



Repérer et découvrir de nouvelles trajectoires d'exploitation

Une expérience récente conduite dans le cadre du Réseau Équin

Trot, galop, traction, lait d'ânesse, écurie active, écurie partagée, écopâturage, une dizaine d'exploitations a fait l'objet d'une étude récente pour découvrir et mieux comprendre leur fonctionnement.

L'enjeu de ce travail était d'explorer de nouveaux systèmes ou modes de fonctionnement pour la gestion des chevaux et du foncier, non étudiés dans l'actuel réseau équin national¹. Il s'agissait d'élaborer des premiers repères et d'identifier des trajectoires d'exploitation intéressantes qui pourraient faire l'objet d'un suivi plus approfondi dans le nouveau dispositif.

C'est à partir de quelques entretiens semi-directifs et en s'appuyant sur l'approche méthodologique du réseau qu'ont été décrites ces différentes trajectoires d'exploitations. Vous pourrez ainsi retrouver pour chacune d'entre elles : les éléments structurels, les principales étapes d'évolution de l'exploitation, les chiffres clés liés à la spécificité étudiée, un descriptif de leur fonctionnement, des indicateurs économiques et une analyse des principaux atouts, faiblesses et facteurs clés de réussite de ces structures.

Ces premiers repères technico-économiques vous permettront de mieux appréhender ces différentes orientations.

¹ Le réseau équin est un dispositif national regroupant des exploitants volontaires, sélectionnés et des conseillers spécialisés pour élaborer des références technico-économiques pour le conseil et la prospective. Ce dispositif est renouvelé pour la période 2020-2024.

SOMMAIRE

10 TRAJECTOIRES D'EXPLOITATIONS

• Écuries actives

1. Une écurie active avec du pâturage pour le confort des chevaux et des hommes Page 4
2. Évolution du mode d'hébergement des équidés pour améliorer le bien-être et rationaliser le travail Page 8

• Lait d'ânesse

3. Un élevage de baudet du Poitou avec production de lait d'ânesse valorisée sous forme de cosmétiques Page 12

• Traction équine

4. Traction asine : utilisation de l'énergie animale en maraîchage et culture de plantes aromatiques et médicinales Page 16

• Course, galop, trot

5. Dans les coulisses d'une écurie de courses spécialisée en obstacles (entraînement, valorisation et commerce) Page 20
6. Une écurie de galop spécialisée en obstacles Page 24
7. Une écurie d'entraînement de chevaux de courses trotteurs Page 28

• Gestion du foncier

8. Innover en filière sport : écurie de valorisation et de commerce avec diversification de l'élevage Page 32
9. Innover en filière sport : s'associer pour partager un outil de travail performant Page 36

• Éco-pâturage

10. Réduire les charges d'alimentation grâce à l'éco-pâturage Page 40

LEXIQUE

UMO : unité de main-d'œuvre, 1 exploitant à temps plein= 1 UMO

ETP : équivalent temps plein, 1 exploitant à temps plein= 1 ETP

UMO totale : il s'agit de toutes les personnes qui travaillent sur la structure (exploitants, salariés, aides familiales en équivalent temps plein)

Equidé du centre équestre : il s'agit des chevaux et des poneys utilisés quotidiennement pour la partie enseignement

Travail d'astreinte (TA) : travaux effectués quotidiennement, non reportables, ils se comptabilisent en heures.

DAC : distributeur automatique de concentrés

GFA : groupement foncier agricole

Billon : la culture sur billon est une méthode de semis s'effectuant sur des buttes permanentes. Elle a pour objectif de réduire le travail du sol, améliorer sa structure, et réduire l'application de fertilisants et d'herbicides.

Outils animés : il s'agit d'outils nécessitant une énergie supplémentaire pour la mise en action de leur mécanisme fonctionnel.

Foal sharing : un contrat qui associe d'une part le propriétaire de la jument poulinière et d'autre l'éta lonnier, les deux parties se partagent les frais de naissance et d'élevage du poulain jusqu'au sevrage et sont tous les deux copropriétaires du poulain.

French chaser : ce sont des chevaux d'obstacles de qualité issus et élevés en France.

UGB : unité gros bétail, 1 cheval de selle = 0,65 UGB, 1 poney CD = 0,50 UGB

SAU : surface agricole utile en hectares, il s'agit des surfaces destinées à la production agricole, c'est-à-dire les surfaces en herbe et les surfaces en culture

PB : produit brut, il s'agit de l'ensemble des produits de l'exploitation y compris les aides

Charges opérationnelles équin es : ce sont toutes les charges liées aux soins des équidés (alimentation achetée, frais vétérinaire, frais de maréchalerie, frais de commercialisation, frais de valorisation des chevaux, frais d'assurance animaux)

Charges de structure : ce sont les charges fixes liées à la main d'œuvre, à l'entretien des bâtiments, du matériel, du foncier, mais aussi les frais de carburant, de gestion inhérents au fonctionnement de l'exploitation

EBE : excédent brut d'exploitation (= produits - (charges opérationnelles + charges de structure hors amortissements et frais financiers)). Cet EBE doit permettre de rembourser ses annuités, de dégager un revenu pour l'exploitant et de faire de l'autofinancement.

EBE/PB : il s'agit d'un indicateur d'efficacité économique

**TRAJECTOIRE
D'EXPLOITATION**

N°1

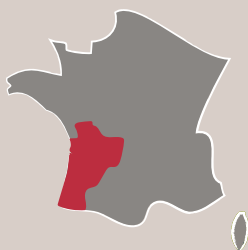
FOCUS SUR...

Écurie active

FILIÈRE ÉQUINE

Centre équestre
et pension hébergement

RÉGION



L'ÉCURIE ACTIVE EN BREF...

L'écurie active est un concept allemand dont l'objectif est d'offrir aux chevaux logés en groupe des conditions de vie qui respectent leur nature tout en allégeant la charge de travail. La structuration de l'espace permet de détenir un nombre important de chevaux sur une surface modeste (1 cheval = 100m² d'espace de vie + 10m² de couchage).

Il n'y a pas toujours un accès à une pâture. L'écurie active est équipée de systèmes automatiques pour la distribution de nourriture, permettant la gestion individualisée de chaque cheval, avec la possibilité de fractionner le repas total en autant de petites quantités que le souhaite le cheval. Il permet aussi de repérer très vite un cheval qui s'alimente différemment. Les différents points d'intérêt sont répartis de façon à obliger les chevaux à se déplacer pour accéder aux ressources.

Les installations sont assez techniques et nécessitent un entretien régulier : sol stabilisé ou revêtement en caoutchouc, aires de détente en sable, abris artificiels, colliers connectés pour la gestion individualisée des rations... (source : Guide des bonnes pratiques pour le Bien-être équins).

Une écurie active avec du pâturage pour le confort des chevaux et des hommes

L'écurie active, comme alternative, à la gestion des chevaux du centre équestre et de l'écurie de pension

Une gérante de centre équestre et écurie de pension qui a développé son activité progressivement et qui a fait évoluer ses installations pour être au plus proche des besoins fondamentaux du cheval et pour simplifier le travail. Son objectif aujourd'hui est d'avoir 100 % de ses équidés à l'extérieur toute l'année, c'est pour cette raison qu'elle a entrepris un projet d'écurie active en 2017 qui accueille une quarantaine de chevaux aujourd'hui avec la mise en place du pâturage tournant récemment sur 15 ha attenants à l'écurie active.

Données repères 2019

Statut : individuel

Main d'œuvre : 3 UMO

- une gérante à 1 ETP
- un palefrenier à 0,85 ETP
- 2 apprenties à mi-temps, soit 1 ETP
- une secrétaire indépendante pour l'administratif pour 0,15 ETP

Surfaces :

17 ha de SAU dont :

- 15 ha de prairies de pâturage
- 5 000 m² d'écurie active
- 2 ha de paddocks

+ Accès à des surfaces familiales uniquement pour faire du foin (60 ha de surface de fauche sur l'exploitation voisine)

147 licenciés dont 30 compétitions

Nombre d'équins (cheptel 2018/2019) :

54 têtes au total dont 21 poneys et 33 chevaux, 25 équidés sont pris en pension

Infrastructures : une carrière 30 x 60 m, un manège 43 x 20 m avec 18 boxes, toiture photovoltaïque - marcheur
Une stabulation poney

Chiffres clés de l'activité 2019

Ecurie active : 40 équidés du centre équestre et de la pension sur 5000 m² d'aire stabilisée : 135 m² /équidé

Stabulation libre et abris extérieurs

Alimentation en concentré individualisée grâce à un robot distributeur, foin en libre distribution

Types d'équidés présents :

40 équidés dont 24 chevaux et 16 poneys de loisir et de compétition, 21 d'entre eux sont en propriété. Les effectifs augmentent dans l'écurie active depuis 2 ans.

Temps de travail d'astreinte : estimé à 7 h/semaine pour 40 chevaux

Tarifs pension :

Ecurie active : 290 € TTC (180 € TTC pension 100% pré auparavant), pré box hors écurie active = 320 € TTC)

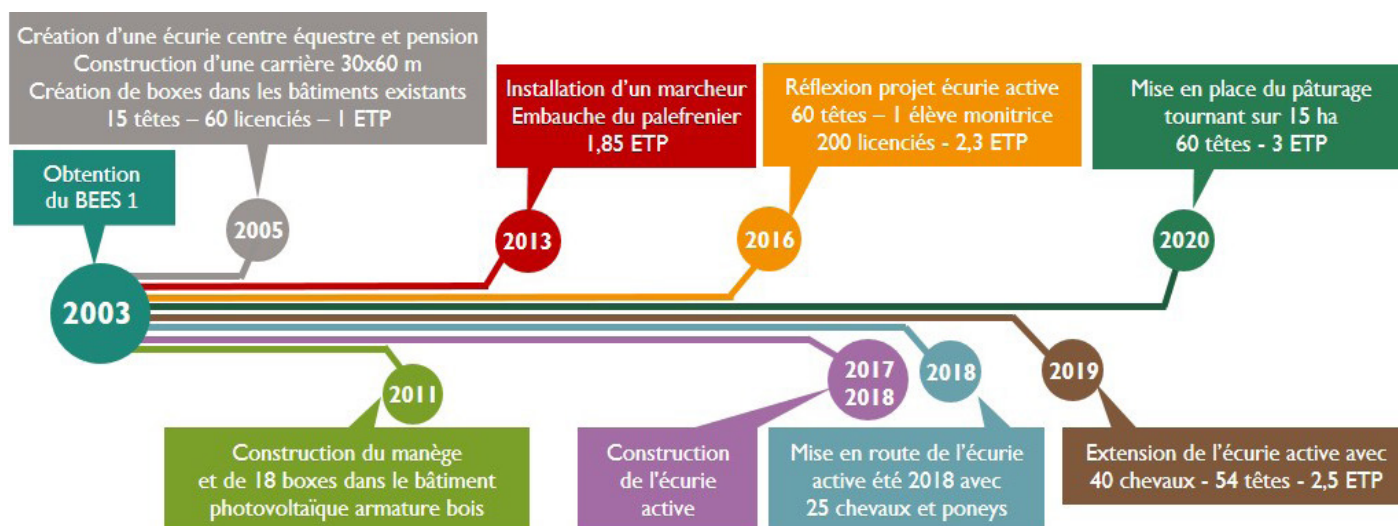
Historique de l'exploitation

Après un Bac S et l'obtention du BEES1 en 2003, la gérante s'installe en 2005 sur une partie des terres familiales de l'exploitation céréalière et viticole. Elle développe une activité de centre équestre avec enseignement et pensions. Une carrière de 30 x 60 m est construite, les chevaux et poneys sont logés dans l'ancien corps de ferme. Le cheptel augmente progressivement avec le nombre de licenciés. Le centre équestre compte environ 15 équidés et 60 licenciés pour 1 ETP.

Les infrastructures se développent au fur et à mesure : un manège de 43 x 20 m avec panneaux photovoltaïques et une écurie de 18 boxes en 2011, un marcheur est installé en 2013.

En 2016, le centre équestre compte alors 200 licenciés pour 2,3 ETP et 60 équidés, le rythme de travail est élevé, le curage des boxes manuel prend beaucoup de temps. En 2017, la gérante se lance alors dans un projet d'écurie active et visite des structures l'ayant mis en place en France. Pour entreprendre ensuite dans ce projet de conception, elle se fait accompagner par une entreprise spécialisée sur ce concept. Les premiers chevaux sont introduits dans l'écurie active au cours de l'été 2018 qui reçoit alors environ 25 chevaux. Une extension est réalisée courant été 2019 afin d'accueillir la quasi-totalité des chevaux du centre équestre et des pensions.

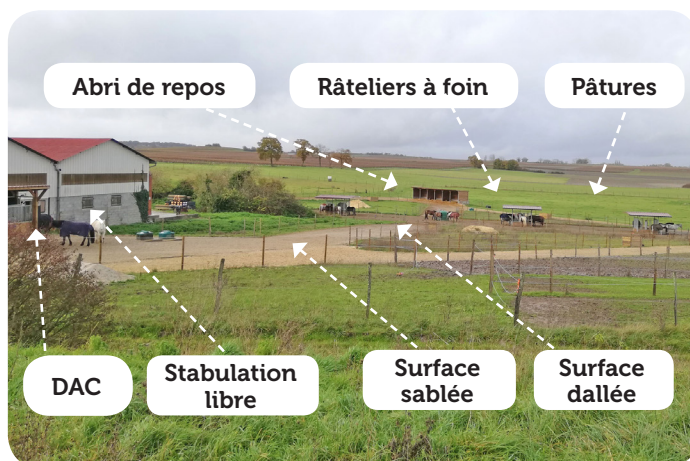
Quelques dates clés



Spécificités point par point

Les installations de l'écurie active

- 1 partie sablée et 1 partie dalles caoutchouc : 5000 m²
- 1 stabulation libre existante 15m x 10m
- 1 abri extérieur de repos en bois 3m x 18m, soit 3 stalles de couchage de 3m x 6m
- 1 robot distributeur de concentrés
- 4 râteliers libre-service couverts fixes avec foin à volonté et 2 cloches à foin mobiles en plastique + filets à mailles
- 3 abreuvoirs buvette à boules antigel
- 1 accès à 15 ha de pâturage tournant
- 7 paddocks en rotation tous les 5 jours dont « 1 paddock parking » pour l'été



Coût total de l'investissement de l'écurie active : 166 000 €

(terrassement, concept, matériel, montage en auto-construction avec l'aide d'un auto-entrepreneur)

soit 4 150 €/équidé.

• Module alimentation : DAC, silos, 25 colliers, système informatique, abris, barrières auto, abreuvoirs, filets à foin	22 000 €
• Abris bois repos et râtelier	15 000 €
• Dalles caoutchouc, terrassement et plateforme	66 000 €
• Electricité et barrière	3 800 €
• Main-d'œuvre auto-entrepreneur	4 500 €
• Agrandissement de l'écurie active (en symétrie de la 1ère unité hors DAC)	55 000 €

Gestion de la cavalerie

L'écurie active accueille à la fois les chevaux du centre équestre et de la pension.

L'introduction des animaux est réalisée individuellement, les chevaux sont déferrés à l'arrière, les hongres cohabitent avec les juments. Ils sont tondus en tonte de trait avec couvertures l'hiver.

Les chevaux sont sortis individuellement pour leur travail, les jeunes enfants -12 ans ne vont pas dans l'écurie active, les autres cavaliers sont toujours accompagnés.



Côté travail, l'astreinte est différente selon l'accès ou non aux surfaces de pâturage.

Au total, cela représente environ 7 heures par semaine sur l'année.

L'hiver, l'entretien de la partie stabilisée est plus conséquente. Il comprend le ramassage des crottins sur la partie stabilisée (1heure/jour) et le passage de la balayeuse sur la fourche du tracteur sur la partie dallée (1 heure tous les 2 jours).

Côté alimentation, il faut compter par semaine, 3 heures pour faire le plein des râteliers, 2 heures pour faire le plein du nourrisseur et 1 heure pour remplir les abreuvoirs.

A cela s'ajoute, la gestion des couvertures l'hiver ou des bonnets l'été pour environ 2 heures par jour.

Le temps pour l'entretien et l'alimentation est moindre en période de pâturage, cependant, il faut plus de temps pour gérer les pâtures et aller chercher les chevaux au pré.

Quelques indicateurs de fonctionnement

Résultats économiques

Chiffres globaux (compta clôture Août 2019)

Produit brut total	157 000 €
Produit brut/UMO totale	52 300 €
Produit brut/équidé présent	2 900 €
Charges opérationnelles	75 000 €
Charges de structures (hors amortissements et frais financiers)	54 760 €
Amortissements matériel et bâtiments	50 000 €
EBE/PB	17 %
EBE/UMO associée	27 240 €

L'économie de charges opérationnelles est estimée à 20 000 € par an avec l'écurie active, par exemple la consommation de paille a été divisée par 2. Cependant, le peu de recul ne permet pas encore de juger de la rentabilité de cet investissement.

Impact environnemental, bien-être, social (travail, pénibilité)

Bien-être animal, confort de travail

Analyse stratégique

 Forces	 Faiblesses	 Opportunités	 Menaces
<ul style="list-style-type: none"> • Concept modulable, structure évolutive • Meilleure connaissance des chevaux et de l'organisation d'un troupeau • Adaptation aux besoins individuels de chaque cheval • Amélioration de la santé et du comportement des chevaux, plus calmes, favorisant la sécurité des cavaliers en cours • Avec les sols stabilisés, les chevaux sont propres l'hiver, ce qui facilite leur pansage • Gain en temps de travail 	<ul style="list-style-type: none"> • Concept coûteux même avec auto-construction • Être vigilant aux périodes de transitions alimentaires pour limiter les risques de fourbures, coliques • Nécessite du temps pour aller chercher les chevaux avec les clients, surtout l'été • Petites blessures parfois (morsures ou coups de pied) : demande d'avoir des boxes pour guérison • Gestion des couvertures à l'extérieur (budget et temps nécessaire) • Gestion des chevaux aux pieds sensibles avec des ferrures en plastique aux antérieurs et aux postérieurs 	<ul style="list-style-type: none"> • Être leader sur la région • Répondre aux attentes sociétales en terme de bien-être animal 	<ul style="list-style-type: none"> • Rentabilité de l'investissement • Savoir expliquer les principes de ce concept et ses intérêts pour les équidés à la clientèle • Peu de surfaces ombragées en cas de températures élevées l'été

“ Regard d'éleveur

L'écurie active répond à ma volonté d'enseigner une équitation respectueuse des animaux. Mon objectif était de voir tous mes chevaux dehors, on y est presque ! Ce concept me permet de régler mon problème d'individualisation de la ration et celui de la portance des sols en hiver pour les chevaux exclusivement au pré.

En plus, j'ai diminué mon temps de travail, avant je gérais des boxes dans des anciens bâtiments, ce qui demandait beaucoup de travail manuel. Aujourd'hui, je pourrais gérer seule jusqu'à 60 chevaux sur cette écurie active sans investissement supplémentaire. Avec le peu de recul sur ce fonctionnement, l'observation des chevaux et la patience sont les clés de réussite du projet et m'ont permis d'adapter progressivement les chevaux à ce nouveau concept. J'en apprend encore tous les jours sur le comportement des chevaux en troupeau et sur leurs besoins, je me suis prise au jeu et cela me passionne... Je recommande aux futurs porteurs de projets de bien suivre leur projet de la conception à la mise en œuvre afin de limiter les coûts d'investissements. L'auto construction nous a permis de diminuer le budget total par 3.

”



Facteurs clés de réussite

- Auto-construction
- Observation des animaux
- Adaptation permanente
- Gestion de la clientèle et pédagogie
- Nourrir le plus possible avec de l'herbe au printemps avec la mise en place du pâturage tournant

Ce travail a été réalisé par Anne-Laure Veysset de la Chambre d'agriculture de la Charente, pour le Réseau national Économique de la Filière Équine

Contact : anne-laure.veysset@charente.chambagri.fr

Document édité par l'Institut de l'Élevage – Juillet 2020 - Référence Idele : 00 20 602 009

Mise en page : Katia Brulat (Institut de l'Élevage)

Crédit photos : Anne-Laure Veysset

RÉFÉRENCES - Réseau Économique de la Filière Équine



TRAJECTOIRE D'EXPLOITATION

N°2

FOCUS SUR...

Écurie active

FILIÈRE ÉQUINE

Écurie de pension valorisation,
centre équestre
et centre de formation

RÉGION



L'ÉCURIE ACTIVE EN BREF...

Ce concept permet de respecter les besoins physiologiques du cheval en termes de déplacement, de mode d'alimentation et de pouvoir libérer du temps pour les personnes qui y travaillent. L'objectif est de séparer les points d'intérêts que sont la zone de repos, d'alimentation, d'abreuvement et nourrir les chevaux plusieurs fois par jour à l'aide de mangeoire automatisée. De cette façon, ils sont amenés à se déplacer plus souvent que dans des hébergements traditionnels box/paddock. Ce qui aura un impact significatif sur leur santé et sur leur comportement.

Évolution du mode d'hébergement des équidés pour améliorer le bien-être et rationaliser le travail

L'écurie active comme alternative à la gestion des chevaux du centre équestre et de formation

Nous voulions supprimer la contrainte de travail quotidien du curage des box et mieux prendre en compte le bien être du cheval. À terme, d'ici 5 à 6 ans, nous pensons arrêter de loger les chevaux en box. Nous souhaitons travailler pour les clients avec plus de services pour développer la partie formation. Nous proposons actuellement des formations moniteur BPJEPS et Brevet Fédéral d'Encadrement d'Equitation Ethologique mais nous aimerions proposer d'autres formations comme groom ou cavalier en travaillant sur le bien-être. Nous souhaitons nous distinguer en créant un pôle de formation reconnu sur le bien-être équin et notamment sur le mode d'hébergement des équidés avec une gamme diversifiée de formations.

Données repères

Statut : SARL

Main-d'œuvre : 3,6 UMO

- 1 gérant salarié à 1 ETP
- une monitrice salariée à 1 ETP
- une seconde à 0,6 ETP
- 1 palefrenier à 1 ETP

Surfaces :

25 ha de prairies naturelles

Nombre d'équidés en 2020 :

90 équidés dont 20 chevaux pris en pension
Sur 70 équins en propriété, 38 sont consacrés à l'enseignement (28 poneys et 10 chevaux), les autres sont des chevaux d'élevage et de commerce

141 licenciés

Infrastructures :

Une carrière en sable de 65 x 80 m avec arrosage automatique
Une carrière éclairée en sable de 40 x 44 m avec éclairage et arrosage automatique
Un manège de 65 x 20 m éclairé
Un rond d'Havrincourt de 15 x 30 m
Un spring garden avec plus de 100 obstacles naturels

Chiffres clés de l'activité

20 équidés du centre équestre et de la formation sur 3500 m² d'aire stabilisée : 175 m² /équidé

Installations :

Un Distributeur Automatique de Concentrés (DAC), individualisation de la ration.

Abris à foin avec 40 passages de têtes, zones d'abreuvement et de roulade
2 abris extérieurs

Types d'équidés présents :

20 équidés de 4 à 20 ans dont 10 poneys CD du club, 5 juments pour la formation en propriété et 5 juments appartenant à des propriétaires
Tous sont déferrés
Effectif stabilisé depuis 1 an

Tarif pension 2019- 2020 avec accès aux installations :

350 €ttc /mois écurie active
390 €ttc / mois box sans sortie paddock
490 €ttc / mois avec sortie paddock

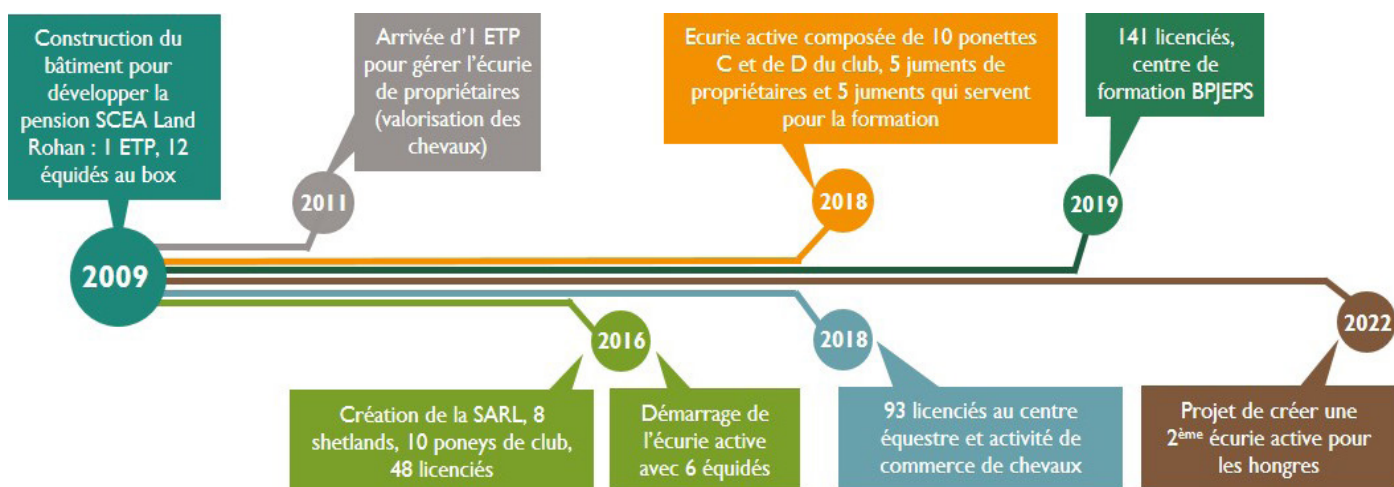
Temps de travail d'astreinte pour l'alimentation (en moyenne sur l'année):
5,5 heures par semaine pour 20 chevaux soit 17 minutes par équidé et par semaine

Historique de l'exploitation

L'exploitante a créé une écurie de pension hébergement en 2009 avec des prestations de travail des chevaux à partir de 2011. L'activité d'enseignement se développe en septembre 2016 avec 18 poneys pour 48 licenciés. Soucieuse du bien être équin et de la diminution du temps de travail d'astreinte sur la structure, l'exploitante a souhaité mettre en place rapidement une écurie active. Elle a mené ce projet, accompagné d'une entreprise spécialisée dans la conception et la mise en place de ce concept.

L'écurie active a accueilli les 6 premiers chevaux en décembre 2016. À sa création, un bâtiment existant attenant à la parcelle a servi de support pour créer la structure. Il a été ensuite supprimé et remplacé par d'autres espaces d'abris et de zones d'affouragement pour faciliter la circulation des équidés. Un second projet d'écurie active pour les hongres est en cours de réflexion.

Quelques dates clés



Spécificités point par point

Les investissements

• Sol stabilisé sur 2 500 m ² (graviers, cailloux et sable)	50 000 €
• DAC couvert	18 000 €
• 2 rateliers	11 000 €
• 2 abris ouverts de 15 m x 4 m	6 500 €
• Clôtures et fils existants	-
85 500 €, soit 4 275 €/équidé	



L'organisation du travail

Le distributeur automatique en concentrés



Un Distributeur Automatique de Concentrés avec un aliment complet a été installé. La distribution quotidienne est en moyenne de 1,4 kilos, soit 3,5 litres pour les chevaux et 0,7 kilos, soit 1,8 litres pour les ponettes. 5 ponettes

n'ont pas de complémentation car elles ont un bon état corporel. Le cycle d'alimentation est de 24 heures avec un maximum de 500 g/repas. Les paramètres choisis sont modifiables en fonction de chaque équidé. Le suivi de la consommation de concentrés est journalier. Si le cheval revient régulièrement, il aura un minimum de ration, soit un tour de vis, environ 200 g. L'adaptation des chevaux au DAC n'a pas posé de souci. Les juments qui sont au travail, sont montées 3 fois par semaine et consomment 6 litres au box contre 3 litres en écurie active. La consommation de concentrés a été diminuée de moitié.

La distribution du fourrage

L'exploitation dispose aussi de deux grands rateliers à fourrages. L'approvisionnement en bout est idéal pour laisser de la place à chaque cheval. La surface linéaire est de 33 mètres pour 20 équidés.

La consommation de foin est de 10 kilos par cheval en 2 repas au box contre 12 à 14 kilos de foin consommé cela s'explique par plus de disponibilité du fourrage. L'utilisation des filets n'a pas été conservée car elle était trop exigeante en temps dans sa mise en oeuvre.

Le curage et le travail d'astreinte

Le curage manuel autour des rateliers se fait 2 fois par semaine, soit 3 heures de travail par semaine. Le curage est mécanique avec une mini pelle pour enlever les tas de crottins tous les 2 à 3 mois. Le travail d'astreinte est de 21 heures par semaine pour nourrir et sortir au paddock les 15 chevaux au box (3 heures par jour) contre 5,5 heures par semaine pour les 20 équidés présents dans l'écurie active.



Quelques indicateurs de fonctionnement

Résultats économiques

Chiffres globaux 2019/2020 avec une structure en pleine évolution en termes de foncier et de main d'œuvre.

Le montant des charges globales s'explique par la reprise de foncier de 50 ha et de bâtiments.

Produit brut total	186 000 €
Produit brut/UMO	51 700 €
Charges globales (opérationnelles, de structure, amortissements et frais fin.)	170 000 €
EBE/UMO	20 000 €
EBE/PB	11 %

Impact environnemental, bien-être, social (travail, pénibilité)

Bien-être animal et confort de travail



Analyse stratégique



Forces

- Une surface réduite avec un nombre de chevaux important
- Les chevaux sont libres et peuvent circuler librement ce qui favorise une activité physique régulière et en douceur
- Des chevaux plus calmes
- La distribution automatique d'aliments évite aux chevaux de s'ennuyer et répond au besoin naturel de manger souvent, des aliments différents
- Diminuer le travail d'astreinte (curage, alimentation...)
- Permet de diminuer certaines pathologies : ulcères, arthrose



Faiblesses

- Prévoir une phase d'adaptation (lieu, période) pour les équidés entrants
- Difficulté à gérer des lots de femelles et de mâles en même temps
- Améliorer la stabilisation du sol lié à l'entretien



Opportunités

- Mieux prendre en compte le bien être du cheval
- Diminuer le travail d'astreinte des salariés et réduire la pénibilité
- Première écurie active dans la région



Menaces

- La pédagogie est importante, il faut expliquer clairement les choses et se positionner en tant que professionnel auprès des clients

“ Regard d'éleveur

Le passage à l'acte n'est pas si simple; il faut convaincre les propriétaires, faire de la pédagogie. Sur notre structure, il faut améliorer la stabilisation du sol, c'est un frein au développement de l'écurie active car nous proposons des prestations haut de gamme avec un solarium. Il faut également penser aux abris pour les propriétaires qui viennent chercher leurs chevaux et leur prévoir une barre de préparation. Les juments n'ont pas de baisse de performance en compétition en étant dans l'écurie active. Bien réfléchir au projet initial, prévoir un point d'eau éloigné du fourrage et des concentrés pour que les animaux se déplacent. Il ne faut pas de zone de blocage, il faut que les animaux puissent circuler avec une entrée et une sortie sinon cela ne fonctionne pas. Bien penser le projet global de circulation des animaux, du matériel et du ramassage des crottins. Pour diminuer le coût de l'écurie active, il faut s'inspirer des outils utilisés en bovins exemple : rateliers et DAC en bovins. Faire des devis pour comparer les prix lors d'une installation.



Facteurs clés de réussite

- Bien réfléchir à l'ergonomie du projet
- Stabilisation des sols au minimum 10 mètres autour des rateliers
- Bien définir la cible
- Optimiser les investissements
- Observation et circulation des animaux

Ce travail a été réalisé par Stéphane Migné de la Chambre d'agriculture de la Vendée, pour le Réseau national Économique de la Filière Équine

Contact : stephane.migne@vendee.chambagri.fr

Document édité par l'Institut de l'Élevage – Juillet 2020 - Référence Idele : 00 20 602 009

Mise en page : Katia Brulat (Institut de l'Élevage)

Crédit photos : Franck Anderson

RÉFÉRENCES - Réseau Économique de la Filière Équine



TRAJECTOIRE D'EXPLOITATION

N°3

FOCUS SUR...

Lait d'ânesse

FILIÈRE ÉQUINE

Élevage de baudet du Poitou

RÉGION



LE LAIT D'ÂNESSE EN BREF...

Le lait d'ânesse est utilisé depuis l'antiquité, il possède en effet des propriétés hydratantes, nutritives, apaisantes, raffermissantes et régénérantes pour la peau. Jusqu'au début du XX^{ème} siècle, il fut également utilisé pour l'alimentation des nourrissons. Sa composition est proche de celle du lait maternel. C'est un lait très digeste, ses propriétés anti-inflammatoires ont également été prouvées, ce qui en fait un produit intéressant pour les personnes sujettes à des problèmes digestifs. Actuellement, une soixantaine de producteurs de lait d'ânesse est recensée en France. La plupart, valorise ce lait sous forme de produits cosmétiques commercialisés en vente directe. Quelques-uns développent aussi des produits alimentaires transformés. Le lait d'ânesse a une bonne image de produit naturel auprès des consommateurs, ce qui permet d'en faire un produit de qualité à plus grande valeur ajoutée.

Un élevage de baudet du Poitou avec production de lait d'ânesse valorisée sous forme de cosmétiques

Une production de lait qui est transformée en laboratoire pour concevoir une gamme innovante de produits cosmétiques et des ânon vendus pour le loisir ou l'élevage

Une exploitation à taille humaine avec une stratégie de valorisation du lait basée sur des produits finis originaux et innovants. Le chef d'exploitation et sa conjointe souhaitent vivre de leur passion, au contact des animaux, tout en conservant une charge de travail limitée. Le choix d'utiliser le baudet du Poitou est à la fois une volonté de participer à la sauvegarde de la race et un moyen de valoriser plus facilement les produits.

Données repères

Statut : individuel
Main-d'œuvre : 2 ETP
 • le chef d'exploitation : 1 ETP
 • sa conjointe collaboratrice : 1 ETP

Surfaces :
 26 ha de SAU en prairies permanentes
 Prairies en conversion Agriculture biologique

Equidés (cheptel moyen 2018/2019) :
 25 têtes au total
 dont 23 ânes de race baudet du Poitou (15 ânesses reproductrices, 5 ânesses de moins d'1 an, 1 baudet reproducteur, 2 mâles de moins d'1 an) et 2 ânesses autres que baudet du Poitou (OC)

Infrastructures :
 Deux bâtiments de stockage, un atelier/local commercial et un abri amovible pour les ânon

Chiffres clés de l'activité

Reproduction (en moyenne) :
 15 ânesses à la saillie
 6 ânesses en lactation
 6 ânon sevrés

Production lait et cosmétiques :
 Traite réalisée seulement sur 2 mois de l'année (en dehors de la période des marchés)
 • 60 L / ânesse / an
 • soit 1 L / ânesse / jour sur 60 jours (2 traites manuelles / jour)

Gamme de produits cosmétiques à base de lait d'ânesse : 5 produits (savon classique, 2 shampoings secs, lait main et corps, crème visage)
 La transformation du lait en cosmétiques est externalisée (2 laboratoires).

Vente des produits cosmétiques :
 Commercialisation en vente directe
 4,50 € / savon (3000 savons vendus/an)
 7 € / shampoing sec
 18 € / lait main et corps
 23 € / crème

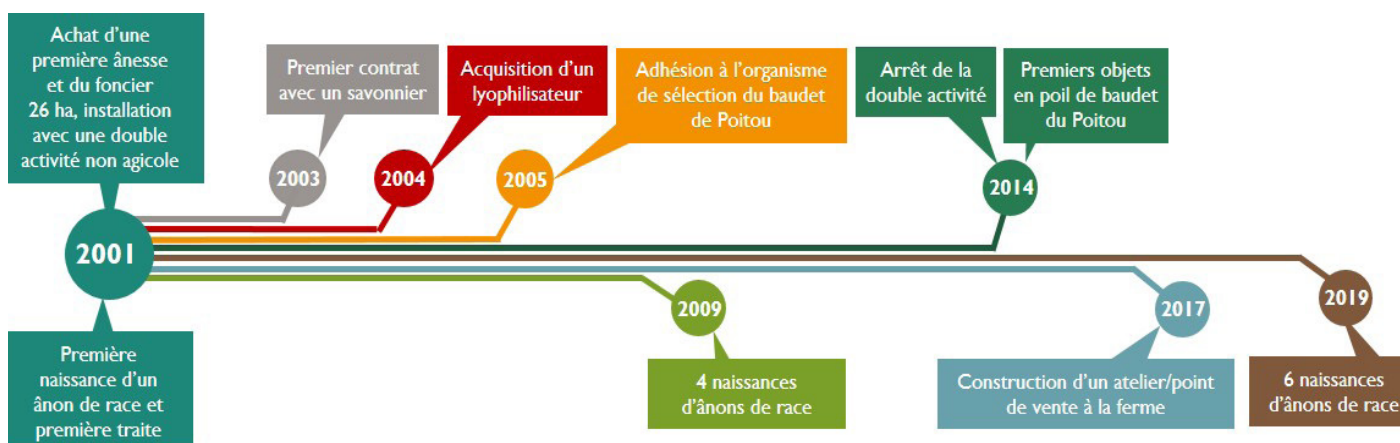
Vente des ânon :
 4 à 8 ânon par an
 Vente au sevrage 300 à 1 500 € / tête
 Débouché loisir, agrément ou élevage

Historique de l'exploitation

Issu d'une famille d'agriculteurs, le chef d'exploitation a d'abord travaillé dans ce milieu avant de le quitter. Le retour à l'agriculture s'effectue suite à un reportage à la télévision qui lui donne l'idée de créer un élevage d'ânesses laitières. Le couple achète sa première ânesse sur une opportunité. A l'époque, le choix du baudet du Poitou s'est fait naturellement par l'absence d'intérêt pour les autres races.

Aujourd'hui, l'élevage se diversifie pour plus de variété dans les couleurs de poils. Le cheptel a été augmenté progressivement avec le renouvellement des femelles de l'élevage. La surface n'a pas été augmentée depuis l'installation sur un terrain qui comprenait déjà les principaux bâtiments d'exploitation.

Quelques dates clés



Spécificités point par point

Conduite de l'élevage

Les ânesses sont saillies en liberté par le baudet de l'exploitation. Un nouveau baudet est acquis tous les 3 ou 4 ans en fonction de sa compatibilité avec le programme pour la conservation de la diversité génétique de la race. Environ 3 femelles sont conservées chaque année, les ânesses sont réformées vers 10-12 ans afin de leur garantir une seconde vie chez des particuliers pour l'agrément.

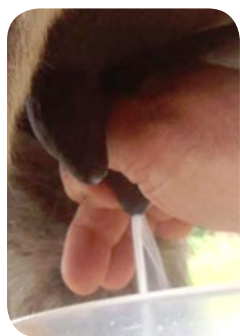
Sur 10 à 15 ânesses mises à la reproduction, environ la moitié donnent naissance à un ânon, ce qui correspond à un taux de naissance moyen observé dans la race (47 % sur les 8 dernières années). Il n'y a pas de suivi échographique car cela représente trop de frais. Les naissances sont réparties de mars-avril à juillet-août.

Les ânon, co-produits de l'atelier laitier, sont vendus à des particuliers pour l'agrément ou à des éleveurs pour la reproduction. Le prix de vente varie en fonction de l'acheteur et de la destination, soit entre 300 et 1500 euros. Le prix de vente conseillé par l'organisme de sélection pour un ânon baudet du Poitou mâle au sevrage est de 1 000 €.

L'ensemble du cheptel est à l'herbe toute l'année. Du foin est distribué à volonté sauf en été et les ânon sont complétés avec de l'orge humide qui est distribué pendant la traite.



La traite



La traite commence lorsque l'ânon est âgé d'un mois à un mois et demi et s'arrête peu de temps avant le sevrage, qui intervient de préférence au moment de la vente. Elle s'interrompt en été car c'est la période des marchés.

La traite s'effectue à la main, en liberté. Une traite dure 5 minutes par ânesse, 20 minutes pour tout le cheptel. Les ânesses baudet du Poitou ont un très bon caractère et se laissent manipuler et traire facilement. La traite est également facilitée par leur grande taille. Les ânon sont enfermés dans un abri mobile pendant la journée et retrouvent leurs mères après la traite du soir. Les ânesses sont traitées deux fois par jour, en milieu et en fin de journée, parfois trois quand elles sont en pleine lactation. La mamelle est désinfectée avec un produit non agressif destiné au lavage des mains. Le lait est analysé bactériologiquement chaque année.

La transformation

Le lait issu de la traite est réfrigéré puis transformé par l'exploitant en poudre. Cette poudre est stockée en attendant de constituer une quantité suffisante (15 à 20 kg) pour optimiser les frais de transformation. La transformation du lait en produits cosmétiques est assurée par deux laboratoires situés dans le sud et dans l'est de la France.

Quelques indicateurs de fonctionnement

Résultats économiques

Chiffres globaux 2018

Produit brut total	60 838 €
Produit brut/UMO totale	35 419 €
Produit brut/équidé présent	2 834 €
Vente de produits transformés	52 502 €
Charges opérationnelles	21 776 €
Dont frais de transformation	14 794 €
Charges de structures (dt amortissements)	14 468 €
EBE	24 594 €
EBE/UMO	12 297 €

L'exploitation n'a pas encore atteint son rythme optimal, une augmentation du chiffre d'affaires de 20% permettrait, selon le chef d'exploitation, une rémunération plus confortable.

5 RÉFÉRENCES DE PRODUITS FINIS SONT PROPOSÉES À LA VENTE TOUTE L'ANNÉE :

Savon classique, lait mains et corps, shampoing sec et crème visage. Chaque référence contient 25 à 30 % de lait d'ânesse (2,5 à 3 % de poudre) ainsi que des composés majoritairement issus de l'agriculture biologique. L'innovation est limitée car à chaque modification il faut tester les produits, revoir les emballages...



Des produits originaux en poil de baudet du Poitou sont également développés afin de susciter la curiosité et attirer les acheteurs. Ces articles restent pour le moment en série limitée car ils demandent un surplus de travail et de la matière première.

La commercialisation

Les produits transformés sont commercialisés en vente directe principalement : par Internet (15 %), à la ferme (10 %), sur les marchés (75 %). Les marchés ont lieu principalement pendant l'été (les mêmes 4 marchés toutes les semaines avec une clientèle d'habitues).

Des visites gratuites de la ferme sont proposées afin d'en promouvoir les produits.

Impact environnemental, bien-être, social (travail, pénibilité)

Même si aucune démarche de certification n'est envisagée pour les produits cosmétiques, les productions végétales sont en cours de conversion en agriculture biologique. Le système s'inscrit dans une démarche de préservation du patrimoine génétique domestique avec le choix d'une race à faible effectif.

Le vrai moteur du couple est la passion et non la productivité même s'ils recherchent un équilibre entre la charge de travail et la rentabilité économique. La vente par Internet permet de limiter le temps et les déplacements liés à la commercialisation même si les exploitants conservent la vente sur les marchés pour son côté agréable. Le travail est plus important en période de reproduction. Des congés sont pris plutôt en hiver. La taille raisonnable de l'exploitation et la charge de travail limitée permettent également de porter une attention accrue au bien-être des animaux.

Analyse stratégique

			
Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> • Métier-passion ! • Système de production avec très peu de charges d'approvisionnement, grâce notamment à la conduite du troupeau en extérieur et à un partenariat pour la fauche et l'alimentation des animaux • Innovation et imagination pour se démarquer (shampoings solides, objets en poil) • Technique de lyophilisation permettant un envoi facile du lait sous forme de poudre 	<ul style="list-style-type: none"> • Pas de visibilité sur l'avenir de l'exploitation (enfants pas intéressés et foncier difficile à transmettre en dehors de la famille car situé autour de la maison d'habitation) • Performances de reproduction limitées (critères non sélectionnés dans la race, absence de suivi échographique des ânesses) 	<ul style="list-style-type: none"> • Tirer parti d'un environnement propice : zone rurale avec dynamique de développement pour le tourisme de proximité d'une zone urbaine • Bénéficier des avantages de la vente en ligne en adaptant ses produits • Travailler avec des laboratoires pour bénéficier d'un savoir-faire de fabrication et gestion des contraintes liées au test sur les produits • S'inscrire dans le collectif (adhésion à l'organisme de sélection) pour mieux valoriser les co-produits (ânon) 	<ul style="list-style-type: none"> • Grande attention à porter à la législation des emballages et aux contraintes sanitaires qui limitent l'innovation. • Rester dépendant de la tenue des marchés pour la commercialisation malgré la vente en ligne.

“ Regard d'éleveur

Les éléments indispensables à la réussite de mon entreprise sont la conduite d'élevage « sans frais » et l'originalité avec un ou deux produits phares pour se démarquer.

Nous avons la chance d'avoir été dans les premiers à faire du shampoing solide et avons bénéficié du savoir-faire de la savonnerie. Je souhaite continuer le plus longtemps possible car la passion reste présente au fil des années : je n'ai pas l'impression de travailler.



Facteurs clés de réussite

- Passion des animaux et du métier
- Savoir-faire (gestion de la reproduction, transformation, commercialisation)
- Innovation et adaptation = construire une gamme de produits qui se démarque en satisfaisant la demande des clients
- Trouver les bons partenariats (laboratoires, partenaires commerciaux)
- Donner du sens et raisonner sa production en fonction d'un projet
- Sélection des ânesses (caractère, lactation et performances de reproduction)
- Valorisation des ânon

Ce travail a été réalisé par Clémentine Bonnin de France Ânes et Mulets / Société Française des Equidés de Travail, pour le Réseau national Économique de la Filière Équine

Contact : cleme.bonnin@wanadoo.fr

Document édité par l'Institut de l'Élevage – Juillet 2020 - Référence Idele : 00 20 602 009

Mise en page : Katia Brulat (Institut de l'Élevage)

Crédit photos : Eric Rousseaux, Franck Anderson, Asinerie de la Rivière

RÉFÉRENCES - Réseau Économique de la Filière Équine





TRAJECTOIRE D'EXPLOITATION

N°4

FOCUS SUR...

Traction asine

FILIÈRE ÉQUINE

Utilisation de la traction asine en maraîchage et culture de plantes aromatiques et médicinales

RÉGION



LA TRACTION ASINE EN BREF...

Quasiment abandonnée en France face aux besoins productifs de l'après-guerre, la traction asine n'en reste pas moins adaptée à une petite échelle de production et retrouve toute sa place dans le contexte actuel où de petites structures répondent à une demande de produits locaux, de qualité et de saison. La préoccupation environnementale rend son utilisation encore plus pertinente. Outre la diminution des émissions de gaz à effet de serre, l'âne présente de nombreux avantages techniques et économiques. En maraîchage, on fait appel à sa force de traction pour travailler les couches superficielles du sol, désherber, butter... L'âne peut également tirer un tombereau ou un traineau pour la récolte ou la fumure par exemple. On estime à environ 70 le nombre d'utilisateurs de la traction asine en maraîchage (Observatoire Economique et Social de la filière des équidés de travail).

Traction asine : utilisation de l'énergie animale en maraîchage et culture de plantes aromatiques et médicinales

Petite exploitation maraîchère innovante intégrant l'âne comme un des principaux facteurs de production avec commercialisation en vente directe de légumes et mélanges de tisanes en Agriculture Biologique

Un projet économique à taille humaine autour d'un mode de production responsable. Le maraîcher et sa conjointe souhaitent vivre de la commercialisation de leurs légumes et mélanges de tisanes tout en limitant l'impact de leurs techniques de culture sur l'environnement. L'âne est utilisé en remplacement des classiques engins motorisés pour une partie des pratiques culturales.

Données repères

Statut : individuel

Main-d'œuvre : 2 UMO

- le chef d'exploitation
- sa conjointe collaboratrice

Surfaces :

10,2 ha au total :

- 6 ha de bois, dont 0,7 ha de parcours boisés
- 2,7 ha de SAU, dont 0,55 ha cultivés avec certification AB
- 1,5 ha de prairies permanentes

40 espèces de légumes (+ de 100 variétés),
30 espèces de plantes aromatiques +
1 dizaine d'espèces en cueillette sauvage

Commercialisation : près de 100% en vente directe (légumes et mélanges de tisanes)

Equidés : 2 ânes de race grand noir du Berry de 8 et 17 ans

Infrastructures :

- 2 tunnels (32 et 240 m²)
- 2 bâtiments de stockage (77 et 300 m²)
- 1 stabulation de 30 m² pour l'hiver et 2 abris de pré

Chiffres clés de l'activité

100 % des sols cultivés travaillés grâce aux ânes soit 0,55 ha

50 heures / an en traction motorisée (destruction des billons, reprise des cultures)

130 heures / an en traction asine (préparation du sol, désherbage mécanique)

Avantages de la traction asine : travail plus précis, désherbage plus efficace, pas de tassement de sol

1 ou 2 ânes à la fois selon la difficulté des travaux

Soit pour chaque âne une moyenne de 2 heures / jour 2 fois par semaine pendant 8 mois (mars-avril à octobre-novembre)

Complémentaire à l'usage du tracteur

En moyenne, la surface travaillée en 1h de traction animale est de 850m².

Source : Enquête "Traction animale en maraîchage", Clara Mabilais - SFET 2020 (à consulter sur www.energie-cheval.fr)

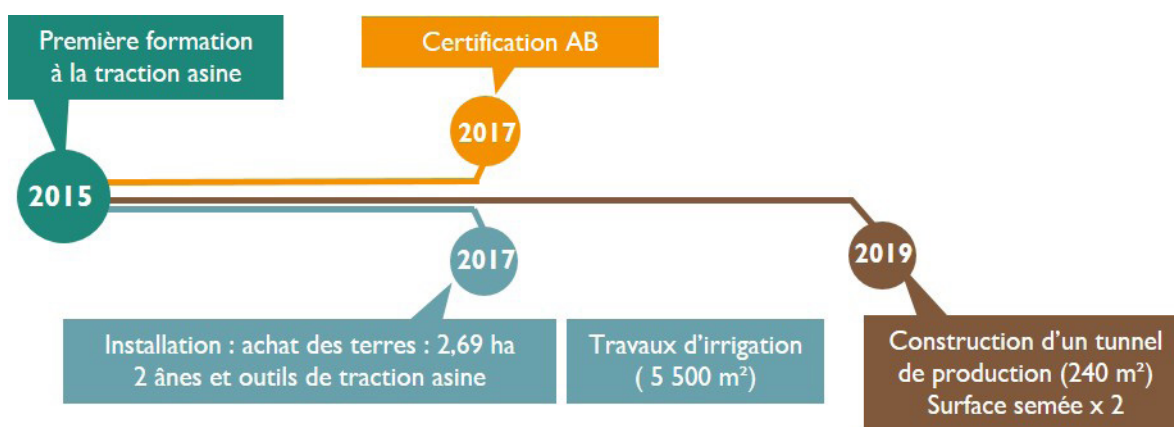
Historique de l'exploitation

Après des études agricoles et plusieurs expériences dans les domaines du maraîchage, des espaces verts et de la gestion des espaces naturels, le chef d'exploitation et sa conjointe se sont lancés dans un projet de vie commun : la création d'une petite exploitation maraîchère avec des cultures légumières et un atelier de confection de mélanges de tisanes. L'utilisation de la traction asine a été intégrée dès le départ, par conviction et parce qu'elle était adaptée à leurs objectifs.

Ils souhaitent développer leur activité pour répondre à la demande qui est plus forte que leur offre et s'installer en GAEC, avec de nombreux projets pour améliorer les infrastructures et diversifier les productions. Pour l'instant, cela n'implique pas l'augmentation du nombre d'ânes.

Le chef d'exploitation est adhérent à plusieurs syndicats et groupements socio-professionnels.

Quelques dates clés



Spécificités point par point

Investissements

Après avoir suivi deux formations auprès de deux organismes différents, le maraîcher a acheté directement chez des éleveurs des ânes appartenant à la race locale et les a faits former au maraîchage. Cet investissement a été complété par l'acquisition d'un porte-outils polyvalent de modèle kassine avec sa gamme d'outils, ainsi que deux harnais de traction, neufs et sur mesure, de type amish. Un vibroculteur et une bineuse anciens sont également utilisés pour le côté pratique de ne pas avoir à changer les accessoires sur la kassine.



Montant de l'investissement pour 2 ânes :

Formation	Achat des ânes	Formation des ânes	Achat de matériel	Total
1 700 €	3 000 €	1 000 €	Kassine : 8 000 € Harnais : 2 500 €	16 200 €

L'âne en complément du tracteur

Le but du maraîcher n'est pas forcément de se passer entièrement de l'énergie thermique mais au moins d'éviter le plus possible les outils animés. Le tracteur est utilisé moins de 50 heures par an, pour les gros travaux de reprise en fin de culture et en sortie d'hiver, notamment pour la destruction des billons. L'énergie animale est utilisée pour tous les autres travaux (préparation du sol, billonnage, désherbage).

Le seul outil manquant dans la gamme de la traction asine serait un girobroyeur ou outil à disque pour la mise en place des cultures.

Avantages de la traction asine

L'âne est mis en valeur sur le packaging des tisanes, dans le nom et le logo de la ferme. Cependant, il ne s'agit pas spécialement d'un argument de vente mais plus d'une mise en avant de la pratique de la traction asine. Le prix des fruits et légumes et des tisanes n'est pas impacté par ce mode de production qui permet, en revanche, **une réduction des charges liées aux opérations mécaniques.**

Coût annuel de l'entretien pour 2 ânes :

Alimentation	Soins	Litière	Total
1 000 €	600 €	250 €	1 850 €

Les deux ânes disposent pour leur alimentation de deux prairies de 3 900 m² et 4 300 m², ainsi que d'une parcelle boisée de 7 000 m². Le maraîcher ne fauche pas ses prairies, il achète pour une année 120 kg de céréales ainsi que 200 bottes de foin en complément du pâturage.

Quelques indicateurs de fonctionnement

Résultats économiques

Chiffres globaux (compta clôture décembre 2019)

Produit brut total	37 811 €
Produit brut/UMO	18 905€
dont produits végétaux	34 811 €
Charges opérationnelles	9 615 €
Charges de structure hors amort. et f.f.	10 705 €
EBE	18 734 €

L'exploitation n'a pas encore atteint son rythme optimal, une augmentation du chiffre d'affaires permettrait une installation en GAEC des deux conjoints.



Les ânes effectuent deux à trois passages par semaine dans les cultures, soit environ un total de quatre heures par semaine à raison de deux heures maximum par âne et par jour.

La surface cultivée n'est pas limitée par le nombre d'ânes mais par la main d'œuvre. En effet, chaque âne pourrait travailler deux heures par jour, quatre à cinq jours par semaine, ce qui laisse une assez grande marge. Il faudrait bien sûr adapter leur entraînement ainsi qu'éventuellement leur alimentation.

Les ânes n'intervenant pas pendant l'hiver, il est nécessaire de les remettre progressivement au travail au moment de la reprise des cultures.

L'âne apporte également un certain nombre d'avantages techniques. Il permet **un travail plus précis** car le maraîcher se trouve directement derrière l'outil qu'il peut guider à la main pendant qu'il avance. L'âne ne tasse pas le sol car ses sabots présentent une surface réduite et son poids est bien réparti. Moins lourd qu'un engin motorisé, il ne s'enlise pas lorsque le sol est boueux. Le travail peut donc être plus précoce.



Le désherbage est notamment plus efficace, ce qui nécessite moins de passages manuels par la suite.

Enfin, pour le maraîcher, **travailler avec le vivant est plus satisfaisant.** L'âne n'est pas qu'un outil mais aussi un partenaire de travail et un compagnon.

Impact Environnemental, bien-être, Social (travail, pénibilité)

L'exploitation s'inscrit pleinement dans une démarche de diminution des impacts sur l'environnement : agriculture biologique qui tend vers la permaculture, traction asine, utilisation limitée des plastiques et des outils animés, vente directe et circuits courts, préservation de la biodiversité domestique avec le choix d'une race d'ânes locale et de nombreuses variétés dans les productions végétales...

La conjointe du chef d'exploitation intervient en particulier dans la récolte et la transformation des plantes aromatiques et médicinales. La gestion des différentes cultures ainsi que la commercialisation sont très coûteux en temps. Une bonne organisation est nécessaire afin de concilier la vie de famille avec le travail.

Analyse stratégique



Forces

- Pratique qui s'inscrit dans la logique d'un mode de production cohérent, respectueux de l'environnement et des valeurs de l'agriculture paysanne.
- L'utilisation de l'âne repose sur des bases solides (formation du chef d'exploitation et de sa conjointe collaboratrice, formation des ânes, matériel adapté).
- La traction animale apporte des avantages techniques (travail plus précoce, pas d'enlèvement, pas de tassement, précision et réduction du désherbage à la main).
- Possibilité d'augmenter la surface cultivée (foncier et énergie animale disponibles).



Faiblesses

- Cette pratique considérée comme marginale peut être un frein supplémentaire vis-à-vis des banques.
- La traction asine demande du temps (il faut harnacher les ânes, s'en occuper, le travail est plus méticuleux).



Opportunités

- S'inscrire dans le collectif avec les Groupements d'Agriculteurs Biologiques, les syndicats, qui proposent parfois des formations.
- Mise en avant de la traction asine dans le cadre de l'image « naturelle » des produits AB.
- Accueillir des stagiaires qui souhaitent découvrir l'activité pour bénéficier d'une aide ponctuelle.



Menaces

- En lien avec le coût en temps, risque de diminuer la qualité de vie pour augmenter l'activité (enfant en bas âge).
- Nécessité de travailler régulièrement les ânes pour conserver leur éducation au maraîchage.



Regard d'agriculteur

Il faut être passionné par l'animal. En effet, la traction asine prend plus de temps et l'âne ne peut être remisé comme un tracteur, on doit s'en occuper au quotidien. Ainsi, si la motivation est uniquement éthique ou économique, la pratique risque de ne pas tenir dans le temps. L'apprentissage auprès de plusieurs formateurs a été déterminant pour la familiarisation avec les ânes et avec la culture sur billons.



Facteurs clés de réussite

- Formation des animaux et du maraîcher
- Aimer travailler au contact de l'animal
- Nombre d'équidés adapté au volume de travail et à la difficulté des tâches
- Choisir des outils adaptés (modernes, ergonomiques, en bon état...)
- Cohérence du projet, l'énergie animale doit y être parfaitement intégrée et prise en compte au quotidien et dans les choix techniques
- Utiliser l'énergie thermique en complément lorsque le besoin existe
- Adapté aux petites et moyennes exploitations

Ce travail a été réalisé par Clémentine Bonnin de France Anes et Mulets / Société Française des Equidés de Travail pour le Réseau national Économique de la Filière Équine

Contact : cleme.bonnin@wanadoo.fr

Document édité par l'Institut de l'Élevage – Juillet 2020 - Référence Idele : 00 20 602 009

Mise en page : Katia Brulat (Institut de l'Élevage)

Crédit photos : Valérie Thévenot&DR

RÉFÉRENCES - Réseau Économique de la Filière Équine



**TRAJECTOIRE
D'EXPLOITATION**

N°5

FOCUS SUR...

Course de galop

FILIÈRE ÉQUINE

Une écurie d'entraînement
de galopeurs

RÉGION



**Dans les coulisses d'une écurie
de courses spécialisée en obstacles
(entraînement, valorisation et commerce)**

Le regard tourné vers l'avenir

Une écurie installée depuis septembre 2012 au sein du bassin d'élevage d'AQPS (Autre que pur-sang) dans le cadre du centre d'entraînement d'un hippodrome régional. Elle s'est rapidement hissée en 10 ans au rang des meilleures grâce aux compétences et à la passion de son tout jeune entraîneur (31 ans) dont le leitmotiv est clair « *Je veux gagner* ». Sa stratégie repose sur le développement de la copropriété des chevaux de l'écurie, couplée à celui du commerce de chevaux. Il s'agit de sécuriser le chiffre d'affaire par la présence d'un grand nombre de petits propriétaires en trouvant le bon équilibre entre les chevaux pris en pensions travail, en copropriété, en location et le commerce de chevaux à l'entraînement. L'objectif est de permettre à chaque cheval d'atteindre son meilleur niveau dans sa catégorie par un entraînement individualisé, des engagements adaptés.

Données repères

Statut : EARL pour l'activité d'entraînement
Exploitation individuelle pour la partie
élevage et chevaux en propriété

Main-d'œuvre : 17 ETP au total

- 2 ETP chef d'exploitation (dont 1 ETP administratif)
- 15 ETP salariés (11 cavaliers d'entraînement, 2 jockeys et 2 responsables de courses)

Effectif moyen d'équins : 90 équins en permanence à l'écurie

Installations :

Locataire du centre d'entraînement de l'hippodrome
Installations et infrastructures partagées avec 3 autres entraîneurs
27 ha de piste adaptés à différentes disciplines (obstacles, plat et trot)
Un rond d'entraînement d'obstacles

73 boxes (dont une vingtaine démontables) répartis sur 3 cours
1 bureau, sellerie, local soins et graineterie, douche

Chiffres clés de l'activité

L'exploitant est entraîneur public. Son activité consiste à entraîner, préparer physiquement et mentalement les chevaux, les faire courir pour le compte de propriétaires. Il achète également des chevaux et réalise des opérations de ventes de chevaux à l'entraînement pour son propre compte ou celui de clients. Il possède également une petite partie élevage.

Effectif chevaux à l'entraînement en 2018 :

25 chevaux de 3 ans, 36 chevaux de 4 ans, 21 chevaux de 5 ans, 19 chevaux de 6 ans et plus.

6 chevaux à l'entraînement/ETP

Répartition par type contrat :

52 % en pension/30 % en location (essentiellement les 3 ans) et 17 % en association.

10 488 € / cheval à l'entraînement

20 857 € gain/cheval location + association

Tarif pension pure : 39 € HT/jour + forfait maréchalerie et ostéo. : 100 € HT/mois

Activité de course 2019 :

397 partants en course

56 victoires et 224 places

Historique de l'exploitation

Qui n'avance pas recule !

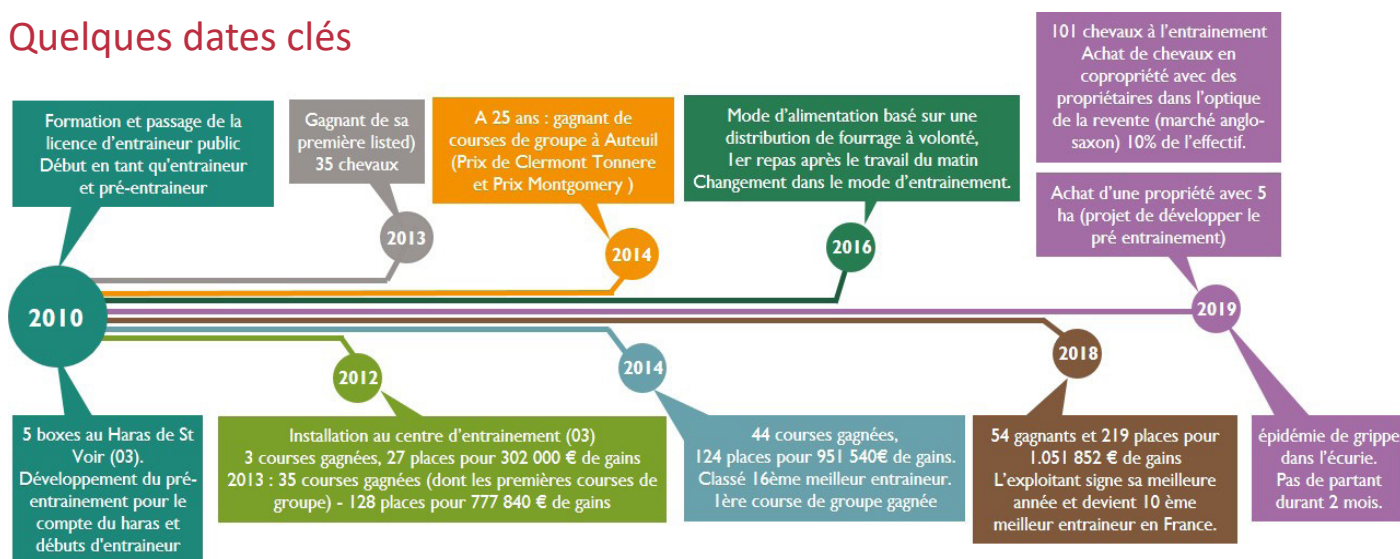
C'est le leitmotiv de l'écurie.

31 ans, marié et parent de 2 jeunes enfants. L'exploitant travaille avec son épouse (titulaire d'un BTS en commercialisation des vins) qui est aussi cavalière et se charge de la partie administrative de l'entreprise. Passionné de courses, il a débuté à poney en CSO et CCE. Il a été formé à l'école des jockeys de Chantilly, il travaille chez Jehan Bertran de Balanda puis Guillaume Macaire (tête de liste des entraîneurs d'obstacles en France).

En 2010, il se lance dans le pré-entraînement au haras de St Voir dans l'Allier et passe ses examens pour devenir entraîneur public. En 2012, il s'installe au Centre d'entraînement en louant 5 boxes et se distingue très rapidement en gagnant « groupe » à Paris. Son effectif passe alors à 50 chevaux. 2018 est sa meilleure année et rejoint le top ten des entraîneurs en France.

2019 a été perturbé par l'épidémie de grippe qui a sévit au sein des écuries.

Quelques dates clés



Spécificités point par point

L'adaptation de la stratégie de gestion des propriétaires

La clientèle de l'écurie est constituée d'un grand nombre de petits propriétaires. C'est un choix de l'exploitant : l'idée de ne pas mettre tous les œufs dans le même panier pour être moins « vulnérable » face au départ d'un gros propriétaire. 80 % des propriétaires ont moins de 2 chevaux, le plus important en possède 6 à l'entraînement. L'exploitant a calculé que chaque cheval devait « rentrer » 1 100 €/mois pour assurer le fonctionnement actuel. En début d'activité, la présence de chevaux très qualitatifs a permis à l'entreprise de faire face sans difficulté à ses charges de fonctionnement. Mais l'exploitant a senti la nécessité de sécuriser son système pour faire face aux années « plus maigres ».

Pour lisser le chiffre d'affaires, l'exploitant a aussi développé la copropriété, ce qui présente plusieurs avantages :

- mettre en confiance le client (investissement de l'entraîneur qui croit à son achat),
- permettre à de petits investisseurs de faire l'acquisition d'une part dans un cheval,
- répartir les risques.



L'exploitant se refuse à sélectionner sa clientèle et il attache une grande importance à son relationnel : convivialité, transparence... Les propriétaires doivent

passer un bon moment aux écuries tout en pouvant assister à l'entraînement.

Il constate une forte demande pour ce mode de propriété (17 % de l'effectif, + 15 % entre 2018 et 2019).

La demande de chevaux d'obstacles prêts à courir est forte, en particulier sur le marché Irlandais et Anglais. Les French Chaser ont la côte. L'achat revente de chevaux en association permet de réaliser quelques coups commerciaux, en répartissant les risques et les bénéfices. L'achat est effectué à hauteur de 50%/50% et 100 % des frais d'entraînement sont assurés par l'exploitant.

Un système d'alimentation innovant dans le milieu des courses

Selon les statistiques, 70 à 95 % des chevaux de courses sont atteints d'ulcère à l'estomac. Traditionnellement, les rations sont fractionnées, le premier repas étant distribué avant le travail. L'exploitant, très observateur a remarqué que les chevaux ne mangeaient pas leur ration dans ce cas de figure ou partiellement. Il a donc mis en place un autre mode de rationnement et de distribution pour lutter contre les ulcères, améliorer l'état corporel et psychologique de ses élèves.

Les chevaux reçoivent du foin à volonté (un foin de qualité), ce qui permet d'une part de les occuper en se rapprochant de leur comportement naturel, de ralentir le passage des aliments fermentescibles dans le duodénum, et d'autre part d'augmenter le volume du bol alimentaire. Les chevaux reçoivent leur première ration constituée de 6l d'un mélange d'orge et d'avoine aplatie après le travail du matin, ce qui a eu pour effet d'améliorer leur appétit.

Ils bénéficient d'un deuxième repas constitué de 4 l de concentré pauvre en amidon, enrichi en probiotiques et en fibres. Le dernier repas du soir est constitué d'un mash qui permet de réhydrater et sert en quelque sorte de pansement gastrique. Les chevaux ne reçoivent pas d'avoine le dimanche sauf ceux qui courent.

Chaque cheval est pesé avant et après chaque course, ce qui permet d'évaluer le niveau de forme, de récupération entre chaque course, d'ajuster l'intensité et le programme de travail et les rations.

Cette méthode est inspirée de celle du grand entraîneur Guillaume Macaire.

La distribution de d'alimentation prend beaucoup de temps mais donne d'excellents résultats.

Quelques indicateurs de fonctionnement

Résultats économiques (Chiffres globaux 2019)

L'exploitant entame sa 8^{ème} année d'installation, et son chiffre est en constante augmentation même si l'épidémie de grippe qui s'est propagée a engendré un manque à gagner de 75 000 € en 2019.

Produit brut total	1 170 842 €
Produit brut total/UMO	68 873 €
Produit hors gains de courses	809 567 €
Dont produit de pension	777 019 €
Dont commissions de courtage	21 762 €
Gains de courses	206 121 €
Part entraîneur	155 132 €
Charges opérationnelles	359 291 €
Charges opérationnelles/PB	32 %
Charges de structure (hors rémunération associés, amortissements et FF)	683 227 €
Charges de structure/PB	58 %
Charges salariales (dont MSA exploitant)/ charges de structure	70 %
EBE/UMO exploitant	64 160 €
EBE/UMO exploitant (hors rémunération)	131 695 €
EBE/PB	11 %

Impact environnemental, bien-être, social (travail, pénibilité)

Aucune démarche environnementale n'a été engagée par l'exploitant. Cependant, la société de courses a adopté des techniques de désherbage alternatifs (zéro phyto), de

tri des déchets (sac d'aliments, ficelles/filets fourrages), de récupération et recyclage des emballages des fourrages et aliments équins.

17 personnes travaillent à temps plein sur la structure :

- 13 cavaliers d'entraînement (dont 2 jockeys)
- 2 responsables d'écurie chargés de l'organisation du travail des chevaux et du personnel.
- L'exploitante sur la partie administrative, relance clients, facturation...
- et l'exploitant qui gère l'entraînement, les propriétaires, l'achat des chevaux, supervise le fonctionnement (alimentation, engagements, soins...), et monte également à l'entraînement 4/5 lots/ jour.

Il manque actuellement 2 cavaliers qui accompagnent aussi aux courses et 1 responsable d'écurie. Les journées commencent à 6h30 et se terminent vers 15h30 pour les cavaliers d'entraînement.

L'exploitant témoigne d'un turnover important et de ses difficultés de recrutement d'un personnel formé malgré des possibilités d'évolution au sein de l'écurie et la proximité du centre-ville. La pénibilité et les astreintes du travail expliquent sans doute cette situation. Il faut environ 18 mois à 2 ans pour former convenablement les cavaliers souvent issus d'une formation classique CSO/CCE. La partie débouillage est externalisée, ce qui permet également de faire prendre moins de risques aux salariés mais aussi de consacrer plus de temps à la partie entraînement à proprement parlé. Le pré-entraînement est assuré sur place. L'exploitant souligne son besoin et la nécessité de contrôler l'ensemble des activités, ce qui lui a vraisemblablement permis de réussir à ce niveau, mais cela rend encore plus lourde la charge de travail.

Analyse stratégique



Forces

- Formé chez les meilleurs entraîneurs d'obstacles
- Situation géographique, au centre de la France, avec tous les axes de communication à proximité pour rayonner dans tous l'hexagone.
- Ses résultats parlent pour lui !
- Meticuleux, discret et il a l'œil sur tout ! Curieux et observateur, il a notamment fait évoluer l'alimentation de ses chevaux, ses méthodes d'entraînement. C'est un compétiteur dans l'âme.
- Sait s'entourer en s'appuyant sur ses maîtres d'apprentissage (Macaire, de Balanda...etc)
- La qualité des infrastructures (les pistes) et ses relations avec le Président de la société de courses.
- Son relationnel avec ses propriétaires.
- Est toujours dans l'anticipation et l'adaptation.
- Chaque cheval est exploité à sa juste valeur.
- Beaucoup de chevaux en copropriété pour stabiliser l'effectif et pouvoir conserver les chevaux qualiteux.



Faiblesses

- Écuries peu fonctionnelles réparties en 3 cours (perte de temps).
- Curage manuel des écuries.
- La configuration des écuries ne permet pas d'assurer la sécurité sanitaire en cas d'épidémie.
- Difficultés à recruter et garder du personnel compétent et bien formé (Turn over important).
- Une très grosse charge de travail qui fait que l'administratif en pâtit parfois.
- Introverti, il avoue être un mauvais communicant qui ne possède pas la fibre commerciale.



Opportunités

- L'exploitation se situe dans un bassin réputé d'élevage de chevaux de courses d'obstacles.
- Une forte demande de chevaux entraînés sur le marché Britannique et Irlandais.



Menaces

- Impact du brexit sur les taxes liées au commerce de chevaux et sur la réglementation sanitaire en termes d'export.
- La baisse des enjeux PMU et des encouragements.
- L'influence des défenseurs du bien-être animal.
- Les crises sanitaires.

Regard d'éleveur

Je suis passionné de cheval, des courses depuis toujours. J'aime mon métier et c'était pour moi une finalité que de devenir entraîneur. Mes chevaux sont de véritables athlètes : rien ne doit être laissé au hasard. J'ai conscience de mes exigences. J'ai besoin de tout contrôler pour amener chaque cheval au meilleur de son potentiel quoiqu'il soit. Je fais ce métier pour gagner, dans le respect des chevaux. Leur bien-être est une vraie préoccupation. Beaucoup méconnaissent notre travail. Le vrai problème, c'est l'information qui est fournie. Je ne suis pas un grand communicant, je n'aime pas trop la foule, je ne sais pas me vendre. Mes résultats doivent parler pour moi. J'attache beaucoup d'importance à la qualité de mes relations avec mes propriétaires qui viennent passer un bon moment. « On est toujours sur le fil ». On est tellement pris par le quotidien et le travail mon épouse et moi que parfois nous négligeons certains aspects administratifs. Ce qui me pèse le plus aujourd'hui, c'est de ne pas être chez moi, de ne pas pouvoir gérer l'ensemble de l'organisation, l'entretien des pistes etc. J'ai pour projet l'aménagement d'une propriété dont j'ai fait l'acquisition et qui dispose de 5 ha de terrain. Cela me permettrait d'y construire des bâtiments fonctionnels. Dans un premier temps, c'est la partie pré-entraînement qui serait développée. Je verrai ensuite pour rapatrier l'ensemble de mon activité sur ce site.



Facteurs clés de réussite

- Formation et niveau de compétences acquises chez les grands entraîneurs
- Réseau relationnel
- Professionnalisme et niveau d'exigence
- Remise en question, curiosité, anticipation et adaptation permanente tant au niveau des méthodes d'entraînement, de soin aux chevaux que dans la gestion de la stratégie de l'entreprise
- Travail d'Equipe (familial et professionnel)
- « La gagne » dans la tête !

Ce travail a été réalisé par Valérie Bizouerne de la Chambre d'agriculture de Saône-et-Loire, pour le Réseau national Économique de la Filière Équine
Contact : vbizouerne@sl.chambagri.fr

Document édité par l'Institut de l'Élevage – Juillet 2020 - Référence Idele : 00 20 602 009
Mise en page : Katia Brulat (Institut de l'Élevage)
Crédit photos : Valérie Bizouerne

RÉFÉRENCES - Réseau Économique de la Filière Équine



**TRAJECTOIRE
D'EXPLOITATION**

N°6

FOCUS SUR...

Course de galop

FILIÈRE ÉQUINE

Entraînement du cheval de course au galop dans la discipline de l'obstacle

RÉGION



**ZOOM SUR...
LE CENTRE D'ENTRAÎNEMENT**

Les écuries sont privées, et appartiennent ou sont louées par l'entraîneur. Les infrastructures d'entraînement sont quant à elles collectives. Dans le cas présent, le centre d'entraînement de Chantilly est géré par France Galop, il compte 1900 hectares de pistes, bois et trotting, et 2500 chevaux à l'entraînement répartis chez une centaine d'entraîneurs différents. C'est le plus gros centre d'entraînement de galopeurs en France. Les entraîneurs payent un droit d'accès aux pistes mensuel (+100 € HT), prélevé sur le compte du propriétaire du cheval entraîné. Des prestations complémentaires peuvent être rajoutées, notamment les galops spéciaux lorsque les chevaux travaillent sur les gazons des pistes spécifiques.

Une écurie de galop spécialisée en obstacles

Innovier en matière de gestion du propriétéariat pour fidéliser les clients et assurer la pérennité de l'entreprise

Une écurie de course à taille humaine basée à Chantilly, dans laquelle le chef d'exploitation a à cœur de transmettre et de faire vivre sa passion à ses clients, tout en amenant chaque cheval au niveau de performance qui lui correspond. L'entraîneur débute dans le métier, en ayant pour lui d'avoir fait ses armes dans les plus grosses maisons de l'obstacle français et anglo-saxon. Au cours de ses expériences, il a pu observer les forces et faiblesses des différents systèmes, et commencer à imaginer les idées qu'il allait développer dans sa propre entreprise. Le propriétaire est identifié dans cette entreprise comme une pièce maîtresse. Le chef d'exploitation met tout en œuvre pour développer, rendre attrayantes et pérenniser les formes de propriétéariat dans son écurie de courses.

Données repères

Main-d'œuvre : 3,5 ETP : le chef d'exploitation + 2,5 ETP salariés (3 personnes différentes dont une à temps partiel)

30 boxes, 1 marcheur, 2 paddocks, accès aux pistes du centre d'entraînement de Chantilly

Nombre d'équins : 26 équins en permanence à l'écurie mais 43 chevaux différents sur l'année

Chiffres clés de l'activité

21 chevaux en pension - 5 chevaux de commerce en propriété (en 2019)
11 propriétaires différents ou associations de propriétaires

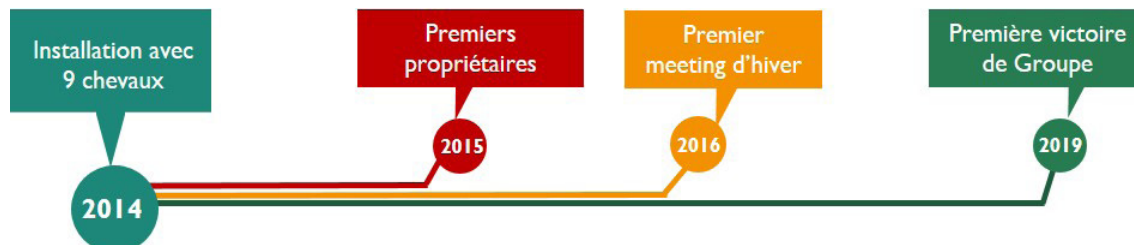
Discipline	2018		2019	
	plat	obstacles	plat	obstacles
Nbre chevaux différents	4	12	5	12
Nbre de partants	10	44	14	35
Victoires		7	1	4
Places		16	8	8
Ratio victoires & places/partants	0	0,52	0,64	0,34
Gains totaux	-	138 000 €	18 450 €	124 165 €
Part entraîneur	-	19 300 €	2 500 €	17 300 €
Gains + part entraîneur/équidé	9 831 €		9 553 €	



Historique de l'exploitation

Avant de s'installer, l'exploitant a vécu différentes expériences de jockey en France et en Irlande (2008-2010), d'assistant entraîneur (2010-2012), et de courtier-trading de pur-sang entre la France et l'Irlande/Angleterre (2012-2014).

Quelques dates clés



L'exploitant a un objectif pour chaque cheval et adapte son entraînement aux ambitions visées

Zoom sur... Groupe et black type

Il s'agit d'un système de classification internationale, attribué par la FIAH (Fédération Internationale des Autorités Hippiques), qui distingue les courses selon le niveau des chevaux. Les courses Black-type (« Caractère gras ») sont des épreuves de grande qualité et les chevaux qui performant ont leur nom marqué en gras, ce qui leur confèrent une valeur de reproducteur sur la scène internationale. Quatre types de courses sont Black-type : les Groupes I, les Groupes II, les Groupes III et les Listed-race. Elles existent en plat et en obstacles.



Spécificités point par point

Investir dans la jeune génétique

L'entraîneur souhaite garder un équilibre dans la répartition de ses produits, et ne pas abandonner le commerce de chevaux qui est sa variable d'ajustement. Il investit donc chaque année dans les poulains ou yearlings aux ventes (1 à 5 maximum), qu'il garde en propriété ou association avec des amis, afin de les valoriser à l'entraînement et de les vendre « clefs en main » à des propriétaires ou dès qu'ils ont des performances. Ce pari sur la jeune génétique est un risque, qui peut s'avérer lucratif en fonction des éléments qui se révèlent. Le chef d'entreprise mesure ce risque et le limite, en maîtrisant parfaitement son coût de valorisation. Il s'attache à vendre le cheval en fonction de son potentiel, y compris s'il s'avère très bon, et que la tentation serait de la garder.

« Je n'ai pas les moyens de garder les bons chevaux dans mes boxes pour le moment, mais c'est un objectif d'entreprise à long terme »

Gestion innovante du propriétéariat

Un recrutement des propriétaires de chevaux de course moderne et innovant est mis en place par le chef d'entreprise. La base pour une écurie de course est d'avoir des propriétaires, qui payent une pension pour que le cheval soit entraîné. Cette formule sécurise l'entraîneur, qui a des ressources mensuelles fixes pour assurer les charges courantes. Les gains de courses sont un supplément qui permet l'investissement, matériel ou chevaux.

Dans cette entreprise, les solutions ont été imaginées et mises en œuvre pour conquérir un nouveau propriétéariat. L'entraîneur mandate un courtier aux ventes aux enchères pour trouver des petites investisseurs (qui n'auraient pas la capacité à acheter et assumer les coûts d'un cheval seuls), les faire se rencontrer, acheter un cheval pour le placer à l'entraînement chez lui. Il fait de même en passant par des syndicats anglais, qui peuvent rassembler jusqu'à 3000 personnes, pour acheter des parts de chevaux à l'entraînement chez lui. En contrepartie, il met en place un système d'information très dynamique, afin que co-propriétaire, quel que soit ses contraintes géographiques, puissent être informé de l'évolution de son cheval, de ses objectifs et engagement (logiciel dédié, groupes Whatsapp....)

Quelques indicateurs de fonctionnement

Résultats économiques

Chiffres 2019

L'exploitant entame sa 5^{ème} année d'installation, il n'a pas encore atteint son rythme de croisière et sa taille de structure souhaitée. Néanmoins, le système actuel lui permet de vivre correctement de son métier, à condition de rester vigilant sur la répartition du chiffre d'affaire. L'équilibre entre les chevaux en pension et les chevaux en propriété destinés à la vente est primordial. Ce sont au maximum cinq chevaux par an qui peuvent être en pleine propriété ; au-delà le risque financier est trop important et pourrait mettre en péril la jeune entreprise.



Produit courses (pension, gains...)/équidé présent	17 600 €
Gains de courses part entraîneur	19 800 €
Produits de pension	360 000 €
Charges opérationnelles/PB	36 %
EBE /UMO exploitant	36 000 €

Prix de vente
pension
=
45 € HT/jour



Impact environnemental

Aucune démarche de certification n'est envisagée. En revanche l'exploitant s'attache à trier l'ensemble des plastiques de l'écurie (sac d'aliments, ficelles/filets fourrages). Un accord a été signé avec la Ville de Chantilly qui récupère et recycle les emballages des fourrages et aliments équins.

Aspect travail

L'exploitant est en phase de développement. Pour le moment, il a besoin d'être reconnu et donc visible sur les grands événements équestres (courses, ventes aux enchères...). Il a donc un train de vie soutenu entre l'entraînement, où il monte lui-même à cheval les matins, et les sorties publiques. La qualité de vie est un aspect important pour lui mais envisage de s'accorder plus de temps à l'issue des cinq années à venir.

Analyse stratégique



Forces

- Ancien jockey, le chef d'exploitation connaît parfaitement les spécificités de l'entraînement d'un cheval d'obstacles
- Situation géographique, aux portes de Paris, avec tous les axes de communication à proximité
- Entreprise équilibrée qui anticipe les sorties de chevaux pour toujours avoir les boxes pleins
- Force commerciale importante pour trouver ou attirer vers les courses de nouveaux propriétaires
- Chef d'exploitation parfaitement bilingue, ce qui lui permet d'avoir des clients d'autres nationalités



Faiblesses

- Peu de bagage administratif du chef d'exploitation pour gérer une entreprise
- Gestion de la ressource humaine en fonction de la fluctuation des effectifs



Opportunités

- Arrêt d'entraîneurs et écuries qui se libèrent en location, car le foncier à Chantilly est inaccessible



Menaces

- Fin du commerce avec les pays anglo-saxons à moyen terme



Regard d'éleveur

Avec du recul, l'entraîneur appréhenderait différemment son installation. Les premières années ont été difficiles, non pas à cause de la technicité du métier à laquelle il était parfaitement formé, mais à cause des contraintes méconnues d'un chef d'entreprise. Il ne s'était pas fait correctement accompagner et en a pâti. Dorénavant le système est fiable et sécurisé, le chef d'entreprise fait un point mensuel avec son comptable afin de piloter son entreprise sous tous ses aspects.



Facteurs clés de réussite

- Compétences techniques et zootechniques pour le travail des chevaux
- Expériences d'entraînement
- Savoir-faire pour choisir les courses en fonction du profil des chevaux
- Création d'un bon carnet d'adresses pour l'activité de commerce
- Parfaitement bilingue, capacité à développer son activité à l'étranger
- Utilisation d'outils modernes pour la gestion des chevaux mais aussi de la clientèle (vidéos, groupes Whatsapp...)

Ce travail a été réalisé Aline Decouty,
pour le Réseau national Économique de la Filière Équine

Contact : aline.decouty@gmail.com

Document édité par l'Institut de l'Élevage – Juillet 2020 - Référence Idele : 00 20 602 009

Mise en page : Katia Brulat (Institut de l'Élevage)

Crédit photos : A. Decouty

RÉFÉRENCES - Réseau Économique de la Filière Équine



TRAJECTOIRE D'EXPLOITATION

N°7

FOCUS SUR...

Le trot

FILIÈRE ÉQUINE

Écurie d'entraînement
de trotteurs

RÉGION



ZOOM SUR LES CONTRATS D'EXPLOITATION DES CHEVAUX À L'ENTRAÎNEMENT ..

La propriété

L'entraîneur supporte toutes les charges. Il perçoit la totalité des gains de course (100 % de l'allocation, dont 20 % des frais entraîneur et driver).

La pension

L'entraîneur supporte les charges opérationnelles d'alimentation et les charges de structure. Il perçoit le produit de pension et 20 % des gains de courses correspondant au pourcentage des frais entraîneur et driver.

La copropriété-pension

L'entraîneur et le propriétaire sont copropriétaires du cheval, ce dernier paie une pension. Il réalisent un contrat d'association et se répartissent les gains, le plus souvent à 50/50 d'un commun accord. En fait, l'entraîneur perçoit en gain 50% de la location plus 20% de la part des gains du copropriétaire en frais d'entraîneur et driver. Il perçoit aussi un produit de demi-pension sur la part du propriétaire.

La location

L'entraîneur loue le cheval à un propriétaire. Toutes les charges sont à ses frais. Les gains de course sont répartis selon le pourcentage inscrit dans le contrat. Le plus souvent, il perçoit 80% des gains de course dont 20% en frais entraîneur et driver.

Une écurie d'entraînement de chevaux de courses trotteurs

La pension et la co-propriété, une sécurité pour l'équilibre financier de l'entreprise

Une écurie d'entraînement située au cœur de la Normandie, la région française d'excellence pour l'élevage et la course de trotteur. L'entraîneur est confirmé, il obtient régulièrement des résultats en course dont deux participations au prix d'Amérique, le championnat du monde des trotteurs. Sa première participation à ce championnat du monde intervient 7 ans après son installation. L'entraîneur a développé un modèle économique qui repose sur une participation dans la propriété des chevaux entraînés et sur l'exploitation de chevaux sous contrat de pension. Ce modèle économique qui repose sur 70 % de l'effectif des chevaux à l'entraînement lui assure une rentrée d'argent régulière pour couvrir ces charges courantes. Cette gestion lui permet également de maîtriser la carrière de course de son effectif de chevaux.

Données repères

Statut : exploitation individuelle

Main-d'œuvre : 4,25 ETP au total

- 1 chef d'exploitation
- 3,25 salariés permanents
- 2 apprentis Lads jockeys
- 2 salariés à temps plein « cavalier d'entraînement et jockeys »
- 1 aide à quart temps du père, ancien professionnel de trot

Surfaces : 18 Ha de prairie

Cheptel équin : 43 chevaux déclarés à l'entraînement - 70 % des chevaux sont en propriété et copropriété

Infrastructures

39 Boxes : 24 places en Barns + 15 Boxes à poulains isolés des chevaux en compétition
25 Paddocks
1 piste ligne droite de 850 m
1 piste circulaire de 800 m
2 marcheurs d'une capacité de 12 places
1 tapis roulant
1 camion 2 places, van 2 places, 1 camion Poids Lourd d'une capacité de 7 chevaux

Chiffres clés de l'activité

Les contrats d'exploitation des chevaux à l'entraînement sont répartis selon :

- 10 % en propriété
- 60 % en copropriété-pension
- 10 % en pension
- 20 % en location

43 Chevaux au travail

10 chevaux à l'entraînement/UMO
Produit Course*/cheval au travail = 9 907 €

*Gains de course, pensions, pourcentage frais entraîneur driver

Charges opérationnelles/cheval au travail = 1 906 €

Nb de participations à des courses

Palmarès 2019 : 250 courses courues avec un effectif de 32 chevaux : 27 victoires, 54 places de 2^{ème} et 3^{ème} pour un taux de réussite dans les trois premiers de 32 %

Tarifs des pensions :

Pension entraînement = 25 €HT/jour
Pension débouillage = 20 € HT/jour

Historique de l'exploitation

Le jeune entraîneur, en couple, 2 enfants, est installé « entraîneur de chevaux de course » depuis 2007

À ses débuts, la sélection des chevaux se fait difficilement. Des propriétaires lui confient des chevaux en pension afin d'obtenir des résultats en course et se faire connaître. Ces chevaux de propriétaires ont déjà été entraînés dans d'autres écuries avant d'arriver dans ses boxes. Cette clientèle de propriétaires n'est plus présente aujourd'hui. Au démarrage de l'activité, l'effectif de chevaux à l'entraînement est composé de 4 chevaux en pension, 2 en location et 2 en propriété. Les chevaux en propriété acquis pour le plaisir lors de son activité salarié ont pris des gains en courses très rapidement.

« Quand on débute dans l'entraînement, il est important d'avoir des chevaux prêts à courir en courses pour se montrer ».

Ce sont les performances en courses et la notoriété acquise au cours de ces premières années qui lui permettent de sélectionner des chevaux à plus forts potentiels.

À ce jour, le modèle économique a évolué depuis l'installation pour atteindre 70 % de l'effectif entraîné sous contrat d'exploitation de chevaux pris en pension et en pension/copropriété avec des tiers. Les contrats d'exploitations des chevaux sont répartis de la manière suivante : l'entraîneur a 10 % de l'effectif des chevaux en propriété, 10 % en pension totale pour des éleveurs souhaitant exploiter une carrière à l'élevage post compétition, 60 % en parts sur des chevaux sur lequel l'entraîneur est associé et sur lesquels il perçoit des pensions sur la part du propriétaire. Et les 20 % restant sont en location, l'entraîneur supporte toutes les charges en partageant les gains avec des éleveurs qui lui confient des chevaux depuis le démarrage de son activité. Les éleveurs lui confient les frères ou sœurs de chevaux déjà entraînés par l'entraîneur.

Une sécurisation du système par une participation à la propriété dans les chevaux entraînés. Ce système repose sur une relation de confiance établie de longue date avec des éleveurs et propriétaires investisseurs.

Quelques dates clés



Zoom sur les résultats sportifs

Année	Courses	Chevaux différents	Victoires	2 ^{ème} place	3 ^{ème} place	% réussite
2019	250	32	27	28	26	32,4 %
2018	263	32	31	21	13	24,7 %
2017	282	34	21	26	29	27,0 %
2016	217	36	25	15	20	27,7 %
2015	198	29	18	17	18	26,8 %
2014	147	24	15	17	14	31,3 %

Quelques indicateurs de fonctionnement

Résultats économiques

Le centre d'entraînement est en phase de croisière, il entame sa 13^{ème} année d'activité. Les gros investissements (piste, barns, marcheurs...) sont réalisés à ce jour. Le modèle économique a évolué depuis l'installation et trouve aujourd'hui une rentabilité qui est assurée par l'exploitation de chevaux pris en pension et en pension/copropriété avec des tiers (70 % de l'effectif entraîné).

Le prix de pension est fixé par rapport aux prix pratiqués dans le secteur géographique (prix du marché).

Le chef d'exploitation porte un regard attentif sur l'optimisation de ses charges. Il privilégie des rations alimentaires à base de céréales « orge + avoine » corrigées par un apport en complément minéral. L'achat de foin est réalisé à la récolte et stocké dans un hangar afin de limiter les variations hivernales du prix des fourrages. Les travaux des champs (entretien des haies) et le curage des bâtiments sont confiés à des entreprises de travaux agricoles, ce qui permet une maîtrise des charges matériel.

La construction de grandes stabulations individuelles dans le barn lui permet une économie sur le paillage (litière accumulée pour un curage 3 fois/an).

Enfin l'achat du tapis roulant et des marcheurs permet de travailler plus de chevaux tout en optimisant la main d'œuvre présente quasi exclusivement dédiée à l'entraînement et la compétition des chevaux.

Aspect travail

« La charge de travail reste élevée, l'entraîneur prend 2 semaines de congés par an : une en hiver et une en été sur des périodes où les chevaux de premier plan n'ont pas de course.

Les weekends, lorsqu'il n'y a pas de courses, le travail d'astreinte est réalisé par le chef d'exploitation (sortie au paddock, alimentation, paillage). En moyenne, les salariés ont un weekend de repos sur trois l'été et un sur deux l'hiver.

Le planning est établi à la semaine pour les salariés en fonction des objectifs des chevaux au travail. Les matinées sont consacrées essentiellement à l'entraînement et aux soins des chevaux. Les après-midis sont organisées pour les déplacements des chevaux engagés aux courses.

La facturation et le règlement des factures sont réalisés par son épouse. Il se charge de la comptabilité et le plus souvent des déclarations des partants en course.

Cela lui permet de s'organiser plus facilement d'un point de vue personnel et d'être disponible pour leurs enfants.

Il a choisi de driver ses chevaux lui-même en course car il pense connaître assez bien ses chevaux pour les piloter. Régulièrement, il confie aussi ses chevaux en course à ses salariés en guise de récompense du travail réalisé au quotidien. Cette gestion en course lui permet de préserver les carrières des chevaux qu'il peut ainsi exploiter plus longtemps.

Produit brut total	446 000 €
dont pension entraînement	125 000 €
dont gains de course	260 000 €
Produit/UMO	105 000 €
Produit/équidé présent	10 372 €
Charges opérationnelles	82 000 €
Charges de structure (hors amortissements et frais financiers)	183 541 €
Charges salariales (dont MSA exploitant)	103 489 €
EBE	180 459 €
EBE/UMO	42 460 €
EBE/produit	40 %

Analyse stratégique



Forces

- Bon équilibre financier entre pension (sécurité) et gains de courses
- Structure à taille humaine qui permet à l'entraîneur de gérer son personnel et ses chevaux
- Organisation du travail : salariés compétents et autonomes
- De très bons résultats en courses (sur sa carrière : 211 victoires)
- Notoriété dans le milieu, reconnu sérieux et professionnel
- Infrastructures fonctionnelles



Faiblesses

- Entreprise récente qui a encore des crédits à honorer



Opportunités

- Utilisation d'outil numérique pour objectiver la performance du cheval athlète. Un travail avec le cardio fréquence mètre (analyse de la vitesse de récupération afin de déterminer les facteurs limitants souffle ou cœur)
- Proximité des hippodromes provinciaux et proximité des élevages (vivier de futurs champions)
- Présence d'un réseau de professionnels du cheval



Menaces

- Risques sanitaires difficilement contrôlables : plus d'épidémies en circulation
- « Les chevaux de course sont mis à l'isolement à l'arrivée dans l'écurie »



Regard de l'entraîneur

J'ai sécurisé mon système par une participation à la propriété dans les chevaux entraînés.

Mon système repose sur une relation de confiance établie de longue date avec des éleveurs et des propriétaires investisseurs. À l'échelle de mon entreprise, je vois l'avenir sereinement. Cela ne va pas s'arrêter demain, notre filière fait vivre beaucoup de monde. Nous avons une structure financièrement saine. On espère retrouver de bons chevaux pour renouveler la cavalerie.

Pour faire face à une société qui évolue, nous avons un travail de communication à entreprendre sur l'image des courses afin de faire la promotion de notre sport hippique. Nous devons amener des gens à découvrir les courses sous l'angle de la beauté du sport des courses hippiques.



Facteurs clés de réussite

- Fidélité et confiance des propriétaires (certains travaillent depuis 10 ans avec l'entraîneur)
- Pas de pression des propriétaires sur la performance des chevaux en course
- Sélection rapide des chevaux pour limiter les frais
- Maîtrise des charges
- Installations fonctionnelles
- Gestion rigoureuse de la carrière des chevaux, l'exploitant mène en courses pour préserver le potentiel sportif des chevaux le plus longtemps possible

Ce travail a été réalisé par Stéphane Deminguet du conseil des Chevaux de Normandie, pour le Réseau national Économique de la Filière Équine
Contact : stephane.deminguet@chevaux-normandie.com

Document édité par l'Institut de l'Élevage – Juillet 2020 - Référence Idele : 00 20 602 009

Mise en page : Katia Brulat (Institut de l'Élevage)

Crédit photos : S. Deminguet

RÉFÉRENCES - Réseau Économique de la Filière Équine



**TRAJECTOIRE
D'EXPLOITATION**

N°8

FOCUS SUR...

Gestion du foncier

FILIERE ÉQUINE

Écurie d'entraînement de chevaux de sport avec élevage

RÉGION



**ZOOM SUR...
QU'EST-CE QU'UN GFA ?**

C'est est une société civile spécifique à l'agriculture proche des SCI (Société civile immobilière). Elle a été créée dans les années 1970 pour favoriser la transmission des exploitations familiales en favorisant la transmission de parts plutôt que du patrimoine afin d'éviter le morcèlement ou le démantèlement de ces dernières. Cette forme juridique a beaucoup évolué et son utilisation peut aussi se faire dans des cadres mutuels de portage du foncier. Le GFA est constitué de personnes physiques et doit compter au moins deux associés. En contrepartie de ses apports, chacun des associés reçoit des parts sociales qui donnent accès à un certain nombre de droits et d'obligations.

Innovier en filière sport : élevage, commerce et valorisation de chevaux

Mutualiser les infrastructures pour avoir un outil de travail performant

déalement située à la croisée des axes routiers normands principaux, cette exploitation se situe en plein cœur des terres d'élevage de chevaux de sport. L'activité principale de cette exploitation est le commerce et la valorisation de jeunes chevaux, avec une diversification dans l'élevage de cheval de sport (orientation CSO). L'exploitant s'est installé seul en 2004, sur une ferme de 50 hectares acquise de toute pièce. Après quelques années plus ou moins fructueuses, et face aux investissements conséquents afin d'avoir un outil de travail adapté à la valorisation des chevaux, le chef d'entreprise a souhaité imaginer des solutions pour mutualiser les outils, à l'image des modèles agricoles. Pour autant, il ne souhaitait pas perdre sa capacité de décision et son autonomie sur sa structure, et voulait qu'il en soit de même pour les personnes avec qui il partagerait l'outil. Il restait ensuite à trouver la forme juridique adaptée, et les bons partenaires.

Données repères

Structure de l'exploitation scindée en 3 sociétés, une par activité : élevage, commerce et location de boxes/valorisation. Une partie du foncier est gérée au sein d'un GFA.

Surfaces : 50 hectares, dont :

- GFA partagé avec deux associés : 5 hectares de bâti (1 manège 25x65m, 1 carrière de 5000 m², 2 ronds de longe, 1 rond d'havrincourt, 1 marcheur, 2 tapis roulants, 10 paddocks, 1 piste de galop, 1 barn de 50 boxes + 2 barns de 23 boxes)
- Pleine propriété : 45 hectares destinés à l'élevage, exclusivement en herbe pour la pâture et la fauche

Nombre d'équins :

- Entre 60 et 80 chevaux d'élevage de 0 à 3 ans
- 30 chevaux de concours/commerce entre 3 et 10 ans dont 20 équidés présents et entraînés sur site et 10 équidés en pension chez d'autres cavaliers

Main-d'œuvre : 3,5 ETP + l'exploitant

Chiffres clés de l'activité

Élevage :

- 10 à 15 poulains issus des juments de l'exploitation, nés sur la structure
- Achat de poulains au sevrage pour avoir un lot de 25 foals/an
- 20 juments en propriété et de nombreux foal-sharing avec d'autres éleveurs ou courtiers
- Choix des saillies en fonction du marché et des opportunités
- La majorité des produits de l'élevage passe aux ventes Fences, principalement avant d'être valorisés

Écurie de commerce :

- Vente de +/- 20 chevaux de commerce par an dont l'âge est compris entre 4 et 6 ans.
- Circuit SHF jeunes chevaux privilégié pour la valorisation. Les équidés sont vendus ensuite selon leur potentiel.
- 60 à 80 % des ventes export de chevaux

Location de boxes

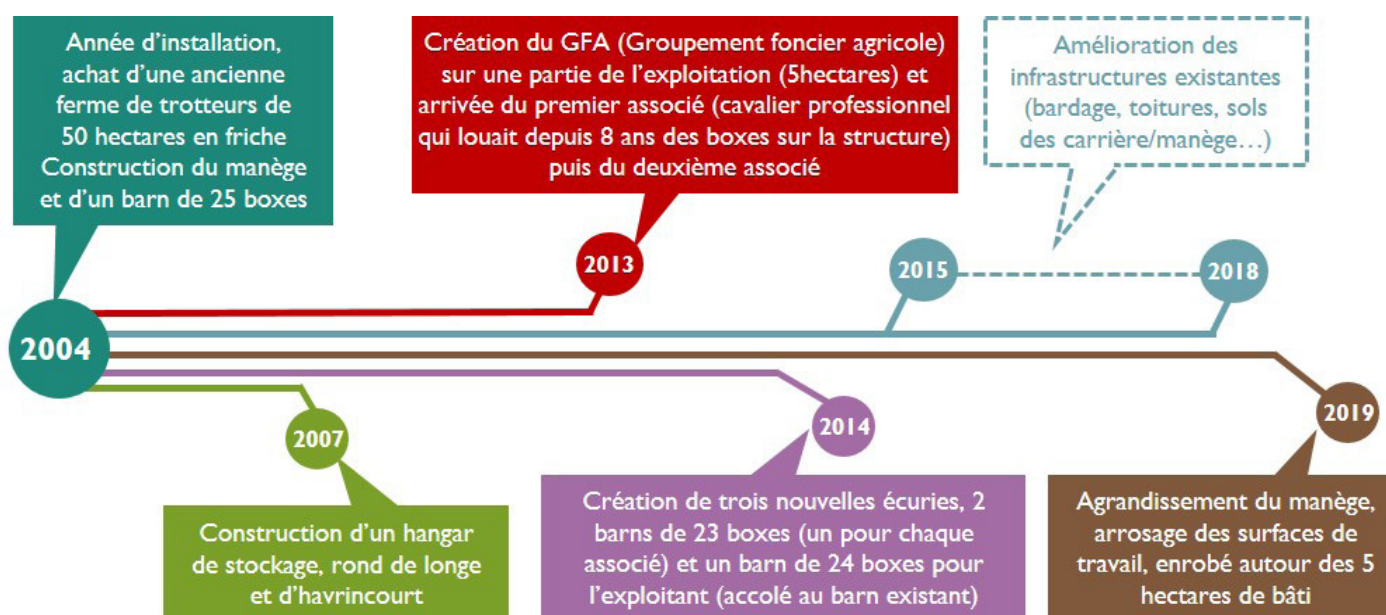
Sur le barn de 50 boxes en propriété, 30 boxes sont loués à des cavaliers (amateurs de bon niveau ou professionnels) afin de générer une recette mensuelle fixe.

Historique de l'exploitation

« J'ai commencé à zéro, en partant de rien ; je ne suis pas issu du milieu du cheval »

Ayant grandi dans le sud de la France, loin du monde du cheval, le chef d'exploitation a appris à monter à cheval puis est devenu cavalier professionnel par passion. Après une formation sport-études bordelaise, il est arrivé en Normandie à l'âge de 21 ans. Après une expérience de deux années dans le travail et le commerce de chevaux de sport pour un patron, l'exploitant a décidé de s'installer à son compte en rachetant une ferme en désuétude. Les deux dates clés de sa trajectoire d'exploitation sont 2004, son année d'installation dans un système de pension/commerce de chevaux de sports au schéma classique ; puis 2013, date de la création du GFA afin d'optimiser l'utilisation et de développer la structure à plusieurs associés.

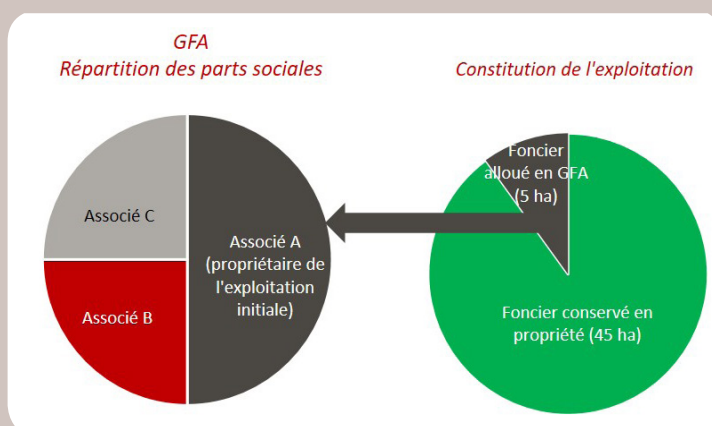
Quelques dates clés



Zoom sur...

La création et la composition du GFA

L'idée de créer un GFA sur une partie de l'exploitation est arrivée suite au constat que les investissements nécessaires pour entraîner des chevaux de sport étaient onéreux. Par ailleurs, la structure était sous exploitée et il était dommage que d'autres cavaliers professionnels ne puissent pas bénéficier de ces infrastructures. La simple location n'était pas une solution pour trouver des associés sérieux et pérennes. La création d'une entité juridique permettant aux associés d'être propriétaire de leur partie a alors été imaginée.



Le GFA actuel est composé de 3 associés, l'exploitant et deux cavaliers professionnels. Chacun est respectivement propriétaire de 50 % du foncier pour l'exploitant propriétaire initial, et 25 % pour chacun des associés. Cette pluri-propriété est matérialisée dans l'espace par la possession d'un barn de 50 boxes pour le premier exploitant et d'un barn de 25 boxes chacun pour les deux autres. Le reste des infrastructures est commun à tous, et la location est facturée au prorata de l'utilisation/des effectifs soit $\frac{1}{2}$, $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{4}$.

Spécificités point par point

La grande innovation de cette exploitation est d'avoir cédé une partie de son foncier à un GFA, afin d'associer sur la partie infrastructures deux associés ayant une entreprise sur le même segment de la filière (cheval de sport/CSO).

Cette forme de mutualisation des moyens a le double avantage de permettre à chacun d'être propriétaire de la partie du foncier pour lequel il paie un investissement (via loyer mensuel au GFA), tout en étant son propre chef d'exploitation avec des objectifs distincts et de gérer au quotidien son écurie comme il l'entend. Chaque associé à sa propre société, avec sa stratégie de développement, son personnel et son rythme de travail. La mise en commun ne concerne que les investissements immobiliers (construction, amélioration du foncier...).

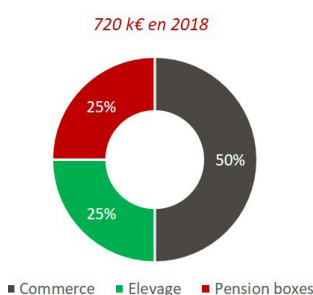
La volonté des associés actuels est de se constituer un capital avec des installations de pointe pour permettre un confort de travail au quotidien. La bonne entente sur la stratégie globale fait qu'ils ont été plus loin dans la mutualisation, en optant pour le recrutement d'un salarié (0,5 ETP) propre au GFA qui assure l'entretien des espaces communs et des tâches (enlèvement du fumier, clôtures, réapprovisionnement des barns en fourrage/paille...).



Si l'on se place du côté de l'exploitant initial, apporteur des 5 hectares de départ, cette structuration juridique lui a permis de conserver et de continuer à développer le foncier de son exploitation de base. Il bénéficie d'un outil de travail au quotidien qui lui a coûté 50 % de sa valeur. A noter que l'objectif de ce GFA n'est pas de réduire les charges de structure (les investissements successifs maintiennent un taux d'endettement conséquent) mais bien de bénéficier d'infrastructures qui permettent de travailler dans des conditions optimales et d'accueillir des clients internationaux.

Quelques indicateurs de fonctionnement

Résultats économiques propre à l'exploitant (3 structures juridiques confondues)



15 000€ de loyer mensuel versé au GFA pour les 50% de parts détenues. La location de 30 boxes sur les 50 en propriété à des cavaliers tiers permet une sécurité minimum en couvrant ces charges quasiment intégralement.

Indicateurs économiques liés au GFA :

2M€ d'investissements réalisés depuis 2014. Le montant des loyers mensuels versés par les associés sert à rembourser les annuités contractées via le GFA.

Impact environnemental, bien-être, social (travail, pénibilité)

D'un point de vue social, l'innovation permet à l'exploitant de ne pas se retrouver seul face aux difficultés du quotidien. Il peut parler librement avec ses associés qui sont sur place et ont le même métier que lui. Moralement, c'est un plus de ne pas se retrouver isolé.

D'un point de vue opérationnel, cela permet de régler plus rapidement certains aléas (camion en panne, départ en concours avec l'associé....) et la qualité des infrastructures permettent de limiter la pénibilité du travail (curage mécanique des boxes, arrosage automatique des sols...). Le gain de temps est important et permet de se libérer du temps pour la famille, ou des engagements extérieurs autres.

Analyse stratégique



Forces

- Les infrastructures sont de grande qualité et régulièrement améliorées
- La zone géographique est propice à l'activité de commerce
- La mutualisation des infrastructures permet de démultiplier les rencontres et de créer un réseau professionnel plus dense



Faiblesses

- Peu de marge en termes de trésorerie avec les investissements conséquents
- S'ouvre sur un marché international mais ne parle pas/peu anglais



Opportunités

- Etre plusieurs cavaliers professionnels sur un même site permet de s'ouvrir à des marchés difficiles à explorer seul (multiplie le nombre de chevaux en un même endroit=propice au commerce)
- Après 15 ans d'installation, l'exploitant a une organisation du travail bien rodée qui lui permet de se dégager du temps. Il souhaite s'impliquer dans un organisme de ventes de chevaux par exemple, pour mieux appréhender l'internationalisation du marché du cheval de sport et être acteur/décisionnaire.



Menaces

- Anticiper si l'un des associés souhaite s'en aller car la bonne entente est essentielle pour faciliter le quotidien et définir les investissements



Regard d'éleveur

Avec le recul, si c'était à refaire, je re-signe tout de suite.

Au début, notre association sous forme de GFA a suscité beaucoup de curiosité et d'inquiétude. C'était un pari un peu fou, et jamais mis en œuvre dans la filière cheval à ma connaissance. Dans les autres filières agricoles, lorsque c'est bien encadré, cela fonctionne. Alors j'ai pondéré les choses, je me suis entouré de personnes compétentes en matière juridique et comptable avant de me lancer. Le fait de poser les objectifs et les finalités ultimes du GFA dès le début, en prévoyant tous les cas de figures et les orientations que l'on souhaite donner à la structure, permet de ne pas avoir de questions intempestives à se poser au quotidien et de trouver des associés qui correspondent à la stratégie.



Pour en savoir plus :

Visionner la vidéo de l'Eperon sur You tube
https://www.youtube.com/watch?v=dDFfls_lruk



Facteurs clés de réussite

- Réflexion et implication dans le montage du projet
- Rigueur dans la gestion de l'entreprise
- Force de propositions dans le fonctionnement du GFA pour le dynamiser
- Très bon réseau qui lui permet de développer son activité
- Bon manager qui facilite la cohésion de groupe :
 - capacité à organiser le travail et à déléguer le travail d'astreinte
 - capacité pour trouver les bonnes personnes qui vont pouvoir fonctionner ensemble sur la structure du GFA

Ce travail a été réalisé Aline Decouty, pour le Réseau national Économique de la Filière Équine

Contact : aline.decouty@gmail.com

Document édité par l'Institut de l'Élevage – Juillet 2020 - Référence Idele : 00 20 602 009

Mise en page : Katia Brulat (Institut de l'Élevage)

Crédit photos : A. Decouty

RÉFÉRENCES - Réseau Économique de la Filière Équine



TRAJECTOIRE D'EXPLOITATION

N°9

FOCUS SUR...

Gestion du foncier

FILIÈRE ÉQUINE

Écurie d'entraînement
de chevaux de sport

RÉGION



ZOOM SUR... QU'EST-CE QU'UN GFA ?

C'est une société civile spécifique à l'agriculture proche des SCI (Société civile immobilière). Elle a été créée dans les années 1970 pour favoriser la transmission des exploitations familiales en favorisant la transmission de parts plutôt que du patrimoine afin d'éviter le morcèlement ou le démantèlement de ces dernières. Cette forme juridique a beaucoup évolué et son utilisation peut aussi se faire dans des cadres mutuels de portage du foncier. Le GFA est constitué de personnes physiques et doit compter au moins deux associés. En contrepartie de ses apports, chacun des associés reçoit des parts sociales qui donnent accès à un certain nombre de droits et d'obligations.

Innovier en filière sport : s'associer pour partager un outil de travail performant

Une écurie de compétition à taille humaine qui vise l'excellence

Très bien située par rapport à l'offre de compétitions de CSO et localisée dans un bassin d'élevage de chevaux à vocation obstacles, l'activité principale de cette structure est la prise en pension de chevaux en valorisation avec une diversification en coaching et commerce. La discipline de prédilection est le saut d'obstacles, sur les circuits pros et internationaux. Le chef d'exploitation est cavalier professionnel, et la compétition est son cœur de métier. En plein cœur du Calvados, la particularité de ce système est que la propriété des infrastructures d'entraînement est partagée avec deux autres chefs d'exploitation, tous deux dans le même secteur de la filière. Cette forme de multipropriété ne concerne que le foncier ; la gestion et l'exploitation de l'entreprise décrite ici ne dépend que du cavalier, installé en société personnelle en nom propre.

Données repères

Structure : L'exploitant est cavalier professionnel, son activité principale est la prise de chevaux en pension pour les valoriser en concours jusqu'au niveau CSI **.

Il assure aussi des prestations coaching pour professionnels ou amateurs de bon niveau.

Forme juridique : Entreprise individuelle en nom propre

Main-d'œuvre : 2 ETP

1 ETP exploitant + 1 ETP salarié
À noter que la structure a recourt à un cavalier supplémentaire en prestation de service (ce qui équivaut à l'année à 1 ETP supplémentaire).

Surfaces :

- Accès aux 5 ha de bâti du GFA dont il détient 25% des parts : les principales infrastructures communes sont 1 manège 25x65 m, 1 carrière de 5000 m², 2 ronds de longe, 1 rond d'havrincourt, 10 paddocks, 1 piste de galop.
- Propriétaire d'un barn de 23 boxes et d'un quart du foncier alloué au GFA

Chiffres clés de l'activité

Nombre d'équins :

23 chevaux à l'année dont 5 appartenant à des clients en prestation coaching et 18 chevaux en pension travail, confiés par des éleveurs principalement, ou des propriétaires.

Peu de turn-over parmi les clients en coaching, clientèle fidèle et qui reste d'une année sur l'autre.

Les 18 chevaux en pension travail alternent, selon leur potentiel et les objectifs de leurs propriétaires.

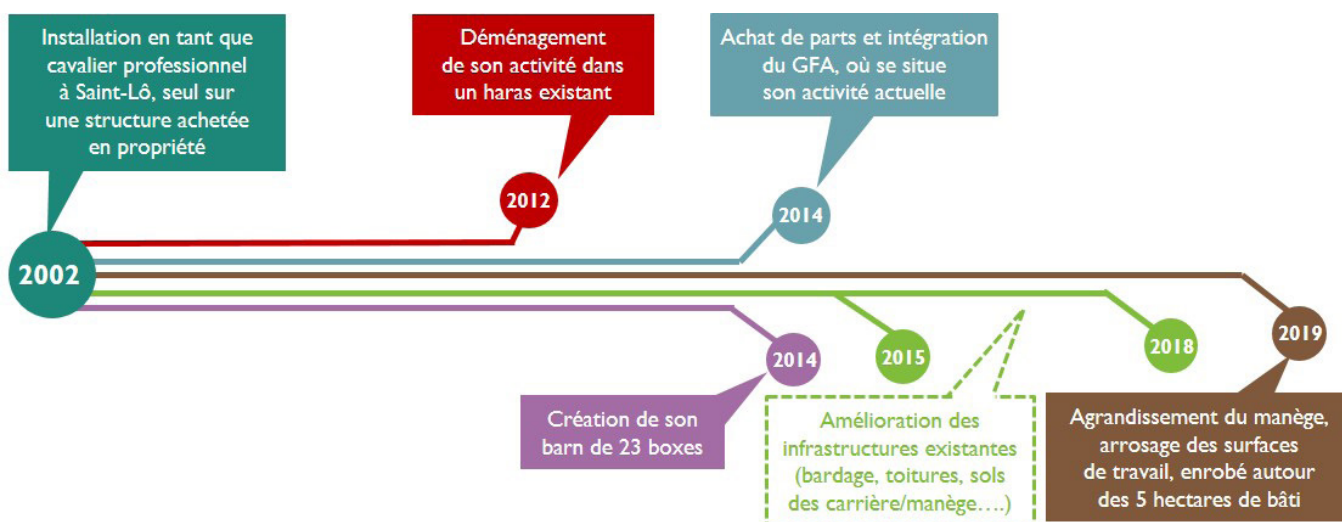
À noter sur une année, les 23 boxes sont pleins avec plus de 8 300 jours de pensions travail vendus.

L'activité de commerce est aléatoire d'une année sur l'autre en nombre de chevaux vendus. Il n'y a pas d'objectif établi.

Historique de l'exploitation

« Je ne souhaitais plus être un cavalier isolé sur ma structure, je cherchais une alternative »

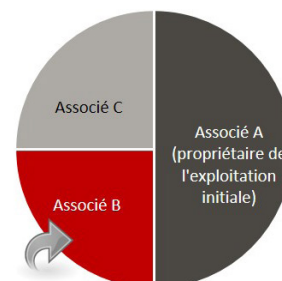
Fils de parents agriculteurs et cavaliers dans la manche, l'exploitant a grandi au milieu des chevaux. Il est rapidement devenu cavalier à son tour et a pu faire ses armes chez des professionnels de renom. Ayant pour objectif d'atteindre le haut niveau en tant que cavalier professionnel, il s'installe en 2002 à Saint-Lô en achetant une propriété. Il revend sa structure une dizaine d'années plus tard, le résultat ne correspondant pas à ses attentes : trop d'investissements conséquents pour avoir un outil de travail de qualité, solitude... Il loue ensuite des installations chez d'autres cavaliers, avant d'avoir en 2014 l'opportunité de s'associer sur une structure avec deux autres cavaliers, par le biais d'un GFA, tout en restant maître de son entreprise et de sa stratégie.



L'idée d'intégrer un GFA et/ou une structure sur laquelle il y avait déjà des cavaliers sur le même segment de la filière était une volonté forte. Après 14 années à travailler seul, l'exploitant ne souhaitait plus poursuivre dans les mêmes conditions de travail (difficulté à avoir un outil de qualité, solitude dans la gestion du quotidien, peu de possibilité d'évolution...).

Le déménagement de son activité dans une autre région lui a imposé de repartir de zéro, en vendant sa précédente structure et en trouvant de nouveaux clients.

GFA
Répartition des parts sociales



Spécificités point par point

La grande innovation pour cet exploitant est de pouvoir être propriétaire d'une structure de standing, tout en gardant des investissements abordables, et en étant « maître chez lui », et décisionnaire de sa stratégie d'exploitation. Il n'a pas les mêmes souhaits que les associés du GFA en termes d'évolution de son entreprise, qu'il souhaite conserver à taille humaine, pour continuer à être cavalier de compétition, et cela ne pose en rien de soucis à la stratégie globale d'investissement du site.

La gestion des espaces collectifs (manège, carrière, ronds de longe...) n'a pas nécessité de charte écrite mais les associés se sont donnés des « règles de vie » pour fonctionner en harmonie. Par exemple, priorité a été donnée aux clients qui viennent pour acheter un cheval. En pratique, l'associé qui reçoit un client en informe les autres, qui s'adaptent le temps des essais. Cela n'a jamais posé de soucis car les espaces de travail sont nombreux et grands.



Autre point important, chacun est impliqué dans l'entretien du site. La propreté et le niveau d'exigence sur la bonne tenue du site et de ses abords doit être dans les mentalités de tous. Aussi, outre le salarié du GFA (0,5ETP) qui s'occupe des gros travaux d'entretien (gestion du fumier, clôtures...), chacune des écuries fait à tour de rôle le hersage des sols et la remise en état (démontage des obstacles...). Ainsi, une semaine sur quatre, chacune des écuries prend son tour de garde et assure l'entretien.

Le travail en collectivité demande à être intelligent par rapport à la gestion du quotidien. Les associés sont vigilants sur ce point pour ne pas détériorer le bon climat de travail actuel. Aussi, lors du recrutement du personnel, l'associé qui recrute vérifie la capacité du postulant à s'adapter à cette mutualisation des infrastructures de travail. À ce jour, les salariés sont plutôt dans l'optique inverse ; ils sont ravis d'évoluer sur d'aussi belles installations et ont créé une communauté de travail pour simplifier leur quotidien (groupe Whatsapp pour planifier les disponibilités des paddocks...).

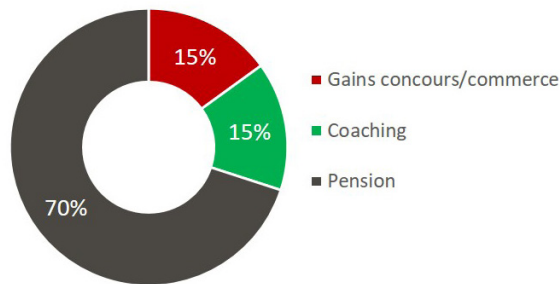
Si l'on se place du côté de l'exploitant associé, qui a intégré le GFA, **l'avantage était pour lui de ne pas avoir à chercher un terrain pour s'installer** ni d'entamer les démarches de construction des infrastructures. La structure était existante, ce qui apportait une base de départ non négligeable.

À noter que l'objectif de ce GFA n'est pas de réduire les charges de structure (les investissements successifs maintiennent un taux d'endettement conséquent) mais bien de bénéficier d'infrastructures qui permettent de travailler dans des conditions optimales pour avoir de chevaux de haut niveau et accueillir des clients internationaux. C'est cette opportunité qui fait que l'exploitant a pour projet d'avenir de continuer à évoluer vers le haut niveau, plus rémunérateur, et sportivement plus intéressant.



Quelques indicateurs de fonctionnement

Résultats économiques propre à l'exploitant



7 500€ de loyer mensuel au GFA qui correspondent à la quote part de propriété de 25%. Bien que l'exploitation individuelle ait une taille modeste, la sécurité des pensions travail et coaching permettent d'assurer la contribution mensuelle à verser au GFA.

Résultats économiques propre au GFA

2M€ d'investissements depuis 2014. Le montant des loyers mensuels versés par les trois associés sert à rembourser les annuités contractées via le GFA ainsi que l'emploi d'un-demi ETP qui assure l'entretien des communs.

Impact environnemental, bien-être, social (travail, pénibilité)

L'exploitant accorde une importance particulière à conserver sa vie de famille. Les concours génèrent de nombreux déplacements mais la fiabilité et les installations optimum (barn très bien équipé, bureau, buanderie, local chauffé ; tout à proximité pour les chevaux...) lui permettent un gain de temps non négligeable pour ainsi passer du temps avec les siens.



Analyse stratégique



Forces

- Les infrastructures sont de grande qualité et régulièrement améliorées
- La zone géographique est propice à l'activité de concours et de coaching
- Les projets d'investissement foncier sont collectifs (via le GFA), on n'est pas seul face aux décisions, on prend le temps de mieux réfléchir et on peut investir plus régulièrement
- Sur le plan sportif, profiter des conseils des autres cavaliers professionnels présents sur place



Faiblesses

- Garder des investissements mesurés malgré les possibilités qu'offre la mutualisation
- Conserver une adéquation entre les objectifs de l'entreprise personnelle et les objectifs d'investissements du GFA



Opportunités

- Grâce à la qualité des infrastructures, trouver des investisseurs pour aller vers les concours de niveau supérieur (CSI *** ou **** étoiles) et avoir une meilleure qualité de chevaux
- S'orienter plus vers l'activité de commerce. Le fait d'être plusieurs cavaliers professionnels sur un même site crée une émulation, et les clients peuvent voir les chevaux de chaque associé une fois sur place.



Menaces

- Ne plus avoir de comptable/ conseiller qui nous aide dans l'élaboration de notre stratégie d'investissement
- Le départ de l'un des associés, ce qui impliquerait de devoir le remplacer. Même si les statuts du GFA le prévoient, les deux autres associés sont devenus des partenaires de travail et amis. Cela demanderait de trouver un nouvel équilibre avec une autre personne.



Regard d'éleveur

Tous les jours sans hésiter !

Au début, l'exploitant a beaucoup hésité à intégrer ce type de structure. Système très novateur en filière cheval, il avait peu de retours d'expérience et il appréhendait le quotidien. L'exploitant a été très bien accompagné d'un point de vue juridique et comptable dans l'élaboration de ce projet. L'ensemble des choses ont été posées dès le départ, y compris imaginer une porte de sortie. Aujourd'hui son quotidien est simplifié, socialement c'est une expérience enrichissante et cela a créé de nouvelles possibilités d'évolution pour son entreprise.



Pour en savoir plus :

Visionner la vidéo de l'Eperon sur You tube
https://www.youtube.com/watch?v=dDFfLs_lnuk



Facteurs clés de réussite

- Gestion rigoureuse du GFA qui sécurise le système
- Bonne cohésion du groupe des associés
- Des installations haut de gamme qui correspondent à la stratégie de développement de l'entreprise (sport de haut niveau)
- Très bonne complémentarité des associés pour des bénéfices partagés

Ce travail a été réalisé Aline Decouty,
pour le Réseau national Économique de la Filière Équine

Contact : aline.decouty@gmail.com

Document édité par l'Institut de l'Élevage – Juillet 2020 - Référence Idele : 00 20 602 009

Mise en page : Katia Brulat (Institut de l'Élevage)

Crédit photos : A. Decouty

RÉFÉRENCES - Réseau Économique de la Filière Équine



**TRAJECTOIRE
D'EXPLOITATION**

N°10

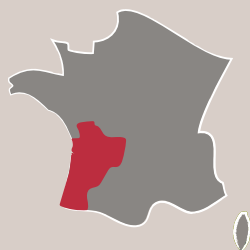
FOCUS SUR...

Éco-pâturage

FILIÈRE ÉQUINE

Élevage de trait poitevin
mulassier

RÉGION



L'ÉCO-PÂTURAGE EN BREF...

L'éco-pâturage est une pratique qui a pour objectif d'entretenir des zones naturelles ou non valorisées (friches), plus ou moins mécanisables et/ou protégées/fragiles/sensibles, grâce au pâturage d'herbivores domestiques. Il permet au client de réaliser des économies en temps et en argent (fauche, tontes) et peut être intégré dans des projets pédagogiques ou mesures environnementales. Il véhicule une image positive et permet de renforcer le lien social. Pour le prestataire agriculteur, il fournit une source d'alimentation pour les animaux, de la publicité « gratuite », une aide pour la surveillance des animaux et une éventuelle rémunération.

Réduire les charges d'alimentation grâce à l'éco-pâturage

Un élevage valorisant des races locales via des prestations d'entretien de terrains en zone périurbaine

L'éleveur valorise plusieurs races locales. Son objectif est de faire naître des chevaux trait poitevin mulassier pour la sauvegarde de la race, avec un débouché élevage ou utilisation. Son chiffre d'affaires est assuré par la vente de jeunes bovins allaitants mais il souhaite développer d'avantage l'activité d'éco-pâturage, notamment en utilisant la mixité entre les espèces.

Données repères

Statut : EARL avec 2 associés

Main-d'œuvre :

Le chef d'exploitation : 1 ETP

Surfaces :

71 ha de SAU destinée à l'alimentation des animaux, dont 12 ha de céréales, 17 ha prairies permanentes, 42 ha prairies temporaires et artificielles

Animaux (cheptel moyen 2018) :

- 16 chevaux de race trait poitevin mulassier dont 10 juments reproductrices : environ une vente par an (poulain mâle au sevrage, 1500 à 2000 €/tête, utilisation ou élevage)
- 30 vaches allaitantes (2/3 blonde d'Aquitaine, 1/3 maraîchine) : 10 jeunes bovins vendus chaque année à 8-9 mois pour la viande
- 4 brebis solognotes et 10 chèvres poitevines (projet d'éco-pâturage multi-espèces)

Signe de qualité :

Productions végétales et productions animales bovines en cours de conversion agriculture biologique

Chiffres clés de l'activité

Prestation d'éco-pâturage sous contrat d'échange de services :

2 communautés de communes en 2018
3 communes en 2019 et 4 en 2020

Prestation d'éco-pâturage rémunérée :

1 communauté de communes en 2020
1500 € / ha

Surface totale entretenue : 12 ha
(une dizaine de sites)

Période : février-mars à mi octobre

8 à 10 juments suitées
(2 chevaux par ha)

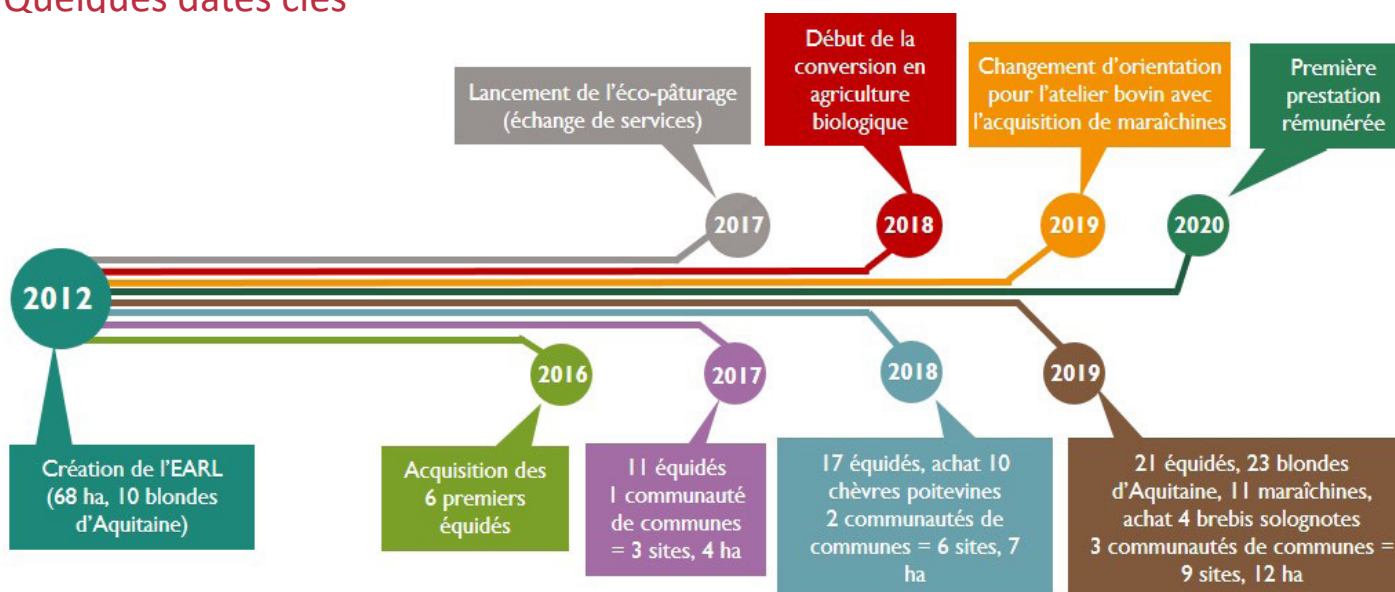


Historique de l'exploitation

Le chef d'exploitation possède une formation agricole. Il a été salarié agricole avant de reprendre une exploitation en 2007 puis se réinstalle en EARL avec sa sœur qui ne travaille pas sur la ferme. À l'origine, l'exploitation possédait seulement des bovins. L'éleveur avait envie de se lancer dans le cheval de trait et son choix s'est porté sur le trait poitevin mulassier qui est une race locale. Le chef d'exploitation est maintenant engagé dans une réelle démarche de valorisation du patrimoine génétique local avec plusieurs espèces. Il souhaite désormais augmenter son cheptel ainsi que les prestations en éco-pâturage et devenir propriétaire de ses terrains afin de transmettre son exploitation à son fils de 8 ans.



Quelques dates clés



Spécificités point par point

Parcelle

L'éleveur travaille actuellement avec 4 communautés de communes dans un rayon de 35 km autour de son exploitation. Cela représente une dizaine de parcelles pour un total d'environ 12 ha. La plus grande parcelle fait 3,5 ha, la plus petite seulement 3 000 m².

Les surfaces concernées sont des prairies naturelles (par exemple : lotissement viabilisé non vendu), des prairies humides (par exemple : zone de pique-nique), des bassins d'orage ou zones en bordure de lotissement, soit des terrains très variés.



Organisation

Le pâturage est organisé par secteurs d'environ 5 hectares, soit 3 parcelles. En fonction de la pousse de l'herbe, les premières juments commencent à pâturer entre mi-février et mi-avril. Une rotation s'effectue ensuite entre les différentes parcelles d'un même secteur. Les groupes de chevaux (2 chevaux par hectare), sont constitués en fonction de l'âge mais l'éleveur s'attache également à la socialisation des jeunes et essaie de mettre tous les chevaux en contact les uns avec les autres au moins une fois dans l'année. Les chevaux sont toujours au moins en tandem afin de ne pas laisser un cheval seul sur une parcelle. Les juments sont ramenées à l'exploitation pour le poulinage et pour la saillie en liberté par l'étalon de l'exploitation ou avec un étalon loué à l'organisme de sélection, présent à l'exploitation.

En moyenne, tous les chevaux sont déplacés 1 à 2 fois par mois, sachant qu'ils sont également amenés sur les concours d'élevage. Ces déplacements fréquents ne sont pas un problème pour l'exploitant car il a fait l'acquisition d'un camion adapté à ses besoins. Chaque déplacement est raisonné afin que le camion ne circule jamais à vide. Concrètement, le client prend en charge la clôture du terrain ainsi que sa surveillance, le prestataire fournit l'abreuvement et la batterie. Ce dernier visite chaque groupe de chevaux tous les 2 ou 3 jours, ce qui lui prend 1 heure par jour.

Pendant l'hiver, l'ensemble du cheptel est mis au pâturage sur les prairies de l'exploitation, en pâturage mixte avec les vaches allaitantes.

Quelques indicateurs de fonctionnement

Résultats économiques

Chiffres globaux 2018

L'exploitation n'est pas à son rythme de croisière. L'éleveur souhaite augmenter son cheptel d'équidés afin d'augmenter sa production et augmenter les prestations en éco-pâturage.

Produit brut total	60 007 €
dont aides	33 982 €
Charges opérationnelles	9 307 €
Charges de structures	36 313€
Annuités	-
EBE	16 037 €

Pas de prestation rémunérée en 2018.

L'économie de charges opérationnelles réalisée grâce à l'éco-pâturage est estimée entre 3000 et 4000 €.

Contrats

Les contrats sont en général annuels avec reconduction tacite.

Les principaux clients sont des communautés de communes mais le prestataire travaille également chez quelques particuliers.

La prestation s'effectue sous forme d'échange de services pour la clientèle la plus ancienne. Une prestation payante est mise en place pour 2020 avec une rémunération de 1500 € par ha. Ce tarif couvre les frais engagés par l'éleveur (matériel, déplacement) ainsi qu'une part de bénéfice.






Impact environnemental, bien-être, social (travail, pénibilité)

Le système s'inscrit dans une démarche de préservation de l'environnement et du patrimoine génétique domestique avec le choix de races à faible effectif, l'éco-pâturage et la conversion en agriculture biologique.

La multiplicité des sites d'éco-pâturage demande une bonne organisation mais l'atelier équin ne représente pas vraiment une charge de travail supplémentaire. Le travail est plus important en été lorsque l'herbe commence à manquer et qu'il faut compléter les animaux et vérifier le bon fonctionnement des clôtures (perte de conductivité du sol).

Analyse stratégique

 Forces	 Faiblesses	 Opportunités	 Menaces
<ul style="list-style-type: none"> • L'éco-pâturage permet une réduction des frais d'alimentation des animaux. • Système qui s'inscrit dans une vraie logique de valorisation de races locales à faible effectif. • Environnement agricole économiquement dynamique et soutenu par les communes. • Nombreuses perspectives d'évolution avec la conversion en agriculture biologique et l'éco-pâturage multi espèces, l'augmentation du cheptel rendue possible par de potentiels nouveaux sites d'éco-pâturage. • Choix d'un matériel adapté pour améliorer les conditions de travail. 	<ul style="list-style-type: none"> • Pas de terrains en propriété, 50% de la SAU en location précaire. • Reproduction difficile et coûteuse due à la race des équidés. • Peu de soutien financier pour les équidés. 	<ul style="list-style-type: none"> • Profiter des atouts du pâturage mixte (équins/bovins) • Stratégie pro-active, démarchage et communication auprès des communes disposant d'espaces à entretenir. • S'inscrire dans le collectif (adhésion à l'organisme de sélection) pour mieux valoriser les poulains et communiquer autour de la race et de l'éco-pâturage. 	<ul style="list-style-type: none"> • Besoin d'améliorer la formation des personnels des communes afin d'intégrer l'éco-pâturage dans une vraie logique de travail pour les collectivités.



Regard d'éleveur

Pour le chef d'exploitation, l'élément clé de son système est la communication. Avec le choix de races locales telles que le trait poitevin, « on a un bon sujet à présenter ». Cela participe à la cohérence du projet.

Il insiste également sur l'importance d'un bon matériel : véhicule de transport, clôtures et équipements liés à l'alimentation et à l'abreuvement des animaux pour chaque chantier.

L'éco-pâturage est une bonne solution pour les élevages avec des petites surfaces, qui permet également une promotion « gratuite ».



Facteurs clés de réussite

- Organisation
- Communiquer, valoriser les atouts verts des équidés
- Compétences relationnelles et commerciales
- Appui sur des races locales et/ou rustiques adaptées pour une valorisation optimale des terrains
- Des sites suffisamment nombreux et peu éloignés de l'exploitation pour couvrir les besoins du cheptel tout en limitant les coûts liés au déplacement
- Matériel (transport, clôtures, abreuvement)
- Choix de l'échange de services ou de la prestation payante en fonction du client, de la qualité des terrains et des charges à couvrir

Ce travail a été réalisé par Clémentine Bonnin de la Société Française des Equidés de Travail, pour le Réseau national Économique de la Filière Équine

Contact : cleme.bonnin@wanadoo.fr

Document édité par l'Institut de l'Élevage – Mai 2020 - Référence Idele : 00 20 602 009

Mise en page : Katia Brulat (Institut de l'Élevage)

Crédit photos : Elevage l'Aurélienne

Pour en savoir plus sur l'exploitation présentée ici :
consulter la page Facebook Elevage L'aurelienne

RÉFÉRENCES - Réseau Économique de la Filière Équine



Ce travail a été réalisé par :

- **Bizouerne Valérie** - Chambre d'agriculture de Saône-et-Loire - vbizouerne@sl.chambagri.fr
- **Bonnin Clémentine** - France Anes et Mulets / Société Française des Equidés de Travail
cleme.bonnin@wanadoo.fr
- **Decouty Aline** - aline.decouty@gmail.com
- **Deminguet Stéphane** - conseil des Chevaux de Normandie
stephane.deminguet@chevaux-normandie.com
- **Migné Stéphane** - Chambre d'agriculture de la Vendée - stephane.migne@vendee.chambagri.fr
- **Veysset Anne-Laure** - Chambre d'agriculture de la Charente - anne-laure.veysset@charente.chambagri.fr

Sous la coordination de :

Sophie Boyer-Lafaurie – Institut de l'Élevage – sophie.boyer-lafaurie@idele.fr



Document édité par l'Institut de l'Élevage

Juillet 2020

Référence Idele : 00 20 602 009

Mise en page : Katia Brulat (Institut de l'Élevage)

RÉFÉRENCES - Réseau Économique de la Filière Équine

