

Bonjour à tous,

Et je souhaite commencer par souhaiter la bienvenue aux dix-neuf nouveaux membres du comité que je veux saluer tout spécialement ce matin.

Quand on aime les courses au galop en France comme vous les aimez, je sais l'émotion particulière qui est la vôtre de participer pour la première fois à une réunion de son instance représentative.

J'ai été à votre place il y a huit ans et je n'ai jamais oublié ce moment. Merci d'avoir accepté cette responsabilité pour les quatre années à venir.

Je compte beaucoup sur vous, sur la qualité, sur la variété de vos expériences et vos connaissances pour enrichir les échanges qui auront lieu dans le cadre de notre Comité.

Ces échanges se poursuivront au sein des différentes instances de collaboration que je souhaite instaurer, dans la droite ligne de la Commission de réforme de la gouvernance dans laquelle je me suis beaucoup investi pendant un an.

Vous avez été choisis à des titres divers, et c'est sur cette diversité que je trouve que l'on n'insiste jamais assez. Beaucoup croient, à l'extérieur de cette salle, que le Comité est composé de deux blocs qui s'opposeraient : les cooptés et les socios.

Alors qu'en réalité pour moi, il y a trois composantes: les associés, les professionnels et les représentants régionaux.

C'est cela notre force ! Car vous tous poursuivez le même objectif qui est le mien aujourd'hui : pérenniser nos traditions et moderniser notre sport pour qu'il rattrape son retard dans le monde actuel.

Et je veux être encore plus précis sur cet axe essentiel pour notre avenir : vous êtes tous, nous devons tous être, à la fois traditionnels et modernes si nous voulons réussir.

C'est pourquoi je combats cette idée idiote qu'il y aurait d'un côté des « cooptés conservateurs et tradis » et de l'autre des socios « renverseurs de table » ou « obnubilés par le commerce ». Ici nous ne formons qu'un, tournés vers un seul et même objectif.

Cet objectif, l'objectif que je vous propose aujourd'hui, quel est-il ?

D'abord un **objectif de stabilité et de visibilité** – stratégique et économique.

Ce qui me frappe le plus, depuis huit ans, quand je compare la manière dont le galop fonctionne avec ce que je vis dans mon métier de banquier et de conseil chez Natixis, ce sont les changements de cap fréquents.

Il n'est pas une année sans que l'on ne modifie un taux de primes, un jour ou un horaire de réunion de courses en régions ou un élément important de notre politique marketing.

C'est le contraire dont nous avons besoin car notre activité est une activité long-termiste.

Que vous soyez propriétaire, éleveur, entraîneur ou bénévole au sein d'une société, vous vivez dans le temps long.

Et ce qui vous aidera le plus dans les années qui viennent, c'est que France Galop vous apporte de la stabilité et de la visibilité.

Sans cela, impossible de se projeter et d'investir sereinement, que ce soit dans une poulinière ou dans l'achat de nouveaux équipements pour votre hippodrome. Je travaille comme cela dans mon métier ; c'est ma façon de penser et d'agir : avec une optique de long terme. C'est pourquoi nous déciderons ensemble, dès le premier trimestre 2024, d'orientations stratégiques et budgétaires valables pour les quatre années à venir. Nous avons tous besoin de visibilité et de garanties pour faire revenir la croissance.

Ces **garanties**, quelles sont-elles ?

C'est d'abord une **accélération du Plan Propriétaires**, lancé par la mandature précédente – et je voudrais remercier Edouard et Olivier d'avoir travaillé jusqu'au dernier instant pour qu'il n'y ait pas de perte d'énergie dans la période de transition de cet automne.

Ce grand plan propriétaires, je veux l'accélérer et surtout l'élargir à l'ensemble des acteurs des courses.

Si l'on veut qu'il porte tous ses fruits, il ne faut pas le limiter aux propriétaires. Il faut qu'il profite aussi aux éleveurs, aux entraîneurs et aux comités et bénévoles des sociétés régionales.

Un exemple : la nouvelle carte de membre, qui vous permet aujourd'hui d'accéder aux enceintes réservées sur les hippodromes, qui demain, comme le prévoit le plan, vous permettra également de payer votre déjeuner aux courses, d'accéder aux écuries si vous avez un partant sans avoir besoin de le demander expressément avant, de faire entrer les personnes de votre choix sans avoir besoin de télécharger vos invitations avant etc.

Si nous voulons que cette carte change la donne, il faut qu'elle profite à tous les acteurs.

Par exemple à vous éleveurs, pour que vous puissiez inviter vos amis, partenaires et prospects. Pour que vous puissiez aussi, comme ce n'est malheureusement pas toujours le cas aujourd'hui, accéder au rond les jours de grands prix et monter sur le podium sans avoir besoin de supplier pour qu'on vous laisse entrer par exemple le jour de l'Arc lorsque vous avez élevé un des partants !

Et évidemment, il faut aussi que tous les avantages apportés par la carte, à la fois pour son porteur et pour l'organisateur (car n'oublions pas que l'enjeu est aussi, pour nous de récupérer de l'information sur nos membres pour pouvoir mieux les servir demain), soient valables sur le plan national – grâce à un déploiement des fonctionnalités de la carte sur tous les sites de notre territoire, pris en charge par les sociétés-mères.

Les garanties, c'est aussi le programme de relance de la discipline de l'obstacle, sur lequel je ne reviendrai pas aujourd'hui car j'en ai déjà largement parlé – mais qui répond aux attentes de tous les connaisseurs et de tous les amoureux de l'obstacle. **La rénovation d'Auteuil, qui fait partie de ce plan, sera d'ailleurs activée dès 2024.**

La **deuxième chose**, essentielle à tous points de vue, c'est que **je veux appliquer la même règle stratégique et financière au PMU.**

Être un actionnaire efficace, ce n'est pas faire le travail du PMU à sa place, mais demander au PMU d'adopter le même planning stratégique que nous, en nous proposant un plan de retour financier sur quatre ans et non plus annuel.

Même si c'est la première fois que vous siégez ici, vous savez forcément déjà comment cela fonctionne actuellement : chaque année le PMU annonce un objectif en début d'année, puis le révisé au fil des trimestres et nous ne savons finalement sur quoi nous pouvons compter qu'à la fin de l'année.

Vous l'aurez compris : ce que je souhaite, c'est travailler avec le PMU comme je le fais avec les grandes entreprises que je conseille au quotidien : dans une logique d'engagement.

Ensuite il faut permettre la transmission de nos traditions et accompagner le **retour à la croissance**.

Pour y parvenir, je veux mettre en place une **Commission Jeunes**, soit des moins de quarante ans, composée des passionnés qui souhaiteront s'y engager. Cette commission sera amenée à faire des propositions sur l'attractivité de notre sport, le lien avec l'équitation, l'événementiel et aussi bien entendu le digital qui est natif pour cette génération Z. Je veux aussi placer la Responsabilité Sociale et Environnementale au cœur de notre action et je proposerai qu'un membre du Comité devienne **Délégué à la RSE**. Et ce délégué assistera au Conseil d'Administration.

La RSE aujourd'hui pour France Galop c'est bien entendu le bien-être équin mais aussi humain (je pense aux conditions d'exercice de leur activité par tous les professionnels entourant nos chevaux de la naissance à la reconversion).

Et bien entendu le sujet **environnemental** qui va de l'insertion de nos poumons verts dans les grandes villes et donc leur accès au plus grand nombre, à nos réponses au changement climatique avec notamment le sujet de l'arrosage.

Il s'agit là, ne nous trompons pas, de notre passeport pour l'avenir vis-à-vis de la société civile où se trouvent nos clients d'aujourd'hui et de demain.

Je veux également créer un corps d'**ambassadeurs** de notre activité : un corps de bénévoles auxquels nous donnerons des moyens pour faire découvrir les courses à des amis novices. Cette idée, que je défends depuis plusieurs mois, je suis heureux de voir que France Galop se l'est récemment appropriée.

Mais là encore, l'idée ne fonctionne que si on lui donne du spectre. Ce que j'entends par là, c'est d'une part qu'il ne faut pas seulement faire venir ces novices aux courses, mais aussi à l'entraînement et dans les élevages.

D'autre part, ce programme ne doit pas seulement être parisien mais national, pour profiter aussi aux régions. Ces fameux ambassadeurs ne doivent pas seulement être des CSP+ chargés de recruter d'autres CSP+ pour acheter des chevaux. Non !

Ces personnes doivent avoir des profils variés, pour couvrir le plus largement possible la gamme de Français à qui nous voulons faire découvrir notre milieu :

Une ou un **jeune** fera venir ses followers et cela nous profitera sur le plan de la communication ;

Une ou un **retraité** fera venir les membres de l'association à laquelle il donne son temps, et cela nous fera gagner des spectateurs y compris en semaine,

Une femme ou un homme d'**affaires** fera venir ses relations professionnelles et nous gagnerons de nouveaux propriétaires,

Une ou un **éleveur(e)** fera venir les élus de sa commune et des amis agriculteurs qui ne sont pas encore dans les chevaux, et la sphère de l'élevage grossira,

Une ou un **commissaire de courses** accueillera son cercle d'amis et nous trouverons de nouveaux bénévoles pour organiser nos courses

Je crois beaucoup à cette logique de cercles concentriques, à ce mélange entre les moyens digitaux et l'approche directe. Je crois beaucoup à l'expérience vécue sur site pour atteindre l'un de nos objectifs majeurs de la mandature : gagner des amateurs, des connaisseurs, des clients.

Les ambassadeurs, ce sera vous aussi et vous l'êtes déjà ! Mais demain, ce qui va changer, c'est que nous vous donnerons les moyens de notre ambition.

Enfin, au titre de mes engagements destinés à donner du rythme et de la fluidité à toutes nos actions, je n'oublie pas non plus la **nouvelle vice-présidence aux régions**, qui sera chargée d'animer ce réseau et de faire profiter à tous des grands outils opérationnels, marketing et économiques que nous initierons ici, ensemble.

Tout cela sera rendu possible par l'association entre les deux grandes qualités que doivent réunir aussi bien le président de France Galop que ses administrateurs et vous tous, membres du Comité.

La première, c'est une excellente connaissance des courses – je la partage avec vous pour être depuis de longues années propriétaire, éleveur, porteur de parts d'étalons et membre actif de France Galop.

La seconde qualité, c'est une vision stratégique, une rigueur de travail, un carnet d'adresses concret... et un investissement bénévole sans compter.

A ce propos, je sais que certaines personnes, qui ne sont d'ailleurs pas membres du Comité, ont essayé depuis quelques semaines de me coller dans le dos une étiquette sur laquelle il est écrit : Guillaume de Saint-Seine ne sera jamais à France Galop en raison de ses activités professionnelles.

Je regrette qu'ils ne soient pas venus me voir pour m'en parler car je leur aurais dit ce que je vous dis aujourd'hui, comme le premier de mes engagements.

Du matin au soir, je penserai aux meilleures mesures et actions pour faire avancer la cause des courses. Croyez-moi, j'aurai l'obsession de la réussite de FG au plus profond de moi. Je passerai le temps nécessaire à France Galop en alternant présence à Thémis et travail à distance – exactement comme le font une grande partie des Français aujourd'hui et surtout exactement comme le font aujourd'hui les collaborateurs de France Galop. Donc vous savez comme moi, au fond de vous-mêmes, que ceux qui essaient de vous faire croire qu'un bon président de France Galop, c'est quelqu'un qui installe son lit de camp dans son bureau pour y camper 24 heures sur 24, vous détournent des vrais critères de choix d'un président.

J'en reviens au point que j'évoquais avant cette mise au point importante à mes yeux: celui du carnet d'adresses.

C'est un point capital si l'on veut un retour à la croissance car pour accélérer, il faut être en mesure d'aller chercher immédiatement des soutiens et de l'argent auprès des grands décideurs de notre pays.

Je pense à l'État, sur les sujets de TVA et de fiscalité, mais je pense aussi aux grands acteurs du privé. J'ai déjà cité, à ce titre, mon ami Sébastien Bazin qui est prêt à inviter aux courses tous les membres Premium du programme de fidélisation ALL d'Accor. Ce sont des milliers de CSP+ qui ne connaissent pas les courses et auxquels vous serez fiers et heureux de faire partager votre passion.

C'est un exemple de ma capacité à mobiliser les directions générales des grandes entreprises françaises pour leur proposer le produit « sport hippique ».

Dans mon activité professionnelle, je travaille avec les ministères, donc avec nos tutelles, depuis des années : cela sera un gros « plus » pour France Galop.

Et je n'ai pas oublié, comme vous sans doute, que le dernier président qui était actif dans les affaires a aussi été celui qui a le plus apporté à France Galop de toute son histoire.

Je serai le président de FG qui Présidera au plein sens du terme et qui sera l'ambassadeur des courses de galop dans notre environnement socio-économique et inséré dans la société.

Tel est mon engagement devant vous. Un France Galop **fier de ses traditions**.

Un France Galop qui veut s'appuyer sur sa tradition de courses deux fois séculaire pour montrer à ceux qui ne nous connaissent pas que nos valeurs sont modernes et porteuses d'avenir.

Une filière sûre de ses forces et qui peut œuvrer sereinement car elle sait qu'elle peut compter sur France Galop pour tenir ses engagements sur une période suffisamment longue pour garantir les investissements de chacun.

C'est ainsi que dans quatre ans, nous nous retrouverons ici et nous mesurerons le travail accompli en nous disant : nous avons eu raison de croire en nous et de raisonner comme des amoureux des courses ; c'est-à-dire comme des gens qui misent sur l'avenir en confiance (puisque l'essence-même de notre activité est de parier sur l'avenir) parce que nous nous savons les maillons d'une magnifique chaîne de femmes et d'hommes qui ont cette chance inouïe d'évoluer depuis plus de deux siècles au côté du cheval, que ce soit en plat ou en obstacle.

Je vous remercie !

