

En bref...



Localisation :

50 km Ouest de Hambourg
Basse-Saxe



Contexte

Reprise de l'exploitation familiale en 2001
Arrêt de l'atelier bovin et augmentation de l'atelier équin (2→5 poulinières)
Conjoint travaillant à l'extérieur

Objectifs :

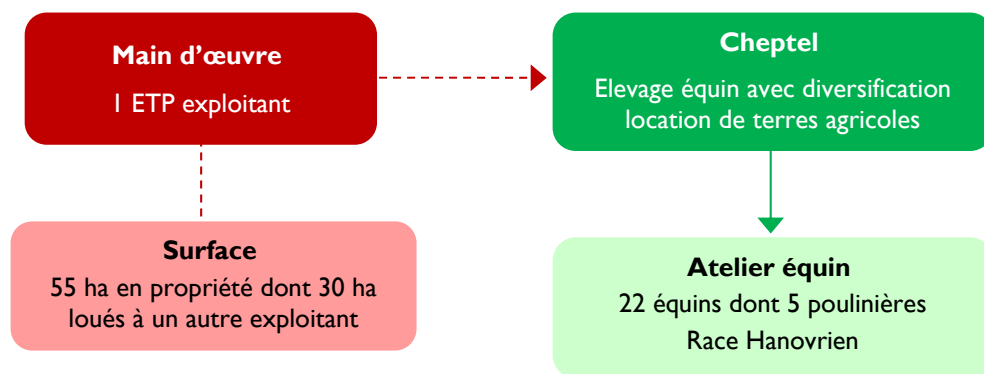
- Faire perdurer la souche familiale
- Répondre aux besoins du marché
- Atteindre l'équilibre financier

Au cœur du système allemand...

Illustration avec un témoignage d'exploitant

Témoignage n°3

Typologie de l'exploitation



Règles de fonctionnement

- Avoir un poulain par jument tous les ans
- Orienter les choix génétiques en fonction de la demande des clients
- Adapter l'âge de vente et la valorisation à chaque cheval
- Conserver la mise en location des terres non exploitées pour stabiliser le revenu

Location
terres :
2000€/ha/an

Reproduction

Taux de
productivité
2015 :
100%

- Insémination artificielle en frais ou monte naturelle selon la fertilité de la jument
- Suivi vétérinaire sur place pour ne pas déplacer les poulinières
- Saison de monte terminée lorsque toutes les juments sont pleines
- Choix de l'étalon en fonction du tempérament : « riddability »¹
- Poulinages faits par l'exploitant : boxe aménagée près du domicile et caméra de surveillance

¹ Facile à monter, docile

En bref...

“ Produce a horse fit to my customers' need is my ”

Compte-tenu du petit nombre de chevaux mis en marché par an, l'exploitante joue la carte du sur-mesure pour faire la réputation de son élevage. La satisfaction du client est le principal vecteur de promotion de la qualité des chevaux produits et du soin apporté à leur valorisation.



Analyses
fouragères
systématiques

Conduite du cheptel

- Conduite des chevaux d'élevage au pâturage 8mois/an puis hivernage en bâtiment avec accès extérieur libre sur aires stabilisées
- Chevaux au travail en boxe individuel avec curage mécanique 1fois/semaine
- Affouragement en enrubannage et/ou en foin selon la production de l'année. Tout est produit sur la structure : 1 à 3 coupes/an
- Partenariat avec un agriculteur pour la paille : échange contre le fumier
- Analyses de fourrage systématiques et calculs des rations selon les résultats. En fonction, achat de compléments industriels ou de céréales (avoine).

Valorisation

- L'exploitante est cavalière. Elle débourse et valorise elle-même les produits de son élevage sous la selle.
- 5 chevaux au travail maximum en même-temps
- Adaptation du travail et de l'âge de vente des chevaux en fonction de leur potentiel

Commercialisation

- Clientèle 100% amateur et principalement féminine
- Bon relationnel avec les pensions et centres équestres voisins qui sont un débouché important : 40% de la production 2015
- Travail à la commission avec des marchands qui amènent des clients sur l'exploitation
- Pas de site internet ou d'outils de communication mais forte demande
- Soins particuliers à préparer des chevaux « sur-mesure » pour ses clients. L'adéquation cavalier-cheval fait la satisfaction client et la réputation de l'élevage.

Prix
de vente
5000 € à
20 000€

Janvier 2017

Référence Idele : 00 17 602 002

Crédit photos : Aline Decouty

Réalisation : Katia Brulat (Institut de l'Élevage)

Rédaction : Aline Decouty (Institut de l'Élevage)

RÉFÉRENCES - Réseau Économique de la Filière Équine

