



# GÉNÉRATION GALOP

PRÉSENTE



## MON HIPPODROME IDEAL

selon

Steve Burggraf

Propriétaire, Président & Fondateur de Big Fernand

### ACTE I : Du monde et de la jeunesse !

Un hippodrome qui pour moi a su attirer la jeunesse et créer une énergie entre les professionnels, les spectateurs, les parieurs et les chevaux, c'est celui de Happy Valley à Hong Kong. Ce que l'on recherche c'est la mixité générationnelle. Pour cela, il faut attirer de nouvelles populations qui viendraient pour d'autres raisons que voir une course ou parier. Il faut leur trouver des opportunités ou des rendez-vous (ex: un lieu social où ils savent qu'ils vont y trouver du monde tous les mercredi soir) et des occupations (ex: un bon restaurant où les courses nocturnes viennent offrir une distraction pour un dîner d'affaires ou de famille en occupant les enfants).

Ainsi mon hippodrome idéal, pour le grand public, n'aurait pas les courses comme centre d'intérêt principal mais serait plutôt un lieu de distractions avec la découverte et le spectacle des chevaux comme avantage concurrentiel.

C'est pourquoi, il faudrait caller les horaires des courses avec celles des gens et trouver d'autres relais de prise de paris que le réseau en dur dont les heures d'ouverture contraignent les masses d'enjeu. Simplifier les règles et la compréhension des courses avec notamment le numéro du cheval correspondant à celui de sa stalle de départ. Ou encore offrir une visibilité sur les écuries et la préparation des chevaux.

### ACTE II : Une offre variée et disponible de façon saisonnière ou toute l'année

Les hippodromes doivent vivre en dehors des courses ! Car si on veut des activités et une restauration de qualité, c'est compliqué de fonctionner uniquement les jours de courses (organisation, praticité, rentabilité). D'autre part, ce sont des lieux privilégiés qui bénéficient d'un cadre unique et d'une proximité avec les centre villes. Cela se prête à une offre de restauration, de magasins, de services (crèches, cours de sports ou de yoga, etc), de centres aérés ou bien de festivals et concerts. Ils peuvent être ouverts toute l'année ou bien fonctionner sur une saison de mars à octobre.

La population des courses est, quant à elle, disparate au niveau social et culturel (entre les parieurs, les propriétaires et les visiteurs occasionnels). C'est pourquoi, je crois en une offre différenciée. Non pas comme celle des duty free d'aéroport qui présentent essentiellement des enseignes de luxe, mais plutôt sur le modèle des gares ou des villes avec des magasins et services pour toutes les bourses. Du côté restauration, j'imagine par exemple deux types d'offre : un bistrot abordable mais qui reste de qualité (ticket moyen 15/20€), un restaurant plus élaboré sans forcément chercher de la grande gastronomie (ticket moyen 30/40€) et qui soient sur le thème peu usité du cheval.

S.B.

Venez construire votre hippodrome idéal

le 23 août 2017 à 19h30

au golf de Deauville Saint-Gatien

Connolly's  
**RED MILLS**  
SINCE 1908

+ d'infos sur



**Je m'inscris !**

[WWW.GENERATIONGALOP.COM](http://WWW.GENERATIONGALOP.COM)