

# Journée d'informations économiques : S'adapter aux marchés

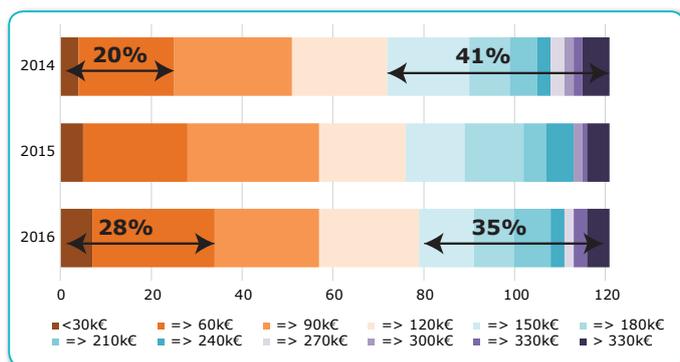
Par **Xavier Dornier, Charlotte Geyl, Pascale Heydemann et Anne-Lise Pépin**

(Ifce - Observatoire économique et social du cheval)

La 11<sup>ème</sup> journée d'informations dédiée à la connaissance économique de la filière équine, organisée par les partenaires du Réseau REFERENCEs, s'est déroulée le 27 mars 2018. Cette journée s'est consacrée à la nécessaire adaptation des entreprises équestres aux marchés. La matinée s'est focalisée sur la conjoncture des entreprises équines et des marchés, puis une table ronde a porté sur les nouveaux débouchés en viande chevaline. L'après-midi, organisée sous forme d'ateliers, était consacrée aux établissements équestres afin de donner des pistes pour optimiser leurs coûts de production et leurs pratiques (organisation du travail, outils de communication).

## La conjoncture en filière équine

### Résultats économiques des centres équestres et élevages sport : quelles tendances sur 2014-2016 ?



Evolution des produits de 121 centres équestres analysés, entre 2014 et 2016

Les résultats comptables 2014-2015-2016 de 125 élevages de chevaux de sport et 121 centres équestres ont été analysés, complétés par 60 enquêtes qualitatives, pour décrire les situations des entreprises équestres confrontées depuis 2012 à un contexte économique difficile.

**En élevage**, les produits générés apparaissent en moyenne stables, mais 50% des élevages ont un produit en recul.

Trois profils se démarquent :

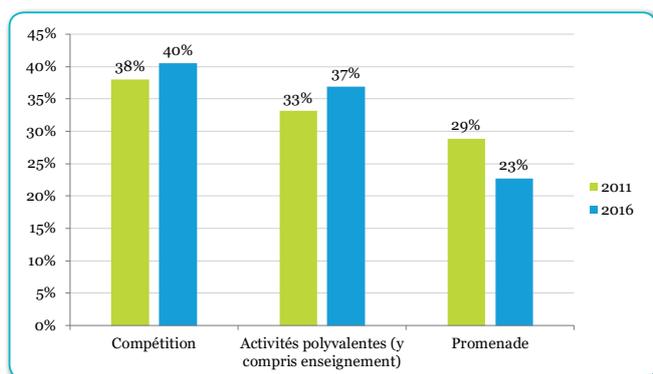
1. Les prestataires-éleveurs (1/3), à l'activité d'élevage minoritaire, ont développé de nouvelles prestations et leurs résultats s'améliorent ;
2. Les éleveurs « spécialisés », minoritaires (1/6), agissent sur la maîtrise des intrants et ont également de bons résultats ;
3. En revanche les éleveurs « multi-activités » (1/2), axés sur la vente de chevaux, ont des résultats en recul.

**En centres équestres**, la situation économique s'est dégradée, avec un recul de 9% du produit moyen de 2014 à 2016 et 60% de centres équestres dont le produit régresse. Trois profils se démarquent également :

1. Les gestionnaires (1/3) cherchent à optimiser les charges et ont des résultats mitigés ;
2. Les suiveurs (1/3) ajustent leurs tarifs et parviennent à maintenir leurs résultats ;
3. Seuls les entrepreneurs (1/3) améliorent leurs résultats, en développant de nouvelles prestations tout en maîtrisant leurs charges.

Par Charlotte Geyl (Ifce) et Olivier Deveaux (Equicer)

### Le marché du cheval en France : une demande qui a évolué en 5 ans



Evolution des activités prévues par les acheteurs

Le marché du cheval de sport-loisir concerne 50 000 transactions par an. Une enquête a été menée en 2017 auprès de 4 000 acheteurs pour connaître leurs pratiques et attentes. Elle révèle que les achats pour le sport-loisir sont en léger recul depuis 5 ans, avec une baisse des achats pour l'équitation d'extérieur (23% des achats contre 29% auparavant) mais une hausse de la demande pour la compétition (40%) et les activités polyvalentes (37%).

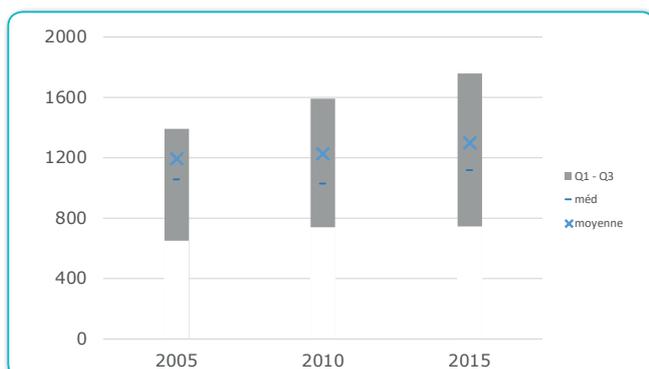
Les formes de pratique ont particulièrement évolué. La pratique montée est plus souvent associée à des usages à pied (activités de travail ou loisir). Cette nouvelle forme de pratique combinée concerne un achat sur 4, contre à peine 1 sur 20 il y a 5 ans.

Les achats directement à l'élevage (36% des achats) et le repérage du futur cheval via les petites annonces sur Internet (35% des achats) se sont accrus.

L'enquête met aussi en évidence la hausse des dons d'équidés (6 000 équidés/an). Ce phénomène ne concerne pas uniquement des vieux chevaux inactifs. 60% des équidés sont utilisables, leurs dons s'expliquant par trois motifs : raisons familiales (séparation, décès...), problèmes liés au cheval (âge, santé ou caractère) ou problèmes du propriétaire (santé, économique).

Par Anne-Lise Pépin (Ifce)

### Utilisation de la génétique mâle en Selle français : évolution des pratiques et des coûts de 2005 à 2015



Répartition et évolution des prix de saillies Selle français (prix en € HT)

De 2005 à 2015, l'élevage équin a été touché par des évolutions marquantes en partie liées au contexte difficile : crise économique, arrêt de l'étalonnage public, hausse de la TVA. La production de chevaux Selle Français s'est ainsi fortement réduite sur la période, tout comme le nombre d'acteurs (éleveurs et étalonniers). Le marché de la génétique mâle est très concentré sur les étalons les plus utilisés : 10% des étalons réalisent 60% des saillies. Ils sont souvent âgés et ont déjà prouvé leurs qualités génétiques.

Le prix moyen des saillies utilisées est de 1 300€ et il a légèrement augmenté sur la période. Le mode de facturation a également évolué avec un développement important des réservations et des secondes fractions entraînant une hausse du prix moyen ramené à la naissance de 230€. Le chiffre d'affaire global de la vente de génétique Selle français s'élève à 8 M€ en 2015. Les petits éleveurs ayant 1 ou 2 juments saillies génèrent plus de la moitié du chiffre d'affaires même s'ils utilisent, en moyenne, des saillies de 250€ moins chères que les éleveurs ayant plus de 10 juments saillies.

Par Xavier Dornier (Ifce)

## Viande chevaline, de nouveaux horizons

### Le plan stratégique de la filière équine 2017-2022

En 2017, Interbev Equins a dressé un plan stratégique 2017-2022 à la demande du Ministère de l'agriculture, comme pour les autres productions agricoles. L'objectif est de pérenniser la filière viande chevaline d'ici 5 ans, par la définition d'un plan d'action structuré autour de plusieurs axes : augmenter la production française pour permettre le « manger français » ; structurer l'amont et contractualiser avec l'aval ; répondre aux attentes de la société civile en matière d'environnement, bien-être animal ; promouvoir la viande chevaline et développer le réseau des points de vente ; professionnaliser les acteurs, dont la mise en place d'un CQP Boucher chevalin ; diversifier et pérenniser les débouchés à l'export.

Par Adrien Carli (INTERBEV Equins)

### Les circuits courts en viande chevaline

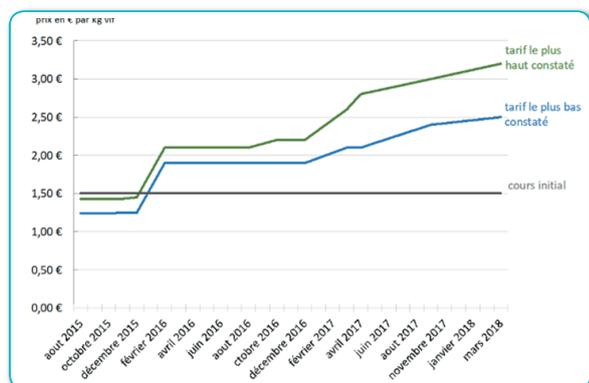


En dépit d'une consommation en fort recul, la viande chevaline bénéficie d'atouts indéniables avec notamment ses qualités nutritionnelles et son image de terroir. En France, les circuits courts se développent, car ils répondent aux attentes du consommateur (qualité, proximité, terroir etc.). Un vade-mecum a été produit collectivement en 2017 pour informer sur les démarches et faciliter la mise en place de circuits courts en viande chevaline. Une centaine d'initiatives de circuits courts a été recensée par la SFET (Société Française des Equidés de Travail), qui a mis en place la démarche qualité « Hippolyte » pour promouvoir la production de viande de cheval de trait en circuit court.

Jean-Luc Césari, éleveur de Traits Comtois en Savoie, pratique depuis 2008 la vente directe au détail sur les marchés (prix de 14€ à 23€/kg). Son exploitation compte 30 poulinières et 65 bêtes au total, et valorise 30ha de surface fourragère et 150ha d'alpage en été. Il fait abattre 1 bête tous les 15 jours-3 semaines, toute l'année. Sa clientèle se compose de personnes âgées mais aussi de jeunes (<40 ans), en recherche de viande maigre et claire et qui apprécient ses produits de grande qualité, issus d'animaux nourris uniquement à l'herbe. Pour autant, les résultats économiques restent faibles et la pression foncière sur le territoire empêche de se développer.

Par Mélanie Conraud (Ifce), Ombeline Baron (SFET) et Jean-Luc Césari (éleveur)

## Débouchés à l'export en viande chevaline



Evolution du prix de la viande chevaline

Depuis 2015, de nouveaux débouchés à l'export vers le Japon ont été développés par la SFET. La viande de cheval est très consommée et très recherchée au Japon, et la production française de chevaux de trait répond bien aux attentes exigeantes de cette nouvelle clientèle en recherche d'une viande de qualité, consommée crue, en sushi. Les contrats établis par la SFET ont porté sur la fourniture de 150 poulains vivants en 2016, puis 420 en 2017 et 800 en 2018, avec un impact considérable sur les prix de marché, passés de 1,50€/kg vif en 2015 à plus de 3€/kg vif début 2018. La demande devrait atteindre les 1 000

poulains en 2019 et 2020, sous réserve de disposer des effectifs de reproducteurs nécessaires et de répondre parfaitement aux exigences sanitaires de ce pays. Face à cette opportunité sans précédent, la filière doit rester vigilante à ne pas tomber dans un monopole en préservant ses marchés historiques (Italie, Espagne).

Par Marie Fouquier (Equid'Export-SFET)

## Discussion – Table ronde

### Quelles préférences des consommateurs : viande blanche ou rouge ?

La plupart des consommateurs préfèrent la viande rouge mais il existe néanmoins une clientèle adepte de la viande blanche. La demande de viande blanche concernerait plutôt les bassins de production (Auvergne, Jura). Cela montre la nécessité d'être à l'écoute du consommateur, de s'adapter au marché.

### Quelle place pour les animaux de réforme ?

Le premier critère est de répondre aux attentes du consommateur qui cherche une bonne viande (gustativement), puis il faut répondre aux attentes sociétales dans un second temps. La situation administrative des chevaux non abattables conduit à des problèmes d'abandon, voire incite les fraudeurs, il faut donc définir et permettre une réintégration de ces chevaux dans la filière bouchère.

### Quelles perspectives pour ces débouchés ?

Il y a un grand défi à relever pour promouvoir cette production, développer la communication auprès des producteurs mais aussi auprès des agriculteurs en cours d'installation et qui pourraient facilement mettre en place un atelier équin associé à des bovins.

Pour la vente directe, des actions sont menées pour faciliter les démarches et créer des interconnexions entre tous les maillons : exemples du vade-mecum mais aussi un annuaire de metteurs en marché et un guide des bonnes pratiques d'abattage des équidés.

## Comment motiver les éleveurs ?

Face au constat d'une faible rentabilité économique en élevage de chevaux de trait, les travaux du réseau équin ont montré qu'il existe cependant une marge de progrès technique. La diversification en équins est intéressante : une exploitation de 100 vaches et 5 poulinières génère par exemple 5 000€ de produits supplémentaires et des charges à peine plus élevées, comparée à une exploitation bovine spécialisée. De plus, la hausse récente du prix de vente des poulains fait que le prix devient similaire à celui du broutard, avec des charges moins importantes.



Table ronde sur la viande chevaline © Ifce

## Etablissements équestres : ateliers thématiques

### Les indicateurs clés pour analyser le fonctionnement de son centre équestre

	Moyenne	Médiane	Variabilité (Q1 à Q3)
Main-d'oeuvre centre équestre	2,00	1,80	1,16 à 2,42
dont main-d'oeuvre exploitant CE	0,79	0,80	0,58 à 0,94
dont main-d'oeuvre salariée CE	0,99	0,70	0,01 à 1,38
Clients/UMO CE <sup>ar1</sup> (exploitants et salariés)	95	84	95 à 158
Heures équidés/UMO CE <sup>ar1</sup> (exploitants et salariés)	3 881	3 327	2 456 à 4 862

	Moyenne	Médiane	Variabilité (Q1 à Q3)
Produit CE/ équidé CE	3 323 €	2 817 €	2 002 à 4 462 €
Produit CE/ h	17,03 €	16,07 €	de 13,69 à 19,43€
Produit CE/ client	717 €	626 €	de 528 à 807 €
Produit équin/ équidé présent	3 192 €	2 905 €	2 249 à 4 167 €
Produit total/ UMO totales	51 434 €	46 778 €	36 580 à 61 571 €

Quelques indicateurs économiques clés obtenus sur 83 centres équestres

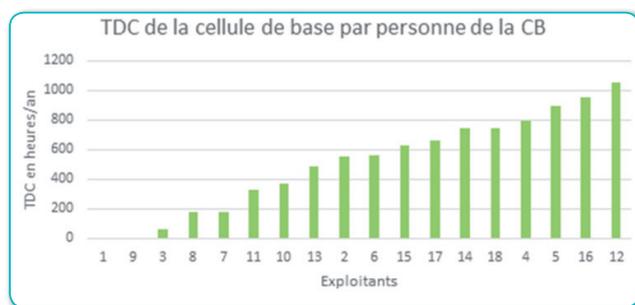
Dans un contexte économique tendu, il est important de disposer d'outils pour piloter son entreprise. Le Réseau équin a développé une méthode de calcul du coût de production et de diagnostic du fonctionnement et des performances de l'exploitation. L'étude menée sur 83 établissements équestres fait ressortir des indicateurs clés comme le nombre d'heures d'équidés vendues par unité de main d'œuvre rémunérées par l'activité centre équestre (valeur moyenne observée 3 881h) ou le produit brut de l'activité divisé par le nombre de chevaux dédiés à la même activité (valeur moyenne 3 323€).

1. UMO CE<sup>ar</sup> : Nombre de temps pleins à rémunérer consacrés uniquement à l'activité centre équestre (exploitants et salariés). Très souvent les exploitants sont aidés par de la main-d'œuvre familiale ou autre qui n'est pas prise en compte ici.

La Ferme équestre du vieux Fey, située dans le Grand Est, est une ferme familiale avec une activité céréalière et une activité enseignement de l'équitation depuis 2005. Cette structure se démarque car elle possède une cavalerie adaptée et peu d'équidés inactifs. Les prestations proposées sont de bonne qualité et la communication de la structure les mettent en valeur. Le poids de la main d'œuvre est important mais il n'est pas subi et permet à la gérante de se dégager du temps libre. Le calcul du coût de production montre que l'heure d'équitation vendue est bénéficiaire. Il y a donc une vraie cohérence du système qui conduit à la performance.

Par Guillaume Mathieu (Chambre d'agriculture Corrèze), Emilie Rivière (Chambre d'agriculture Grand Est) et Delphine MAROTTA (Ferme équestre de FEY)

### Organisation et gestion du travail dans les centres équestres : une méthode de diagnostic



Variabilité du Temps Disponible Calculé dans les 18 centres équestres enquêtés

En 2017, le réseau équin a testé, dans 18 centres équestres, la méthode du « bilan travail » en s'inspirant des méthodes développées par l'Institut de l'élevage dans les autres filières agricoles. Elle consiste à quantifier les différentes catégories de travaux : le travail d'astreinte, réalisé quotidiennement et non reportable (alimentation des chevaux, cours d'équitation, facturation...) ; et le travail de saison, différable ou concentré sur certaines périodes de l'année (vaccinations des chevaux,

fête du club, comptabilité...). Les travaux sont affectés soit à la cellule de base (dirigeants) soit aux personnes hors cellules de base. Cette approche permet d'estimer, pour la cellule de base, le « temps disponible calculé ». Il a été observé une grande variabilité de temps disponible calculé selon les exploitations allant de 0 heures par an à plus de 1 000 heures par an.

Cette méthode a été illustrée par un exemple : l'EARL Equitannaz. Avec une organisation du travail bien pensée, les deux exploitantes participent peu aux travaux d'astreinte et se consacrent plus particulièrement aux travaux de saison. Ainsi, elles se dégagent environ 700 heures de temps disponible calculé, ce qui les situe au milieu de la population observée. Cependant, dans les autres activités agricoles, on considère qu'en deçà de 800h la situation reste tendue et qu'il faudrait plus de 1200h pour pouvoir développer d'autres activités.

Par Pauline Crouzy (école Purpan), Maryline Jacon (Chambre d'agriculture Ain), Jeanne Quinio (EARL EQUITANNAZ) et Gérard Servièrre (Idele)

### Etablissements équestres : une large gamme de services pour une diversité de clientèle

En 2017, 30 enquêtes ont été réalisées par le Réseau équin sur 63 produits proposés par des centres équestres afin d'appréhender les besoins des clients, analyser la communication des entreprises et construire une démarche de diagnostic. D'après les résultats, les exploitants ont une bonne connaissance de leur concurrence et de leurs clients, qui paraissent satisfaits des produits proposés. La plupart ont une communication riche avec des partenaires identifiés, mais cette dernière n'est pas toujours ciblée et efficace : 1 exploitant sur 3 a élaboré un plan de communication et 7 sur 10 ont des partenariats.



Les outils de communication utilisés dans les centres équestres enquêtés

La gérante de Dream Pony, une ferme équestre situé sur l'île d'Oléron, est venue exposer sa stratégie d'entreprise. Cette exploitation axée sur le tourisme équestre souffre d'une très forte concurrence, surtout en période estivale. Pour se différencier de cette concurrence et se spécialiser dans le tourisme, des produits spécifiques à chaque clientèle ont été créés : cours, balades, animations pour la clientèle locale annuelle et séances découvertes, randonnées, stages, ventes pour les touristes de passage. La communication est ciblée sur les supports qui attirent les clients. Le

site internet est bien référencé et régulièrement mis à jour, de même que la page Facebook de la ferme équestre. Tous les produits et les publics visés sont présentés sur des fiches et les tarifs sont clairement exposés.

Par Catherine Tourret (Chambre d'agriculture Allier), Anne-Laure Veysset (Chambre d'agriculture Charente), Lydie Saint-Martin (DREAM PONY) et Sophie Boyer (Idele)

## Pour en savoir plus :

- Visionner les vidéos de la conférence : <http://www.ifce.fr/ifce/connaissances/colloques-et-conferences/journee-references/>
- Accéder aux supports d'intervention utilisés et aux publications distribuées : <http://mediatheque.ifce.fr> (liste thématique)