



RÉFÉRENCES - Réseau Économique de la Filière Équine

Les écuries de pension

Un système hétérogène qui propose des prestations « sur mesure »

19 exploitants ont été interrogés. Les structures sont généralement spécialisées en équin mais proposent plusieurs activités : **pension, élevage, enseignement**. Ces écuries ont des produits variés destinés à différents publics. Elles se distinguent selon quatre grands secteurs : **le sport, la course, le loisir et la reproduction**. Une large gamme de prestations en découle : des pensions hébergement en pré ou box avec ou sans cours, des pensions travail avec ou non sorties en concours, des pensions pré-entraînement en course, des pensions poulinage et élevage.



84% des gérants ont leur activité qui se maintient voire qui se développe dans 42% des cas. Ces exploitants sont aussi touchés par la crise et l'augmentation des tarifs avec l'évolution de la TVA. **Le manque d'infrastructures et la concurrence sont un frein pour leur développement**. Seuls 20% signalent des évolutions : une plus grande exigence sur la qualité des infrastructures « des clients plus exigeants quand ils viennent visiter : propreté, qualité des sols », « un marcheur est un vrai plus, beaucoup de paddocks », la qualité du coaching et une augmentation du service « tout inclus ».

Sept écuries proposent de nouvelles prestations : stage éthologie, coaching à l'international, location du ventre de la jument (foal sharing), ½ pension avec sortie en concours et coaching, ainsi que des nouvelles formules comme le « tout inclusive » ou à contrario des prestations à la carte.

Compétence de l'exploitant, qualité des infrastructures et de l'accueil

Les exploitants ont identifié 23 produits qui fonctionnent plutôt bien sur leur structure.

Spécialisation du gérant indispensable

Le niveau de compétence technique exigé par le produit implique souvent une spécialisation du gérant sur le secteur d'activité (sport, loisir, course et reproduction). Pour certaines prestations, les clients choisissent le cavalier sur ses performances en compétition. Dès lors, la distance et le tarif de la pension ne sont plus un frein à la vente du produit car les propriétaires plus aisés sont prêts à se déplacer et à payer plus cher pour faire valoriser leur cheval. Dans le cas des pensions reproduction ou de pré-entraînement de course, ce sont les professionnels qui recommandent les écuries.

Pour la pension hébergement, la diversité des profils de propriétaires incite les exploitants à s'adapter en proposant des prestations et des formules variées : de la pension pré à la pension box avec plus ou moins de services compris. Si certains clients aisés ont choisi des formules « tout inclusive » avec une gestion du cheval jusqu'au transport sur le terrain de concours, d'autres, consommeront plus des prestations à la carte. Pour ces pensions, les résultats sportifs du cavalier, ses compétences pédagogiques et sa disponibilité ainsi que la qualité des infrastructures, seront des éléments décisifs dans le choix de la pension. Quelques gérants n'hésitent pas à envoyer des photos et sms aux clients pour les rassurer. Sur ces prestations, la communication se fait aussi via internet et les réseaux sociaux.

Les produits les plus vendus dans les écuries de pension en fonction des différents profils de clientèle

| Public ciblé | Cavaliers propriétaires ¾ filles, 25-40 ans plutôt orientés sport à 20 km aux alentours | Cavaliers propriétaires 25 à 45 ans plutôt orientés loisir pas toujours proches de la structure | Éleveurs et propriétaires de chevaux, extérieurs au département, parfois même clientèle étrangère qui souhaitent faire valoriser leur cheval par un cavalier compétent | Éleveurs, propriétaires ou association de propriétaires, entraîneurs, travail des jeunes, apprentissage des bases de l'entraînement | Éleveurs de trotteurs et de chevaux de selle qui profitent de la proximité des étalons (saillie en monte naturelle et en main) |
|----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Produit | Pension box avec sortie au paddock 2 rations concentré et de foin /jour | Pension pré : 2 rations/jour et foin à volonté 2 à 3 chevaux maxi par pré de 1ha, accès aux installations | Pension travail box en CSO avec sorties paddock, pension travail à l'extérieur pour les chevaux d'endurance 2 rations matin et soir et séances quotidiennes de travail (4 fois/semaine) | Pension pré entraînement course Chevaux montés aux 3 allures sur la piste pendant 1 mois environ Hébergement au box avec sorties quotidiennes au paddock | Pension reproduction, poulinage, suivi gynécologique, saillie de la jument |
| Prix constatés¹ en € ttc | 220 à 365 €/mois | 160 à 270 €/mois | 430 à 730 €/mois | De 25 à 28€ TTC /jour | Non suitée 13,75 € TTC /jour Suitée 17,60 € TTC/jour Forfait poulinage 247,50 € TTC /mois |
| Promotion/ Communication | Réseaux sociaux, Facebook, site internet | | | | |
| | Annonce sur le camion Annonces sur sites spécialisés Bouche à oreilles Flyers (peu de retour) | | Surtout le bouche à oreilles sur la « notoriété du cavalier » | Annonce dans les revues spécialisées Reconnaissance professionnelle des éleveurs Bouche à oreilles Adhésion au syndicat d'élevage | Pas de communication Recommandation des entraîneurs Bouche à oreilles |
| Compétences et Savoir-faire de l'exploitant | Compétences animales et zootechniques - Bon relationnel avec la clientèle et les propriétaires - Disponibilité | | | | |
| | Compétence pédagogique Souplesse Expérience professionnelle Compétence technique | | Compétences et résultats du cavalier en compétition Capacité à former les jeunes chevaux Bonne gestion de la structure Bon relationnel avec les clients | Compétence technique pour le travail et le débouillage des chevaux Œil averti pour repérer les « bons » Forte disponibilité pour échanger avec les clients | Forte disponibilité Œil averti d'éleveur |

¹ Il s'agit des prix relevés dans les exploitations du Réseau Equin enquêtées

ZOOM sur trois produits

Pension pré

Un encadrement de qualité avec un mode d'hébergement économe pour une clientèle à capacité financière limitée.



| | |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Public cible | Cavaliers propriétaires pour le loisir ou la compétition, plutôt des femmes de 25 à 30 ans, à 20 km aux alentours |
| Demande | Souhait d'avoir des prés entretenus, sécurisés et suivis par le gérant. Présence du gérant pour coacher. |
| Produit | Hébergement du cheval par lot de 3 équidés maximum/pré de 1 ha. Présence d'un abri par pré. Foin à volonté et 2 rations/jour Pas de gestion des couvertures et bonnets. |
| Tarif | 225 € TTC/mois/cheval avec accès aux installations et 205 € sans accès aux installations 180 € TTC/mois/poney avec accès aux installations et 160 € sans accès aux installations |
| Communication | Présence sur les terrains de concours et bouche à oreilles |



Pension travail « all inclusive »

Compétence et rigueur professionnelle sont indispensables à la réussite du produit. La totale prise en charge du cheval par le professionnel est l'atout de cette prestation. Le propriétaire peut ainsi se consacrer pleinement à sa discipline. Cette prestation repose sur la confiance construite entre le propriétaire du cheval et le responsable de la structure.

| | |
|---------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Public cible | Cavaliers propriétaires sortant au niveau amateur. Provenance : large région géographique |
| Demande | Avoir un cheval prêt à concourir dans de bonnes conditions. Eviter les soucis liés à l'organisation et la gestion de l'intendance lors des concours, depuis la préparation du cheval jusqu'au retour aux écuries. |
| Produit | Hébergement du cheval au box avec cours particuliers à volonté et/ou travail du cheval. Tonte, gestion des couvertures et lavage. Tout est géré à la place du propriétaire : matériel, préparation pour les concours, rangement, embarquement et débarquement... |
| Tarif | 690 € TTC /mois/cheval Location de box et engagements en concours non compris |
| Communication | Une page Facebook est mise à disposition des propriétaires qui peuvent suivre en vidéo l'évolution de leur cheval à distance sur les concours lorsqu'ils sont montés par le gérant. Très grande importance du bouche à oreilles. |



Demi-pension sur cheval de concours

Accéder à un cheval de qualité, préparé par un professionnel, à un prix attractif constitue la réussite de ce produit. D'autant plus que le cavalier est encadré et coaché par ce professionnel.

| | |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Public cible | Cavaliers sortant au niveau amateur et n'ayant pas la possibilité d'acheter un cheval. |
| Demande | Avoir un cheval de confiance, préparé par un professionnel et sortir en concours |
| Produit | Hébergement du cheval au box avec 3 cours particuliers ou travail du cheval/semaine. Sorties quotidiennes au paddock. Cette formule permet au gérant de valoriser ses chevaux d'élevage ou de commerce de niveau « amateur ». Tant qu'ils ne sont pas vendus, leurs frais d'entretien sont donc pris en charge. Les meilleurs chevaux ne sont pas proposés à la demi-pension. |
| Tarif | 190 € TTC /mois/ pour la demi-pension d'un cheval Location de box et engagements en concours non compris |
| Communication | Présence sur les terrains de concours, page facebook |

Les exploitants se différencient par leur compétence, leur performance en compétition, la qualité de leur infrastructure et leur disponibilité. Là aussi internet et les réseaux sociaux sont utilisés pour communiquer sur leur structure mais dans certains cas, les propriétaires viennent simplement pour la compétence et le professionnalisme de l'exploitant.



Pour en savoir plus : contacter un conseiller du réseau Equin national (voir coordonnées sur la chemise du dossier)

Document édité par l'Institut de l'Elevage
Janvier 2017

ISBN : 978-2-36343-813-3 – ISSN : demande en cours

Référence Idele : 00 17 602 001

Crédit photos : A. Laurieux, CA Charente, CA de l'Oise, idele



RÉFÉRENCES - Réseau Économique de la Filière Équine

