



REFErences

Réseau Economique de la Filière Equine

MI A

COMPRENDRE LES EXPLOITATIONS  
QUI FONCTIONNENT



**Localisation :** Picardie

**Zone de plaine**  
Limite sud Thiérache

**L'exploitant**

- Structure créée en 1982. Activité d'élevage de poneys Connemara débutée en 1993
- BTS Techniques Agricoles et Entreprises
- Salarié agricole avant de s'installer à son compte
- L'exploitant gère en parallèle une exploitation agricole en système ovin avec grandes cultures. L'activité équine est effectuée à hauteur d'un mi-temps sur une structure annexe indépendante.

**Témoignage de l'exploitant**

“

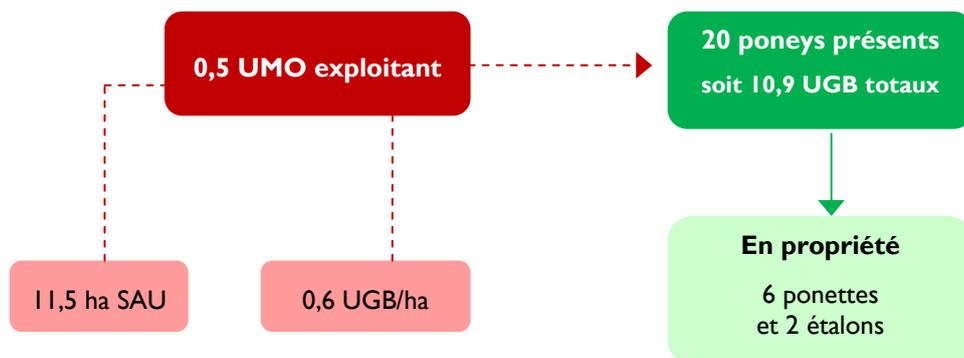
*Le premier argent gagné est celui qu'on ne dépense pas. Toutes les pratiques de l'exploitation doivent être pensées et optimisées.*

”



## Une petite structure d'élevage Connemara, optimisée et à temps partiel

*Eléments structurels de l'exploitation*



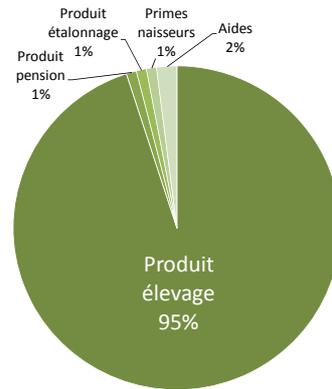
### Stratégie

**Prendre plaisir à travailler avant tout et raisonner en chef d'entreprise**

- **Les finalités de l'exploitant**
  - Etre son propre patron
  - Orienter ses choix pour se faire plaisir et avoir un élevage reconnu
  - Créer un réseau et rencontrer des gens pour partager la passion de l'élevage
- **Les objectifs de l'entreprise**
  - Se positionner sur un marché de niche, la rareté fait le prix
  - Figurer parmi les meilleurs éleveurs du standard de la race
  - Produire des poneys rustiques, peu chers à élever et utilisables par des enfants
- **Les règles de fonctionnement de l'entreprise**
  - Etre rigoureux, se poser des questions et innover
  - Ne pas perdre d'argent, ni avoir d'interaction négative avec l'autre exploitation
  - Trouver des débouchés pour valoriser les produits où cavalier, cheval et éleveur trouvent leurs intérêts
  - Produire 4 poulains par an en moyenne

## Les produits

Répartition des 32 200 € de produits équins

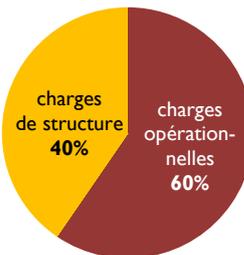


Les produits sont constitués très largement de la vente des poneys issus de l'élevage. Pour le reste, soit 5%, il s'agit de produits issus des primes au naisseur, d'aides PAC notamment la PHAE, de produits de pension ou d'étalonnage. On notera en 2012 une très forte réduction de ces deux derniers types de produits par rapport aux années précédentes, dû à un changement de stratégie. Le produit équin par équin paraît faible mais il faut garder à l'esprit qu'il s'agit de poneys. Ainsi, ramené à l'UGB, ce paramètre reste très bon avec 3 250€/UGB présent.

Produit équin/  
équin/an  
**1 610 €**

## Les charges

Répartition des 20 300 € de charges totales



Charges de structure  
/équin/an  
**410 €**

Charges opérationnelles  
/équin/an  
**600 €**

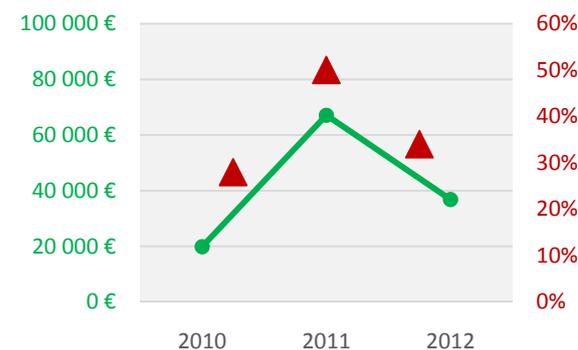
MB/équin présent  
**1 010 €**  
Soit **1 783 €/UGB**

■ L'exploitant est propriétaire de sa structure et est installé depuis plus de 30 ans. Les bâtiments et autres matériels sont amortis, et il n'y a pas eu de nouveaux investissements. Il n'y a pas non plus de main-d'œuvre salariée. Les charges de structure sont donc très faibles.

■ Le principal poste de charges opérationnelles est l'alimentation. Toutefois il reste relativement faible et exceptionnellement élevé pour l'exploitation. En effet, l'année 2012 a été marquée par une perte totale de la production en foin et donc la nécessité de l'acheter. La maîtrise rigoureuse des charges opérationnelles est un atout de cette structure.

## Ratio économique

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



On observe une fluctuation de l'EBE/UMO, caractéristique des élevages équins et de la conjoncture de vente de la production, même si ici celui-ci reste toujours bon. A noter cependant que pour cette exploitation l'EBE/UMO est un paramètre artificiel puisque l'exploitant est à mi-temps sur son exploitation. Il convient donc d'observer le disponible, plus représentatif, et tout aussi correct.

Annuités/EBE  
**0 %**

EBE moyen  
2010-2011-2012  
**20 968 €**

Revenu disponible  
(0,5UMO)  
**11 041 €**

- Nbre moyen de juments mises à la reproduction 5

- Taux de productivité moyen (%) 87

### Reproduction

L'exploitant dispose de deux étalons en propriété. Il effectue régulièrement un échange avec d'autres éleveurs, notamment en Allemagne, pour renouveler le sang et utiliser des étalons étrangers de race Connemara.

Toutes les saillies sont réalisées en monte naturelle « surveillée » ; à savoir l'étalon est en liberté avec le troupeau de jument à saillir. Tous les deux jours, l'éleveur marque le poitrail de l'étalon à l'aide d'un feutre marqueur ovin de couleurs différentes. L'objectif de cette méthode est de connaître la date du dernier saut. A partir de cette date, l'éleveur peut suivre précisément les chaleurs de ses ponettes. Il n'y a aucun suivi gynécologique vétérinaire pratiqué, tout repose sur l'expérience et la surveillance de l'exploitant. Le taux de productivité moyen de 87% atteste de ce suivi pointu et maîtrisé.

- Fourrage (t/UGB) 1,65

- Concentrés (t/UGB) 1,1

- Autonomie en foin et paille (%) 6



### Alimentation

L'alimentation est un point sur lequel l'exploitant est particulièrement exigeant. Les fourrages distribués sont produits sur l'exploitation et rigoureusement sélectionnés sur leur qualité. Les chevaux stationnés en extérieur ont en moyenne 6 kg de foin par jour et une complémentation en céréales de type orge, soja, luzerne, avoine. Les poulains sevrés n'ont pas de foin mais de la paille de blé avec un complément alimentaire mélassé.

On notera que l'autonomie en fourrage pour l'année 2012 n'est pas représentative car l'exploitant n'a pas utilisé son fourrage qui était de mauvaise qualité. Habituellement l'exploitation est autonome en fourrages.

- Prix moyen poney vendu (€ sur 3 ans) 6 200

- Nbre moyen de ventes/an 4

- Age moyen du poney vendu (ans) 4



### Gestion des poneys

#### • Conduite

L'intégralité du troupeau est conduite en plein air, à l'exception des poulains sevrés qui sont rentrés en stabulation fin novembre au moment du sevrage.

L'exploitation se prédispose à cette conduite, les sols sont composés de limons sableux et de craie. Les sols sont porteurs et sains. En hiver, le troupeau est logé dans une ancienne carrière de craie paillée chaque semaine. Les animaux ont du foin à volonté. D'avril à septembre, les chevaux sont en pâture.

L'éleveur utilise au maximum la pratique du pâturage tournant. 50% des surfaces en herbe ont été implantées en prairies temporaires.

#### • Valorisation

L'éleveur réalise quasiment tous ses déboussages en interne afin de limiter les coûts. La valorisation des produits est faite par un tiers extérieur, le plus souvent un moniteur gérant sa propre structure. Le poney est mis sous la responsabilité du moniteur pour être confié à un cavalier du club ; l'objectif étant de produire un poney adapté aux enfants. Il n'y a pas de rémunération directe de l'accueillant du poney mais un contrat entre les deux parties. Le poney doit obligatoirement être assuré pour mortalité et une estimation est faite de l'animal à l'arrivée dans la structure. A la vente du poney, l'éleveur encaisse la vente et reverse 70% de la plus-value calculée à partir de l'estimation initiale à l'accueillant.

L'accueillant est choisi en fonction de son lieu d'activité pour favoriser la mise en marché du poney. Pour autant, il est libre de ses choix, il estime le potentiel de l'animal et le garde plus ou moins longtemps pour le vendre au moment opportun. C'est un investissement mutuel qui repose sur une relation de confiance entre l'exploitant et l'accueillant.



Travail	Infrastructures	Commercialisation
<p>Les principales tâches concernent l'affouragement, le curage de la stabulation et le tour de surveillance quotidien des animaux dû au parcellaire éclaté. Une large place est accordée à la surveillance bien que les compétences zootechniques de l'exploitant lui permettent de bien maîtriser ce temps.</p>	<p>6 boxes utilisés en cas de besoin</p> <p>Une stabulation pour les poulains au sevrage</p> <p>Un paddock de poulinage autour de la maison</p> <p>Un hangar à fourrage</p>	<p>La commercialisation des produits s'effectue souvent par le biais de son détenteur et sa réputation, d'où l'importance accordée par l'éleveur au lieu de placement des poneys.</p> <p>L'exploitant consacre du temps à la communication pour faire connaître son élevage et ses produits, que ce soit sur internet ou sur les terrains de concours. Le relationnel et le réseau sont des points clefs de la commercialisation.</p>

## Synthèse

**+**

- La compétence de l'exploitant en techniques d'élevage et son expérience.
- Le circuit de commercialisation.
- Un système très économe et des pratiques réfléchies en vue de réduire les coûts.

**-**

- Les débouchés de vente sont un marché de niche.
- Le marché du poney Connemara est très dépendant de la conjoncture européenne, le berceau de la race étant l'Irlande.

### Ce qu'il s'est passé depuis 2012...

La hausse des importations de Connemara à bas prix observée sur les années 2012, 2013 et 2014 a inondé le marché. Malgré un système très économe, les coûts de production des poneys n'étaient plus compétitifs. L'exploitant a décidé de réorienter l'exploitation en conservant le même système d'élevage mais en changeant de race. Le marché visé est de nouveau un marché de niche, innovant et non encore exploité, avec une clientèle différente. Le système de conduite des animaux, de valorisation et de vente restent identiques.

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)