



M3 F

COMPRENDRE LES EXPLOITATIONS QUI FONCTIONNENT



Localisation : Charente Maritime

Zone rurale

6 kms d'une ville de 6 000 habitants

L'exploitant

- BEES I en 2000 et BPREA en 2004
- Compétition CSO amateur depuis 1995 et CCE amateur depuis 2005
- Moniteur indépendant de 2004 à 2007 - Prestation centres équestres
- Achat du centre équestre en 2007 (20 licenciés) - Installation avec les aides JA - 180 licenciés dès 2010

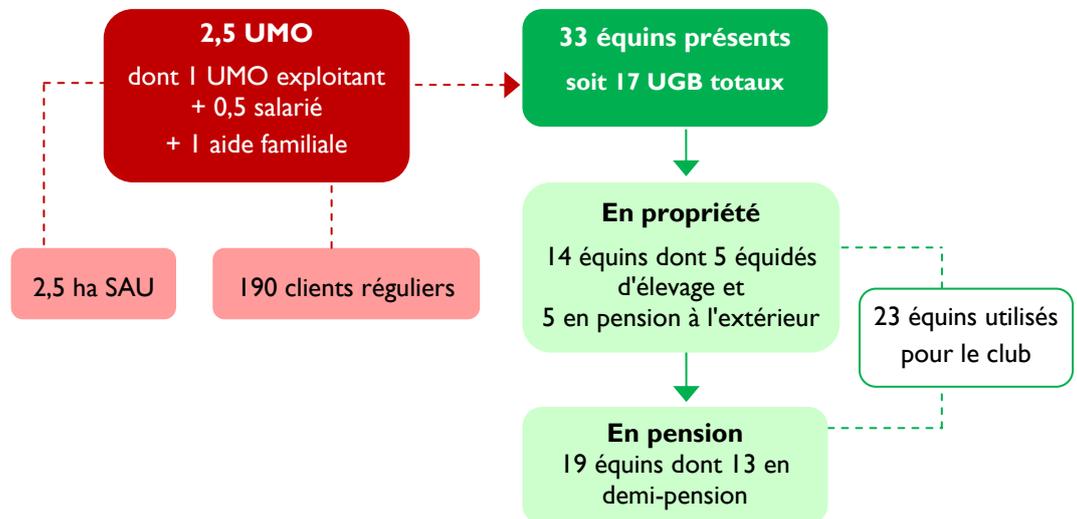
Témoignage de l'exploitant

“
Une structure familiale avec un contact personnalisé pour permettre aux adhérents de s'épanouir. Trouver de nouvelles activités à proposer aux anciens et nouveaux adhérents.
 ”



Une petite structure au régime maximum

Eléments structurels de l'exploitation



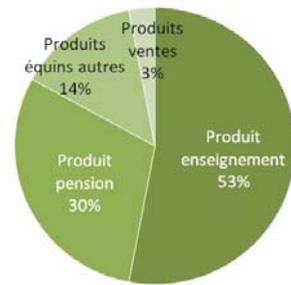
Stratégie

Des compétences commerciales et un réel respect du cheval pour compenser le manque de surface

- **Les finalités de l'exploitant**
 - Enseignant avant tout, mais aussi cavalier
 - Gestion de son entreprise
 - Développer son entreprise
- **Les objectifs de l'entreprise**
 - Fidéliser les clients et en rechercher de nouveaux pour remplir les heures creuses
 - Rationaliser et améliorer l'organisation
 - Etre réactif pour s'adapter aux évolutions de l'environnement
- **Les règles de fonctionnement de l'entreprise**
 - " Je décide mais je suis toujours preneur de conseils "
 - Etre présent pour les clients
 - Partenariat avec un éleveur : des poneys de qualité contre une valorisation et des clients
 - Privilégier les poneys en demi-pension pour la cavalerie de club
 - Les chevaux et les poneys vivent le plus possible dehors

Les produits

Répartition des 109 800 € de produits équins

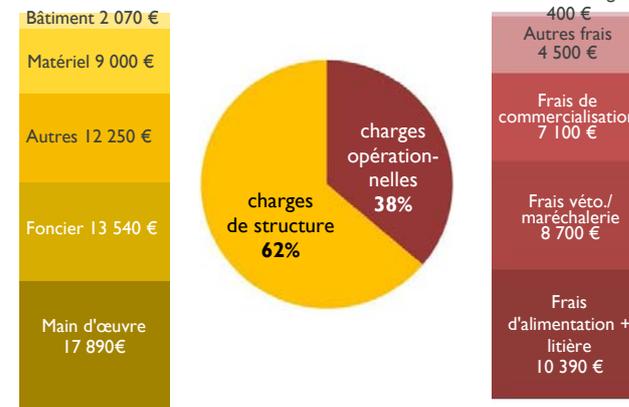


Les produits de l'exploitation sont principalement constitués par les cours d'équitation. L'effort de vendre des prestations d'équi-thérapie durant les heures creuses montre ici tout son intérêt avec 14% des parts de produits totaux.

Produit équin/
équin/an
3 330 €

Les charges

Répartition des 85 800 € des charges totales



Charges
de structure
/équin/an
1 660 €

Charges opérationnelles
/équin/an
940 €

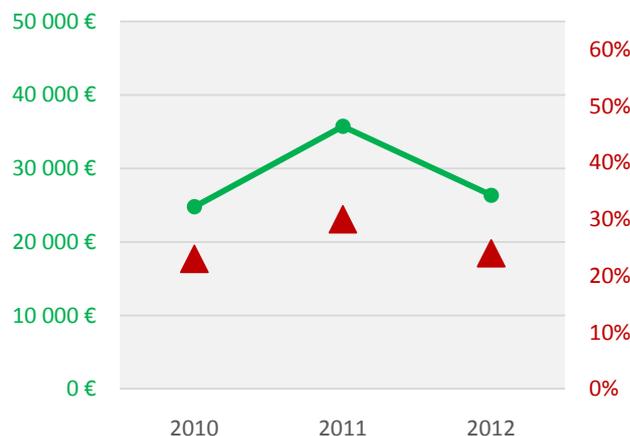
MB/équin présent
2 390 €

■ L'exploitant est propriétaire de la structure, avec 13 540 € à rembourser par an. Le coût de la main d'œuvre est très faible pour un centre équestre de 190 licenciés.

■ Bon partenariat sur la paille et le coût des concentrés est très maîtrisé. En revanche, le coût vétérinaire est élevé, consécutif à une forte utilisation de l'ostéopathe pour les poneys de club.

Ratio économique

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



L'EBE/PB est variable mais reste toujours très satisfaisant compte tenu du niveau de remboursement de la structure.

Le suivi de gestion et fiscal est efficient. L'exploitant ayant un prélèvement raisonnable pour le privé, il dispose d'un peu de trésorerie pour autofinancer.

Annuités/PB
4,5 %

Revenu disponible/UMO
21 500 €

• Clients/équidé de club	8,3
• Heures vendues par client	28
• Jours avec heures de cours/an	275
• Heures vendues/UMO enseignant	3 560



Gestion de la main d'œuvre

Une animatrice poney est employée à mi-temps ; elle a été formée au club. L'aide familiale assure toute la partie administrative. Les jeunes qui souhaitent passer la journée au club doivent participer à quelques tâches d'écurie.

• Fourrage (t/UGB)	4,3
• Concentrés (t/UGB)	0,6
• Autonomie fourragère (%)	0



Alimentation

La conduite en extérieur n'a pas d'incidence sur l'alimentation car il n'y a pas d'herbe dans les paddocks faute de surface. Le foin est acheté et la paille est échangée contre le fumier. Le concentré orge ou floconné est acheté en vrac et stocké en cellule. L'exploitant a réduit la diversité des concentrés pour simplifier la distribution.

• Pensions/effectif présent (%)	54,5
• Prix moyen pension / j / équin (€)	4,6
• Nbre de jours pension / UMO	173



Gestion des chevaux et poneys du club

L'exploitant essaie d'avoir le moins possible d'équins en propriété. Le club n'a pas de chevaux au pair mais fonctionne le plus possible avec des poneys en demi-pension qui appartiennent soit à un propriétaire, soit à un éleveur. Les réformes sont données pour ne pas rester sur la structure.

La conduite des équidés de club est majoritairement en extérieur sur des paddocks sans herbe. Un soin particulier est apporté au ramassage des crottins dans les paddocks pour limiter le parasitisme.

• Nbre d'heures vendues / équin	237
• Equins non actifs/équins en propriété	1 retraité
• Equidés de club en propriété (%)	43,5



Pratiques du club

En marge des cours d'équitation classiques qui représentent la moitié des produits, de nombreuses activités ludiques sont proposées : Equifun, éthologie, Pony-games, horse-ball ainsi que des sorties à thème comme l'attelage, la plage, les chasses au trésor.

Cinq concours internes sont organisés par an ainsi que de nombreux stages durant les vacances.

Clientèle

La clientèle du club est basée principalement sur une population féminine de moins de 15 ans. 15 % de la clientèle totale possède une licence compétition



Tarifs 2012 des pensions par mois (€ TTC)

Pension travail	310
Pension pré (paddock sans herbe)	200

Toutes les pensions incluent 1 heure d'enseignement

Travail

Tout le monde participe aux travaux d'écurie : l'exploitant, la salariée ainsi que les éventuels bénévoles. Le club est fermé les dimanches. Les périodes d'affluence se concentrent les soirs, les mercredis et les samedis. L'exploitant optimise le reste de la semaine en diversifiant son offre. Le jeudi matin est réservé à l'accueil de personnes en situation de handicap.

Les autres demi-journées libres permettent soit d'accueillir des classes ou des jeunes gens en réinsertion, soit de se déplacer dans les écoles. Une prestation avec les maisons de retraite est aussi en cours de développement.

Infrastructures

Une carrière de 37m x 75m, un manège éclairé de 15m x 20m et un rond de longe.

5 paddocks et 2 parcelles qui s'organisent de plus en plus vers le fonctionnement des « écuries actives ».

12 boxes extérieurs et 8 boxes intérieurs.

Commercialisation

Un site internet présente l'exploitation.

Un soin particulier est apporté à la recherche permanente de nouveaux produits pour intéresser les clients.

Les développements vers la médiation animale sont privilégiés ; le club est affilié au réseau « cheval et différence ».

Synthèse



- Un cadre agréable, calme et bien entretenu.
- Les compétences relationnelles.
- Une situation financière saine.
- Le suivi et la gestion pointus de l'exploitation.
- Une aide familiale qui équivaut à un temps plein.
- Une rentabilité qui permet d'autofinancer des investissements.



- La surface limitée de la structure empêche son développement.
- Le manque de prairie.
- Les sols de la cour sont dans un état médiocre, ce qui handicape les travaux quotidiens : roulage des brouettes (fumier, alimentation) et entretien (balayage).
- La fumière est dans la cour du centre équestre et n'est pas aux normes (clients et réglementation).

Evolutions envisageables selon l'exploitant

- Mieux remplir les heures creuses avec de l'équi-thérapie et de la médiation animale
- Se déplacer avec les poneys dans les écoles et les maisons de retraite
- Améliorer les sols de la cour (investissement important)

Pistes de réflexions utiles selon le technicien

- Mettre la fumière aux normes
- Continuer l'évolution du logement de la cavalerie club vers le système "écurie active", concept adapté au manque de surface et de prairies

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

Réalisation : Katia Brulat (Institut de l'Elevage)