

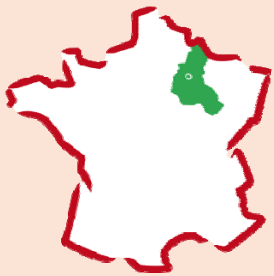


REFErences

Réseau Economique de la Filière Equine

M3 D

COMPRENDRE LES EXPLOITATIONS QUI FONCTIONNENT



Localisation : Brie Champenoise

Zone rurale

Proche de la région parisienne

L'exploitant

- BTS activités hippiques et BEES I
- 20 ans d'expérience en tant que cavalier et éleveur
- Enseignant en Maison Familiale et Rurale pendant 15 ans

Témoignage de l'exploitant

“

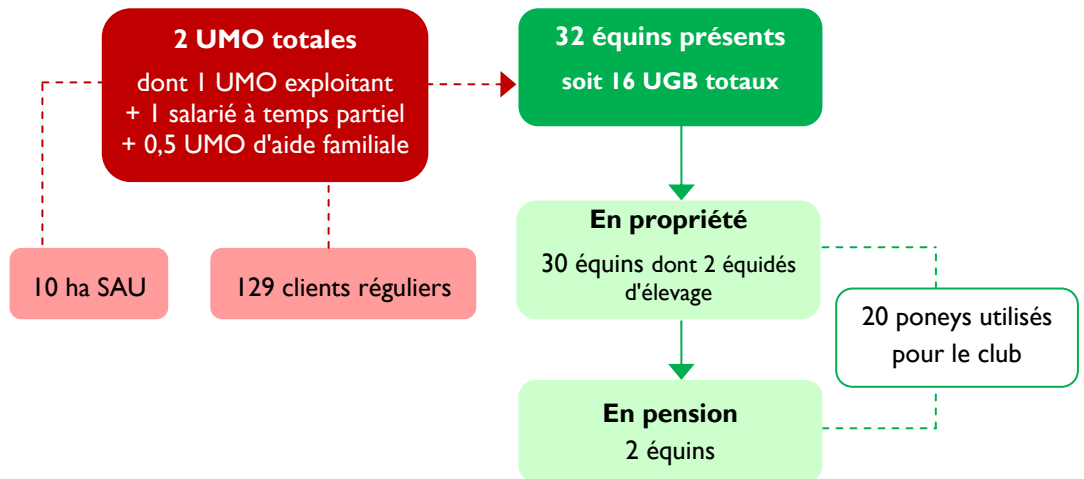
Satisfaire la clientèle et essayer de répondre toujours positivement à leurs attentes.

”



La complémentarité entre poney-club et commerce d'équidés

Eléments structurels de l'exploitation



Stratégie

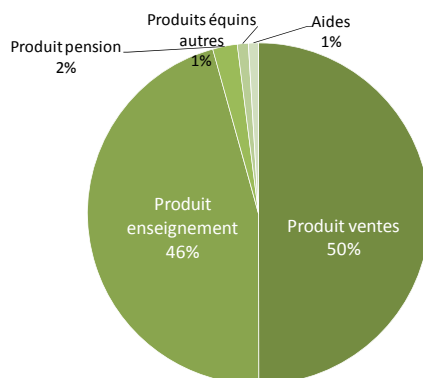
Un poney club pour vivre sa passion de cavalier

- **Les finalités de l'exploitant**
 - Etre cavalier, préparer et vendre des chevaux
 - Avoir sa propre entreprise et la gérer seul
 - Adapter son activité à son mode de vie
- **Les objectifs de l'entreprise**
 - Développer le commerce de chevaux/poneys
 - Conserver l'activité poney-club pour équilibrer les aléas du commerce
 - Améliorer les installations existantes pour les rendre fonctionnelles
- **Les règles de fonctionnement de l'entreprise**
 - Prendre les décisions seul
 - Avoir une monitrice la plus professionnelle et compétente possible
 - Etre à l'écoute de sa clientèle

Produit équin/
équin/an
4 200 €

Les produits

Répartition des 135 000 € de produits équins



Les produits 2012 sont équitablement constitués de produits de commerce, issus de la vente de chevaux et poneys, et de produits d'enseignement issus des activités du poney-club. Ces derniers restent assez stables d'une année à l'autre alors que les ventes de chevaux peuvent être très fluctuantes. Les années précédentes, les ventes représentent plutôt 63 % des produits totaux.

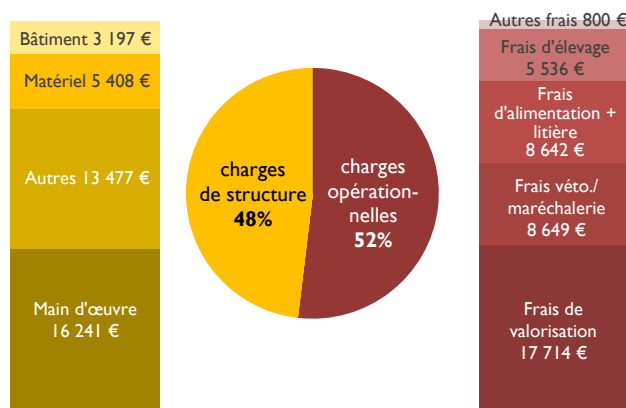
Charges
de structure
/équin/an
1 200 €

Charges opérationnelles
/équin/an
1 300 €

MB/équin présent
2 900 €

Les charges

Répartition des 79 700 € de charges totales

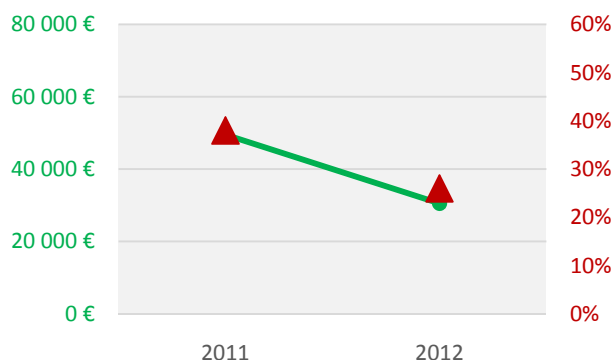


■ Les charges de structure sont assez bien maîtrisées avec des aménagements de bâtiments raisonnés. Ces charges sont principalement composées des frais de main d'œuvre.

■ Stabilité des charges opérationnelles dont une grande partie concerne le poste valorisation des chevaux qui est en relation direct avec l'activité de commerce de chevaux.

Ratio économique

Evolution de l'EBE/UMO (€) et de l'EBE/produit brut (%)



Bien que l'activité du poney-club soit restée stable, l'année 2012 a connu une forte chute de l'activité de commerce, ce qui explique la baisse de l'EBE et donc de l'EBE/UMO. Toutefois celui-ci reste très correct ; de même pour l'EBE/Produit brut qui oscille entre 25 et 37%. Les années précédentes, l'EBE était sur une valeur proche de celui de 2011.

Annuités/PB
10 %

Revenu disponible/UMO
18 800 €



Gestion de la main d'œuvre

La structure emploie une monitrice à mi-temps pour assurer les cours les mercredis et samedis.

Le curage des boxes, l'entretien des bâtiments et la réalisation du fourrage sont assurés par l'aide familiale.

Les autres tâches (entretien quotidien, soins aux chevaux, travail des chevaux...) sont assurées par l'exploitant.



Alimentation

Une partie du foin est produite sur l'exploitation, sur des surfaces mises à disposition. Grâce à des arrangements avec les agriculteurs voisins, le coût d'achat de la paille et du reste de foin est réduit.



Pratiques du club

Le club propose des forfaits payables à l'année, au trimestre ou au mois. L'heure de poney est comprise entre 10,70 € TTC et 12,5 € TTC en fonction de l'option prise. Ces forfaits comprennent 42 séances d'une heure.

Des stages sont proposés pendant les vacances scolaires.

Le poney club a une orientation CSO. Pour répondre à la demande de la clientèle une équipe compétition CSO s'est mise en place et l'exploitant a investi dans l'achat d'un camion.



Gestion des chevaux et poneys du club

L'exploitant a développé une activité de commerce de chevaux et de poneys selon deux systèmes. Soit des chevaux sont achetés jeunes et valorisés par l'exploitant pour ensuite être vendus ; soit l'exploitant recherche des chevaux ou des poneys pour des clients. En 2012, 8 chevaux ont été vendus contre 17 en 2011, pour un prix moyen de 7 500 € HT. En revanche, seul 1 poney a été vendu en 2012 contre 15 en 2011, pour un prix moyen de 620 € HT.



Travail

La structure est ouverte toute l'année à l'exception d'1 semaine pendant les fêtes de fin d'année et de 2 semaines par an en août. Des stages sont proposés pendant les vacances scolaires. L'exploitant consacre son temps à la gestion de la structure, le travail des chevaux de commerce et à la sortie en concours.

Infrastructures

La structure dispose de 2 carrières, d'1 manège et des paddocks. Une grande partie des boxes a été réalisée dans des bâtiments existants, 2 bâtiments en bois accueillent une stabulation poneys et des boxes. Toutes les infrastructures se concentrent autour d'une cour y compris la maison d'habitation.

Commercialisation

La commercialisation des chevaux se fait essentiellement par le bouche à oreille ou sur les concours. L'exploitant dispose d'un réseau de contacts développé.

Synthèse



- Fonctionnalité de la structure
- Proximité de la région parisienne
- Bon arrangement avec les agriculteurs du secteur pour optimiser l'achat de fourrage et de paille
- Bonne gestion administrative et comptable de la structure



- Concurrence des centres équestres installés récemment
- Manque de population du secteur
- Performance du poney-club tributaire de la qualité de la monitrice
- Valorisation et commerce des chevaux faits par l'exploitant seul

Le mot du technicien

Afin de stabiliser les produits et de s'affranchir des aléas du commerce de chevaux, l'activité de pensions serait à développer. La structure étant proche de la région parisienne, une nouvelle clientèle pourrait être approchée pour cette activité.

Pistes envisageables

L'exploitant envisage la construction d'un second manège afin de pouvoir développer l'activité de pension car le manège actuel est suffisant pour le poney club mais ne correspond pas à la demande des propriétaires.

Document édité par l'Institut de l'Elevage

Avril 2015

ISBN : 978-2-36343-600-9 – ISSN : demande en cours

Référence Idele : 00 15 602 001

Crédit photos : Sophie Boyer, Emilie Anguelu, les exploitants, Alain Laurioux

Réalisation : Katia Brulat (Institut de l'Elevage)