



REFErences

Réseau Economique de la Filière Equine

M2 B

COMPRENDRE LES EXPLOITATIONS QUI FONCTIONNENT



**Localisation :** Languedoc-Roussillon

**Zone de plaine**

Très proche d'une grande ville de 145 000 habitants

**L'exploitant**

- BAC STE option équitation, DEA information et communication et Brevet d'Etat 1<sup>er</sup> degré
- Expérience de formateur section sport étude et BPJEPS pendant 5ans
- Location d'un centre équestre pendant un an pour se constituer une clientèle puis création de sa structure en 2008

**Témoignage de l'exploitant**

“

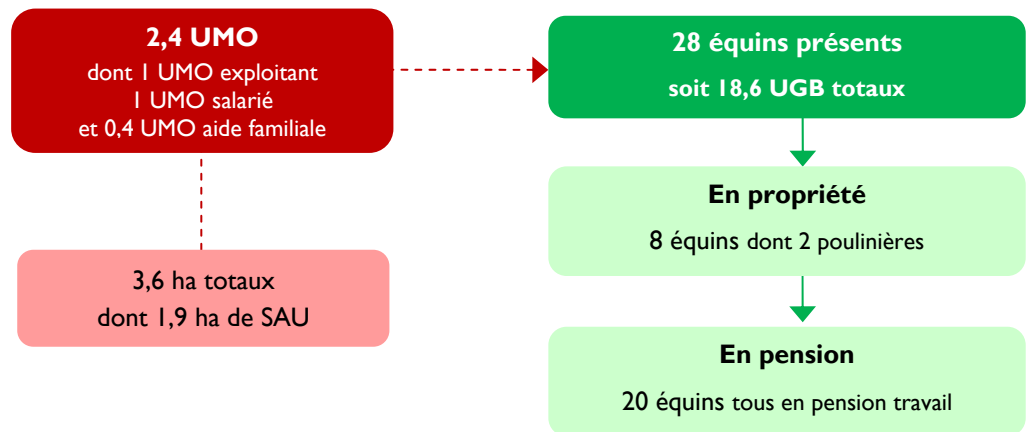
*Cavalier passionné de compétition, je souhaitais mener en parallèle une écurie et pouvoir sortir en concours.*

”



## Une écurie de pension orientée compétition

*Eléments structurels de l'exploitation*



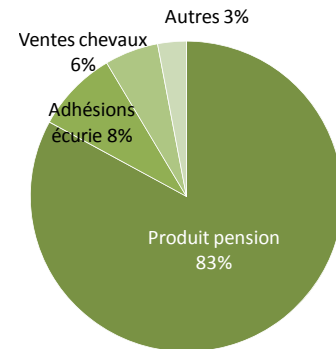
## Stratégie

**Un compétiteur qui porte une attention particulière aux chevaux et aux clients**

- **Les finalités de l'exploitant**
  - Sortir en compétition
  - Etre mon propre patron
  - Avoir une structure à taille humaine
- **Les objectifs de l'entreprise**
  - Privilégier le bien être des chevaux
  - Favoriser un bon relationnel avec la clientèle
  - Couvrir une diversité des pratiques de l'équitation
- **Les règles de fonctionnement de l'entreprise**
  - Etre disponible pour la clientèle
  - Sortir les chevaux en paddocks tous les jours
  - Etre rigoureux dans la gestion de la structure pour combiner les sorties en concours et l'activité de pension

## Les produits

Répartition des 119 000 € de produits équins



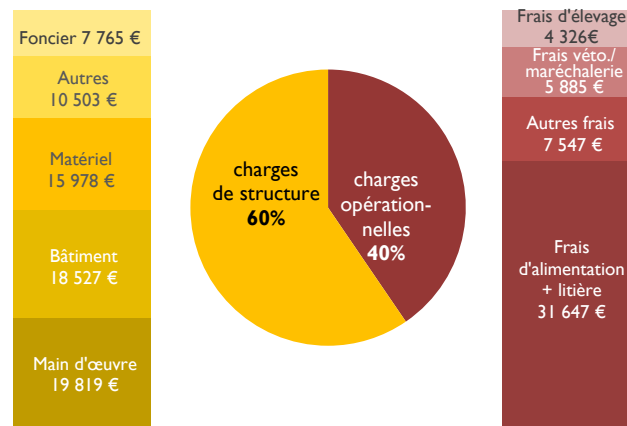
Les produits sont principalement composés de pensions. On notera que dans ces produits sont inclus une heure par semaine de cours. La partie enseignement représente les cours dispensés en supplément des pensions et le coaching.

La vente de chevaux est marginale ; elle résulte de la vente des chevaux de concours de l'exploitant issus de sa petite activité d'élevage. Les produits autres sont composés de produits divers dont les gains en concours et les aides liées à l'embauche d'un travailleur handicapé.

Produit équin/  
équin/an  
**4 250 €**

## Les charges

Répartition des 122 000 € de charges totales



Charges de structure  
/équin/an  
**2 650 €**

Charges opérationnelles  
/équin/an  
**1 760 €**

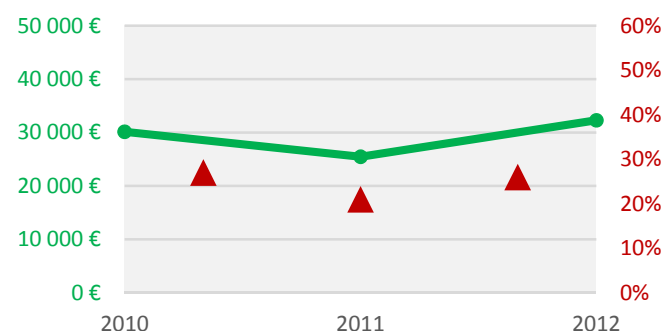
MB/équin présent  
**2 490 €**

■ Les charges de structure sont caractérisées par un poids important de la main-d'œuvre liée à l'emploi d'un palefrenier à temps partiel et d'un apprenti. Les autres charges sont principalement des frais d'entretien. A noter toutefois que l'exploitant a investi dans des installations en cours d'amortissement. Il a donc des emprunts importants.

■ Les charges opérationnelles par équin sont importantes. Elles sont principalement liées à l'alimentation des équidés puisque rien n'est produit sur la structure. Les frais autres sont majoritairement composés de frais d'engagement en compétition.

## Ratio économique

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



L'EBE/UMO et l'EBE/Produit brut varient peu d'une année sur l'autre et restent confortables. Il en est de même pour le disponible qui évolue entre 17 000 et 24 000 euros. On notera cependant que ces résultats très corrects servent pour partie à rembourser les annuités des emprunts de l'exploitation et à réinvestir.

Annuités/PB  
**7 %**

Revenu disponible  
**23 800 €**

|                                   |       |
|-----------------------------------|-------|
| • Prix moyen cheval vendu (€)*    | 8 000 |
| • Nbre moyen de ventes / an       | 21    |
| • Age moyen du cheval vendu (ans) | 7     |



### Gestion des chevaux

L'exploitant a une petite activité d'élevage qui lui permet d'avoir des chevaux de concours qu'il sort en compétition pour son propre compte. Il n'y a pas de politique de développement de cette activité d'élevage, toutefois les sorties en compétition lui servent à entretenir son réseau et se faire connaître. Les chevaux vendus sont des chevaux issus de l'élevage ou a minima valorisé par l'exploitant en compétition.



### Alimentation

L'alimentation est réfléchi pour simplifier les rations et le temps imparti à cette tâche. L'exploitant doit se libérer le maximum de temps pour monter les chevaux en pension. Il n'a pas les surfaces, ni le matériel pour produire lui-même les fourrages, et peu de place pour les stocker. Le foin est donc acheté plusieurs fois par an et une distribution d'aliments industriels adaptés à la nutrition des chevaux compétiteurs est donc prodiguée.

|                            |      |
|----------------------------|------|
| • Fourrage (t/UGB)         | 1,83 |
| • Concentrés (t/UGB)       | 0,26 |
| • Autonomie fourragère (%) | 0    |



### Pensions

Tous les chevaux en pension sont montés par l'exploitant et généralement sortis en compétition par leur propriétaire. Bien que toutes les disciplines soient pratiquées par ces derniers, l'exploitant est spécialisé dans le CSO et sort en circuit professionnel. Il propose aussi du coaching à ses clients.

|  |       |
|--|-------|
| • Pensions/équidé présent (%)          | 71    |
| • Prix moyen pension /jour /équidé (€) | 14,80 |
| • Nbre de jours pension/UMO            | 3 042 |

### Clientèle

Tous les cavaliers possèdent leur propre cheval. La fourchette d'âge de la clientèle va de 15 à 60 ans, avec majoritairement de jeunes adultes. Il y a peu de turn-over dans la clientèle, 75% des clients sont là depuis plus de trois ans et 50% depuis le début.



#### Tarifs 2012 des pensions par mois (€ TTC)

|   |     |
|---|-----|
| Pension travail (5 fois par semaine)          | 510 |
| Pension box avec 1 heure de cours par semaine | 390 |
| Option marcheur 1 jour sur 2                  | 30  |

#### Séance d'enseignement (€/séance)

|                |    |
|----------------|----|
| Extérieur club | 30 |
| Licencié       | 15 |

#### Adhésion écurie (€/an)

100

**Travail**

Un apprenti est présent afin de permettre à l'exploitant de se libérer du temps pour la gestion de la structure. Un palefrenier effectue le nettoyage des boxes.  
L'exploitant passe 3 à 4 heures minimum par jour au travail des chevaux en pension.

**Infrastructures**

26 boxes extérieurs  
Une carrière 72m x 43m  
Un marcheur de 4 chevaux et un rond de longe  
Un soin particulier est apporté au sol de la carrière.

**Commercialisation**

Peu d'action commerciale : un site Internet et organisation de manifestations sur la structure. La notoriété de l'exploitant est due à ses résultats en compétition.

**Synthèse**

**+**

- Résultats économiques correctes qui permettent à l'exploitant de vivre de sa passion.
- L'environnement accueillant de l'exploitation.
- Des infrastructures de qualité.
- Emplacement avantageux à 15 minutes d'un centre ville avec possibilité de venir en bus, le tout dans un cadre rural.

**-**

- La structure repose sur l'exploitant seul (risques de blessures en compétition donc un équilibre fragile).
- Tout le bénéfice est réinvesti dans la structure.
- Pas d'équipe de compétition solide.
- Difficulté à suivre tous les cavaliers sur leurs compétitions à cause de la diversité des pratiques.
- Peu de temps libre pour sa vie privée.

**Eléments envisagés depuis 2012**

- Envisager une stratégie consécutive à la hausse de la TVA : pas d'augmentation des prix mais les cours seront en supplément ?
- Améliorer les résultats sportifs qui font la notoriété de l'écurie.
- Réfléchir à l'opportunité de créer un manège (difficulté à trouver du foncier).
- Réduire les coûts d'alimentation par l'augmentation de la capacité de stockage du foin et l'expérience qui permet de mieux négocier les prix.

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)