

MIC

COMPRENDRE LES EXPLOITATIONS
QUI FONCTIONNENT



Localisation : Manche
Zone de bord de mer

Les exploitants

- 1 ancien compétiteur sur le circuit de CSO international
- Reprise de l'élevage familial
- Sens relationnel, anglophones, développement d'un réseau commercial étendu
- Exploitants d'une cinquantaine d'années

Témoignage des exploitants

“

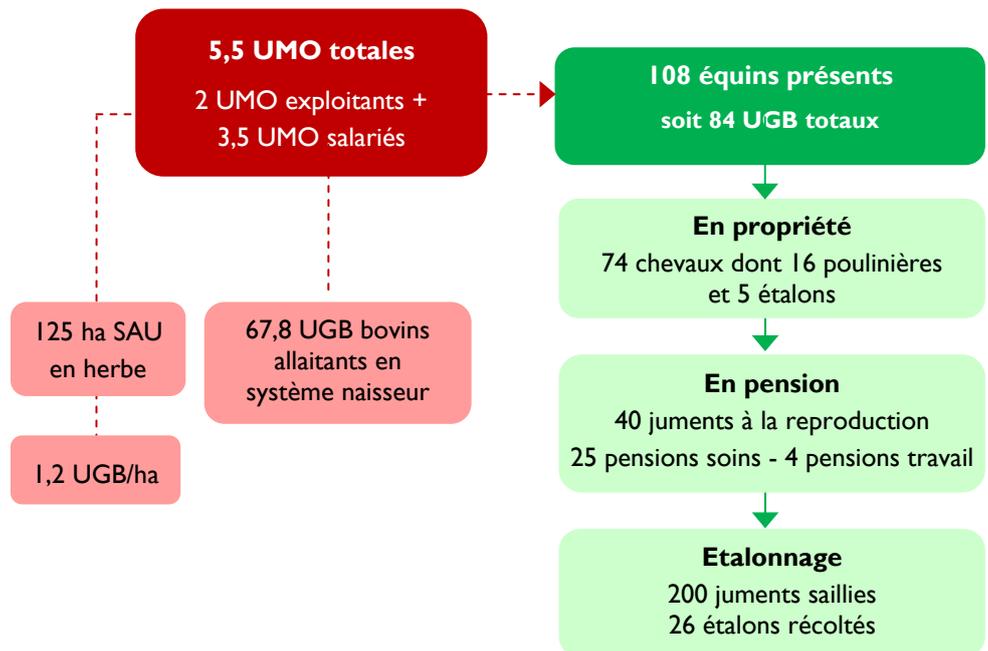
Il ne faut pas s'encombrer de chevaux !

”



Un élevage de chevaux de sport performant par sa diversité de production de biens et de services

Éléments structurels de l'exploitation



Stratégie

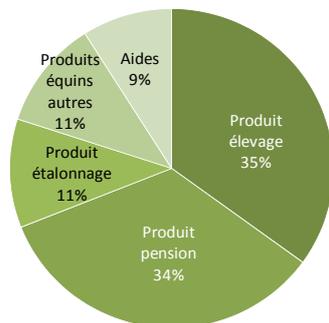
Viser l'excellence pour se distinguer du marché

- **Les finalités des exploitants**
 - Vivre de sa passion de l'élevage en visant l'excellence
 - Améliorer ses conditions de vie en se dégageant du temps
 - Maintenir la présence du personnel
- **Les objectifs de l'entreprise**
 - Produire pour du haut niveau
 - Proposer des prestations de qualité pour satisfaire le client
 - Optimiser les moyens de production
- **Les décisions stratégiques**
 - Une organisation rigoureuse du temps de travail
 - Le respect des règles d'hygiène et sanitaires
 - Une sélection rigoureuse des animaux : vente précoce et réforme des animaux improductifs

Produit équin/
équin/an
4 170 €

Les produits

Répartition des 450 000 € de produits équins



Les produits élevage sont constitués de gains et de ventes de chevaux. La part de pensions sur le chiffre d'affaires, y compris les pensions reproduction, oscille de 30 à 50 % en fonction des ventes de chevaux.

Les prix de ventes moyens de chevaux se situent selon les années entre 7 000 € et 10 000 €, sans les ventes exceptionnelles.

Le produit de l'atelier bovin complémentaire n'est pas représenté sur ce graphique. On notera qu'il varie de - 82 €/UGB jusqu'à + 600 €/UGB de 2010 à 2012.

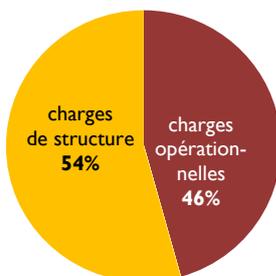
Charges
de structure
/équin/an
1 730 €

Charges opérationnelles
/équin/an
1 720 €

MB/équin présent
2 400 €

Les charges

Répartition des 344 100 € de charges totales

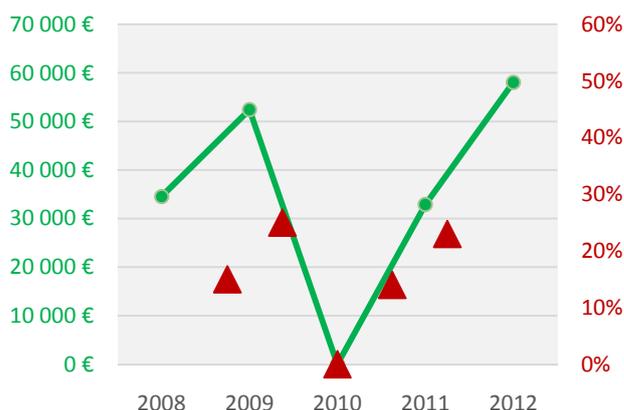


■ La main-d'œuvre représente plus de 43% des charges de structure. Elle est cependant très optimisée par rapport à la taille de l'exploitation. Une part importante est allouée à l'entretien du patrimoine qui est en excellent état. On notera que les bâtiments sont en fin d'amortissement.

■ Le principal poste qui constitue ces charges concerne les frais d'élevage liés à l'étalonnage. On peut estimer à 1/3 les charges associées à la commercialisation des chevaux issus de l'élevage, à savoir les frais de travail, de commissions et d'engagements.

Ratio économique

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



Un système globalement efficace du fait de la diversité des produits équins accompagnée d'une activité bovine extensive économe. Comme dans les autres élevages, on observe une fluctuation importante dans son EBE, due à une variation des prix de ventes des chevaux. Le résultat de 2010 s'explique par la combinaison de plusieurs de ces facteurs dans les différents ateliers. En rythme de croisière, le système est excédentaire et pérenne.

Annuités/PB
1 %

Revenu disponible
/UMO
52 000 €

• Nbre moyen de juments mises à la reproduction	17
• Taux de productivité moyen (%)	75

• Fourrage (t/UGB)	1,9
• Concentrés (t/UGB)	0,6
• Autonomie en fourrage (%)	100

De 2009 à 2012

• Prix moyen équin vendu	
	9 845 € (+/- 8 999 €) ou 8 995 € (+/- 6 824 €) sans réforme et vente exceptionnelle
• Nbre moyen de ventes/an	15
• Age moyen de vente (ans)	4

Reproduction

Recherche d'une génétique nouvelle par l'utilisation de semences congelées d'étalons extérieurs pour une partie des juments en propriété. Les juments en âge de concourir sont mises à la reproduction en transfert d'embryon.



Alimentation

L'exploitation est autonome en foin et en enrubannage. L'affouragement est individuel pour les mâles et les chevaux au travail ; il est collectif en stabulation semi-couverte pour les poulinières, les foals, les 1 an et les 2 ans. Les céréales et les concentrés du commerce utilisés sont livrés en vrac. Les concentrés sont stockés en cellule durant seulement 6 semaines pour maintenir la qualité.



Valorisation et Commercialisation

Le débouillage est fait sur place et la valorisation en saut d'obstacles est réalisée à l'extérieur par des cavaliers prestataires sauf pour un, présent sur place. Une rétrocession d'une partie des gains est prévue aux cavaliers en plus de la prestation. Certains propriétaires partenaires partagent la propriété des chevaux. Les chevaux sont commercialisés à tout âge et sont vendus à l'âge moyen de 4 ans avec 40% des ventes à 3 ans. Les prix de vente, toutes ventes confondues (ventes exceptionnelles + réformes), s'étalent de 5 000€ à 39 000€ sinon de 7 000€ à 10 000€ de 2009 à 2012. Les 3 à 4 chevaux en copropriété sont gardés pour être menés au plus haut niveau sportif national et international.

Gestion de l'étalement

6 étalons sont proposés en insémination artificielle fraîche. La moitié des étalons est en location et les autres en propriété. Ils sont sélectionnés à hauteur de 60% sur leurs performances et 40% sur leur génétique. A la demande des propriétaires des juments, entre 20 et 30 autres étalons sont utilisés en semence congelée.



Travail

Exploitants souvent en déplacement recourant à de la main d'œuvre qui possède un esprit de convivialité, de ponctualité, de propreté et de rigueur.
 Curage hebdomadaire des boxes et annuel pour les stabulations.
 Annuellement vide sanitaire, nettoyage, désinfection et peinture des boxes.
 Une organisation du travail sur 6 jours. 1 salarié polyvalent bovins.
 Les dimanches, les exploitants nourrissent seuls en 1h15 les 100 chevaux.

Infrastructures

1 carrière 75m X 40m
 1 manège de 25m X 20m
 1 marcheur
 1 rond d'Havrincourt
 22 boxes intérieurs et 22 extérieurs
 1 stabulation avec 32 enclos collectifs semi-extérieurs
 Curage semi-mécanisé (chaîne à fumier + chargeur articulé) et mécanisé pour les enclos
 Abreuvement automatique et portes coulissantes pour faciliter la mécanisation.
 Stockage excentré des fourrages pour limiter la poussière
 Séparation activités reproduction et travail

Commercialisation

Une réputation basée sur la performance, la qualité et l'exigence avec une démarche active de commercialisation : un site web mis à jour et de nombreux déplacements sur les manifestations. Bilingues, les exploitants entretiennent un réseau de clients à l'international. Reconnus, ils sont intégrés dans le circuit des ventes aux enchères ; 40% de leurs ventes sont des animaux de 3 ans.
 Des sponsors fidèles leur permettent d'investir dans des carrières de chevaux (sport et étalons) et de proposer plus de produits.

Synthèse

- +**
- Un réseau de commercialisation étendu.
 - La diversification des activités avec optimisation des surfaces par l'activité bovine à peu de frais et optimisation des infrastructures équines par la pluriactivité.
 - Des infrastructures fonctionnelles permettant de maîtriser la charge de travail.
 - Commercialisation précoce des chevaux grâce à la valorisation.

-
- Une charge de travail importante pour les exploitants avec un rythme difficile à assumer en fin de carrière.
 - Remplacement contraignant des exploitants les dimanches impliquant des récupérations en semaine pour les salariés.
 - Un capital difficile à transmettre hors cadre familial.

Pistes d'amélioration vues par les exploitants

- Pour maintenir la main d'œuvre, investir plus pour répondre à l'augmentation des charges courantes.

Marges de progrès selon le technicien

- Etendre les missions de la main d'œuvre pour suppléer les exploitants.
- Anticiper la transmission de l'exploitation avec un contrat de parrainage.

Document édité par l'Institut de l'Élevage
 Avril 2015

ISBN : 978-2-36343-600-9 – ISSN : demande en cours

Référence Idele : 00 15 602 001

Crédit photos : Sophie Boyer, Emilie Anguelu, les exploitants

Réalisation : Katia Brulat (Institut de l'Élevage)

RÉFÉRENCES - Réseau Économique de la Filière Équine

