

En bref...



Localisation :

Comté de Galway



Contexte

Passion pour la race Connemara et achat de la 1^{ère} ponette en 1968. Installation en 1992, hors cadre familial.

Le chef d'exploitation a une autre activité économique en parallèle. L'élevage équin doit être à l'équilibre et financer le salarié qui assure l'ensemble du travail.

Objectifs :

- Elever pour figurer parmi les meilleurs du studbook
- Avoir une structure qui s'auto-finance
- Produire des poneys polyvalents et « home made¹ »

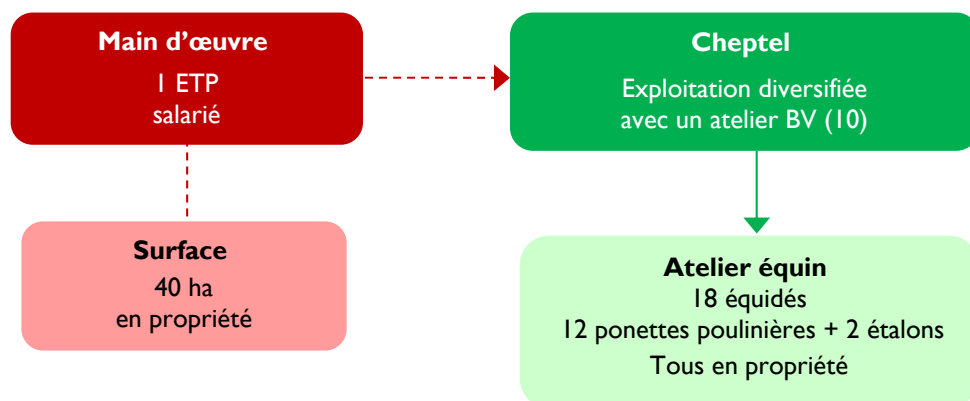
¹ Fait maison. L'éleveur souhaite gérer l'ensemble de la chaîne de production : de la naissance à la compétition afin que les poneys aient la marque de fabrique de l'élevage

Au cœur du système irlandais...

Illustration avec un témoignage d'exploitant

Témoignage n°2

Typologie de l'exploitation



Règles de fonctionnement

- Rigueur de la sélection de la voie femelle
- Le salarié est l'homme clef de la structure
- Pas d'externalisation des services, ni de partenariat
- Choisir le client en fonction du poney et non l'inverse

Reproduction

- Suivi des chaleurs des ponettes avec un étalon souffleur, recours au vétérinaire seulement en cas de besoin spécifique
- Monte naturelle avec les étalons maisons. L'insémination artificielle est utilisée uniquement s'il y a une nécessité d'apporter un courant de sang nouveau.
- Les deux étalons servent d'abord pour les besoins de l'élevage. Ils sont parfois commercialisés car la demande est forte mais cela n'est pas un objectif.
- Surveillance des poulinares sur place et en extérieur dans des pâtures dédiées.
- La saison de monte est établie afin que les ponettes poulinent au plus tôt en avril, au moment de la pousse de l'herbe de printemps

Taux de productivité
2015 :
78 %

En bref...

“ *Conformation and typicity are the most important* ”

L'éleveur attache une importance particulière à la conformation des poulinières et à leur « typicité ». Elles doivent avant tout ressembler aux standards définis par la race : des modèles compacts, un bon équilibre, une tête harmonieuse, un tempérament placide, des canons courts et un rein pas trop long. Le poney Connemara est avant tout un modèle et un tempérament.



5000 €
Prix moyen
poney hongre
4 ans

Pâturage
10 mois
par an

Alimentation

- Herbe pâturée comme aliment de base pour l'ensemble du cheptel
- Pousse de l'herbe managée afin d'avoir un couvert de qualité, suffisant et durable. Les bovins sont complémentaires aux équins et pâturent en premier cycle afin d'éviter l'herbe trop riche aux ponettes.
- Affouragement 2 à 3 mois par an, de janvier à mars, exclusivement composé d'enrubannage produit sur l'exploitation.
- Une ration de céréales est servie, en fonction des besoins, aux animaux rentrés les soirs : les étalons et les poneys en cours de valorisation

Valorisation

- L'exploitant souhaite que la valorisation soit faite sur place afin de limiter les coûts et maîtriser la chaîne de production. C'est le salarié qui assure le débouillage et la valorisation en compétition des poneys.
- Tous les poneys sont débouillés à 3 ans avec des séances de longe puis de longues rênes pendant un mois.
- Du temps est consacré à la phase de débouillage, les poneys sont observés et jugés. Les plus mauvais partiront rapidement en direction des centres équestres. Seuls ceux correspondants aux exigences du studbook et ayant un potentiel sportif suffisant seront sortis en compétition.
- Les sorties en compétition débutent à 4 ans et peuvent aller jusqu'aux 8 ans de l'animal. La vente intervient au cours de cette période, au moment le plus opportun.

Commercialisation

- L'exploitant gère la commercialisation. Le berceau de race du Connemara est irlandais mais le marché national est faible car saturé. Les produits sont surtout exportés en Europe (Italie, Danemark, France), mais aussi à l'international (Etats-Unis).
- L'adéquation poney-client est un élément clef. La satisfaction client est le principal vecteur de promotion de l'élevage. L'exploitant ne vend jamais un poney qui ne correspond pas au profil du cavalier-acheteur.
- Les compétitions sont une vitrine et un bon moyen de garder les relations avec les clients.
- La communication est assurée par l'exploitant : site internet et page Facebook afin de maintenir un contact avec la clientèle étrangère.

Janvier 2017
Référence Idele : 00 17 602 002

Crédit photos : Aline Decouty

Réalisation : Katia Brulat (Institut de l'Élevage)

Rédaction : Aline Decouty (Institut de l'Élevage)

RÉFÉRENCES - Réseau Économique de la Filière Équine

