L'échantillon des 232 répondants offre une vision précise, solide et représentative des éleveurs ayant enregistré au moins un poulain demi-sang entre 2019 et 2024 en Suisse. Il reflète la structure actuelle de la filière : une population expérimentée, diversifiée, mais marquée par un vieillissement progressif et un faible renouvellement.

Une branche largement féminisée et expérimentée

Les femmes représentent 61,6 % des répondants, confirmant leur rôle central dans la gestion quotidienne des élevages, dans l'administratif comme dans le suivi des poulains. Si cette proportion ne reflète pas forcément l'ensemble des tâches effectuées sur le terrain, elle témoigne de leur implication déterminante dans les décisions d'élevage.

L'âge médian estimé est d'environ 48,5 ans, avec près de 70 % des répondants âgés de plus de 45 ans. La présence des moins de 30 ans reste faible (8,2 %), soulignant un défi important pour la relève. De plus, 65,5 % des éleveurs pratiquent l'élevage depuis plus de dix ans, traduisant un haut niveau d'expérience et une forte stabilité au sein de la branche.

Une filière fondée sur de petites structures familiales

La majorité des élevages produisent un seul poulain par an (69,4 %), confirmant un modèle largement extensif et non intensif. L'élevage est exercé principalement à titre de loisir ou passion (près de 70 %), souvent au sein de structures familiales : 63,4 % des répondants travaillent seuls, et parmi ceux travaillant en collaboration, le partenaire ou les membres de la famille jouent un rôle clé.

Les profils de formation sont variés, mais 40,9 % des répondants disposent d'une formation en lien avec le cheval ou l'agriculture, témoignant d'un socle de compétences solides. Les formations professionnelles équestres (CFC, Équigarde, écuyer) représentent la plus grande part.

Une répartition géographique équilibrée et représentative. Les répondants proviennent de l'ensemble du territoire suisse, avec une dominance du Plateau (44,8 %), suivi de la Suisse romande (28,9 %) et de la Suisse orientale (25,4 %). Cette distribution reflète l'implantation historique de l'élevage demi-sang dans les régions agricoles mixtes et confirme la bonne représentativité territoriale de l'échantillon.

Une très forte appartenance associative, mais des motivations variées

La grande majorité des participants (91,8 %) est affiliée à une association d'élevage. Toutefois, seuls 1 des 213 éleveurs affiliés a fourni une raison explicite — en lien avec l'obtention de papiers officiels pour les poulains — confirmant que l'adhésion est perçue comme une obligation administrative plus que comme un choix motivé.

À l'inverse, les 19 éleveurs non affiliés ont donné une large palette de justifications : coûts, manque de valeur ajoutée, lourdeur administrative, activité ponctuelle, arrêt temporaire de l'élevage, situation géographique, ou encore le fait qu'un membre de la famille est déjà affilié.

Ces motifs diversifiés témoignent d'une filière où la plupart des acteurs se conforment au cadre institutionnel, tandis qu'une minorité exprime des réserves ou des obstacles très concrets à l'adhésion.

5. Présentation et analyse des résultats

Cette section présente les principaux résultats du questionnaire réalisé auprès des éleveurs de chevaux demi-sang actifs en Suisse entre 2019 et 2024. Les données sont analysées selon les grandes thématiques du sondage : motivations, choix des reproducteurs, méthodes d'élevage, services attendus, communication, coûts, cadre légal et vision d'avenir. Les graphiques sont accompagnés de brèves interprétations afin de mettre en évidence les tendances générales et les principaux enseignements pour la filière.

5.1 Motivations pour l'élevage

Question posée lors de l'enquête : Quelles sont vos principales motivations pour élever des chevaux ?

Les éleveurs répondants ont évalué l'importance de différentes motivations sur une échelle de 1 à 4, où 1 signifie une importance faible et 4 une importance très élevée. Le tableau suivant présente la moyenne des réponses ainsi que la part des répondants ayant attribué les niveaux d'importance les plus bas et les plus élevés. Le tableau illustre la distribution complète des réponses pour chaque item :

Motivation	Moyenne	Médiane	Écart-type	% très important (4)	% assez important (3)	% peu important (2)	% pas important (1)
Passion	3,79	4	0,59	85,8% (n=199)	10,3% (n=24)	1,3% (n=3)	2,6% (n=6)
Usage personnel	3,22	4	0,97	50,9% (n=118)	29,3% (n=68)	10,8% (n=25)	9,1% (n=21)
Sport amateur	3,01	3	0,98	37,9% (n=88)	36,2% (n=84)	15,1% (n=35)	10,8% (n=25)
Préservation d'une lignée	2,77	3	1,16	37,1% (n=86)	23,7% (n=55)	18,1% (n=42)	21,1% (n=49)
Sport de haut niveau	2,75	3	1,06	31,0% (n=72)	28,4% (n=66)	25,0% (n=58)	15,5% (n=36)
Vente de jeunes chevaux	2,50	3	1,11	22,0% (n=51)	32,8% (n=76)	18,5% (n=43)	26,7% (n=62)
Vente de poulains	2,13	2	1,14	18,5% (n=43)	15,9% (n=37)	25,4% (n=59)	40,1% (n=93)

Tableau 10 : Motivation pour l'élevage - selon importance des répondants

(n=232)

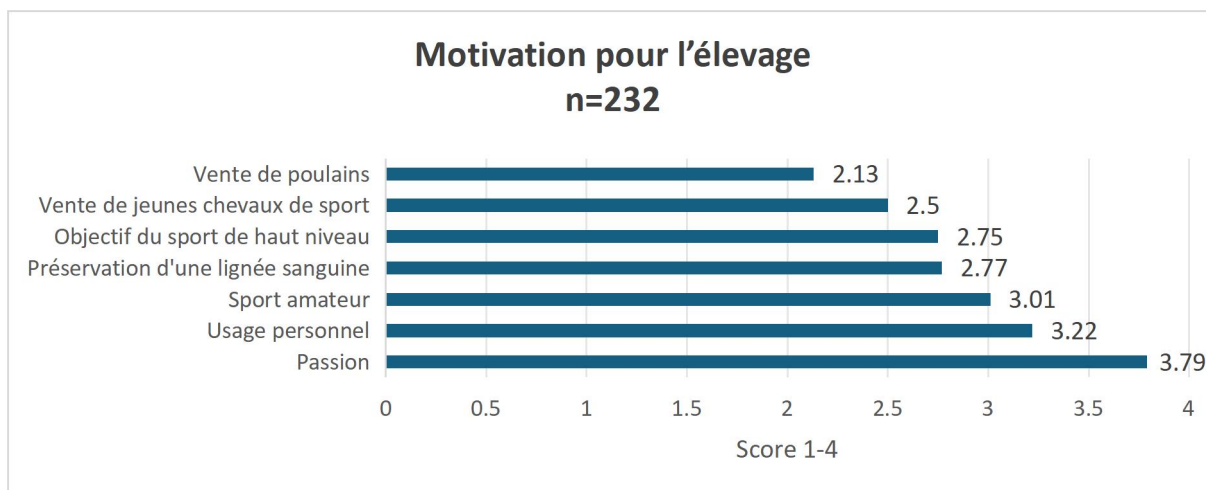


Figure 12 : Motivations pour l'élevage et raisons invoquées

Motivations dominantes : une pratique avant tout passionnelle et récréative

L'élevage est d'abord guidé par des motivations non économiques :

La passion est de loin la première motivation : 85.8 % attribuent un score 4 (moyenne 3.79/4), nettement plus que tout autre critère. L'usage personnel suit, avec 50.9 % de scores 4 (moyenne 3.22/4). Le sport amateur arrive également parmi les motivations importantes (37.9 % de scores 4 ; moyenne 3.01/4). Ces résultats démontrent que l'élevage repose principalement sur une implication personnelle et une pratique de loisir.

Motivations intermédiaires

Deux dimensions apparaissent comme importantes pour une partie des éleveurs, mais moins centrales :

Préservation d'une lignée sanguine : 37.1 % de scores 4 (moyenne 2.77/4)

Objectif de sport de haut niveau : 31.0 % de scores 4 (moyenne 2.75/4)

Ces motivations patrimoniales et sportives sont présentes mais ne structurent pas majoritairement la pratique.

Motivations les moins importantes : les aspects commerciaux

Les motivations économiques arrivent clairement en dernier :

Vente de jeunes chevaux : seulement 22.0 % de scores 4 (moyenne 2.50/4).

Vente de poulains : motivation la plus faible, avec 40.1 % de scores 1 et une moyenne de 2.13/4.

L'élevage n'est donc que rarement orienté vers la rentabilité commerciale.

L'élevage de chevaux en Suisse apparaît avant tout comme une activité de loisir passionné, centrée sur l'engagement personnel (passion, usage privé, sport amateur). Les objectifs de performance élite et les motivations commerciales existent mais restent clairement secondaires. Toutefois, il convient de souligner que le sport de haut niveau est tout de même cité comme important par une part significative des répondants : 31 % lui attribuent une importance maximale (note 4) et 28,4 % une importance élevée (note 3). Cette proportion montre que, même si cet objectif ne constitue pas le moteur principal de la majorité des élevages, il représente un enjeu réel pour un segment non négligeable de la filière. Cette nuance tempère donc l'affirmation de son caractère « secondaire » en montrant qu'il s'agit d'une motivation présente et structurante pour une partie des éleveurs.

5.2 Choix des reproducteurs

Question posée dans l'enquête : Sur quels supports vous basez-vous pour choisir vos reproducteurs (juments et étalons) ?

Le choix des reproducteurs constitue une étape centrale dans la conduite de l'élevage. Afin de mieux comprendre comment les éleveurs sélectionnent leurs juments et étalons, différentes sources d'information leur ont été proposées et évaluées sur une échelle de 1 (jamais utilisé) à 4 (utilisé très fréquemment). L'objectif est d'identifier les supports les plus mobilisés et d'en mesurer l'importance relative dans le processus de décision. Le tableau ci-dessous présente la distribution complète des niveaux d'utilisation pour chaque support.

Support	Moyenne	Médiane	Écart-type	Très fréquemment utilisé (4)	Fréquemment utilisé (3)	Rarement utilisé (2)	Jamais utilisé (1)
Internet (vidéos, bases de données)	3.40	4	0.73	51.7% (120)	38.8% (90)	6.9% (16)	2.6% (6)
Conseils d'autres éleveurs	2.67	3	0.88	18.5% (43)	38.4% (89)	34.5% (80)	8.6% (20)
Catalogues ou brochures	2.62	3	0.84	15.5% (36)	38.4% (89)	38.4% (89)	7.8% (18)
Revue spécialisée	2.40	2	0.93	13.8% (32)	29.7% (69)	39.2% (91)	17.2% (40)
Vétérinaires	2.21	2	0.98	11.6% (27)	25.4% (59)	34.9% (81)	28.0% (65)
Associations d'élevage	1.95	2	0.92	6.5% (15)	20.3% (47)	35.3% (82)	37.9% (88)
Autres	1.70	1	1.07	12.5% (29)	8.2% (19)	15.1% (35)	62.9% (146)

Tableau 11 : Choix du reproducteurs et sources privilégiées

(N = 232 répondants)

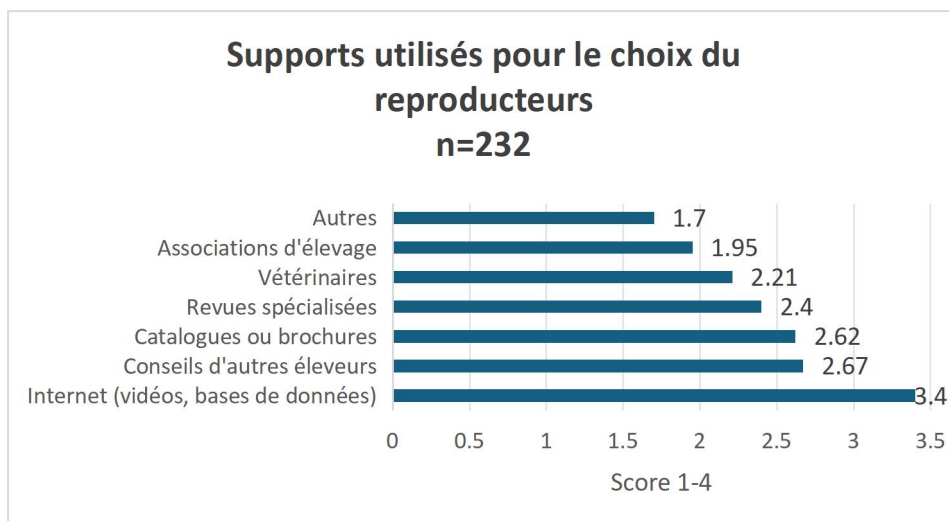


Figure 13 : supports utilisés pour le choix du reproducteur

Les éleveurs s'appuient sur une variété de supports pour choisir leurs reproducteurs, mais certaines sources ressortent nettement comme plus fréquemment utilisées.

Sources les plus utilisées : la prédominance d'Internet

La source la plus mobilisée est clairement Internet (vidéos, plateformes, bases de données), avec 51.7 % des répondants qui déclarent l'utiliser « très fréquemment » et une moyenne élevée de 3.40/4. Si l'on cumule les usages fréquents et très fréquents, Internet est utilisé par 90.5 % des répondants, ce qui confirme que les outils numériques constituent un pilier central pour l'évaluation des étalons et juments et la digitalisation croissante des pratiques de sélection.

Sources utilisées régulièrement : échanges et documentation

Les conseils d'autres éleveurs occupent également une place importante (moyenne 2.67/4), utilisés fréquemment ou très fréquemment par 56.9 % des répondants. Ils témoignent du rôle essentiel du réseau social et de l'expérience terrain dans la prise de décision.

Les catalogues et brochures sont également utilisés régulièrement (moyenne 2.62/4), 53.9 % des éleveurs les consultant fréquemment ou très fréquemment. Ils combinent informations techniques et présentation visuelle des reproducteurs.

Les associations d'élevage présentent une moyenne plus basse (1.95/4) et 26.8 % des répondants déclarent y recourir fréquemment ou très fréquemment. Elles restent ainsi une source pertinente, mais davantage spécialisée et moins utilisée que les supports numériques ou les échanges directs.

Sources moins sollicitées

Les vétérinaires sont consultés de manière plus ponctuelle (moyenne 2.21/4), avec 37.0 % des répondants qui y recourent fréquemment ou très fréquemment, probablement en lien

avec des aspects ciblés comme la santé, la fertilité ou les analyses spécifiques plutôt qu'une sélection globale.

Les revues spécialisées occupent une position intermédiaire : avec une moyenne de 2.40/4, elles sont davantage utilisées que les associations d'élevage, mais restent moins centrales que les échanges directs ou les catalogues. Leur taux élevé d'utilisation rare (39.2 %) suggère toutefois que leur rôle tend à diminuer, au profit de supports numériques plus accessibles et actualisés.

Enfin, la catégorie « Autres » est la moins mobilisée, avec une moyenne de 1.70/4 et 62.9 % des répondants indiquant ne jamais y recourir. Sur les 89 personnes ayant coché cette option, 75 réponses textuelles exploitables ont pu être analysées, tandis que 14 réponses (ponctuation, champs vides ou mentions non informatives) n'ont pas pu être prises en compte. Ce taux relativement élevé de non-réponses qualitatives confirme que les principales sources d'information pertinentes pour le choix des reproducteurs étaient déjà bien couvertes par les options proposées dans le questionnaire.

L'examen des 75 verbatims exploitables révèle plusieurs tendances structurées. La catégorie la plus fréquemment citée est l'observation directe des reproducteurs et de leurs descendants (26.7 %), qu'il s'agisse de visites sur les stations d'étalons, d'observations en concours ou d'évaluations sur le terrain. Vient ensuite le ressenti personnel et l'intuition d'éleveur (20.0 %), reflétant l'importance de l'expérience accumulée et du jugement individuel.

Catégorie	Nombre	% (sur 75)	Exemples tirés des commentaires
Observation directe / terrain	20	26.7 %	« Voir les produits en piste », « sur les terrains de concours », « étalons vus sur place », « visite aux éleveurs »
Ressenti / expérience personnelle	15	20.0 %	« Mon sentiment », « Eigenes Züchtergefühl », « Bauchgefühl », « impression personnelle »
Réseau social / collègues / pairs	14	18.7 %	« Collègues », « cavaliers », « formateurs », « avis d'autres éleveurs », « contacts personnels avec des cavaliers »
Performances / résultats sportifs	10	13.3 %	« Résultats / performance », « descendants vus en concours », « performances sportives », « sportprüfungen »
Institutions / studbooks / structures officielles	6	8.0 %	« Holsteiner Verband », « Zangersheide », « Catalogue ZVCH », « Hengstkörungen »
Supports numériques / réseaux sociaux	5	6.7 %	« via Internet », « HorseSelect », « Facebook / Instagram », « groupes d'éleveurs »
Autres critères individuels	5	6.7 %	« Nos propres étalons », « chevaux de l'élevage », « dépend de la demande des acheteurs »

Tableau 12 : Répartition des réponses "autres" et exemples tirés des commentaires

Le réseau professionnel et social (18.7 %) – collègues éleveurs, cavaliers, formateurs ou contacts spécialisés – constitue également une source d'information importante. Les

performances sportives et les résultats des reproducteurs ou de leur descendance représentent 13.3 % des réponses, tandis que les studbooks, structures officielles et approbations comptent pour 8 %. Les supports numériques (sites spécialisés, réseaux sociaux, plateformes d'élevage) apparaissent dans 6.7 % des cas. Enfin, 6.7 % des réponses relèvent de situations individuelles (p. ex. éleveurs disposant de leurs propres étalons).

Dans l'ensemble, les réponses « Autres » montrent que les éleveurs complètent les sources formelles d'information par des pratiques issues du terrain, de l'expérience personnelle et du réseau professionnel. Cette diversité témoigne d'un processus de sélection des reproducteurs combinant observation empirique, contacts directs et expertise individuelle.

5.3 Relève et jeunes éleveurs

Présence et répartition par tranches d'âge

Question posée lors de l'enquête : Y a-t-il un jeune dans votre entourage impliqué-e dans l'élevage (famille, stagiaire, partenaire, autre) ? Si oui, quel est son âge et son rôle dans votre élevage ?

Un peu plus de 40 % des élevages déclarent la présence d'un jeune impliqué dans les activités, tandis que près de 60 % n'ont actuellement aucune relève active. Parmi les élevages comptant des jeunes, les âges déclarés couvrent un spectre large, allant de la petite enfance jusqu'au début de l'âge adulte. Les tranches 0–12 ans et 25–34 ans sont les plus représentées : les plus jeunes participent surtout à de petites tâches ou découvrent l'élevage, tandis que les jeunes adultes assument des rôles plus réguliers ou s'inscrivent déjà dans une perspective de reprise.

Les fonctions exercées reflètent cette diversité d'implication. Elles vont du travail ou de la mise en valeur des jeunes chevaux à la pratique équestre régulière, en passant par la participation aux soins quotidiens, l'aide aux travaux de l'écurie, la contribution aux choix de reproduction, ou encore la préparation à la relève de l'exploitation.

Cet ensemble met en évidence un engagement à la fois progressif et familial, où l'implication commence tôt, se renforce avec l'expérience et évolue vers des responsabilités plus structurées. Les résultats soulignent l'importance de soutenir la transmission intergénérationnelle et de renforcer les dispositifs permettant aux jeunes de s'inscrire durablement dans la filière élevage — un enjeu clé pour assurer la continuité et le dynamisme du secteur.

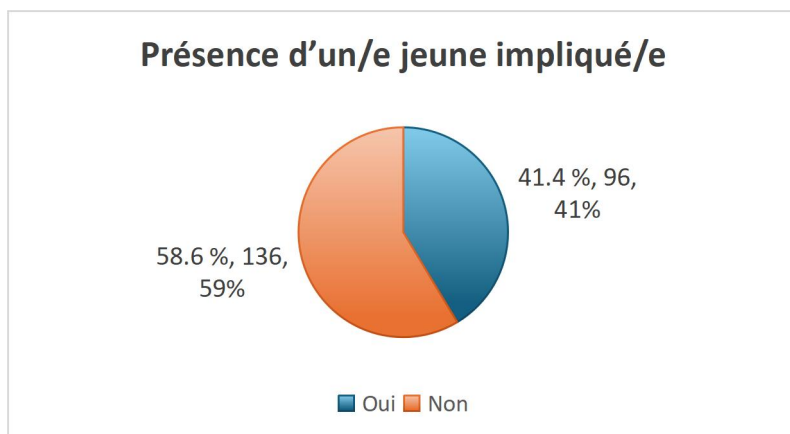


Figure 14 : Répartition des réponses sur le sujet de la présence d'un jeune impliqué dans l'élevage

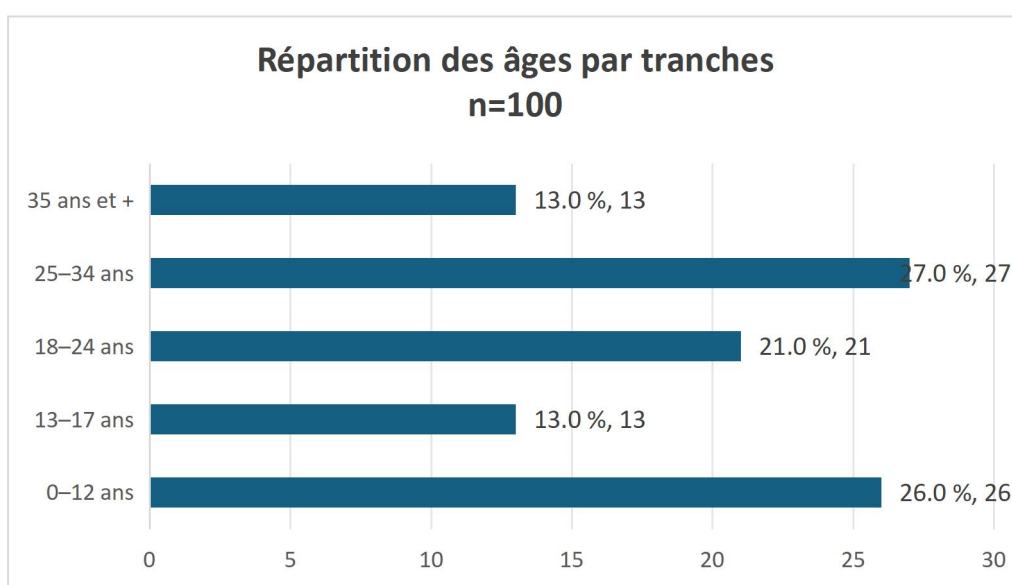


Figure 15 : Répartition par tranches d'âge des "jeunes" impliqués dans l'élevage

Analyse des canaux pour attirer les jeunes et nouveaux éleveurs

Question posée lors de l'enquête : Selon vous, dans quelle mesure les canaux suivants sont-ils adaptés pour toucher de nouveaux éleveurs ou des jeunes intéressés par l'élevage ?

Cette section présente l'évaluation, par les participants, des canaux jugés adaptés pour attirer les jeunes ou de nouveaux éleveurs vers la filière. L'analyse repose sur 232 réponses pour l'échelle d'évaluation et sur 57 commentaires exploitables dans la catégorie « Autres ».

Attractivité des canaux selon les participants

Les résultats montrent une préférence marquée pour les approches visibles, sociales et connectées au terrain. Les réseaux sociaux apparaissent comme le canal le plus performant ($M = 3.44/4$), suivis des événements et concours ($M = 3.22/4$). Ces deux leviers cumulent

87 % d'avis favorables (assez à tout à fait adaptés) et offrent à la fois une forte visibilité et un contact direct avec les chevaux et les acteurs de la filière.

Les partenariats avec écoles agricoles et les formations obtiennent des scores moyens (2.83/4), indiquant un intérêt utile mais moins déterminant. Les campagnes d'information sont jugées moins impactantes (2.72/4). Enfin, la catégorie « Autres » présente une moyenne nettement plus faible (1.71/4), ce qui reflète surtout une diversité de points de vue sans consensus fort.

	Moyenne (/4)	Niv. 4 — Tout à fait adapté	Niv. 3 — Assez adapté	Niv. 2 — Peu adapté	Niv. 1 — Pas du tout adapté
Réseaux sociaux	3.44	140 (60.3%)	62 (26.7%)	21 (9.1%)	9 (3.9%)
Événements / concours	3.22	90 (38.8%)	112 (48.3%)	21 (9.1%)	9 (3.9%)
Partenariats écoles/agri	2.83	53 (22.8%)	99 (42.7%)	67 (28.9%)	13 (5.6%)
Cours / formations	2.83	52 (22.4%)	100 (43.1%)	69 (29.7%)	11 (4.7%)
Campagnes d'information	2.72	34 (14.7%)	112 (48.3%)	74 (31.9%)	12 (5.2%)
Autres	1.71	24 (10.3%)	27 (11.6%)	36 (15.5%)	142 (61.2%)

Tableau 13 :Appréciation des canaux privilégiés pour la communication

(N=232 réponses)

Catégorie (exclusives)	Effectif (n)	% des réponses exploitables	Exemple de verbatim
Développer le réseau humain & mentorat	15	26.3 %	« Les jeunes ont besoin d'un réseau dans l'élevage »
Clubs & centres équestres	11	19.3 %	« Passer par les enseignants, les Reitvereine »
Immersion terrain / visites / stages	9	15.8 %	« Immersion dans les élevages, la meilleure école »
Pédagogie / expliquer la sélection	7	12.3 %	« Expliquer les notations en concours d'élevage »
Événements sport-élevage combinés	5	8.8 %	« Shows d'élevage lors de compétitions sportives »
Communication moderne / influenceurs	3	5.3 %	« 'Influenceurs' actifs dans la reproduction »
Soutien structurel / institutions	3	5.3 %	« Développer des programmes pour les jeunes »
Autres idées diverses	4	7.0 %	« Mettre en valeur les jeunes chevaux avec jeunes cavaliers »

Tableau 14 : Catégorisation des réponses "autres" et exemples

Analyse des commentaires « Autres » (n = 74 exploités)

Parmi les 232 répondants au total, 74 commentaires exploitables ont été codés, permettant d'identifier des éléments complémentaires aux canaux proposés dans le questionnaire. Trois dimensions principales émergent de cette analyse :

1) Apprentissage par la pratique et exposition au terrain

Une proportion notable de commentaires met en avant la nécessité de dispositifs d'immersion : visites d'élevages, participation à des activités d'élevage ou à des concours. Ces éléments sont perçus comme déterminants pour transmettre les compétences liées à la reproduction et à la sélection.

Extraits représentatifs :

« Immersion dans les élevages, la meilleure école »

« Participer aux concours et aux soins »

2) Importance des réseaux relationnels existants

Plusieurs répondants soulignent le rôle structurant des contacts interpersonnels pour intégrer la filière : accompagnement par des éleveurs expérimentés, structures sportives, réseaux associatifs locaux. Cette dimension renvoie à la place du capital social dans l'accès à l'élevage.

Extraits représentatifs :

« Les jeunes ont besoin d'un réseau dans l'élevage »

« Passer par les enseignants et les sociétés hippiques »

3) Communication ciblée et utilisation des outils numériques

Les réseaux sociaux sont mentionnés comme un canal incontournable pour toucher les jeunes générations, ce qui complète les résultats quantitatifs. La suggestion d'impliquer des profils visibles dans le milieu est également relevée.

Extraits représentatifs :

« Les jeunes sont très impliqués dans les réseaux sociaux »

« Des influenceurs actifs dans la reproduction »

L'analyse montre que les propositions des répondants s'articulent autour de trois leviers complémentaires :

Pratique : acquisition de compétences en situation réelle,

Réseaux : mobilisation du capital relationnel pour l'intégration,

Communication : adaptation aux usages numériques des nouveaux publics.

Ces résultats suggèrent que les stratégies de sensibilisation perçues comme efficaces reposent sur une combinaison entre expérience concrète, accompagnement humain et visibilité digitale, en cohérence avec les tendances observées dans d'autres secteurs agricoles.

Globalement, la filière attire la relève lorsqu'elle combine visibilité moderne (réseaux sociaux), présence sur le terrain (concours, élevages) et transmission de savoirs (accompagnement par les éleveurs expérimentés). C'est l'alliance entre communication et pratique qui permet de déclencher un véritable engagement.

5.4 Services attendus d'une fédération d'élevage

Question posée lors de l'enquête : Quels services jugez-vous importants pour une fédération d'élevage ?

Cette question visait à identifier les attentes prioritaires des éleveurs concernant les prestations offertes par une fédération d'élevage. Les répondants ont évalué l'importance de différents services liés à la gestion des studbooks, à l'encadrement de la sélection, à l'accès à l'information et à la représentation du secteur. Les résultats présentés ci-après reposent sur 232 réponses complètes, notées sur une échelle de 1 (pas important) à 4 (très important).

Service	Moyenne (/4)	% Très important (4)	% Assez important (3)	% Peu important (2)	% Pas important (1)
Délivrance de papiers d'origine	3.72	72.0%	24.1%	2.6%	1.3%
Accès aux données (index, ascendance, performances)	3.64	68.1%	26.7%	3.9%	1.3%
Réglementation claire (génétique, traçabilité, semence)	3.60	64.2%	29.3%	5.2%	1.3%
Représentation politique du lobby de l'élevage	3.54	60.8%	30.6%	6.0%	2.6%
Vérification ADN	3.51	59.1%	33.6%	6.0%	1.3%
Épreuves de sélection et d'élevage	3.45	57.3%	32.3%	7.3%	3.0%
Conseils de sélection	3.17	41.8%	38.8%	13.4%	6.0%
Catalogue des étalons	3.06	38.4%	38.4%	17.2%	6.0%
Soutien à la commercialisation	2.90	33.6%	35.8%	21.1%	9.5%
Participation à des concours internationaux	2.48	21.6%	31.9%	27.6%	18.9%

Tableau 15 : Appréciation des services/prestations d'une fédération

Les services les plus importants selon les répondants concernent le cadre officiel et la gestion des données d'élevage, avec plus de 60 % de réponses « très important ». À l'opposé, les services liés à la compétition internationale et au soutien à la commercialisation apparaissent moins prioritaires.

Sur les 232 réponses recueillies, 105 contenaient des propositions exploitables (45%), tandis que 123 répondaient explicitement qu'il n'y avait aucun besoin ou ne comportaient pas de contenu utile (53%). Quatre réponses étaient totalement vides. L'analyse qualitative s'est donc concentrée sur les réponses significatives. Certaines d'entre elles incluant plusieurs idées distinctes, chaque proposition a été codée séparément afin de refléter de manière complète les attentes exprimées.

Thème	% estimé des réponses	Types de demandes associées
Commercialisation des chevaux	≈ 35%	Vente aux enchères, soutien marketing, plateforme de vente, aide à la vente, meilleure visibilité à l'étranger
Collaboration / gouvernance de la filière	≈ 25%	Regroupement des fédérations, meilleure communication, défense politique des intérêts
Digitalisation & modernisation des services	≈ 20%	Inscriptions en ligne, site web mis à jour, informations régulières, processus administratifs simplifiés
Élevage & amélioration génétique	≈ 20%	Santé / transparence sur les maladies, soutien aux lignées menacées, accès aux étalons étrangers, expertise de jugement
Formation & accompagnement	≈ 15%	Aide pour la mise en valeur des jeunes chevaux, cours pour débutants, expertise extérieure
Soutien financier & réglementaire	≈ 15%	Réduction des frais (permis de saillie, engagements), soutien agricole, aménagement du territoire adapté
Valorisation du demi-sang suisse et identité nationale	≈ 10%	Présence en grands événements, marketing national, protection contre la concurrence étrangère
Aucun besoin	≈ 8–10%	Satisfaction complète avec les services actuels

Tableau 16 : Analyse qualitative des commentaires des participants relatifs aux services d'une fédération

Note méthodologique

Plusieurs besoins exprimés relèvent de problématiques transversales. C'est le cas, par exemple, du *soutien agricole* ou de *l'aménagement du territoire*, qui touchent à la fois au cadre réglementaire, aux conditions économiques et à la gouvernance de la filière. Pour assurer la lisibilité de l'analyse, ces éléments ont été classés dans la catégorie principale « Soutien financier & réglementaire », tout en reconnaissant leur dimension intersectorielle.

Analyse croisée : importance des services et besoins exprimés

La comparaison des résultats quantitatifs et qualitatifs met en évidence un contraste intéressant dans les attentes des éleveurs. Les services les mieux notés concernent avant tout les éléments indispensables au fonctionnement de l'élevage : traçabilité des origines, accès aux données et cadre réglementaire. Il s'agit de prestations unanimement reconnues comme essentielles et déjà assurées de manière satisfaisante par les organisations existantes.

Lorsque l'on examine les commentaires libres, la dynamique change : les répondants s'expriment majoritairement sur des domaines dans lesquels ils ressentent un manque ou des difficultés concrètes. La thématique du soutien à la commercialisation apparaît alors comme le sujet le plus fréquemment évoqué. Les éleveurs expriment le besoin d'une meilleure visibilité pour leurs chevaux, de nouvelles opportunités de vente et d'une valorisation accrue du demi-sang suisse face à la concurrence étrangère.

Ce décalage ne traduit pas une contradiction, mais bien la complémentarité entre deux types d'attentes :

- d'un côté, les fondations du métier, qui doivent rester solides ;
- de l'autre, des besoins émergents directement liés à la durabilité économique de l'élevage.

Les résultats mettent ainsi en évidence deux niveaux d'attentes : le maintien d'un cadre d'élevage fiable et conforme aux standards internationaux, et l'accompagnement nécessaire pour assurer la mise en valeur du produit d'élevage sur le marché.

Ainsi, la commercialisation n'est peut-être pas le service perçu comme le plus important « en théorie », mais elle représente le principal levier d'amélioration et un enjeu prioritaire pour l'avenir. Travailler ce domaine permettrait de répondre à une demande fortement exprimée et de renforcer la capacité des éleveurs à vivre de leur activité.

Ce constat met en évidence la nécessité de compléter les missions traditionnelles d'une fédération d'élevage par des services plus directement liés à la création de valeur économique, afin de soutenir l'avenir de la filière dans un contexte de concurrence internationale et de pressions structurelles croissantes.

Montant souhaité pour la cotisation d'une fédération d'élevage

Question posée lors de l'enquête : Cotisation annuelle à une fédération d'élevage Montant de la cotisation souhaitée

Tranche de cotisation	Effectifs	% du total
Moins de 100 CHF	93	40.1 %
100 à 200 CHF	126	54.3 %
200 à 300 CHF	11	4.7 %
Plus de 300 CHF	2	0.9 %
Total	232	100 %

Tableau 17 : Montant souhaité pour la cotisation d'une fédération

Plus de la moitié des répondants (54 %) se déclarent prêts à payer une cotisation comprise entre 100 et 200 CHF. Par ailleurs, 40 % privilégient une cotisation inférieure à 100 CHF, tandis qu'une minorité seulement accepterait un montant supérieur à 200 CHF (moins de

6 %). Ces résultats laissent penser qu'un modèle de cotisation situé autour de 150 CHF pourrait représenter un compromis acceptable entre accessibilité économique et financement des services attendus.

Importance des services inclus dans la cotisation d'une fédération d'élevage

Les répondants ont évalué l'importance de différents services susceptibles d'être couverts par la cotisation annuelle. Les résultats indiquent une forte attente quant au maintien des prestations fondamentales liées à l'enregistrement des équidés.

Service	Moyenne (/4)	% Très important (4)	% Assez important (3)	% Peu important (2)	% Pas important (1)
Aucun – tous les services doivent être facturés selon le tarif	2.52	15.2 %	41.6 %	23.8 %	19.5 %
Enregistrement d'un poulain (certificat de pedigree + passeport)	3.72	73.7 %	24.1 %	2.2 %	0.0 %
Enregistrement des juments de reproduction	3.46	58.6 %	30.6 %	8.6 %	2.2 %
Évaluation de l'extérieur des juments/poulains	3.04	35.3 %	38.0 %	22.4 %	4.3 %
Organisation d'événements (présentations, tests en terrain, etc.)	3.25	44.8 %	39.2 %	12.1 %	3.9 %
Soutien à la commercialisation	3.13	44.4 %	29.7 %	20.7 %	5.2 %
Autres	1.62	13.5 %	5.7 %	10.0 %	70.7 %

Tableau 18 : Importance de différents services susceptibles d'être couverts par une cotisation annuelle

Analyse complémentaire (tendance descriptive)

Un examen descriptif des données suggère une certaine cohérence entre le montant de cotisation souhaité et la préférence pour une facturation « à l'acte ». Les répondants indiquant un montant de cotisation plus faible (< 100 CHF) attribuent plus fréquemment une importance élevée au principe « utilisateur-payeur », tandis que ceux envisageant une cotisation plus élevée tendent davantage à accepter que certaines prestations soient incluses dans la cotisation annuelle. Cette observation doit être interprétée comme une tendance générale, sans prétention à démontrer une relation statistique formelle, conformément au caractère exploratoire du questionnaire.

Les services liés à l'enregistrement officiel des équidés se distinguent très nettement :

- l'enregistrement des poulains est jugé essentiel par près de 74 % des éleveurs ;
- l'enregistrement des juments et le jugement d'extérieur se situent également dans le haut du classement.

L'organisation de manifestations obtient un niveau d'importance élevé, confirmant qu'il s'agit d'un levier considéré comme important pour la mise en valeur du cheptel.

Le soutien à la commercialisation est considéré comme important par une majorité de répondants, bien qu'avec une variabilité plus importante. Cet aspect rejoint les attentes exprimées dans les questions ouvertes concernant la valorisation économique de l'élevage en Suisse. L'item « Aucun – tous les services doivent être facturés selon le tarif » recueille une moyenne plus faible (2.52), révélant que : Une majorité d'éleveurs ne souhaitent pas que tous les services soient facturés à l'acte, mais préfèrent qu'une partie soit intégrée dans la cotisation. Cependant, la présence de près de 20 % de « pas important » et 41 % d'« assez important » indique qu'une frange non négligeable de membres privilégie un modèle plus strictement basé sur le principe « utilisateur-payeur ».

Note méthodologique

L'item « Aucun – tous les services doivent être facturés selon le tarif » nécessite une attention particulière lors de l'interprétation. En effet, contrairement aux autres services évalués, une note élevée ne signifie pas un fort intérêt pour la prestation elle-même, mais au contraire une préférence pour l'absence de services inclus dans la cotisation. Une réponse de niveau 4 (« très important ») indique donc que le répondant estime qu'il est très important que l'ensemble des prestations soit facturé à l'acte, selon le principe « utilisateur-payeur ». Cette spécificité crée une inversion dans la lecture des résultats, et a été prise en compte dans l'analyse pour éviter toute confusion.

Analyse des réponses ouvertes sur les services inclus dans la cotisation

Afin de compléter l'évaluation des services proposés par une fédération d'élevage, les répondants avaient la possibilité de préciser d'autres attentes non présentes dans la liste proposée. Cette question visait à identifier des besoins complémentaires et à soutenir l'interprétation des résultats quantitatifs. Au total, 232 répondants ont participé à cette question.

Parmi eux :

- 116 réponses étaient vides ou non exploitables (50 %)
(ex. : « . », « – », « X », mention technique liée au champ obligatoire)
- 50 réponses ont pu être codées dans l'analyse
- Certaines contenaient plusieurs idées, traitées séparément

Les propositions exprimées ont été regroupées selon des thématiques récurrentes.

Thèmes identifiés dans les réponses ouvertes

Thème principal	% estimé des réponses exploitables*	Exemples de demandes associées
Commercialisation & visibilité	~35 %	ventes aux enchères, soutien marketing, meilleure visibilité internationale, plateformes de vente
Communication & lien avec le public	~20 %	informer davantage, vidéos, promotion auprès du grand public
Formation & accompagnement	~18 %	formation des juges, cours pour éleveurs, soutien aux jeunes chevaux
Soutien sportif & performance	~15 %	mise en valeur des jeunes talents, lien sport–élevage, championnats suisses réservés
Collaboration & gouvernance	~15 %	regrouper ou coordonner les organisations, défense politique du secteur
Digitalisation & données	~10 %	catalogue étalons en ligne, accès aux données, automatisation via vétérinaires
Simplicité administrative	~8 %	réduction de la bureaucratie, procédures mieux définies
Soutien financier	~5 %	coût trop élevé des services d'enregistrement, besoins d'aides
Mode de facturation alternatif	~5 %	cotisation de base + tarif selon services utilisés
Autres besoins isolés	<5 %	participation aux championnats du monde, marque équine nationale

Tableau 19 : Catégorisation des prestations souhaitées et exemples associés

* Pourcentage calculé sur les réponses exploitables (n ≈ 50).

Les propositions pouvant relever de plusieurs thèmes, le total dépasse 100 %.

Les résultats montrent une convergence forte avec les constats issus de la question sur l'importance des services : Les prestations « fondamentales » sont globalement satisfaisantes, mais les attentes se concentrent sur ce qui permet de créer de la valeur économique et de renforcer la reconnaissance du demi-sang suisse.

Plus précisément :

La commercialisation et la visibilité de l'élevage suisse constituent la priorité la plus souvent citée. L'amélioration du lien avec le public apparaît comme un enjeu pour soutenir l'intérêt envers la filière. Le sport joue un rôle important dans la valorisation du produit d'élevage. Les répondants souhaitent davantage de communication, de formation et de modernisation des outils au sein de la filière. Enfin, plusieurs commentaires évoquent le besoin d'un modèle de cotisation modulaire, mieux adapté au profil de chaque éleveur. Ces perspectives rejoignent les enjeux mis en évidence dans les chapitres précédents : le développement de la filière passe par une meilleure articulation entre sélection, marché et visibilité.

Note méthodologique

Une part importante des réponses (50 %) ne contient aucun contenu exploitable, ce qui peut s'expliquer par le caractère obligatoire du champ dans l'outil d'enquête. La prudence est

donc de mise dans l'interprétation quantitative des volumes. L'analyse des commentaires a été effectuée selon une méthode de codage thématique, permettant de classer plusieurs propositions au sein d'une même réponse.

5.5 Méthodes d'élevage

Question posée lors de l'enquête : Quelles méthodes d'élevage utilisez-vous ou seriez-vous prêt à utiliser ?

Cette question visait à documenter l'utilisation actuelle ou l'acceptabilité des différentes techniques de reproduction dans l'élevage de demi-sang suisse. Les participants ont évalué chaque méthode sur une échelle allant de 1 = pas du tout / refus total à 4 = utilisation régulière / approbation claire. Le nombre de réponses valides varie de 229 à 232 selon les items.

Présentation des résultats

Les résultats montrent une forte adhésion aux techniques d'insémination artificielle, qui apparaissent comme les méthodes les plus couramment pratiquées ou favorisées :

Semence réfrigérée : 58 % d'utilisation régulière (moyenne 3.51/4)

Semence fraîche : 56 % d'utilisation régulière (moyenne 3.46/4)

Semence congelée : 57 % d'utilisation régulière (moyenne 3.44/4)

Ces trois méthodes recueillent également un très faible taux de rejet (moins de 9 % en niveau 1), ce qui confirme leur forte légitimité dans les pratiques d'élevage actuelles.

La saillie naturelle obtient une position plus intermédiaire (moyenne 2.26/4) : près des deux tiers des répondants se situent en niveaux refus ou peu favorable (65 % au total), indiquant une utilisation moins systématique ou des conditions où elle reste moins pertinente.

Les techniques de biotechnologie avancée sont les moins acceptées :

Transfert d'embryons : moyenne 2.31/4, mais 59 % en niveaux 1–2

OPU/ICSI : 1.81/4, rejet majoritaire (84 % en niveaux 1–2)

Achat/vente d'embryons : 1.76/4, rejet le plus élevé (84 % en niveaux 1–2)

Ces résultats indiquent que, même si elles sont connues, ces techniques demeurent très peu utilisées et suscitent encore une forte réticence chez une majorité d'éleveurs.

Enfin, l'item « aucune de ces méthodes » recueille une forte proportion de refus total (68 % en niveau 1), confirmant que la grande majorité des répondants utilise ou accepterait au moins l'une des méthodes proposées. Ce résultat soulève toutefois une question

d'interprétation : comment pratiquer l'élevage en refusant l'ensemble des techniques mentionnées ? Il est possible qu'une partie des répondants ait considéré la monte en liberté comme une pratique distincte de la "saillie naturelle" telle que formulée dans le questionnaire, ce qui pourrait expliquer une partie de ces réponses atypiques.

Méthode	n	Moyenne (/4)	1 – % pas du tout	2 – % peu favorable	3 – % plutôt favorable	4 – % utilisation régulière
Saillie naturelle	231	2.26	19.9 %	45.0 %	23.8 %	11.3 %
Insémination semence fraîche	232	3.46	2.6 %	4.7 %	36.6 %	56.0 %
Semence réfrigérée	232	3.51	0.9 %	5.2 %	35.8 %	58.2 %
Semence congelée	232	3.44	2.2 %	8.2 %	32.8 %	56.9 %
Transfert d'embryons	232	2.31	22.4 %	36.6 %	28.9 %	12.1 %
OPU / ICSI	232	1.81	38.4 %	46.1 %	11.2 %	4.3 %
Achat / vente d'embryons	232	1.76	43.1 %	40.9 %	12.5 %	3.4 %
« Aucune de ces méthodes »	229	1.58	68.1 %	15.3 %	7.4 %	9.2 %

Tableau 20 : Appréciation des méthodes d'élevage

5.6 Communication des fédérations

Question posée lors de l'enquête : À quel point êtes-vous satisfait de la communication actuelle de votre fédération ?

La question visait à mesurer le niveau de satisfaction des membres concernant la communication actuelle de leur association. Les répondants pouvaient exprimer un niveau de satisfaction sur une échelle qualitative (allant de « très satisfait/e » à « très insatisfait/e »), avec des réponses en français et en allemand. Au total, 232 répondants ont évalué cet aspect.

La communication actuelle est globalement perçue comme plutôt satisfaisante, mais un volume significatif de réponses intermédiaires suggère que les attentes ne sont pas pleinement remplies et qu'un potentiel de renforcement de la communication existe, notamment concernant la diffusion d'informations jugées pertinentes.

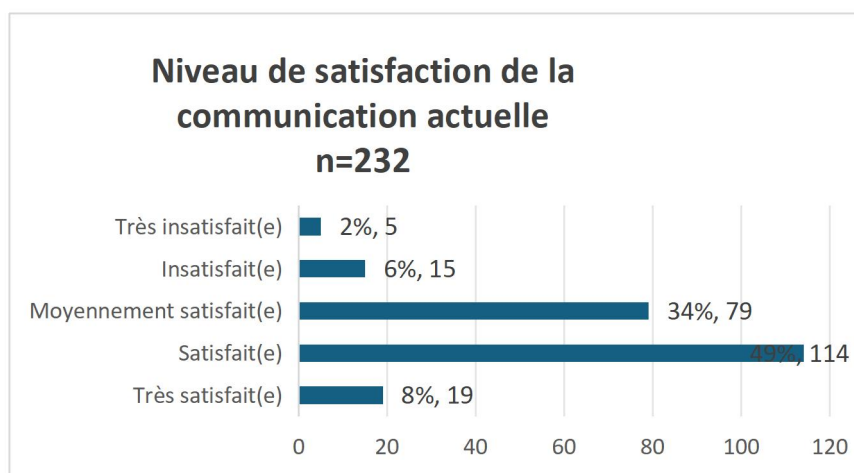


Figure 16 : Niveau de satisfaction sur le thème de la communication

Canaux de communication à renforcer

Question posée lors de l'enquête : Quels canaux de communication devraient être développés ou renforcés par votre fédération ?

La question visait à identifier les canaux de communication jugés prioritaires à développer ou renforcer par les fédérations. Les répondants pouvaient sélectionner un ou plusieurs canaux et ajouter une option libre (« Autre »).

Canal cité	Nombre de mentions	% des répondants
Réseaux sociaux (Facebook, Instagram, etc.)	131	56%
E-mail	94	41%
Site internet des fédérations	90	39%
Présence lors de grandes manifestations (Avenches, BEA, OFFA...)	59	25%
Séances d'information régionales	47	20%
Conférences / webinaires	28	12%
Courrier postal	10	4%
Autres (ex.: revues spécialisées, marketing sportif, presse locale...)	18	8%

Tableau 21 : Canaux de communication à renforcer

Les réseaux sociaux ressortent comme le canal le plus fréquemment cité, traduisant une attente pour une communication plus visible et régulière. L'e-mail constitue également un support important pour recevoir des informations directes et structurées. Le site internet est identifié comme une source de référence qui gagnerait à être davantage actualisée.

La présence lors de grandes manifestations et les séances d'information régionales sont également appréciées, car elles offrent un contact direct avec les membres. Les conférences

ou webinaires recueillent plusieurs réponses, indiquant un intérêt pour des contenus plus interactifs. Les autres propositions restent minoritaires.

Ainsi, les répondants expriment une préférence pour une combinaison de plusieurs canaux, associant outils numériques et rencontres directes.

Commentaires libres

Afin d'enrichir l'analyse, les répondants pouvaient préciser d'autres besoins.

62 commentaires exploitables ont été codés thématiquement :

Catégorie thématique	Effectif (n)	% des commentaires exploitables	Exemples de verbatims
Réseaux sociaux	21	34 %	« Plus de réseaux sociaux », « Présence sur Facebook / Instagram »
Site web / informations en ligne	20	32 %	« Améliorer le site web », « Plus d'infos accessibles en ligne »
E-mail / newsletters	18	29 %	« Communication par e-mail », « Infos par newsletter »
Présence lors de grandes manifestations	12	19 %	« Être présent à Avenches, BEA... »
Séances d'information régionales	11	18 %	« Réunions d'information », « Présence sur le terrain »
Conférences / webinaires	10	16 %	« Webinaires pour informer », « Sessions en ligne »
Critiques sur la communication actuelle (<i>manque de visibilité, difficultés Romandie / D-CH...</i>)	6	10 %	« On ne voit pas assez la fédération », « Trop centré Suisse alémanique »
Comparaisons avec d'autres organisations	4	6 %	« Cheval Suisse très bien, ZVCH moins », « Oldenbourg très pro »
Propositions globales "Tous les canaux"	7	11 %	« Tous les canaux sont importants », « Plusieurs réponses auraient dû être possibles »
Autres isolés	3	5 %	« Baisse de la bureaucratie », « Formations continuées »

Tableau 22 : Appréciation des canaux à renforcer et exemples cités

(Plusieurs thèmes pouvaient apparaître dans une même réponse : le total dépasse 100 %.)

Les résultats montrent une volonté de renforcer la visibilité, d'améliorer la diffusion des informations et d'utiliser une palette de moyens de communication plus large et complémentaire.

Effacité perçue des canaux de communication

Question posée lors de l'enquête : Quelle efficacité accordez-vous aux canaux suivants pour transmettre l'information aux éleveurs ?

Les répondants ont évalué l'efficacité de différents canaux de communication sur une échelle à 4 niveaux (1 « pas du tout efficace » à 4 « très efficace »). 232 réponses ont été analysées.

Canal de communication	n	Moyenne /4	1 – Pas du tout efficace	2 – Peu efficace	3 – Assez efficace	4 – Très efficace
Courrier postal	231	2.64	14.7 %	30.3 %	31.2 %	23.8 %
E-mail	232	3.28	1.7 %	10.8 %	44.8 %	42.7 %
Site web de l'association	231	3.14	2.6 %	17.7 %	42.4 %	37.2 %
Réseaux sociaux	232	3.05	6.5 %	16.4 %	42.7 %	34.5 %
Conférences / webinaires	232	2.53	10.8 %	36.2 %	42.2 %	10.8 %
Séances d'information locales	232	2.51	11.6 %	40.1 %	34.1 %	14.2 %
Manifestations (Avenches, BEA...)	232	2.75	7.3 %	26.3 %	50.0 %	16.4 %

Tableau 23: Appréciation de l'efficacité perçue des canaux de communication

Les résultats concernant l'efficacité des canaux de communication montrent une préférence nette pour les outils numériques. L'e-mail, suivi du site internet, est jugé le plus efficace pour transmettre des informations de manière rapide et complète. Les réseaux sociaux obtiennent également une évaluation globalement positive, indiquant leur rôle croissant dans la visibilité de la filière.

Les événements et rencontres locales sont appréciés mais perçus comme moins efficaces à large échelle, en raison de leur accessibilité variable selon les régions. Enfin, le courrier postal apparaît comme le canal le moins adapté aux pratiques actuelles, étant majoritairement jugé peu efficace.

Ces résultats confirment une attente claire de modernisation et de renforcement des communications digitales au sein de la filière.

5.7 Coûts et localisation

Question posée lors de l'enquête : Quel est en moyenne votre budget par poulain jusqu'à 3 ans ?

Budget moyen par poulain jusqu'à 3 ans

La majorité des répondants (72 %) indiquent un budget moyen compris entre 10'000 et 20'000 CHF par poulain jusqu'à l'âge de 3 ans. Environ un cinquième (20 %) déclarent un budget inférieur à 10'000 CHF, tandis qu'une minorité (7 %) dépasse les 20'000 CHF. Ces

résultats montrent des niveaux d'investissement globalement situés dans une fourchette intermédiaire, avec toutefois une variabilité entre éleveurs.

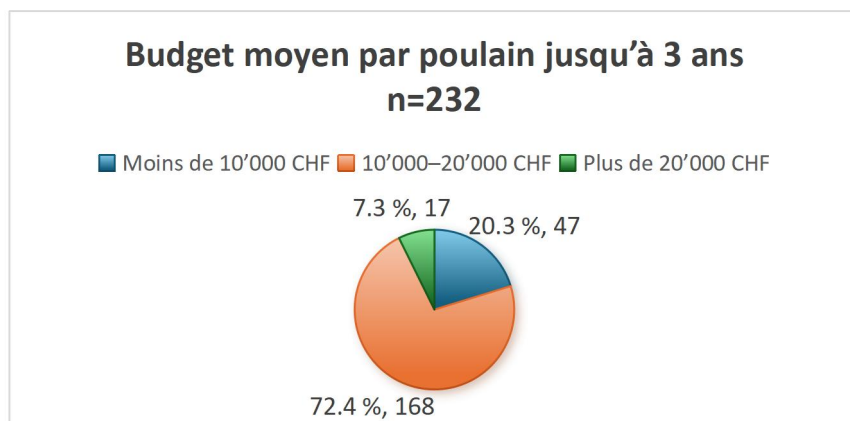


Figure 17: Budget moyen par poulain jusqu'à 3 ans

Remarque méthodologique

Les coûts annoncés peuvent varier fortement selon le modèle d'élevage (professionnel vs amateur), les prestations externalisées (pension, soins, entraînement) et la localisation géographique. Il convient également de noter que la formulation de la question laissait une marge d'interprétation : le terme « jusqu'à trois ans » ne précisait pas si le débouillage devait être inclus ou non, ni s'il avait été réalisé en interne ou confié à un professionnel.

Ces éléments peuvent introduire des différences substantielles entre éleveurs et expliquent en partie l'hétérogénéité des budgets déclarés. Les montants doivent ainsi être interprétés comme des ordres de grandeur moyens plutôt que comme des valeurs strictement comparables.

Intention d'élever à l'étranger

Question posée lors de l'enquête : Avez-vous envisagé d'élever à l'étranger ?

La majorité des répondants (64,7 %) indiquent ne pas avoir envisagé d'élever à l'étranger. Toutefois, plus d'un tiers (35,3 %) déclarent y avoir déjà pensé, ce qui montre qu'une part non négligeable des éleveurs considère cette option comme alternative ou complémentaire à l'élevage en Suisse.

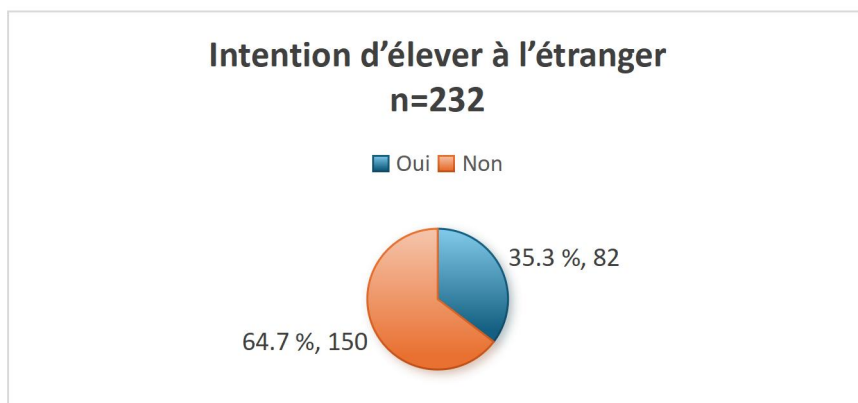


Figure 18 : Intention des éleveurs à élever à l'étranger

Motivations d'un élevage à l'étranger

Parmi les personnes ayant envisagé l'étranger pour leur élevage (82 commentaires exploitables analysés), les raisons évoquées se concentrent très majoritairement sur les coûts, l'accès au foncier/pâturages et les opportunités de commercialisation.

Catégories thématiques	Effectif (n)	% des répondants concernés	Exemples de verbatims (traduits si nécessaire)
Coûts d'élevage plus bas	61	74 %	« Les coûts sont beaucoup trop élevés en Suisse » / « Billiger »
Plus d'espace / surfaces de pâturage	41	50 %	« Plus de place, plus de pâturages »
Meilleures possibilités de commercialisation	28	34 %	« Bessere Vermarktung » / « Plus de possibilités pour les jeunes chevaux »
Accès facilité aux services d'élevage et à la semence	22	27 %	« Accès plus simple aux semences étrangères »
Administration / délais / bureaucratie jugés problématiques en Suisse	17	21 %	« Trop de coûts administratifs » / « Procédures trop lourdes »
Compétences / infrastructures spécialisées plus développées	14	17 %	« Cliniques à la pointe » / « Meilleure image professionnelle »
Manque de places en Suisse romande pour la poulinière	8	10 %	« Peu d'options en Suisse romande »
Critiques envers les fédérations/valorisation en Suisse	7	9 %	« Méprisé par l'association suisse » / « Pas d'intérêt du ZVCH »
Proximité géographique (retour au pays, résidences, terrains achetés ailleurs)	5	6 %	« Nous avons du terrain à l'étranger »
Conditions d'élevage jugées meilleures	5	6 %	« Groupes, grandes surfaces » / « Climat adapté »

Tableau 24 : Motivation évoquées pour élever à l'étranger

Question de contrôle : Prédiposition à payer davantage : analyse, cohérence et conclusion

Question posée lors de l'enquête : Seriez-vous prêt à payer davantage pour un service de qualité?

La question de contrôle portant sur la disposition à payer davantage pour un service de meilleure qualité visait à vérifier la cohérence du discours des répondants sur les prestations et le niveau de cotisation idéal. Sur les 232 réponses, une majorité relative se montre ouverte à une révision des coûts : près de la moitié des participants répondent « Peut-être », environ un tiers déclarent clairement « Oui », tandis qu'un quart environ refusent toute augmentation. Cette distribution montre que, malgré des attentes parfois élevées en matière de services, la disposition à payer davantage reste nuancée parmi les éleveurs.

Réponse	Effectif (n)	% du total
Oui	68	29.3 %
Non	55	23.7 %
Peut-être	109	47.0 %
Total	232	100 %

Tableau 25: Prédiposition à payer davantage

Ce résultat confirme que de nombreux éleveurs reconnaissent que le développement de services améliorés (notamment en commercialisation, communication, ou simplification administrative) nécessite un financement adapté. L'importante proportion de réponses « Peut-être » signale cependant une prudence économique : les coûts de l'élevage en Suisse sont déjà perçus comme élevés, et toute hausse doit s'accompagner d'une valeur ajoutée visible.

Note méthodologique – Validation de cohérence

Cette question joue le rôle de test de cohérence interne avec d'autres items du questionnaire, notamment :

- Importance des services fondamentaux : très élevé
- Attentes fortes sur de nouvelles prestations (valorisation du demi-sang suisse, marketing, digitalisation)
- Préférences exprimées pour une cotisation autour de 100–200 CHF

La convergence entre ces réponses indique que les répondants :

- attribuent une grande importance aux missions d'une fédération, surtout celles ayant un impact économique
- expriment des besoins d'amélioration précis ;

- acceptent l'idée d'un financement renforcé, mais conditionné à une qualité de service accrue.

Cette cohérence interne renforce la fiabilité des conclusions du chapitre sur les attentes et le modèle de financement d'une fédération d'élevage.

En conclusion, les éleveurs ne rejettent pas l'idée de payer davantage, mais uniquement si les prestations proposées créent une valeur réelle — à la fois pour leur propre activité et pour la filière suisse — en simplifiant concrètement leur travail et en renforçant la qualité des services. La marge d'acceptabilité existe, mais elle dépend d'engagements qualitatifs clairement perceptibles de la part de la fédération.

5.8 Image et avenir du cheval demi-sang suisse

Question posée lors de l'enquête : Comment percevez-vous le cheval demi-sang suisse par rapport à d'autres origines (ex. : Allemagne, France, Belgique, etc.) ?

Les répondants ont évalué le cheval demi-sang suisse par rapport à d'autres origines européennes sur six critères clés, allant de 1 = pas du tout à 4 = tout à fait. Cette analyse vise à identifier les atouts perçus du demi-sang suisse.

Attribut	Moyenne /4	1 – Pas du tout	2 – Peu	3 – Assez	4 – Tout à fait
Qualité du modèle / morphologie	3.22	1.7 %	11.6 %	50.0 %	36.6 %
Capacités sportives	3.21	0.9 %	14.2 %	47.8 %	37.1 %
Tempérament	3.24	1.7 %	10.8 %	49.6 %	37.9 %
Rapport qualité-prix	2.41	13.4 %	44.8 %	28.9 %	12.9 %
Facilité de vente	2.24	14.2 %	53.9 %	25.4 %	6.5 %
Image de la marque	2.33	14.2 %	46.6 %	31.0 %	8.2 %

Tableau 26: Image et avenir du cheval demi-sang suisse - appréciation de différents attributs

Les résultats montrent que le cheval demi-sang suisse est globalement bien perçu par les répondants, notamment en ce qui concerne son tempérament et son potentiel sportif, considérés comme de véritables atouts. Sa morphologie est également vue de manière positive et jugée adaptée au sport actuel. Les éléments liés à la valorisation commerciale reçoivent toutefois des appréciations un peu plus réservées, laissant entrevoir une marge d'amélioration pour renforcer sa visibilité, sa notoriété et son attractivité sur le marché.

En résumé, le demi-sang suisse présente des qualités reconnues, et une meilleure mise en avant de ces atouts pourrait contribuer à consolider son positionnement face à la concurrence internationale.

Que faudrait-il améliorer pour valoriser le cheval demi-sang suisse ?

(Réponses multi-catégories — une réponse peut entrer dans plusieurs thèmes)

Catégorie (thème)	Exemple de verbatim (neutre)	Effectif (N)	% des réponses*
Coûts et compétitivité économique	« Réduire les coûts d'élevage en Suisse pour rester compétitif. »	50	23.0 %
Qualité de l'élevage et sélection génétique	« Améliorer la qualité des juments reproductrices et la sélection sur les performances. »	35	16.1 %
Performance sportive et visibilité en compétition	« Augmenter la présence des chevaux suisses dans les compétitions internationales. »	25	11.5 %
Marketing, communication et image de marque	« Améliorer la communication et la visibilité du demi-sangl suisse, notamment sur les réseaux sociaux. »	24	11.1 %
Formation et valorisation des jeunes chevaux	« Développer les circuits de compétition dédiés aux jeunes chevaux. »	10	4.6 %
Structuration et collaboration dans la filière	« Renforcer la collaboration entre éleveurs, fédérations et cavaliers. »	6	2.8 %
Infrastructures et conditions matérielles	« Améliorer les infrastructures et les conditions de travail pour l'élevage et la formation. »	2	0.9 %
Autres / hors champ	« Pas de réponse applicable / ne sait pas. »	97	44.7 %

Tableau 27: Facteurs d'amélioration pour revaloriser le cheval demi-sang suisse

L'analyse des propositions d'amélioration fait ressortir plusieurs leviers principaux pour renforcer la valorisation du cheval demi-sang suisse. Les répondants soulignent notamment l'enjeu de compétitivité économique, en évoquant par exemple la nécessité de « réduire les coûts d'élevage en Suisse pour rester compétitif » ou encore le fait que « les chevaux suisses sont trop chers par rapport à l'étranger ». La qualité de l'élevage et la sélection sont également mentionnées à travers des suggestions telles que « améliorer la qualité des juments reproductrices et la sélection sur les performances » ou « faciliter l'accès à des étalons performants ».

La présence sportive du demi-sang suisse constitue un autre point d'attention, avec l'idée de « renforcer les résultats en compétitions internationales » et « encourager les cavaliers de haut niveau à monter des chevaux suisses » afin d'accroître sa notoriété. Enfin, les répondants identifient un besoin d'intensifier la communication et la promotion de l'élevage suisse, par exemple en « améliorant la visibilité du demi-sang suisse sur les réseaux sociaux » et en « mettant davantage en avant les succès des chevaux suisses ».

Dans une moindre mesure, certains rappellent l'importance d'une valorisation progressive dès le début de la carrière sportive, notamment en suggérant de « développer les circuits de compétition dédiés aux jeunes chevaux ». L'ensemble de ces propositions converge vers un même objectif : faire davantage reconnaître la valeur du demi-sang suisse et renforcer son attractivité sur le marché national et international.

5.9 Cadre légal et agricole

Question posée lors de l'enquête : Selon vous, quelles sont les principales barrières à l'élevage en Suisse ?

Les répondants ont évalué dans quelle mesure différents éléments constituent une barrière à l'élevage en Suisse, sur une échelle de 1 = pas une barrière à 4 = barrière très importante.

Barrière	n	Moyenne /4	1 – Pas une barrière	2 – Barrière faible	3 – Barrière importante	4 – Barrière très importante
Lois sur l'aménagement du territoire	232	3.26	4.7 %	14.7 %	30.2 %	50.4 %
Lois sur la protection des animaux	232	2.39	17.7 %	40.5 %	26.7 %	15.1 %
Statut ambigu du cheval (animal de rente vs animal de compagnie)	232	2.48	19.4 %	36.6 %	20.7 %	23.3 %
Absence d'une stratégie nationale	232	3.00	5.6 %	24.6 %	34.5 %	35.3 %
Difficulté de reconnaissance des associations	232	2.71	9.5 %	33.2 %	34.1 %	23.3 %
Autres	230	1.91	62.2 %	7.4 %	7.4 %	23.0 %

Tableau 28: Appréciation des barrières à l'élevage

Les résultats démontrent que la législation sur l'aménagement du territoire sont perçues comme la barrière la plus importante (moyenne 3.26/4, avec plus de 80 % des répondants qui la jugent au moins « importante »). L'absence d'une stratégie nationale arrive également parmi les principaux freins (3.00/4), suivie des difficultés liées à la reconnaissance des associations (2.71/4).

La législation sur la protection des animaux et le statut ambigu du cheval (entre animal de rente et animal de compagnie) sont plutôt considérés comme des barrières de niveau intermédiaire. La catégorie « Autres » est majoritairement évaluée comme « pas une barrière », ce qui suggère que les principaux freins sont bien captés par les cinq items principaux.

Barrières supplémentaires à l'élevage en Suisse : analyse qualitative des réponses ouvertes

Afin d'approfondir la compréhension des obstacles rencontrés par les acteurs de l'élevage équin en Suisse, les répondants avaient la possibilité de préciser d'autres barrières non couvertes par les items proposés dans la question fermée. Les éléments qualitatifs recueillis permettent d'apporter un éclairage complémentaire sur les enjeux réglementaires, économiques et organisationnels affectant directement la filière.

Thème	Effectif (N)	% des répondants*	Exemples de verbatims (neutres, sélectionnés)
Coûts d'élevage et compétitivité économique	46	37.1 %	« Les coûts d'élevage sont élevés et l'export trop cher par rapport aux pays voisins. » « Élever de manière rentable est très difficile. » « Trop peu de surfaces et trop chères quand on n'est pas agriculteur. »
Statut légal du cheval et aménagement du territoire	33	26.6 %	« Difficile d'élever sans être agriculteur : restrictions dans les zones agricoles. » « Le statut du cheval devrait être clarifié pour limiter les contraintes administratives. » « Les réglementations territoriales sont un frein majeur. »
Manque d'unité et gouvernance de la filière	22	17.7 %	« Deux associations nationales : trop de divisions, pas assez d'efficacité. » « Fusionner les organisations pour être mieux reconnus politiquement. » « Manque de collaboration entre les acteurs. »
Reconnaissance et valorisation du métier d'éleveur	17	13.7 %	« Le travail des éleveurs n'est pas assez reconnu. » « Les acheteurs ne sont pas prêts à payer le juste prix. »
Marketing, communication et accès au marché	13	10.5 %	« Manque de communication pour faire connaître l'élevage suisse. » « Le marché suisse est restreint, la vente reste difficile. »
Formation, infrastructures et soutien technique	9	7.3 %	« Plus de soutien à la formation et à la valorisation des jeunes chevaux. » « Manque de prestations d'entraînement de qualité. »
Autres / hors sujet	108	46.5 %	« Aucune remarque / non concerné. » « Champ obligatoire incorrect. »

Tableau 29: Appréciation des barrières à l'élevage - éléments qualitatifs

Les commentaires fournis en complément des réponses fermées apportent un éclairage concret sur les difficultés rencontrées dans la conduite de l'élevage équin en Suisse. Les éleveurs soulignent en priorité un environnement économique particulièrement contraignant, marqué par des coûts de production élevés et une compétitivité réduite face aux filières étrangères. Les contraintes réglementaires liées à l'aménagement du territoire et au statut légal du cheval accroissent également la complexité de maintenir une activité durable hors du cadre agricole strict.

Au-delà de ces aspects structurels, les répondants mettent en avant un manque d'unité institutionnelle, une reconnaissance insuffisante du métier d'éleveur et des efforts de communication jugés trop limités pour assurer une valorisation optimale du demi-sang suisse. Dans l'ensemble, ces éléments témoignent d'une filière qui possède un potentiel reconnu, mais dont le développement reste freiné par des défis économiques, politiques et organisationnels identifiés par les acteurs du terrain.

Attentes des acteurs quant à une gouvernance unifiée de la filière demi-sang en Suisse

Question posée lors de l'enquête : Compte tenu du nombre annuel de poulains, pensez-vous qu'il serait judicieux de renforcer la collaboration entre les deux associations actuelles (FECH et CHEVAL SUISSE) afin de mieux soutenir l'élevage de demi-sang ?

Compte tenu du faible nombre annuel de naissances, cette question visait à évaluer le soutien des éleveurs à une collaboration plus étroite entre les deux associations représentatives du demi-sang en Suisse.

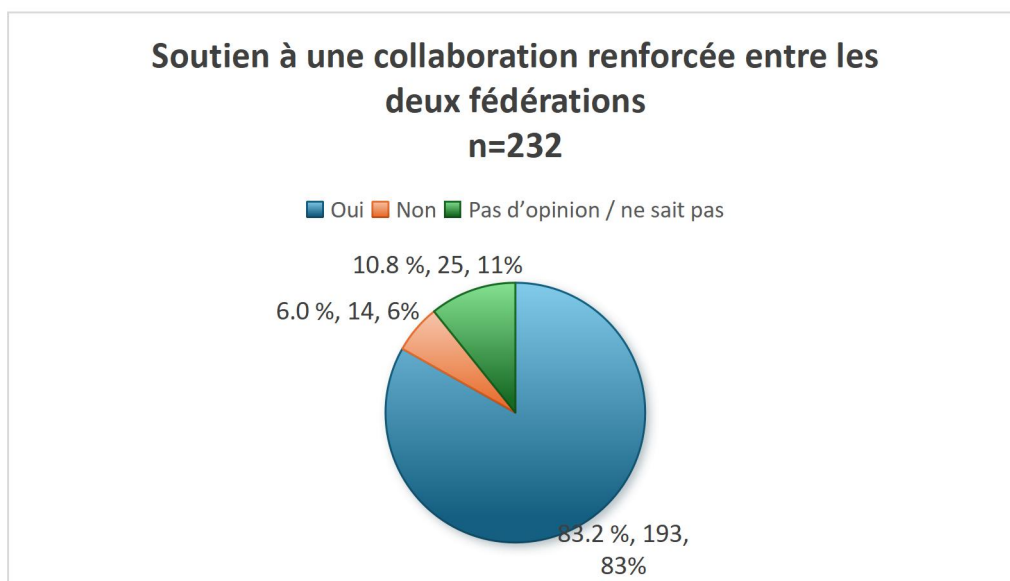


Figure 19 : Soutien des éleveurs à une collaboration renforcée

Une très large majorité des répondants soutient l'idée d'une collaboration institutionnelle renforcée. Ce résultat confirme les constats issus des questions ouvertes : la fragmentation actuelle (FECH vs Cheval Suisse) est perçue comme un frein au développement du demi-sang suisse, particulièrement dans un contexte de baisse du nombre de naissances et de forte concurrence étrangère.

L'analyse croisée des données montre par ailleurs que cette attente est largement partagée, quel que soit le statut des répondants vis-à-vis d'une fédération d'élevage. Parmi les membres d'une association (91.8 % de l'échantillon), 86 % soutiennent une collaboration renforcée, tandis que les non-membres — bien que moins tranchés — y sont également majoritairement favorables (53 %). Les oppositions restent marginales dans les deux groupes (environ 6 % chez les membres et 5 % chez les non-membres). Les non-membres expriment toutefois davantage de réserves, près de 42 % d'entre eux se déclarant sans opinion, contre seulement 8 % parmi les membres.

Ces résultats montrent que la demande de rapprochement institutionnel dépasse les clivages organisationnels existants et s'inscrit comme une attente transversale au sein de la filière.

Soutien à une subvention pour l'élevage du demi-sang

Question posée lors de l'enquête : Soutenez-vous l'idée de subvention pour l'élevage de chevaux demi-sang ?

Les résultats montrent un soutien clair à l'instauration ou au renforcement d'aides financières pour l'élevage du demi-sang suisse : près de trois quarts des répondants se déclarent favorables à une subvention, tandis qu'à peine 13 % s'y opposent. Cette position majoritaire fait écho aux difficultés économiques mentionnées dans les questions précédentes, notamment les coûts élevés de production en Suisse et la concurrence des chevaux importés, souvent moins onéreux. Le recours à des instruments de soutien public apparaît ainsi comme une piste jugée nécessaire pour assurer la pérennité de l'élevage, améliorer sa compétitivité et encourager le maintien d'une production nationale.

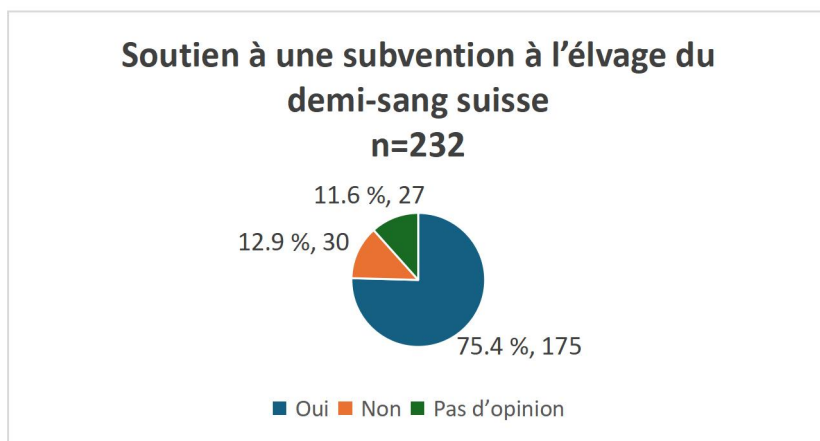


Figure 20: Soutien à une subvention à l'élevage demi-sang

5.10 Vision d'avenir

Question posée lors de l'enquête : Quelle serait votre vision idéale pour l'élevage demi-sang en Suisse dans 10 ans ? (Réponse libre – merci de partager vos valeurs, craintes, espoirs et idées pour l'avenir)

Sur les 232 répondants au questionnaire, environ 175 ont formulé un commentaire exprimant leurs attentes, leurs priorités et leurs préoccupations pour les dix prochaines années. Les réponses mettent en avant une vision lucide et ambitieuse de l'avenir de la filière, associée à un attachement fort envers le cheval demi-sang suisse et son maintien en tant que patrimoine national.

L'analyse qualitative met en évidence cinq orientations majeures, toutes liées de près à la compétitivité future de l'élevage dans un marché international exigeant.

1. Affirmer la notoriété et la visibilité du demi-sang suisse

L'un des principaux objectifs évoqués par les répondants concerne la construction d'une image forte du demi-sang suisse, capable de rivaliser avec les stud-books européens dominants. Le demi-sang suisse est perçu comme un produit de qualité, mais encore insuffisamment visible et reconnu.

Les répondants souhaitent notamment :

- une présence accrue dans les grands événements sportifs
- une stratégie marketing professionnelle et continue
- une valorisation du label Cheval suisse / CH-Pferd comme signature de qualité

Exemples de verbatims

« Plus de chevaux suisses dans les compétitions internationales. »

« Que le label Cheval suisse / CH-Pferd devienne un gage de qualité. »

« Une meilleure image de nos chevaux, souvent jugés trop chers et moins bons. »

Cet axe traduit une volonté de renforcer l'attractivité commerciale tout en consolidant l'identité du produit.

2. Une gouvernance unifiée et cohérente de la filière

Les réponses témoignent d'un besoin clair : mettre fin à la fragmentation institutionnelle.

La coexistence de deux structures (FECH et Cheval Suisse) est perçue comme un obstacle à :

- la lisibilité de la filière
- l'efficacité administrative
- la représentation politique

Pour de nombreux répondants, une fusion ou collaboration renforcée apparaît indispensable dans un pays au marché limité.

Exemples de verbatims

« Un seul et unique stud-book suisse, fort et moderne. »

« Arrêter la fragmentation : deux associations pour un petit pays n'a aucun sens. »

Cet objectif est également associé à une meilleure circulation du savoir, une simplification des processus et une meilleure allocation des ressources.

3. Rendre l'élevage économiquement viable et durable

Ce thème constitue l'une des préoccupations les plus fréquentes.

Les éleveurs alertent sur :

- le coût élevé de l'élevage et de la formation

- la concurrence des importations meilleur marché
- le manque de mécanismes de soutien

Sans amélioration notable, certains craignent une réduction progressive du nombre d'élevages et de poulains nés en Suisse.

Exemples de verbatims

- « Élever en Suisse n'est plus rentable, il faut un soutien public. »
- « Les coûts d'élevage augmentent plus vite que les prix de vente. »

L'attente exprimée relève donc à la fois du soutien public, d'ajustements des cadres réglementaires et douaniers, et d'une meilleure valorisation commerciale.

4. Produire des chevaux performants, polyvalents et en bonne santé

L'avenir du demi-sang suisse est envisagé sous l'angle d'une sélection exigeante, intégrant performances sportives, bon caractère, santé et durabilité.

Les répondants expriment aussi un souhait de meilleure adéquation entre :

- le type de cheval produit
- les besoins réels du marché suisse (sport amateur prioritaire)

Exemples de verbatims

- « Sélection sur performance et santé. »
- « De bons chevaux pour les amateurs, pas seulement des élites. »

Cette orientation reflète une ambition sportive, mais aussi une volonté de répondre à la demande nationale.

5. Moderniser l'environnement légal et territorial de l'élevage

Les contraintes réglementaires sont souvent perçues comme un frein direct au maintien et à la transmission de l'activité :

- difficulté d'accès au foncier
- restrictions en zone agricole
- statut du cheval dans la législation agricole

Les répondants appellent à des évolutions permettant de protéger et de valoriser la production nationale.

Exemples de verbatims

- « Adapter la législation sur l'aménagement du territoire. »
- « Le cheval doit être reconnu comme animal de rente à part entière. »

Ce point reflète une dimension politique forte : celle de préserver la place du cheval dans l'agriculture suisse.

Au-delà des spécificités, l'ensemble des réponses exprime un constat partagé : l'élevage du demi-sang en Suisse ne pourra perdurer et se renforcer que si la filière adopte une vision stratégique commune.

La vision idéale du terrain peut se résumer en quatre ambitions convergentes :

Un élevage résolument tourné vers la qualité : performance sportive, santé, durabilité.

Une filière unifiée et mieux structurée, s'exprimant d'une seule voix.

Une compétitivité améliorée, grâce à un soutien économique, commercial et institutionnel.

Une meilleure reconnaissance du demi-sang suisse, en Suisse comme sur la scène internationale.

Si des inquiétudes existent quant à la rentabilité et à la relève, le discours général reste orienté vers la recherche de solutions concrètes et le désir de pérenniser un héritage national, dans le respect du bien-être animal et de l'identité du produit suisse.

6. Synthèse et discussion générale

Les résultats de cette étude apportent des éléments de compréhension sur l'état actuel de l'élevage du cheval demi-sang en Suisse et sur ses perspectives d'évolution. Les tendances observées suggèrent une filière portée avant tout par la passion et reposant majoritairement sur de petites structures familiales, tout en faisant face à des défis économiques et institutionnels significatifs.

6.1 Forces de la filière

Les réponses collectées indiquent que la filière bénéficie d'un noyau d'éleveurs fortement engagés et expérimentés, disposant d'un capital de compétences important. La qualité du cheval demi-sang suisse en termes de modèle, de tempérament et de potentiel sportif semble être largement reconnue. Il apparaît également que la filière se caractérise par une féminisation notable et par des profils diversifiés, ce qui pourrait contribuer à sa dynamique future.

La grande majorité des répondants est affiliée à une association d'élevage, ce qui reflète une volonté de s'inscrire dans un cadre collectif structuré. Les prestations fédératives fondamentales, telles que la gestion des origines et des données ou l'organisation d'épreuves d'élevage, sont considérées comme essentielles et en grande partie satisfaisantes.

6.2 Fragilités et défis structurels

Les données laissent à penser que l'un des principaux défis réside dans la viabilité économique de l'élevage. Les coûts élevés de production, la difficulté de commercialiser les jeunes chevaux à un prix couvrant ces coûts et la concurrence internationale pèsent sur le maintien de l'activité. L'accès au foncier et aux infrastructures constitue également une contrainte significative.

Le renouvellement générationnel apparaît limité, avec une faible proportion de jeunes éleveurs. Les réponses suggèrent que la relève peine à s'installer durablement, en raison de difficultés financières, administratives et territoriales.

Les contraintes réglementaires liées notamment à l'aménagement du territoire et au statut du cheval sont perçues comme pesantes. Elles pourraient contribuer à freiner l'évolution de la filière vers des modèles plus professionnels ou économiquement viables.

6.3 Gouvernance de la filière et attentes exprimées

Il apparaît que la coexistence de deux organisations nationales peut être perçue, par une partie des éleveurs, comme une source de dispersion des ressources et de manque de lisibilité externe. Dans les commentaires ouverts, plusieurs répondants évoquent explicitement la nécessité d'un regroupement, voire d'un rapprochement structurel entre la FECH et Cheval Suisse. Une coordination stratégique renforcée — potentiellement jusqu'à

une convergence plus formelle des organisations — semble ainsi correspondre aux attentes exprimées par une majorité de répondants.

Les attentes portent principalement sur :

- un renforcement des dispositifs de mise en marché et de valorisation sportive,
- une communication modernisée et plus visible autour du demi-sang suisse,
- des services plus directement orientés vers la création de valeur.

6.4 Perspectives pour la durabilité de la filière

Les éléments recueillis invitent à considérer que les forces de la filière (qualité du produit, ancrage territorial, forte implication) constituent une base solide pour son avenir. Leur pérennité dépend toutefois de la capacité collective à :

- faciliter l’installation et le maintien de la relève,
- améliorer la compétitivité économique et commerciale,
- renforcer la représentation politique et institutionnelle,
- moderniser les pratiques de communication et de valorisation.

Une attention particulière semble nécessaire pour mieux positionner le demi-sang suisse sur les marchés sportifs, notamment dans les disciplines et segments en croissance.

6.5 Pistes de recommandations

Les données suggèrent plusieurs pistes d’action potentielles :

- accompagner la mise en marché des produits d’élevage grâce à des outils numériques et à des événements dédiés,
- augmenter la visibilité du demi-sang suisse en compétition et dans les médias spécialisés,
- soutenir la formation, l’accès aux infrastructures et la transmission des élevages,
- renforcer la coopération stratégique entre les fédérations nationales afin de gagner en efficacité, lisibilité et représentation institutionnelle, avec, pour certains répondants, l’idée d’un regroupement — voire d’une fusion — perçue comme une option pouvant améliorer la cohérence et l’efficacité économique de la filière,
- porter une attention accrue aux enjeux législatifs et réglementaires touchant le foncier et le statut du cheval.

Ces pistes ne constituent pas une liste exhaustive, mais des orientations issues directement des attentes exprimées par les éleveurs.

6.6 Limites de l’étude

Certaines limites doivent être prises en considération lors de l’interprétation des résultats. Le taux de réponse peut refléter une participation plus forte de la part d’éleveurs engagés ou concernés par l’avenir de la filière. L’échantillon met principalement en lumière des structures de petite taille, ce qui pourrait limiter la représentativité de modèles plus commerciaux ou orientés vers le sport de haut niveau.

Les données sont issues de déclarations individuelles, pouvant contenir une part de subjectivité ou d'influence contextuelle. De plus, l'étude ne concerne que les détenteurs ayant enregistré un poulain demi-sang entre 2019 et 2024.

L'invitation au sondage ayant été relayée par Identitas SA, organisme mandaté par la Confédération, certains éleveurs ont peut-être renoncé à participer en raison de préoccupations liées à la protection des données ou d'une certaine méfiance envers les institutions officielles. Cela pourrait introduire un biais de non-réponse orienté.

Ces limites ne remettent cependant pas en question la pertinence des tendances identifiées, mais invitent à une interprétation prudente.

7. Conclusion

Cette étude a permis d'apporter un éclairage structuré sur l'avenir de l'élevage du cheval demi-sang en Suisse, en donnant la parole à un nombre significatif d'éleveurs actifs dans le pays. Les résultats soulignent une filière riche en engagements, compétences et savoir-faire, mais confrontée à un environnement changeant qui met sous tension sa pérennité économique et sa capacité de renouvellement.

L'élevage du demi-sang suisse se distingue par une forte culture de la passion, incarnée par des éleveurs expérimentés, investis dans la qualité et dans la transmission intergénérationnelle. Les atouts du demi-sang suisse sont reconnus : bon modèle, capacités sportives avérées, tempérament apprécié, polyvalence recherchée par les cavaliers amateurs comme par certains sportifs. Ces qualités devraient constituer un pilier stratégique de valorisation à l'avenir.

Cependant, plusieurs fragilités structurelles risquent de limiter le développement du secteur. Les coûts de production, l'accès au foncier, la concurrence étrangère, la complexité administrative et le manque de reconnaissance politique et commerciale du demi-sang suisse sont régulièrement cités parmi les freins prioritaires. Le renouvellement de la filière demeure insuffisant : trop peu de jeunes s'engagent dans l'élevage, et l'activité repose largement sur de petites structures familiales dont l'avenir dépend de conditions cadres incertaines.

Les réponses recueillies laissent à penser qu'un repositionnement stratégique serait nécessaire pour assurer une trajectoire durable. De nombreux éleveurs disposent des compétences et de la motivation pour se projeter dans l'avenir mais attendent des signaux plus clairs et plus forts, notamment en matière de soutien économique, de simplification administrative et de valorisation du demi-sang suisse sur les marchés.

Le paysage institutionnel apparaît comme un enjeu majeur. Les acteurs interrogés souhaitent une coordination plus solide entre les deux fédérations nationales existantes, voire une convergence organisationnelle. Une gouvernance unifiée ou fortement alignée permettrait de renforcer la lisibilité du stud-book suisse, de réduire la dispersion des moyens et d'accroître la capacité d'influence politique et économique de l'élevage national. Cette attente témoigne d'une volonté de construire un projet commun de filière.

Les résultats mettent également en lumière des leviers d'action déjà identifiés mais insuffisamment optimisés : promotion digitale et médiatique, insertion plus forte du demi-sang suisse dans le sport, développement de débouchés commerciaux spécialisés, soutien accru à la relève, innovation dans les modèles économiques, et meilleure articulation avec les politiques agricoles et territoriales.

Au regard des éléments issus de cette enquête, il semblerait que la filière dispose d'atouts importants mais sous-exploités. Sa capacité à transformer ces atouts en avantage compétitif dépendra largement de l'engagement collectif, d'une vision commune et d'une stratégie de valorisation ambitieuse.

Ce rapport constitue ainsi une base solide pour poursuivre la réflexion et structurer des actions concertées. Il pourrait être complété par des analyses économiques détaillées, des études sur les circuits de commercialisation ou des enquêtes auprès des cavaliers et acheteurs, afin d'affiner la compréhension du marché et de renforcer les décisions stratégiques.

L'avenir du demi-sang suisse n'est pas seulement une question de maintien d'une activité : il représente un enjeu culturel, sportif et identitaire pour la Suisse. En saisissant les opportunités de modernisation et de coopération, la filière pourra non seulement préserver son héritage mais également renforcer sa place dans le paysage national et international.

Une évolution concertée, fondée sur la qualité, l'unité et l'innovation, apparaît comme la voie privilégiée pour assurer une filière équine suisse forte, visible et durable dans les années à venir.