



REFErences

Réseau Economique de la Filière Equine

M3 A

COMPRENDRE LES EXPLOITATIONS QUI FONCTIONNENT



Localisation : bocage Normand

Zone rurale

7 kms d'une ville de 12 000 habitants

L'exploitant

- Diplôme : BTS, BEES2
- Installation individuelle en poney club en 1998
- Associé au GAEC familial en 2006 puis création d'une EARL en 2008 avec son conjoint. Ce dernier n'est qu'à 30% de son temps sur l'EARL et a une autre activité dans la filière équine par ailleurs.
- Développement d'un centre de formation.

Témoignage de l'exploitant

“

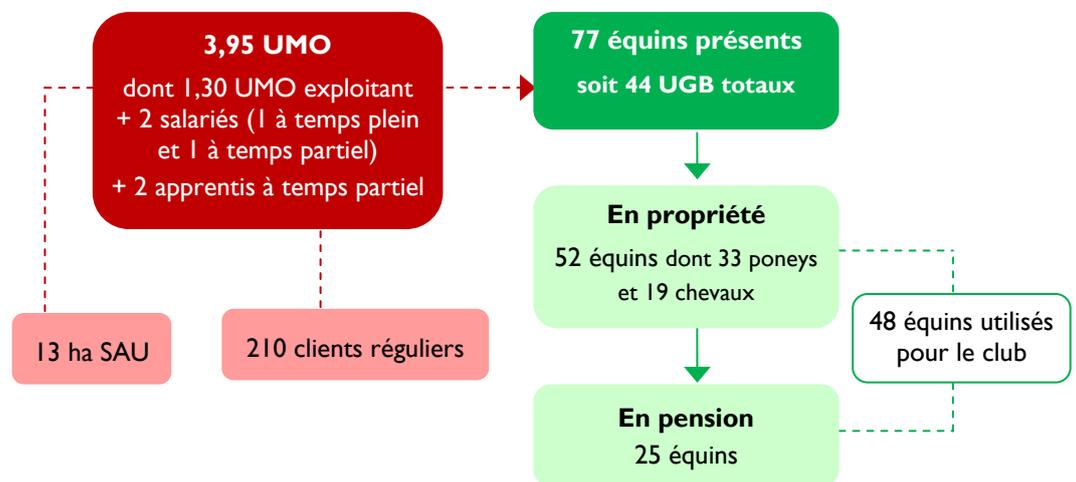
L'organisation doit être parfaite pour se dégager du temps pour la famille et les loisirs, tout en gardant la structure continuellement ouverte.

”



Une structure importante avec des prestations diversifiées

Eléments structurels de l'exploitation



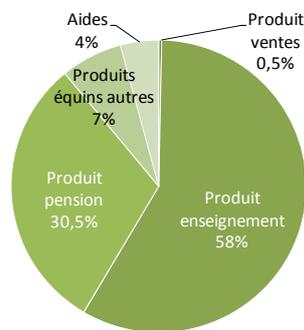
Stratégie

Un enseignement de qualité et des prestations variées pour satisfaire les clients

- **Les finalités de l'exploitant**
 - Démocratiser la pratique de l'équitation
 - Apporter des bases solides d'équitation aux clients
 - Etre son propre patron pour trouver un bon compromis entre l'activité professionnelle et la vie familiale
- **Les objectifs de l'entreprise**
 - Optimiser les équipements en place
 - Travailler en confiance avec une équipe de salariés motivée et stable
 - Se démarquer de la concurrence
- **Les règles de fonctionnement de l'entreprise**
 - Proposer aux clients une infrastructure de qualité et une ambiance conviviale
 - Maintenir un partenariat avec un cavalier professionnel et un centre de formation
 - Assurer un enseignement de qualité pour tous niveaux d'équitation
 - Développer la communication et multiplier les supports de communication
 - Limiter les activités en soirée pour disposer de temps pour la famille et libérer les salariés

Les produits

Répartition des 307 000 € de produits équin

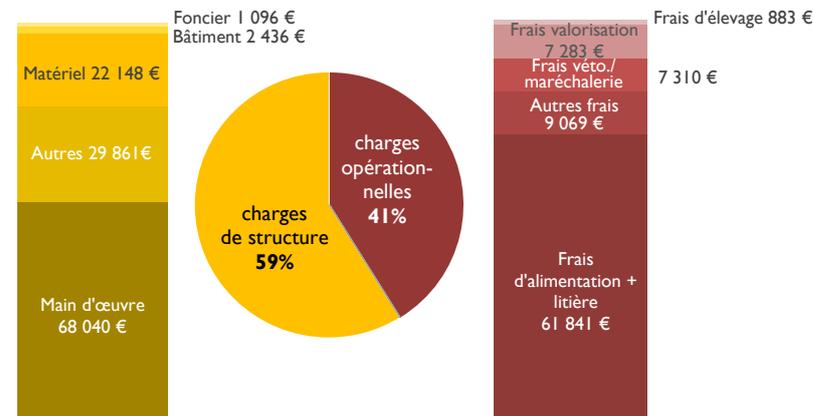


L'enseignement est l'activité principale de la structure avec 58 % du produit. Les pensions et la mise à disposition des équipements auprès d'un cavalier professionnel et d'un centre de formation constituent 38 % du produit. Cela permet une pleine valorisation des moyens de production en place.

Produit équin/
équin/an
3 990 €

Les charges

Répartition des 210 000 € de charges totales



Charges
de structure
/équin/an
1 610 €

Charges opérationnelles
/équin/an
1 120 €

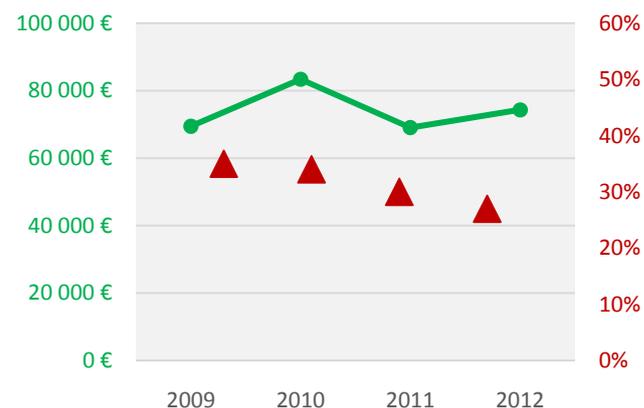
MB/équin présent
2 870 €

■ Les charges de main d'œuvre salariée constituent le premier poste de charges de la structure. La reprise du CE encore récente et les investissements faits pour atteindre les objectifs font que les amortissements sont élevés et les annuités toujours au plus haut.

■ Les postes alimentation et litière constituent plus des 2/3 des charges opérationnelles. La SAU réduite conduit à une forte dépendance aux achats extérieurs d'autant plus impactant que les coûts se sont envolés les années passées.

Ratio économique

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



La volonté de diversifier les activités et de garder un bon équilibre entre l'activité professionnelle et la vie familiale a obligé à investir et à embaucher. Les stratégies mises en place pour développer les produits ont cependant permis de compenser les charges induites. L'EBE/UMO reste confortable malgré un chiffre d'affaires pas évident à maintenir dans la conjoncture actuelle.

Annuités/PB
14 %

Revenu disponible/UMO
32 120 €

• Clients/équidé de club	4,4
• Heures vendues par client	65
• Jours avec heures de cours/an	360
• Heures vendues/UMO enseignant	5 875



Gestion de la main d'œuvre

Les deux dirigeants et le salarié à temps plein ont le BEES2 ; l'autre salarié est moniteur BPJEPS. Le niveau de qualification est un atout de la structure ; les exploitants sont particulièrement exigeants sur la qualité de l'enseignement dispensé. Le salarié le plus ancien dans l'entreprise a 5 ans d'ancienneté. Les salariés sont en situation d'autonomie, assurant la continuité du service en l'absence des dirigeants.

• Fourrage (t/UGB)	3,4
• Concentrés (t/UGB)	1,5
• Autonomie fourragère (%)	33



Alimentation

Les équins du club sont conduits en pâture sur le printemps et l'été. La surface fourragère étant limitée, la presque totalité du foin est achetée. Les concentrés sont achetés par 3 ou 5 tonnes auprès de fournisseurs locaux.

• Pensions/effectif présent (%)	32
• Prix moyen pension / j / équin (€)	10,2
• Nbre de jours pension / UMO	365



Gestion des chevaux et poneys du club

Les chevaux sont achetés jeunes, formés par les salariés puis selon leurs aptitudes, ils sont utilisés par les BPJEPS ou intégrés au club. Une cavalerie importante et de bon niveau est nécessaire pour les formations BPJEPS qui travaillent en groupe. Hormis quelques naissances, les poneys sont achetés jeunes. La plupart des équins sont donnés contre bons soins en fin de carrière.

• Nbre d'heures vendues / équin	284
• Equins non actifs/équins en propriété (%)	6
• Equidés de club en propriété (%)	70



Pratiques du club

Une grande variété de disciplines est enseignée, des disciplines classiques à la voltige, les pony-games, le hunter et l'équi fun... L'enseignement concerne tous les niveaux du débutant au perfectionnement pour les amateurs ; des offres à destination des professionnels sont aussi proposées dans la discipline du CSO.

La clientèle est variée avec 1/3 des pratiquants qui ont moins de 12 ans, 1/3 de 13 à 16 ans et 1/3 17 ans et plus. On notera que 80 % des pratiquants sont des pratiquantes. De nombreuses manifestations sont organisées sur la structure, à raison d'une par mois au minimum. Ces activités plaisent beaucoup aux clients. L'EARL fait aussi de la prestation de service pour un organisme de formation BPJEPS et un partenariat avec un cavalier professionnel permet d'optimiser l'utilisation des installations.



Tarifs 2012 des pensions par mois (€ TTC)

Hébergement simple au pré	100
Pensions de base au box sans travail	
Poney	175
Cheval	300
Pensions travail	450

Travail

Le centre équestre est ouvert toute l'année et tous les jours de la semaine. La présence de salariés compétents et motivés permet cette plage d'ouverture importante tout en ayant un emploi du temps agréable y compris pour les dirigeants.

Infrastructures

2 manèges de 30mx20m et 50mx20m, 2 carrières de 80mx40m et 65mx30m et une capacité de logement pour une cinquantaine de chevaux.
8 paddocks en herbe.
Un cross et la proximité d'une forêt pour les sorties en extérieur complètent la gamme de possibilités offertes par la structure.

Commercialisation

Pour fidéliser les clients, les abonnements au trimestre sont privilégiés et autant de souplesse que possible est accordée pour les paiements et le rattrapage de cours non pris. Le prix moyen de l'heure de cours est de 12,5€ pour les poneys et 14€ pour les chevaux. Des tarifs préférentiels sont proposés aux baby-poneys et aux écoles.
La communication est variée : site internet, partenariat avec des entreprises sur des baptêmes, flyers, reportages, actions découvertes auprès des scolaires...
Le bouche à oreille marche aussi très bien compte tenu de la qualité des prestations qu'offre le centre équestre.

Synthèse

+

- Cadre agréable, bien entretenu et infrastructures de qualité.
- Qualité reconnue de l'enseignement, compétence et convivialité des formateurs
- La diversité des enseignements et des niveaux assure une clientèle variée et une stabilité du chiffre d'affaires.
- Organisation rigoureuse pour assurer une activité tout au long de l'année.
- Des partenariats divers avec un cavalier professionnel et un centre de formation assurent une bonne utilisation des équipements en place et de la cavalerie présente.
- L'activité régulière permise par la diversité des activités est compatible avec l'embauche de salariés en CDI.

-

- La concurrence d'autres activités sportives moins onéreuses qui attirent les clients et les détournent de l'équitation.
- Les répercussions de la crise économique qui rend difficile le maintien de certaines activités comme les stages.
- La gestion et l'utilisation des 13 ha de surface de l'exploitation qui ne sont pas utilisés à leur optimum, notamment pour l'alimentation des équidés.

Remarques et préconisations

- Améliorer la communication vers les jeunes débutants en multipliant les partenariats, les « baptêmes équitation » et en développant les activités auprès des scolaires.
- Augmenter le nombre de manifestations pour passer à 2 par mois en portant une attention particulière sur les calendriers.
- Continuer de développer des activités nouvelles pour compenser celles qui subissent une baisse d'intérêt.

Depuis 2012...

- Un agrandissement des surfaces en herbe a été fait depuis 2012, ce qui permet une meilleure autonomie en fourrage. Une distribution raisonnée des concentrés et la mise en concurrence des fournisseurs est à l'étude.
- L'organisation des jeux équestres mondiaux en Normandie en 2014 a redonné un nouvel élan à l'enseignement de l'équitation et a permis de faire connaître la discipline à un large public et ainsi gagner de nouveaux adhérents.

Document édité par l'Institut de l'Élevage
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
Réalisation : Katia Brulat (Institut de l'Élevage)