



Yale University Library Digital Collections

Title	Questions d'elevage : la crise du cheval de selle
Call Number	1996 +63 215
Creator	Lee, Henry
Published/Created Date	[1920 January 17?]
Rights	The use of this image may be subject to the copyright law of the United States (Title 17, United States Code) or to site license or other rights management terms and conditions. The person using the image is liable for any infringement.
Extent of Digitization	Partial work digitized.
Generated	2022-06-02 03:16:14 UTC
Terms of Use	https://guides.library.yale.edu/about/policies/access
View in DL	https://collections.library.yale.edu/catalog/2111675

QUESTIONS D'ÉLEVAGE

LA CRISE DU CHEVAL DE SELLE

Il ne s'agit pas ici d'une question d'ordre privé, mais d'un problème qui intéresse au plus haut point la défense nationale.

Si l'on ne se hâte de prendre les mesures que comporte la situation, l'élevage du cheval de selle — indispensable aux besoins de notre cavalerie — n'existera plus en France, les éleveurs se tournant de plus en plus vers la production du cheval de trait. C'est, en effet, de tous les élevages, le plus facile, le moins coûteux et le plus rapidement rémunérateur, un poulain de trait se vendant couramment de 1,200 à 1,500 francs sous la mère; 2,500 francs à dix-huit mois, et de 4,000 à 5,000 fr. entre trois et quatre ans.

Si l'on ajoute que la vente du produit n'offre aucun caractère aléatoire, qu'elle est, pour ainsi dire, assurée d'avance, on comprend la tendance de nos cultivateurs à s'adonner de plus en plus à cette production.

De ce côté donc, l'artillerie et le train des équipages sont assurés de trouver sur place les animaux qui leur sont nécessaires.

Il n'en va malheureusement pas de même de la remonte de la cavalerie.

Avant la guerre, déjà, les bénéfices de l'élevage du cheval de selle n'étaient pas en rapport des charges et aléas à courir. Aujourd'hui, avec l'augmentation croissante du prix de toutes choses, l'opération devient désastreuse.

Sait-on combien la Remonte — le seul client véritable du producteur — paye un poulain de selle, qu'elle n'achète jamais qu'entre trois et quatre ans? Au maximum 2,000 francs. Et sait-on à combien revient ce poulain, en calculant au plus juste? A 4,500 francs.

Et si la Remonte refuse le produit, celui-ci perd *ipso facto* toute valeur marchande, et il ne reste à son éleveur d'autre ressource — s'il ne trouve pas à le céder au privé pour un prix de famine — qu'à l'envoyer à la boucherie hippo-phagique.

Que l'on s'étonne après cela que cette industrie soit sur le point de disparaître. Ce qui pourrait surprendre, c'est que l'on trouve encore des gens pour continuer à se ruiner bénévolement pour les beaux yeux de l'Etat.

Ce n'est pas à dire que cet état de choses inquiétant ait échappé aux intéressés et que l'on n'ait cherché les moyens de conjurer la crise. De nombreux remèdes ont été préconisés. Chacun présente sa panacée. Administration, sociétés et particuliers ont rivalisé d'émulation. Les organes techniques sont pleins de programmes alléchants : organisation de courses spéciales, création de débouchés à l'exportation, extension des concours hippiques, ouverture de « horse-show » ou expositions chevalines, etc.

On ne pourrait qu'applaudir à toutes ces initiatives et souhaiter leur prompt réalisation pratique si elles ne nous semblaient pécher par la base même et mettre, comme on dit vulgairement, la charrue devant les bœufs, en ce sens qu'elles ont pour but d'encourager l'exploitation du cheval de selle, et non sa production. A quoi bon s'intéresser à un cheval fait, si ce cheval ne doit pas naître.

A qui profiteraient en effet tous ces encouragements? Au propriétaire du poulain et non à son éleveur.

Or, c'est celui-ci qu'il faut aider, reconforter, stimuler; c'est celui-ci qu'il faut convaincre de l'utilité pour tous — et de l'intérêt pour lui-même — à poursuivre son élevage.

Pour ce faire, il n'est que deux moyens, en dehors desquels tout est vain.

Il faut, tout d'abord, rassurer l'éleveur sur l'incertitude du lendemain, en renonçant, une fois pour toutes, aux déplorables errements suivis jusqu'ici, aux hésitations, aux modifications apportées par l'administration militaire dans ses desiderata qui déroutent et déconcertent le producteur, aux retards que met le Parlement dans le vote des crédits de la remonte.

En zoologie — nous nous excusons de le répéter, mais la chose est nécessaire tant on semble toujours l'oublier — on n'improvise pas. Tout est œuvre de patience et de méthode. Quand l'on a orienté les éleveurs dans la voie de chevaux d'un poids, d'un volume, d'une charpente et d'un modèle déterminés, il ne suffit pas d'une circulaire ministérielle pour tout remettre en question.

Après avoir rassuré l'éleveur, il faut l'encourager efficacement en allant à la source même de la production, c'est-à-dire à la poulinière.

Mais ne le fait-on pas déjà, dira-t-on, par l'attribution de primes?

Ces primes existent, en effet, mais la plupart du temps elles sont d'une valeur dérisoire, qui est loin de compenser les seules dépenses de transport, de déplacement et de séjour au lieu du concours.

Temps 17 Janv 19²⁰₁

Le seul bénéfice que l'éleveur puisse espérer en tirer est une satisfaction d'amour-propre. Par le temps qui court, le moindre grain de mil ferait mieux son affaire.

Enfin il faut assurer à l'éleveur un placement rémunérateur de son produit, en mettant la Remonte à même de lui en offrir autre chose qu'une aumône.

Mais que l'on se hâte. Tout jour de retard peut être mortel. Les constatations faites dans nos différents centres d'élevage sont navrantes et peuvent se résumer en un mot : si l'on ne prend dès maintenant les mesures nécessaires, l'année prochaine l'élevage du cheval de selle aura vécu en France.

Ce cri d'alarme sera-t-il entendu?

Si modeste que soit notre voix, nous osons l'espérer, car elle n'est que l'écho de la voix la plus haute, la plus autorisée en la matière, celle du maréchal Pétain, commandant en chef de l'armée française, qui, dans sa circulaire du 3 août dernier, précisait les besoins de la cavalerie de demain.

HENRY LEE.