Devenir éleveur :
un défi de tous les jours

Présentations des éleveurs

Nadège Labrecque & Michel Paulin

Nos débuts en élevage

Choix de la race

- Un lusitanien, oui mais pourquoi ?
- Proximité avec l’homme
- Tempérament exceptionnel
- Chevaux élevés pour leur fonctionnalité et leur polyvalence (attelage, équitation de travail, dressage, travail avec le bétail, tauromachie)

Choix du nom d’élevage

- Recherche constructive
- Vérification auprès du Registraire des entreprises
- Vérification de la disponibilité du nom de domaine en vue de créer un site internet
- Savoir se distinguer
- Être créatif
- Signification du nom Kébérica

Un logo, oui ou non ?

kēbērica

ÉLEVAGE DE CHEVAUX LUSITANIENS

- Logo professionnel : rôles et coûts d’un bon infographiste
- Proposition de différentes esquisses
- Rôles du logo
- Permet de se faire remarquer d’un simple coup d’œil
- Objets promotionnels
- Signification du logo Kébérica

Démarrer en élevage : avoir une vision de ce que l’on veut produire

- Tout connaitre sur la race (forces, faiblesses , différents registres et associations)
- Sélection d’un < type > au sein de la race
- Sélection des bons reproducteurs qui nous permettront d’atteindre ce < type >
- Production de chevaux que nous voudrions nous-mêmes acheter

Alizée de Massa

Choisir des reproducteurs de qualité

- Notre expérience personnelle , sélections des juments chez Kéberica
- Traverser les frontières (USA-France-Portugal)
- Investissement
- Qualité versus quantité
- Reproducteurs déjà approuvés pour la reproduction

Posséder un étalon ? Les Enjeux

- Posséder un étalon , est-ce fait pour nous ?
- Coûts d’entretien et de promotion d’un étalon
- Accessibilité à de la semence en frais et congelé
- Notre expérience avec Bravario et Invulgar da Sernadinha

Bravario

Invulgar da Sernadinha

Être un bon acheteur dans le but de devenir un bon éleveur

- La base de tout élevage est fondée sur de bons reproducteurs
- Différence entre un bon acheteur versus un bon producteur (éleveur)
- Participation à des concours de modèles et allures , classes d’éleveurs
- Notre expérience

Jetset de Kéberica

Gabriella CR- meilleure jument lusitanienne ERAHC Virginie 2014

Savoir ce que nos reproducteurs transmettent

- Minimum de 3 poulains issus du même croisement
- Points forts , points faibles, améliorations
- Demeurer humble et objectif
- Demeurer à l’affût de ce qui se passe au sein de la race et de son stud book (changement de règlementation, approbation)
- Séduire la clientèle tout en restant fidèle à nos convictions , ne pas céder à la pression de <mode>
- Comprendre le système de pointage établit par chaque association de race s’il est en place et savoir l’utiliser

Mise en valeur des sujets (photos, vidéos, réseaux sociaux)

Qualité de vos images

- Photos professionnelles : une carte de visite importante
- Importance du décor de vos photos (propreté des lieux, background, clôtures)
- Votre image publique doit être le reflet de la réalité lorsque les gens vous visitent
- Remerciements (Michel Paulin, Laurie Néron, Pascal Rathé, Josée Talbot)

Ilhan de Kébérica

Lilia de Kébérica

Les réseaux sociaux : une porte sur le monde

- Faire voyager votre élevage à l'aide d'un simple clic , possible oui !
- Utilisation intelligente des réseaux sociaux : publicité gratuite
- L'attitude à adopter sur les réseaux sociaux
- Avoir une page Facebook au nom de notre élevage et non à notre nom personnel
- Alimenter votre fil d'actualité , délais de réponse aux messages reçus

Mise en marché des produits d’élevage

- Cibler votre marché : qui seront vos acheteurs
- Dans quelle discipline évoluent t’ils ?
- Où pouvez-vous allez à leur rencontre ?
- Votre type de clientèle (loisirs ou compétitions)
- Restez humble et honnête dans les informations transmises

Alizée de Massa

Affichez vos chevaux à vendre, oui mais où ?

- Sur votre page d'élevage Facebook
- Sur des groupes spécialisés sur Facebook
- Partage de vos annonces : l'ère du nouveau bouche à oreilles
- Cheval Québec
- Site américains (Dreamhorse, warmblood-for-sale)

©Pascal Ratthé

Savoir ce que vos clients recherchent

- Qu’est-ce qui vous démarque ?
- Pourquoi les gens achèteraient chez vous et non ailleurs ?
- Mur des célébrités des poulains Kébérica
- Toujours être à l’avant-garde de ce qui se fait ailleurs
- Posséder des reproducteurs qui ont déjà gagné des titres importants

Investissement

- Voyager dans le pays d’origine de la race élevée
- Installations de qualité (clôtures, caméras, box)
- Investissement de temps : propreté des lieux, ramassage du fumier, réparation des clôtures
- Suivit des gestations , carnet de santé , visite du vétérinaire 24 -48 hrs après la naissance

Coudelaria Santa Margarida

kēbērica
ÉLEVAGE DE CHEVAUX LUSITANIENS
www.keberica.com

Les à côtés qui aident à vendre

- Enregistrements de vos poulains avant 6 mois
- Carnet de santé
- Posséder un contrat de vente et savoir s’y adapter selon nos clients
- Implication dans votre association de race
- Participation à des salons
- Participations à des concours
- Réseautage sur Facebook

Salon du cheval

Type de vente

- Être présent à chaque étape du processus
- Le contrat in-utéro : particularités, coûts, garanties, notre expérience
- Le contrat poulain déjà né
- Le contrat cheval adulte
- Importance de l’aspect légal d’un contrat

Service après vente

Demeurer présent pour le client

- Expérience globale positive = bouche à oreille
- Possibilité de rachat d’un poulain
- Importance de trouver des <matchs parfaits>
- Organisation de journée portes ouvertes
- Organisations d’activités de propriétaires de poulains nés à notre élevage

Équipe entourant l’élevage

- Vétérinaire
- Forgeron
- Agronome
- entraineur

Rentabilité de l’élevage au Québec

- Peut on en vivre ?
- Coûts pour débuter : relatif à la race choisie et aux frontières que l’on traverse
- Coûts pour développer un étalon de sport

Invulgar da Sernadinha

Invulgar da Sernadinha

Période de questions