



M4 B

COMPRENDRE LES EXPLOITATIONS QUI FONCTIONNENT



Localisation : Pyrénées Atlantiques

Zone de piémont Pyrénéen  
Entre la vallée d'Aspe et d'Ossau

L'exploitant

- Installé en 1990 avec une ferme équestre puis une école d'attelage agréée FFE
- 20 ans d'ancienneté dans les métiers du spectacle et de l'enseignement équestre ; accompagnateur en tourisme équestre et meneur diplômé
- Sens du contact et de la négociation, goût pour la pédagogie et la transmission, compétences techniques et zootechniques, expérience en ingénierie de projets

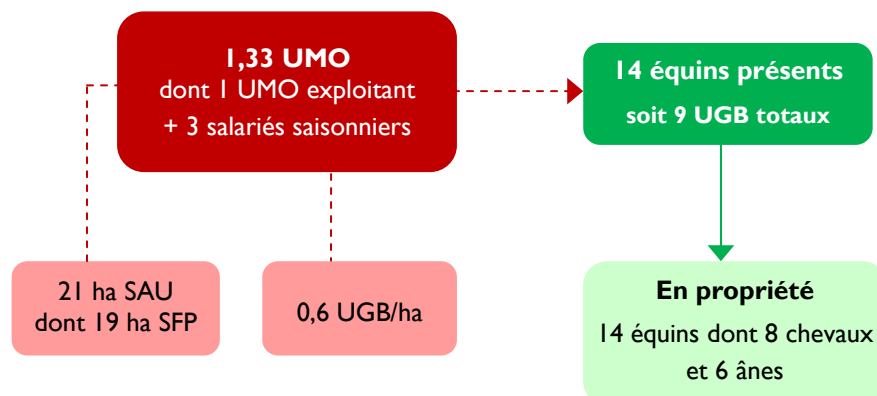
Témoignage de l'exploitant

“  
Je me suis donné les moyens de vivre de ma passion du cheval.  
”



# L'attelage, cœur de métier d'une ferme équestre à fort ancrage territorial

Eléments structurels de l'exploitation



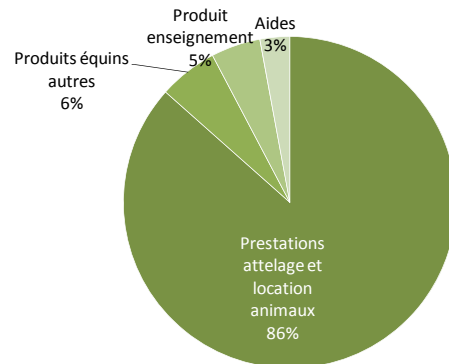
## Stratégie

### L'innovation et la polyvalence pour être autonome

- **Les finalités de l'exploitant**
  - La passion du cheval et du contact humain avant tout
  - Valoriser un savoir-faire et une expérience
  - Transmettre et enseigner les métiers de l'attelage
- **Les objectifs de l'entreprise**
  - Etre autonome et maîtriser les charges
  - Evaluer et développer le potentiel de chaque animal
  - Etre polyvalent pour gérer tous les secteurs de mon entreprise
  - Innover et toujours avoir un projet d'avance
- **Les règles de fonctionnement de l'entreprise**
  - Offrir un service de qualité à mes clients
  - Respecter les capacités des animaux

## Les produits

Répartition des 93 200 € de produits équins



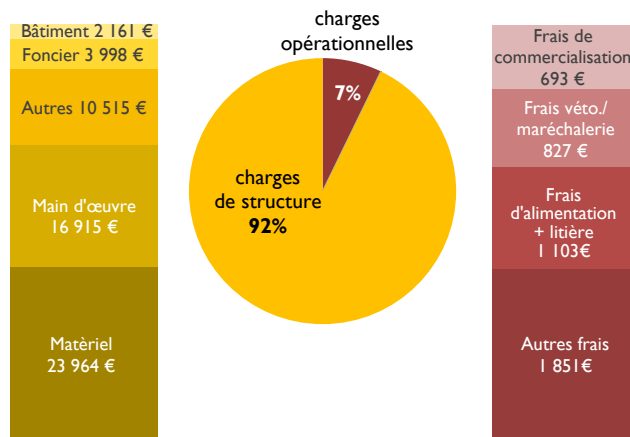
La composition de ces produits s'explique par la recherche d'une bonne valorisation des équins présents, à travers 3 prestations principales que sont l'enseignement, l'attelage et la location d'ânes.

En outre, des contrats avec des collectivités pour près du tiers du total des heures vendues garantissent sécurité et régularité d'une grande partie du chiffre d'affaires.

Produit équin/  
équin/an  
**6 660 €**

## Les charges

Répartition des 62 000 € de charges totales



Charges  
de structure  
/équin/an  
**4 100 €**

Charges opérationnelles  
/équin/an  
**320 €**

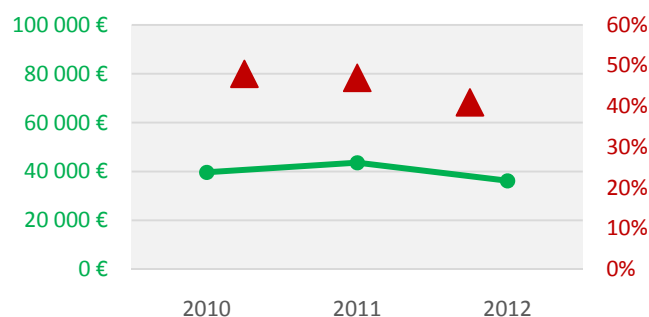
MB/équin présent  
**6 340 €**

■ Un niveau élevé de charges de structure essentiellement lié à l'entretien du parc hippomobile ainsi qu'à la rémunération de la main d'œuvre saisonnière et la MSA. Les impôts et les frais de gestion constituent les principaux frais autres.

■ La recherche de l'autonomie dans toutes ses dimensions explique ce niveau de maîtrise des charges opérationnelles : autonomie fourragère, conduite en quasi-plein air, autoconsommation de triticale, compétences en maréchalerie, parage, soins vétérinaires. Les frais autres, soit le poste le plus important, correspondent aux frais d'assurance pour les animaux.

## Ratio économique

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



Une efficacité économique attestée par un ratio EBE/PB moyen de plus de 45%. La conduite de l'exploitation est centrée sur l'économie, grâce à l'autonomie et à la polyvalence du chef d'exploitation.

Les investissements sont orientés vers la qualité des prestations et la satisfaction des clients.

Annuités/EBE  
**2,1 %**

Revenu disponible  
/UMO  
**34 290 €**

• Nbre d'heures de formation à l'attelage/an	216
• Tarif formation à l'attelage (€ TTC/heure)	20
• Nbre d'heures de location d'ânes/an	336
• Tarif location d'ânes (€ TTC/heure)	20
• Tarif promenade (€ TTC /personne)	22
• Tarif moyen prestation attelage de 2 ou 3 chevaux (€ TTC / équipage)	500

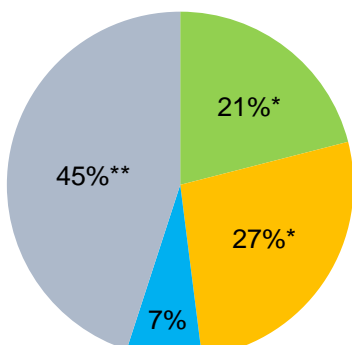
Nombreuses prestations à la carte avec devis sur commande

• Fourrage (t/UGB)	1,1
• Concentrés (t/UGB) (80% issus de l'exploitation)	0,5
• Autonomie en fourrage (%)	91

• Frais vétérinaire/équidé (€ en moyenne sur 3 ans)	30
---	----

Détail et prestation :  
attelage et location d'animaux  
(en % des heures vendues)

Total annuel de 736 h vendues



- Collecte de déchets verts (Pau)
- Taxi calèche (Pau et Oloron)
- Evenementiels et clients divers
- Location d'ânes

\* 7 chevaux en activité/400 h vendues

\*\* 6 ânes en activité/336 h vendues

## Clientèle et prestation

Les collectivités locales sont un des principaux clients de la structure avec l'utilisation de prestations autour du cheval territorial comme la collecte des déchets verts, le ramassage scolaire ou les taxi-calèches.

L'école de formation à l'attelage vise une clientèle de professionnels ou d'amateurs, allant du débutant au confirmé. L'école est agréée et les formations dispensées peuvent être diplômantes et prises en charge par un Fongecif. Les formations se déroulent d'octobre à juin.

La région attire aussi une clientèle de touristes qui privilégient la location d'ânes ou de roulottes pour découvrir les vallées du Piémont pyrénéen. L'exploitant propose une gamme très variée de services allant de la simple location d'équidés à l'organisation de randonnées ou de voyages clef en main en roulotte avec contes et légendes traditionnelles.

L'exploitant cible aussi une clientèle associative en assurant l'animation d'événementiels comme lors du CCI\*\*\* de Pau (concours complet international), ou en proposant des prestations à la carte pour du théâtre ambulant, du cirque, du cinéma ou des mariages.



## Alimentation

L'autonomie alimentaire est quasiment atteinte, seuls des concentrés sont achetés avec moins d'1 tonne d'aliment par an. La pratique principale est le pâturage tournant sur 13 hectares de prairies temporaires avec au moins dix mois de conduite en plein air. Le foin est produit sur l'exploitation avec 6 hectares de prairies destinés à la fauche. La litière et une partie des concentrés sont produites grâce aux 2 hectares de triticales récoltés.



## Elevage

L'activité d'élevage sert uniquement à produire les chevaux nécessaires aux prestations proposées par l'exploitant. Ainsi, ce dernier maîtrise tous les maillons de la chaîne. Les choix génétiques sont faits en fonction des besoins et de l'utilisation. Pour ce faire, l'exploitant sélectionne des modèles de chevaux plutôt carrossiers, docile et avec du sang en croisant des Boulonnais et des Arabes.

Il assure ensuite lui-même le dressage de ses produits en insistant sur la maîtrise et le calme en contexte urbain. Ce travail de dressage prend quatre à cinq ans par animal avant qu'ils puissent être pleinement utilisés pour dispenser les prestations proposées.



## Pratiques de la structure

La stratégie est basée sur la valorisation optimale des 14 équins présents, chevaux et ânes.

La répartition des activités sur l'année prévoit la complémentarité entre l'enseignement via l'école de formation, les prestations d'attelage et la location d'ânes.



**Commercialisation**

L'exploitant se sert de son expérience et de ses contacts avec les collectivités et les associations locales pour diversifier ses prestations.  
L'ancrage territorial de la structure est fort et l'exploitant s'attache à le valoriser. Il promeut le patrimoine local et les paysages pyrénéens qu'il met en avant avec des prestations originales, clefs en main et calibrées sur demande des clients. L'exploitation fait partie du réseau Bienvenue à la ferme et dispose du label Raconteurs de pays.

**Equipement hippomobile**

14 calèches  
6 roulottes aménagées et habitables  
1 voiture de maître pour les cérémonies  
Plusieurs grands breaks wagonnettes pour les transports de groupes  
Des harnachements de présentation  
Les attelages sont adaptés à une clientèle handicapée

**Communication**

Le bouche à oreille ainsi que le charisme de l'exploitant et son relationnel sont les principales sources de communication. La structure a aussi recours à une main d'œuvre saisonnière locale et compétente en communication pour assurer la promotion des activités. Un site internet régulièrement actualisé met en avant les prestations proposées par la structure.

**Synthèse**

**+**

- Expérience et compétences de l'exploitant, aussi bien animalières qu'en pédagogie et en relationnel.
- Cadre et patrimoine paysager du site.
- Structure d'exploitation et parcellaire adaptés à une conduite autonome.
- Une très bonne valorisation des réseaux et des contacts avec les collectivités locales.
- Une rentabilité qui garantit la capacité d'investissement pour les nouveaux projets.

**-**

- Reproductibilité et transmission du système : le fonctionnement repose sur l'expérience acquise par le chef d'exploitation, sur un métier concurrentiel.
- Optimisation fiscale et des aides agricoles à travailler.
- Manque de capacité d'hébergement des stagiaires et des clients long séjour.
- Dépendance marquée vis à vis des collectivités et associations locales.

**Pistes d'amélioration**

- Projet de création d'un gîte pour une clientèle de cavaliers confirmés et d'une résidence d'artistes.
- La restauration d'une partie importante des roulottes est à prévoir.

Document édité par l'Institut de l'Elevage  
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'Elevage)

