

Parrainez un futur champion



Proposition de partenariat

www.ecuriedespreux.fr



L'Ecurie des Preux a été créée à la fin de 2010. A l'origine de cette entreprise, il y eu le constat que l'Allier, terre d'élevage, connaît un déficit de propriétaires par rapport aux nombres de chevaux disponibles à la vente. Beaucoup d'éleveurs sont donc amenés à soutenir leurs poulains bien au-delà de leur première année, et souvent de les accompagner eux-mêmes dans le début de leur carrière de course.

Cette écurie de groupe est donc une initiative pour fédérer une vingtaine de personnes afin de créer un propriétaire de plus.

L'objectif principal est donc très clairement un objectif économique, d'exploitation et de valorisation du cheval de course.

L'Ecurie des Preux rassemble à la fois de simples amateurs des courses, des éleveurs particuliers, et enfin des professionnels, éleveurs et entraîneurs.

Lors de sa première année en 2011, l'Ecurie des Preux à présenté 5 chevaux dans 22 courses. Elle a remporté une victoire et a été placée 12 fois.

Après un démarrage plutôt favorable, l'écurie se sent prête à engager un nouveau développement en proposant un abonnement à l'écurie, pour

« Parrainer un futur champion »



L'Ecurie des Preux, comme tout propriétaire, doit garder en mémoire le taux de couverture moyen des frais d'entretien d'un cheval à l'entraînement : **45 %** en moyenne. C'est-à-dire que les gains moyens ne couvrent que 45 % des frais d'entretien moyens.

Si l'Ecurie des Preux doit devenir un outil de développement de l'élevage des chevaux de course dans l'Allier, il lui faut trouver d'autres formules que la simple location de chevaux prêts à courir.

Etre propriétaire, c'est assumer de façon certaine des coûts importants, et récolter de façon aléatoire des gains variables. L'objectif de notre projet est de renverser l'équation en poussant encore un peu plus loin l'idée de l'écurie de groupe :

Une écurie de groupe est constituée de personnes qui donnent chacune une somme parfois importante, pour avoir le privilège de vivre une vie de propriétaire de chevaux de course. Ce privilège, pour être totalement légitime et reconnu en particulier par France Galop, nécessite cependant une certaine publicité, et certains engagements au sein d'une société (achat d'actions).

Pourquoi ne pas proposer pour une somme forfaitaire et peu importante un accès pédagogique et motivant à ce monde, sans pour autant l'appartenance au sens fort, c'est-à-dire l'adhésion aux droits et devoirs du propriétaire de casaque.

Pour rendre à César ce qui lui appartient, il s'agit là d'une idée empruntée :

Une idée d'anglais, une idée de Sportsman ...

Il existe en Angleterre des « Horse Racing Clubs ». Le dispositif décrit ci-dessous s'en inspire directement.

L'Ecurie des Preux se propose de commercialiser une prestation de type abonnement, dénommée

« Parrainez un futur champion »



Pour le parrain, aborder le monde des courses de l'intérieur, et vibrer pour les poulains de son écurie :

L'Ecurie des Preux mettra à l'entraînement entre 3 et 5 poulains issus essentiellement des élevages de l'Allier. Ces poulains auront été pré-entraînés, au frais de leur propriétaire ou en association avec l'écurie.

Durant un an, le parrain aura accès à un certain nombre de services :

- Accès libre et illimité à un site internet privé, dans lequel il pourra retrouver les nouvelles d'entraînement et de course des poulains ;
- L'accès à un blog qui lui donnera des informations exclusives de la part des entraîneurs sur la forme des poulains et leurs chances dans leur prochaine course ;
- Plusieurs entrées gratuites sur les hippodromes provinciaux et parisiens ;
- Des visites de sessions d'entraînement, ou de haras, à des dates fixées par avance ;
- La rencontre lors de certaines courses avec un associé de l'écurie proposant explications et accompagnement pour comprendre le monde des courses ;
- La participation à un tirage au sort de cadeaux à chaque gain de l'un des chevaux de l'écurie.

Prix de l'abonnement annuel :

120 € T.T.C.
soit 100 € H.T.

100 personnes permettent ainsi de couvrir l'essentiel des frais d'entretien d'un jeune poulain à l'entraînement pendant un an, sur une base moyenne de 8 mois d'entraînement et de 4 mois de repos. Il est cependant utile de préciser que pour l'heure, l'écurie a pu bénéficier de locations partagées, impliquant à la fois l'éleveur et l'entraîneur. Sa capacité de présenter des partants est donc supérieure à 1 cheval pour 100 abonnés.

A partir du 1^{er} août 2012 et durant les premières semaines de la commercialisation, le site internet sera ouvert au public sans restriction, à partir de

www.ecuriedespreux.fr

de façon à permettre aux organisations sollicitées dans le cadre du partenariat de découvrir notre écurie et l'abonnement tel qu'il sera commercialisé.



Phase d'étude et de conception :

La prestation nécessite une matérialisation et nous allons reprendre la notion de « coffret cadeau » développée par nos amis britanniques.

Ce coffret se présentera sous la forme d'un coffret de type « Smart box » contenant :

- Un certificat d'abonnement ;
- Une paire de jumelles, indispensable accessoire du visiteur des hippodromes ;
- Un livret explicatif sur le monde des courses, les hippodromes, le plaisir de suivre ses poulains au travers de leurs exploits ;
- Des invitations pour entrer sur les hippodromes parisiens et de province ;
- Des invitations pour les événements organisés par l'écurie (visite de haras, visites de centres d'entraînement) ;
- La liste 2012 des réunions de course dans les hippodromes de l'Allier ;
- Un pin's aux couleurs de l'Ecurie des Preux, signe de reconnaissance lors des réunions de course ;
- Les références du compte internet permettant au parrain d'entrer sur le site privé.

L'idée est reprise d'un objet qui puisse être commercialisé comme un cadeau, en particulier pour les fêtes de fin d'année.

Quelles personnes peuvent être les cibles de cette commercialisation ?

L'expérience actuelle de l'Ecurie des Preux montre que la possibilité matérielle de se rendre sur les champs de course est un facteur important de fédération entre les associés. De même, il est important que les parrains puissent se rendre en personne sur les lieux d'entraînement et de course pour se rencontrer et rencontrer les animateurs de l'Ecurie des Preux.

Nous proposons de lancer la commercialisation du concept d'abord sur une base régionale, en insistant sur l'origine des poulains.

Des possibilités d'extension seront ensuite possibles, autour d'autres régions et d'autres entraîneurs.



Comment sera commercialisé l'abonnement ?

L'Ecurie des Preux ne dispose pas à l'heure actuelle d'une surface suffisante lui permettant de simplement s'adjoindre les services d'un commercial, même à temps partiel. Il existe plusieurs solutions de substitution :

- S'appuyer essentiellement sur le bénévolat des associés de l'écurie.
- Proposer un ou plusieurs stages à des étudiants d'école de commerce, éventuellement rémunérés. Cette solution conviendrait pour la première année.
- Proposer une vacation rémunérée au résultat à une personne à définir.

Les phases suivantes sont envisagées :

- Validation du concept auprès de France Galop
- Validation du concept auprès de professionnels reconnus du monde des courses
- Validation du concept auprès de professionnels extérieurs au monde des courses
- Prise de contact auprès des hippodromes et syndicats d'éleveurs de la région
- Prise de contact auprès des associations d'Auvergnats à Paris
- Prise de contact auprès des bars PMU de Montluçon, Vichy, Moulins
- Appels d'offre pour la conception et la réalisation du coffret cadeau

- Campagne commerciale comprenant :
 - des annonces presse (Jour de Galop, Paris Turf, journaux régionaux) ;
 - des annonces internet (France Sire)
 - des présentations sur les hippodromes les jours de course ;
 - un démarchage auprès des bars PMU des 3 villes de l'Allier ayant un hippodrome (Montluçon, Moulins, Vichy) ;
 - une action auprès des Comités d'Entreprise de la région ;
 - une action auprès des associations d'Auvergnats à Paris.
- Développement de notre présence sur les réseaux sociaux (facebook, twitter, Viadeo).
- Chaque associé sera sollicité pour participer à la commercialisation initiale dans son cercle amical ou professionnel.



Partenariat :

Nous sollicitons votre aide au travers d'un partenariat d'entreprise. Plusieurs axes ont été déterminés, dont chacun serait pour l'Ecurie des Preux une aide importante :

- Prise en charge directe et/ou aide à la négociation de tout ou partie des 100 premières boîtes cadeau :
 - Jumelles : 100 x 7,00 € = 700 € T.T.C.
 - Livret : 100 x 6,96 € = 696 € T.T.C.
 - Badges : 200 x 0,60 € = 120 € T.T.C.
 - Boîtes cadeau : 100 x 2,00 € = 200 € T.T.C.
 - Plaquette publicitaire : 1.000 exemplaires = 79 € T.T.C.

N.B. : chaque boîte cadeau coûte moins de 14 € H.T., avant négociation et hors frais d'envoi. Notre objectif est de rester en dessous de 15 € H.T. tout compris, afin de laisser 85 € H.T. disponibles pour l'entretien des chevaux à l'entraînement.
- Prix préférentiels pour l'achat des cadeaux aux parrains parmi vos propres produits :
Exemples, selon les partenaires :
 - Abonnements à votre publication
 - Chèques cadeau (pour les restaurants des hippodromes parisiens, pour jouer au PMU, pour l'achat de vos produits de luxe ou de sport)
- Achat d'abonnements « Parrainez un futur champion » pour vos salariés ou vos clients.
- Pour les partenaires journalistes, un article présentant notre offre.
- Autorisation de publier des articles issus de vos publications dans notre lettre mensuelle, en indiquant bien évidemment le crédit.
- Possibilités d'obtenir pour nos adhérents un certain nombre d'entrées gratuites ou à tarif réduit sur les hippodromes.
- L'autorisation d'apposer votre logo sur notre site. Ceci serait pour nous un gage de crédibilité important, et serait pour votre entreprise un vecteur de visibilité supplémentaire.



Ce que nous pouvons vous apporter :

- Pour tous les partenaires, bien évidemment l'insertion de votre logo dans notre page « partenaires ».
- La possibilité pour vos salariés de bénéficier d'un tarif préférentiel d'abonnement.
- Pour les sociétés commerciales, une offre de cadeaux pour nos parrains parmi vos propres produits.
- Pour les organisations institutionnelles, la possibilité de mettre en avant votre partenariat avec une entreprise qui développe :
 - L'élevage et les courses dans votre département / région
 - La présence du public sur les hippodromes
 - L'attractivité du propriétéariat au travers d'un abonnement qui se veut pédagogique et qui aura à cœur de démontrer qu'il est possible de devenir propriétaire de chevaux de course, seul ou à plusieurs selon les moyens de chacun.

L'Ecurie partagera d'ailleurs son expérience de création (statuts, agrément auprès de France Galop, constitution stratégique de l'effectif et prise de risque) avec tout abonné qui envisagerait de monter sa propre écurie de groupe.



Quel planning pour cette opération ?

Mai – septembre 2012 : phase d'étude et de préparation

Septembre – décembre 2012 : 1^{ère} phase de commercialisation

2013 : première saison complète



En synthèse, nos objectifs sont les suivants :

- Aider à la valorisation des poulains de notre région ;
- Favoriser les vocations de propriétaires potentiels, qui seuls ou à plusieurs pourraient après une phase d'apprentissage, envisager de demander leurs propres couleurs ;
- Proposer un environnement convivial amenant des particuliers totalement novices à découvrir les hippodromes de leur région comme lieu festif, seul, entre amis, en famille ;
- Et si notre entreprise est un succès, créer un emploi à temps partiel.

Pour nous contacter, plusieurs canaux :

Ecurie des Preux
Le Domaine Neuf
03430 Cosne d'Allier

Ecuriedespreux03@gmail.com

06.20.63.30.92

Un seul interlocuteur :

Sylvie Le Gall

L'Ecurie des Preux vous remercie pour
l'attention que vous avez porté à ce dossier.