



En bref...



Localisation :

Province de Frise
30 km de la mer de Wadden



Contexte

1972 : réorientation de la structure vers les équins
Auparavant commerce de vaches laitières

Objectifs :

- Avoir les meilleurs étalons de sport (CSO)
- Elever pour le haut niveau
- Etre rentable
- Gérer l'exploitation en famille

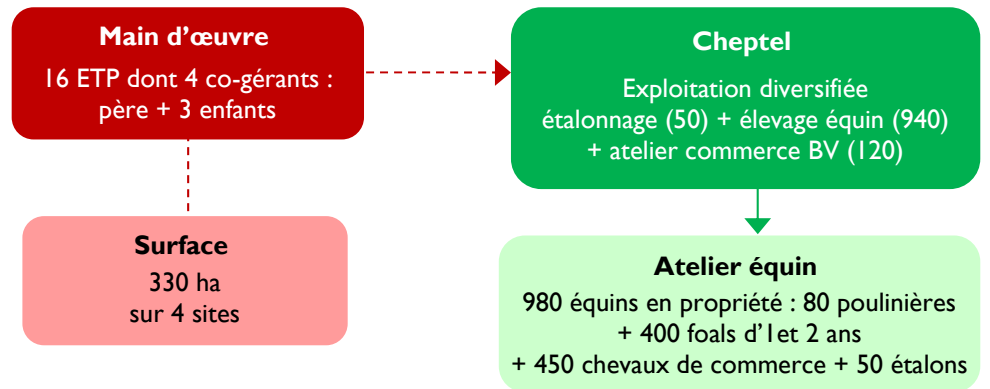
Prix saillie :
800 à
2500 €

Au cœur du système néerlandais...

Illustration avec un témoignage d'exploitant

Témoignage n°2

Typologie de l'exploitation



Règles de fonctionnement

- Penser simplification du travail et maîtrise des charges
- Acheter des foals mâles en nombre tous les ans
- Maîtriser la chaîne de production dans son ensemble
- Avoir des liens commerciaux sur tous les continents

Reproduction

Partie étalonnage

- Saison de monte : période de haute activité. Collecte des 50 étalons tous les 2 jours.
- L'un des gérants se déplace dans les élevages pour inséminer lui-même les juments des clients néerlandais
- Présence d'un vétérinaire sur place pendant la saison de monte. 3 missions : superviser la collecte des étalons, assurer le suivi des chaleurs des 80 juments en propriété et dispenser ce service pour les éleveurs locaux (tarif négocié)
- 15 aout : fin de la saison de monte et début de la récolte des étalons pour la congélation de la semence

Partie élevage

- Meilleures juments du troupeau orientées vers les jeunes étalons en propriété. L'objectif est de soutenir les reproducteurs qui débutent
- Choix des étalons non limité à ceux en propriété : achat de semence à l'extérieur si étalon performer intéressant pour le commerce
- Les poulinages se font en boxe individuel avec sortie en troupeau quotidienne

Forfait
chaleur :
130 €/Jument

En bref...

“ The aim is to sell semen ”

Le commerce de chevaux est un sous-produit de l'exploitation. L'objectif principal est d'être étalonnier. Pour avoir les meilleurs étalons, les exploitants sélectionnent les reproducteurs de demain parmi un large panel de chaque génération. Des foals mâles sont achetés en nombre aux meilleurs éleveurs européens puis élevés jusqu'à 2,5 ans. Une fois la sélection faite, les non-retenus sont commercialisés pour ne pas perdre d'argent.



2016 :
200 chevaux
vendus au
Mexique

Conduite du cheptel

- Rationalisation des temps de travaux : curage mécanisé, manipulation au parc de tri, changement d'herbages en bétailière, maréchalerie en cage de contention.
- Pâturage 6mois/an de mai à octobre
- Conduite en stabulation le reste de l'année: poulinières : lot de 10 ; yearlings : lot de 30 à 50. Seuls les étalons au travail sont en boxes individuels.
- Enrubannage distribué à volonté et apport de minéraux à tous les équidés. Seuls les étalons au travail ont un régime spécifique : foin + granulés industriels.

Valorisation

- Au sevrage, achat de 150 foals mâles par an en plus des 70 foals nés sur l'exploitation.
- A 2,5ans, sélection des animaux sur la conformation et le potentiel:
 - 20% les moins bons : vendus rapidement et sans valorisation.
 - 60% « moyens » : débouffés et valorisés sous la selle puis vendus « clefs en main »
 - 20% les meilleurs : présentés à l'approbation étalon. Les approuvés sont conservés en propriété, les non-approuvés sont castrés, valorisés sous la selle et vendus.
- Les mâles approuvés étalons continuent d'être sortis en compétition par les 2 cavaliers internationaux salariés.

Achat de
150 foals
mâles/an

Commercialisation

- Un soin particulier est apporté à la promotion des étalons : site internet, page Facebook, plaquettes, portes ouvertes annuelles et représentation de l'élevage sur les concours internationaux. Les résultats en compétition des étalons et de leurs produits contribuent à cette promotion.
- La relation client est un facteur clef de réussite. Les gérants souhaitent être à l'écoute des besoins et remarques : « Un client satisfait en attire deux nouveaux ».
- Une logistique pointue est mise en œuvre pour envoyer la semence des étalons en frais dans toute l'Europe et en congelé dans le monde entier.
- Les ventes de chevaux sont principalement réalisées à l'export et en lot à des professionnels. Quatre commerciaux salariés ont des pays de prédilection et un portefeuille clients qu'ils entretiennent.

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

