

En bref...



Localisation :

Brabant Septentrional



Contexte

Reprise de l'exploitation familiale en 1980
Conversion de l'atelier porcin en atelier équin
Installation en cours du fils sur la structure

Objectifs :

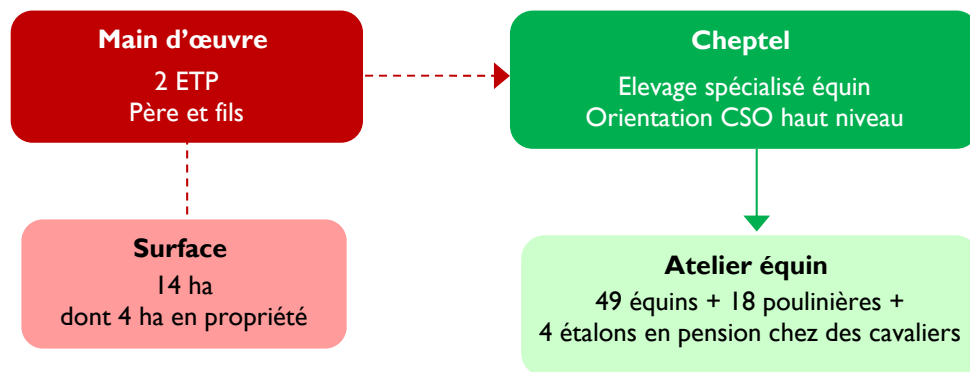
- Elever pour le haut niveau
- Créer une souche propre à l'élevage familiale
- Vendre les produits le plus tôt possible
- Garder le meilleur de chaque génération pour le valoriser sous la selle

Au cœur du système néerlandais...

Illustration avec un témoignage d'exploitant

Témoignage n°1

Typologie de l'exploitation



Règles de fonctionnement

- Être sélectif dans la génétique femelle
- Faire saillir tous les ans l'ensemble des juments
- Avoir au maximum 18 poulinières
- Ne pas dépenser d'argent dans les chevaux « moyens »

Reproduction

- La saison de monte débute fin mars et s'achève lorsque toutes les juments sont pleines. L'objectif est 1 jument = 1 poulain/an
- Un bilan reproduction est établi en fin de saison de monte. Les juments improductives sont vendues. S'il y a plus de 18 poulinières gestantes, l'excédent est vendu pour des raisons logistiques (place en bâtiment).
- Recours au transfert d'embryon si un partenariat avec un client est établi et un contrat signé. Sinon la technique est trop coûteuse par rapport au gain potentiel.
- Le choix des étalons s'oriente vers des performeurs internationaux. Les jeunes étalons sont rarement utilisés. Le prix de la semence fait partie des critères de sélection ; la fourchette de dépenses par jument est de 1500€ à 4000€¹ par an.

Taux de productivité
2015 :
91 %

¹ Les doses de semence sont parfois vendues à la paillette, aussi l'éleveur raisonne au coût par jument.

En bref...

“ I regret there is no young breeders in Netherlands ”

L'exploitant et son fils font partie d'un réseau de jeunes éleveurs équins. Ils reçoivent sur leur structure des éleveurs européens installés pour échanger sur leurs pratiques. Ils constatent qu'aux Pays-Bas, moins de 10 éleveurs professionnels se sont installés en 5 ans. Pour eux, le coût du foncier ne permet pas une installation hors cadre familial et les aides PAC ne sont plus incitatives.

Prix d'un foal sevré = 12 000 €



Source : google earth

Conduite hors-sol >6mois/an

Conduite du cheptel

- Les conditions climatiques et la mauvaise portance des terrains (très plats) ne permettent pas plus de 6 mois de pâturage par an. Les pâtures sont économisées et réservées aux poulinières en lactation. Les autres chevaux sont affouragés en enrubannage exclusivement.
- La production d'enrubannage est faite en partenariat avec un voisin agriculteur, en échange du fumier.
- Les poulinières sont hébergées 6 mois par an en stabulation. Les poulains sevrés et jeunes chevaux peuvent l'être toute l'année. Des aires de sorties sont aménagées autour des stabulations : paddocks sablés ou stabilisés.
- Aucun aliment industriel n'est acheté. Seules des pierres à sel sont distribuées à volonté.

Valorisation

- Les 2 meilleurs foals mâles de chaque génération sont conservés afin d'être valorisés et sortis en compétition. Un partenariat avec un cavalier international est établi pour chaque cheval. L'objectif est d'en conserver un pourcentage en propriété pour bénéficier des contreparties financières s'il est approuvé étalon.
- Les autres foals sont vendus au sevrage à des marchands ou des cavaliers sans valorisation. Les exploitants souhaitent limiter leurs charges de valorisation aux meilleurs éléments.

Commercialisation

- La clientèle est uniquement professionnelle par choix des exploitants. Le marché est international. Les marchands sont majoritairement néerlandais, belges ou allemands ; les cavaliers européens ou américains.
- Les exploitants souhaitent maîtriser la commercialisation. Ils travaillent avec un réseau professionnel de confiance et se déplacent sur les concours internationaux. Les ventes aux enchères ne sont pas utilisées, les prix étant en-deçà des objectifs (prix moyen foal sevré : 4200€).
- Un site internet est tenu à jour afin d'informer des produits à naître et des résultats des produits en compétition. En aucun cas les transactions ne se font par ce biais.

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

