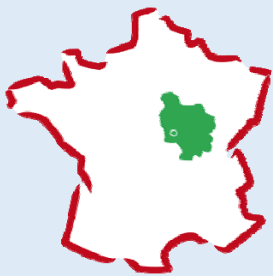




M2 A

COMPRENDRE LES EXPLOITATIONS QUI FONCTIONNENT



Localisation : Bourgogne
Zone rurale défavorisée
15 kms au sud est de Nevers

L'exploitante

- Bac agricole et installation aidée en 2001
- Passionnée par l'élevage et impliquée dans des associations d'éleveurs
- Un bon réseau professionnel et famille de cavaliers de concours complet

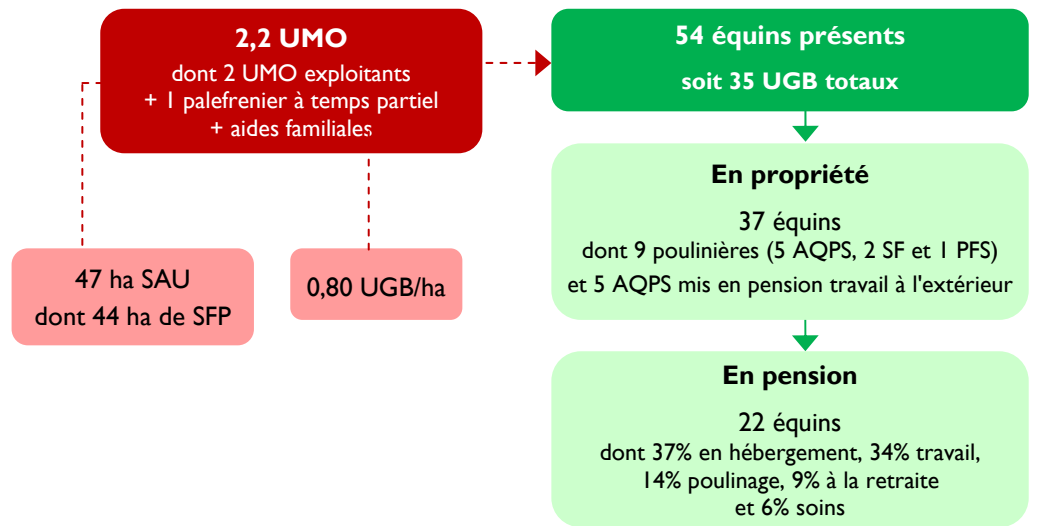
Témoignage de l'exploitante

«
Nous voulons pouvoir vivre heureux de notre passion.
»



Une structure combinant élevage de course et travail de chevaux de sport

Eléments structurels de l'exploitation



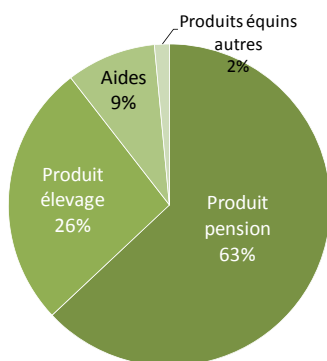
Stratégie

Entre passion et raison : l'élevage de chevaux AQPS et une activité de pensions

- **Les finalités de l'exploitant**
 - Pouvoir vivre sereinement de ma passion de l'élevage
 - Développer puis transmettre un patrimoine et un outil de production viable dans le cadre de la future installation des enfants
- **Les objectifs de l'entreprise**
 - Maîtriser mes investissements et mes coûts
 - Cultiver la convivialité
 - Orienter principalement l'élevage vers la production de chevaux de courses
 - Diversifier mes productions pour assurer le revenu
- **Les règles de fonctionnement de l'entreprise**
 - Adapter ma production à la demande : choix d'étalons commerciaux, développement des pensions pré, création d'un manège et d'une carrière
 - Privilégier l'approvisionnement local en étalons stationnés à proximité de la structure et en achetant les fournitures diverses en direct chez d'autres exploitants
 - Limiter au maximum la main d'œuvre salariée et favoriser l'entraide avec l'exploitant voisin
 - Etre attentif aux opportunités pour faire évoluer l'outil de production

Les produits

Répartition des 132 000 € de produits équins



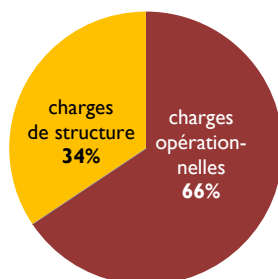
Les produits sont constitués pour près de 2/3 par des produits de pension avec des prestations hébergement, travail et élevage. La vente de chevaux issus de l'élevage et les primes au naisseur représentent 26% du produit.

Le montant total des produits a globalement progressé depuis 2010 grâce à l'augmentation du nombre de pensions, à une meilleure productivité de l'élevage et une mobilisation des aides. Seules 2 juments de sport ont été vendues en 2012 avec un prix de vente oscillant entre 500€ et 7 835 € pour une jument réformée. Les primes naisseurs AQPS compensent l'absence de vente de poulin de courses.

Produit équin/
équin/an
2 440 €

Les charges

Répartition des 91 000 € de charges totales



Charges
de structure
/équin/an
580 €

Charges opérationnelles
/équin/an
1 110 €

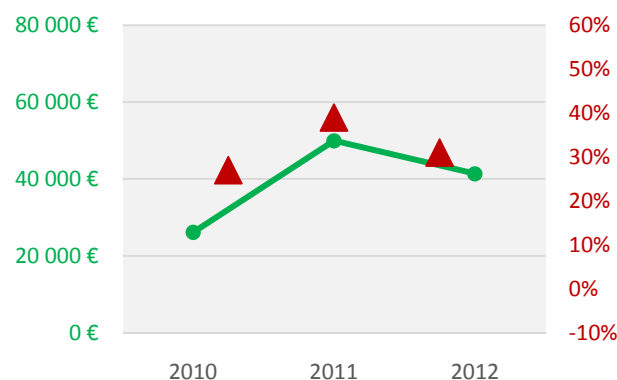
MB/équin présent
1 330 €

■ Les charges de structure sont très stables d'une année à l'autre et le niveau d'endettement reste relativement faible. La charge de main d'œuvre est très basse.

■ La variabilité des charges opérationnelles est liée au coût des concentrés (passage d'une alimentation traditionnelle en 2010 aux concentrés industriels) ; le prix des matières premières a fortement augmenté.

Ratio économique

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



L'efficacité du système est bonne avec un EBE/PB toujours supérieur à 25%. L'EBE progresse grâce à l'augmentation du produit et à une bonne maîtrise des charges. L'EBE/UMO est très bon et le disponible important. Grâce à une activité complémentaire du conjoint, l'exploitant fait le choix d'utiliser ce disponible pour autofinancer de nouveaux projets limitant ainsi le recours à l'emprunt.

Annuités/PB
10 %

Revenu disponible
27 600 €

• Prix moyen cheval vendu (€)*	7 835
• Nbre moyen de ventes / an (dont 1 réforme 500 €)	2
• Age moyen du cheval vendu (ans)	4



Gestion des chevaux

Les chevaux vendus naissent et sont préparés sur l'exploitation. Les primes au naisseur issues de l'activité courses compensent les faibles ventes de poulains.

L'orientation de l'élevage permet de mener les ventes à la fois vers une clientèle de concours complet ou purement courses.

• Fourrage (t/UGB)	3,07
• Concentrés (t/UGB)	1,22
• Autonomie fourragère (%)	60



Alimentation

Le foin est récolté sur l'exploitation « à moitié » avec un voisin éleveur. L'exploitant a cependant recours à l'achat de fourrage, foin et paille. La production d'herbe est insuffisante et la gestion des prairies est un point à améliorer.

Le concentré est acheté en vrac, puis mis en cellule. L'exploitant a opté pour un concentré du commerce depuis 2 ans dans un souci de simplification du travail mais cela impacte le niveau des charges.

• Pensions/équidé présent (%)	41
• Part de la pension dans le produit (%)	69
• Prix moyen pension /jour /équidé (€)	10,57
• Durée moyenne des pensions (jours)	364
• Pension/hébergement et travail (%)	69
• Pension élevage et retraite (%)	31



Pensions

Les pensions proposées sont très classiquement box ; pré ou pré-box. La demande est importante en pension travail, et également croissante en pension pré avec accès aux infrastructures. Tout est inclus dans les tarifs.

Une clientèle de proximité (Nevers), mais aussi du Sud de la France grâce aux performances de la famille en compétition de concours complet.

• Nbre de juments de course mises à la reproduction	7
• Taux de gestation (%)	57
• Taux de productivité numérique (%)	47



Travail

L'emploi de 0.2 ETP salariée est nécessaire pour le curage des boxes 2 fois/semaine. Le travail des chevaux est principalement assuré par le conjoint et le reste de la famille, tous cavaliers. Les soins, l'élevage, l'accueil et les relations clientèles, ainsi que l'administratif sont le domaine de l'exploitant. Les parents ont un rôle important dans la gestion quotidienne, y compris dans l'entretien de la propriété.

Infrastructures

Un manège de 42m x 20m et une grande carrière 60m x 40m de construction récente et une barre d'échographie. 30 boxes et 2 petites stabulations aménagés dans des bâtiments anciens existants. Le curage, l'affouragement s'effectue manuellement.

Commercialisation

La promotion fonctionne autour du bouche à oreille, d'un site internet et d'une page Facebook. La clientèle des courses est principalement attirée grâce aux concours d'élevage et aux présentations des chevaux aux ventes. Des contrats de location avec les entraîneurs sont négociés pour les femelles.

Synthèse

+

- Un bon réseau professionnel et personnel qui permet de développer et fidéliser la clientèle.
- Situation financière saine avec un taux d'endettement faible.
- Les investissements mesurés, progressifs et adaptés.
- Le soutien et la participation active de la famille.
- De vraies compétences en élevage aujourd'hui récompensées au plan national.
- L'exploitant est toujours en réflexion et à l'affût des opportunités.

-

- Une charge de travail importante, qui dépasse le temps plein.
- Des bâtiments peu fonctionnels, peu mécanisés et peu mécanisables.
- Stockage du fourrage limité.
- Maîtrise de certaines charges à étudier, notamment les frais vétérinaires.
- La gestion des prairies est un point qui peut être amélioré.
- La gestion du fumier pour répondre aux normes en vigueur.

Perspectives envisagées par l'exploitant

- Construction d'un bâtiment de stockage pour le fourrage
- Développement des pensions « prés » avec construction d'abris
- Abandon de l'élevage « sport » au bénéfice de l'élevage « courses »
- Préparer l'arrivée des enfants sur l'exploitation

Pistes de réflexions utiles selon le technicien

- Retour à une alimentation traditionnelle pour mieux maîtriser les coûts
- Améliorer la gestion des prairies (entretien, analyse de sols, gestion du pâturage...)
- Envisager un développement commercial pour les produits « courses »

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)

