

CM HORSES ACADEMY

Formation professionnelle certifiée Qualiopi

Le cheval & Son commerce

formation@cm-horses.com · 06.03.84.24.46 · cm-horses.com

4

PALIER PROGRESSIFS

14h

DÈS LE PALIER 1

1-10

STAGIAIRES / SESSION

100%

FINANÇABLE VIVEA ·
OPCO

PRÉSENTATION DE L'ORGANISME

CM Horses Academy

Organisme de formation spécialisé dans la montée en compétences des professionnels du secteur équin, certifié Qualiopi pour les actions de formation.

CM Horses Academy accompagne les professionnels et porteurs de projets équins dans la structuration, la sécurisation et le développement de leurs pratiques.

Les formations proposées visent une professionnalisation durable, sans approche théorique déconnectée, et reposent sur des méthodes éprouvées issues de l'expérience professionnelle.

Les 4 domaines d'expertise

- L'expertise marché & la lecture commerciale d'un cheval
- La communication & la mise en valeur
- La négociation & la sécurisation des transactions
- La stratégie commerciale & le développement professionnel

Les 3 piliers du positionnement

- 1** Une expertise métier concrète, issue de plus de 10 ans d'expérience terrain
- 2** Une pédagogie orientée compétences, immédiatement mobilisables en situation professionnelle
- 3** Une approche qualitative et responsable, respectueuse du cheval, des personnes et des projets

PUBLICS VISÉS

À qui s'adressent nos formations ?

Les formations s'adressent, selon les programmes, aux profils suivants :

- Exploitants agricoles et éleveurs équins
- Cavaliers professionnels et jeunes professionnels
- Enseignants d'équitation
- Structures équestres (écuries de travail, de valorisation, élevages)
- Professionnels du commerce de chevaux
- Porteurs de projets dans le secteur équin

Les formations longues sont construites conformément aux exigences des financeurs professionnels, avec des prérequis clairement définis lorsque nécessaire.

ENGAGEMENT QUALITÉ

Certification Qualiopi

CM Horses Academy est certifié Qualiopi, conformément au Référentiel National Qualité, pour les actions de formation.

À ce titre, l'organisme s'engage à :

- Analyser les besoins des bénéficiaires en amont
- Définir des objectifs pédagogiques clairs, opérationnels et mesurables
- Adapter les modalités pédagogiques aux publics formés
- Assurer un suivi individualisé des stagiaires
- Évaluer systématiquement les acquis en fin de formation
- Inscrire l'ensemble des formations dans une démarche d'amélioration continue

DOCUMENTS DÉLIVRÉS POUR CHAQUE FORMATION

Programme détaillé · Fiche résumé financeur · Convention ou contrat de formation ·
Attestation de fin de formation

LE PARCOURS DE FORMATION

Commercialiser son cheval. Avec méthode.

*Un parcours progressif en 4 paliers – du propriétaire débutant jusqu'à l'expertise professionnelle.
Chaque palier s'appuie sur les compétences du précédent.*

PALIER 01 – 14 heures · 2 jours en présentiel ou 4 modules de 3h30 en visio

Les fondamentaux du marché équin

Maîtriser les bases pour vendre un cheval : le présenter, le valoriser et trouver le bon acheteur

DISPONIBLE

OBJECTIF

Permettre aux stagiaires de structurer et professionnaliser la commercialisation d'un cheval, en maîtrisant les outils de communication, de diffusion et d'organisation des essais.

CONTENU – 7 MODULES ESSENTIELS

Module	Durée	Contenu
1. Comprendre le marché du cheval	2h	Quels chevaux se vendent ? À quel prix ? Qui achète ? Tendances par discipline et niveau.
2. Fixer un bon prix	2h	Critères simples (âge, discipline, niveau, historique). Grille de référence rapide.
3. Rédiger une annonce efficace	2h	Titre accrocheur. Photos claires. Description structurée et lisible.
4. Mettre en valeur son cheval	2h	Photos et vidéos de qualité. Présentation en main et montée. Checklist visuelle.
5. Diffuser et trouver des acheteurs	2h	Où publier ? Quels canaux pour quel public ? Plan de diffusion simple.
6. Gérer les contacts et organiser l'essai	2h	Répondre aux demandes. Qualifier l'acheteur. Organiser un essai en sécurité.
7. Négocier et conclure la vente	2h	Défendre son prix. Écouter l'acheteur. Conclure simplement. Documents essentiels.

Total : 14h

COMPÉTENCES ACQUISES

- ✓ Analyser le marché et positionner son cheval
- ✓ Fixer un prix juste et défendable
- ✓ Rédiger une annonce attractive
- ✓ Organiser un essai sans stress
- ✓ Négocier et conclure une vente
- ✓ Sécuriser administrativement la transaction

Prérequis : Aucun – ouvert à tous les profils équestres.

Débouché : Accès au Palier 2 après avoir vendu au moins un cheval.

PALIER 02 – 14 heures · 2 jours - 4 modules de 3h30

Développer son efficacité commerciale

Vendre plus régulièrement en optimisant son approche et en construisant un réseau d'acheteurs

DISPONIBLE

OBJECTIF

Permettre aux stagiaires d'optimiser leur approche commerciale, de construire une présence numérique cohérente et de structurer une activité de vente régulière et rentable.

CONTENU – 7 MODULES ESSENTIELS

Module	Durée	Contenu
1. Analyser ses ventes passées	2h	Qu'est-ce qui a marché ? Qu'est-ce qui a bloqué ? Points forts et faibles personnels.
2. Utiliser les réseaux sociaux	2h	Instagram et Facebook pour le cheval. Contenu simple et régulier. Engagement basique.
3. Construire sa réputation	2h	Avis clients. Portfolio de ventes. Se positionner comme quelqu'un de confiance.
4. Gérer plusieurs ventes en parallèle	2h	Organiser son temps. Priorités claires. Ne rien oublier. Outils simples de suivi.
5. Négocier avec assurance	2h	Techniques simples de négociation. Répondre aux objections. Conclure à bon prix.
6. Sécuriser juridiquement	2h	Contrat simple mais complet. Clauses essentielles. Prévention des litiges.
7. Fidéliser et générer du bouche-à-oreille	2h	Rester en contact après la vente. Transformer un client en ambassadeur. Relance efficace.

Total : 14h

COMPÉTENCES ACQUISES

- ✓ Gérer plusieurs ventes en parallèle sans chaos
- ✓ Communiquer efficacement sur les réseaux sociaux
- ✓ Construire un réseau d'acheteurs qualifiés
- ✓ Négocier avec assurance et conclure à bon prix
- ✓ Sécuriser juridiquement ses transactions
- ✓ Fidéliser ses clients

Prérequis : Palier 1 validé + au moins 1 vente réalisée.

Débouché : Accès au Palier 3 après avoir vendu régulièrement (3-4 chevaux par an minimum).

PALIER 03 – 21 heures · 3 jours

Affûter sa stratégie commerciale

Structurer, piloter et pérenniser son activité équestre professionnelle **EN CONSTRUCTION**

En cours de construction

Ce palier couvrira la structuration juridique et financière, le pilotage par indicateurs, le sourcing avancé et la construction d'une marque professionnelle – sur 21 heures en 3 jours.

Prérequis : Palier 2 validé + activité régulière de vente.

Inscription anticipée : formationt@cm-horses.com

PALIER 04 – 14h + modules continus

CMH Partners – Réseau de courtiers professionnels

Rejoindre le réseau, s'engager à son niveau, progresser collectivement **EN CONSTRUCTION**

En cours de construction

Ce palier donnera accès au réseau CMH Partners : opérer sous la marque CM Horses, accéder à la base collective de chevaux, développer des ventes croisées et se spécialiser par discipline ou marché.

Prérequis : Palier 3 validé + activité structurée. Sur candidature uniquement.

Manifestation d'intérêt : formation@cm-horses.com

MODULES D'ENRICHISSEMENT OPTIONNELS

Compléter son parcours à tout moment

Ces modules courts peuvent être suivis dès le palier indiqué, en complément du parcours principal.

DURÉE	MODULE	DESCRIPTION	ACCÈS
7h	Mettre en valeur son cheval pour la vente	<i>Photos, vidéos, présentation en main et montée. Checklist visuelle.</i>	Dès Palier 1
7h	Acheter un cheval en toute sécurité	<i>Pour les acheteurs ou futurs courtiers : identifier, évaluer, négocier.</i>	Dès Palier 1
7h	Sécuriser une transaction équine	<i>Aspects juridiques approfondis, clauses essentielles, prévention des litiges.</i>	Dès Palier 2

SYNTHÈSE COMPARATIVE

Les 4 paliers en un coup d'œil

ASPECT	PALIER 1	PALIER 2	PALIER 3	PALIER 4
Titre	Fondamentaux du marché	Efficacité commerciale	Stratégie commerciale	CMH Partners
Durée	14h / 2 jours	14h / 2 jours	21h / 3 jours	14h + continu
Public	Débutants	Vendeurs occasionnels	Vendeurs réguliers	Courtiers pro
Prérequis	Aucun	P1 + 1 vente	P2 + 3-4 ventes/an	P3 + structuré
Modules	7 modules	7 modules	11 modules	6 + spé.
Focus	Vendre un cheval	Vendre régulièrement	Professionaliser	Réseau & excellence

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie orientée terrain

L'organisme s'appuie sur une approche métier et opérationnelle, directement issue des réalités du secteur équin.

MÉTHODES

- Apports théoriques ciblés
- Ateliers pratiques et mises en situation
- Études de cas réels issus de situations professionnelles
- Analyse de supports existants (annonces, vidéos)
- Échanges collectifs et retours individualisés

SUPPORTS REMIS

- Supports pédagogiques écrits et numériques (PDF)
- Checklists annonce, photo, vidéo, diffusion
- Modèles de scripts acheteurs
- Plans de diffusion type
- Attestation de fin de formation

Camille Martel – Formatrice diplômée et experte en valorisation et commercialisation de chevaux de sport. Plus de 10 ans d'expérience terrain dans le secteur équestre professionnel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Validation des acquis

L'évaluation des acquis est intégrée à chaque formation, conformément aux exigences du Référentiel National Qualité (Qualiopi).

EN AMONT	EN COURS	EN FIN	À L'ISSUE
Évaluation de positionnement en début de formation	Évaluations formatives tout au long du parcours	Mise en situation professionnelle finale	Attestation de fin de formation délivrée

TARIFS

Paliers 1 & 2 – 14 heures

Participants	Tarif / pers.	Financement
4 personnes et +	450 € TTC	VIVEA – financement à + de 90% · Reste à charge ~30 € - FIF PL - OPCO - AGEFICE - AF
2 à 3 personnes	520 € TTC	VIVEA – financement à ~80% · Reste à charge ~100 € - FIF PL - OPCO - AGEFICE - AF
1 personne (individuel)	1 200 € TTC	FIF PL / AGEFICE selon statut · Autofinancement

Palier 3 – 21 heures

Tarif sur devis selon format et modalités. Nous contacter pour une proposition personnalisée.

Palier 4 – CMH Partners

Tarif sur devis + conditions de partenariat. Réservé aux courtiers ayant validé le Palier 3.

FINANCEMENTS & PRISE EN CHARGE

Des formations éligibles à plusieurs dispositifs

Selon le statut du stagiaire, différentes solutions de financement sont mobilisables.

VIVEA Chefs d'exploitation agricole · non-salariés MSA 30 €/h Plafond 2 000 €/an · Subrogation directe · Budget 2026 contraint	OCAPIAT Salariés des entreprises agricoles & équestres Boost Compétences	FIF PL Professionnels libéraux cotisant à l'URSSAF Jusqu'à 900 €/an Plafond 300 €/jour · Dossier avant démarrage	AGEFICE Chefs d'entreprise non salariés commerce/services Remboursement CFP Demande préalable obligatoire avant la formation
--	--	---	---

	50% des coûts péda · Plafond 750 € HT · Durée min. 3h30		
--	---	--	--

CM Horses gère les démarches VIVEA et OCAPIAT. Pour FIF PL et AGEFICE, nous vous accompagnons dans la constitution du dossier. Sans financement : inscription possible jusqu'à 7 jours avant. Avec financement : prévoir 15 jours minimum.

ACCESSIBILITÉ

Personnes en situation de handicap

Les formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap, sous réserve d'une étude préalable des besoins.

Des adaptations peuvent être mises en place concernant le rythme, les supports, les modalités d'évaluation et l'organisation logistique.

Pour toute information : formation@cm-horses.com

Envie d'en savoir plus ?

formation@cm-horses.com · 06.03.84.24.46

cm-horses.com