

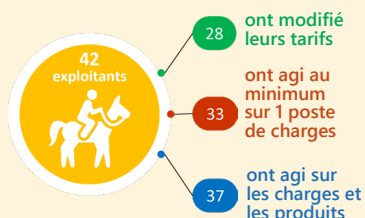
CONTEXTE

Suite à la pandémie du COVID en 2020-2021, les exploitants font de nouveau face à une situation de crise, avec l'inflation qui s'établit à +5,2% en moyenne sur 2022 pour atteindre +7,2% début 2023.

Cette forte augmentation est liée à plusieurs facteurs : la forte reprise économique suite à deux ans de confinement (avec une envolée spectaculaire des prix des matières premières agricoles et industrielles), les aléas climatiques extrêmes (température élevée au Canada, sécheresse, gel tardif...) et plus récemment la guerre en Ukraine qui a eu aussi des répercussions sur le prix des matières premières.

88%

des exploitants du Réseau équin ont réagi à cette situation en intervenant par de petites actions sur les produits et les charges



Exploitations équines en France

Les exploitants du Réseau Équin face à la crise inflationniste

COMMENT ONT-ILS RÉAGI ?



L'essentiel

Une étude auprès des exploitants du Réseau Équin National, structures de références, sélectionnées car plutôt compétitives, a été menée afin de recueillir leurs ressentis sur cette situation de crise. Ces enquêtes ont été complétées par deux focus group menés auprès d'exploitants hors Réseau Équin, en Corrèze et Charente.

42 dirigeants ont ainsi été interrogés individuellement et 14 par l'intermédiaire des deux focus group. Les systèmes étudiés sont divers : centres équestres, écuries de pensions, entraîneurs de chevaux de courses, élevages et prestataires de traction équine. Les gérants ont échangé autour du thème de l'impact de la conjoncture inflationniste sur les résultats de leur entreprise. Ils nous partagent également leurs ressentis, leurs idées et les solutions mises en place pour y faire face.

DES CHARGES QUI AUGMENTENT POUR PLUS DE 9 EXPLOITANTS SUR 10 MAIS UNE SITUATION QUI SEMBLE PLUTÔT BIEN VÉCUE MALGRÉ TOUT POUR 2/3 D'ENTRE EUX

93%
des exploitants évoquent l'augmentation de leurs charges

« Il y a moins d'heures de stages dû à l'inflation, avant les clients faisaient des semaines complètes, maintenant ils ne font plus qu'une ou deux journées... »

31%
des exploitants connaissent une baisse du volume de leur activité

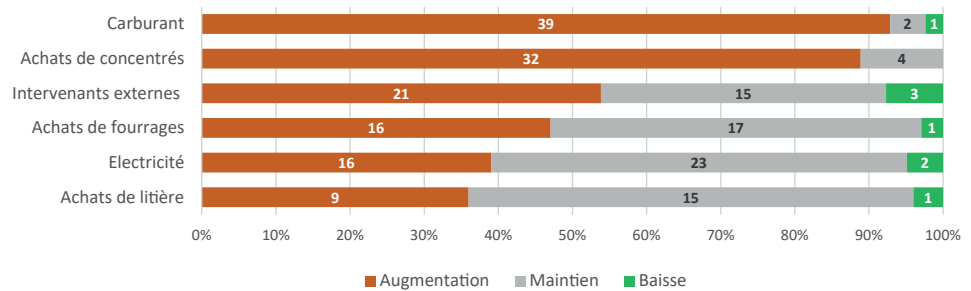
21%
des exploitants voient leur nombre de clients baisser

Les postes les plus touchés sont le carburant (93 %) et l'achat de concentrés (89 %). Le recours aux intervenants extérieurs (frais vétérinaires, frais de maréchalerie...) est aussi impacté dans une moindre mesure par cette hausse de prix. Ces hausses ont été difficiles à quantifier car elles sont variables selon les structures. Pour le concentré, par exemple, on observe en moyenne + de 36 % de hausse de prix (en €/tonne) par rapport à 2021. 1/3 des exploitants a fait varier la quantité d'aliments achetés suite à l'inflation. Certains exploitants ont choisi de modifier la ration en diminuant la part de concentrés dans la ration et en augmentant la part de fourrages.

Malgré cette situation, 2/3 des exploitants semblent plutôt bien supporter cette situation. Les atouts identifiés pour l'expliquer sont multiples : diversification des activités, bons résultats économiques de la structure, maintien du volume d'activité et du nombre de clients ainsi que l'autonomie fourragère. À l'inverse, pour ceux qui n'ont pas bien vécu la crise, soit 1/3 des exploitants, l'augmentation des tarifs ne semble pas compenser la hausse des prix. On observe dans leur cas une baisse plus marquée en nombre de clients et en volume d'activité (38 % contre 14 % pour les bien vécu).

Figure 1

Variations observées des prix d'achats (en % et en nombre) entre 2021 et 2022 par poste de charge sur les 42 enquêtés



Témoignages d'exploitants



« L'inflation, ça va, car nous avons plusieurs cordes à notre arc. »
Ecurie de pensions

« Nous avons de bons résultats qui nous permettent d'absorber ce genre de problème. »
Ecurie de pensions

« Petite entreprise petits soucis, nous n'avons pas de salariés et des charges raisonnées et maîtrisées. »
Centre équestre



« On a augmenté nos prix pour essayer de suivre, mais même en augmentant on ne rattrape pas l'inflation [...] chaque année on a de nouveaux licenciés et cette année non. »
Ferme équestre

« Nous avons du mal à régler les factures, l'inflation et le COVID nous avait déjà mis un coup dans l'aile. »
Elevage de chevaux de trait

• ZOOM SUR LES FOCUS GROUP

10 EXPLOITANTS SUR 14 ONT BIEN VÉCU LA CRISE

Leurs atouts : de bons résultats économiques qui permettent d'absorber des hausses de charges, une diversification agricole (bovins allaitants, atelier céréalier) qui permet un équilibre des produits, la maîtrise des charges et la qualité du produit, qui contribuent à fidéliser la clientèle.

CÔTÉ PRODUITS

L'objectif des exploitants enquêtés est de fidéliser la clientèle malgré la baisse de leur pouvoir d'achat en proposant de nouvelles formules de paiement. Ils recherchent aussi à optimiser les créneaux de cours en trouvant de nouveaux marchés et en proposant de nouvelles prestations à leurs clients. C'est souvent la peur de perdre des clients qui limite ceux qui n'augmentent pas leurs tarifs.

L'avis du conseiller

« Dans ce contexte difficile, avoir une offre en adéquation avec le marché et qui permette de se démarquer de la concurrence semble constituer de très bons atouts pour fidéliser ses clients. »

67%

des personnes interrogées ont augmenté leurs tarifs suite à l'inflation

et

29%

ont proposé de nouvelles stratégies commerciales

Ce qu'ils ont mis en place pour améliorer leurs revenus

- **Calculer la rentabilité des prestations** pour s'assurer de l'existence d'une marge
- **Augmenter les tarifs**
- **Réorganiser les paiements :**
 - Acompte en ligne pour limiter les désistements
 - Paiement mensuel pour étaler les dépenses des clients
 - Possibilité de prendre un cours tous les 15 jours au lieu d'un par semaine
 - Réduction si inscription avant le 2 septembre
- **Diversifier la clientèle** pour utiliser les créneaux vides en proposant de nouvelles prestations auprès d'IME, EPHAD, maison de l'enfance
- **Revoir les prestations :**
 - Proposer une nouvelle prestation type cours individuel
 - Augmenter la qualité des prestations existantes
 - Être plus à l'écoute de la demande pour ajuster les formules de prestations
- **Augmenter la visibilité** sur internet et les réseaux sociaux
- **Être proactif sur la recherche d'aides financières**
- **Rechercher la diversification de revenus :**
 - Bâtiments photovoltaïques
 - Gîtes
 - Plantation de paulownia

ZOOM SUR LES FOCUS GROUP

11 EXPLOITANTS SUR 14 ONT AUGMENTÉ LEURS TARIFS

Trois exploitants ont décidé de se recentrer sur leurs activités les plus rentables. Une gérante de centre équestre nous confie : « Je ne sors pas en concours à moins de 300 € de produits ; pour cela je fais payer tous mes coachings, le transport et la location des chevaux. »

CÔTÉ CHARGES

Les exploitants ont vu leurs charges opérationnelles et de structure augmenter entre 2021 et 2022. Ils sont nombreux à avoir agi sur au moins l'un des postes de charges, parfois simplement en étant plus vigilant à leur consommation en alimentation ou en énergie. Les changements de pratiques se sont surtout observés pour les postes d'alimentation et d'énergie. Ils sont également touchés par l'augmentation des tarifs des intervenants extérieurs mais aussi pour les achats d'engrais, de matériaux et de petits matériels. De fait, certains réduisent leurs achats et limitent les investissements.

Conseils d'expert

- **Respecter les besoins nutritionnels des chevaux en fonction de leur activité et être vigilant à la durée de transition du régime alimentaire**
- **S'assurer de l'adéquation des apports nutritionnels avec les besoins des animaux**
- **S'assurer d'un apport journalier suffisant en fourrages (herbe, foin, paille)**
- **Être vigilant sur la valeur alimentaire de l'aliment dont la composition peut évoluer**

Conseils d'expert

- **Privilégier le co-voiturage d'animaux et être vigilant sur les questions de responsabilité et sur les soucis sanitaires**

Ce qu'ils ont mis en place pour diminuer les charges d'alimentation et de litière

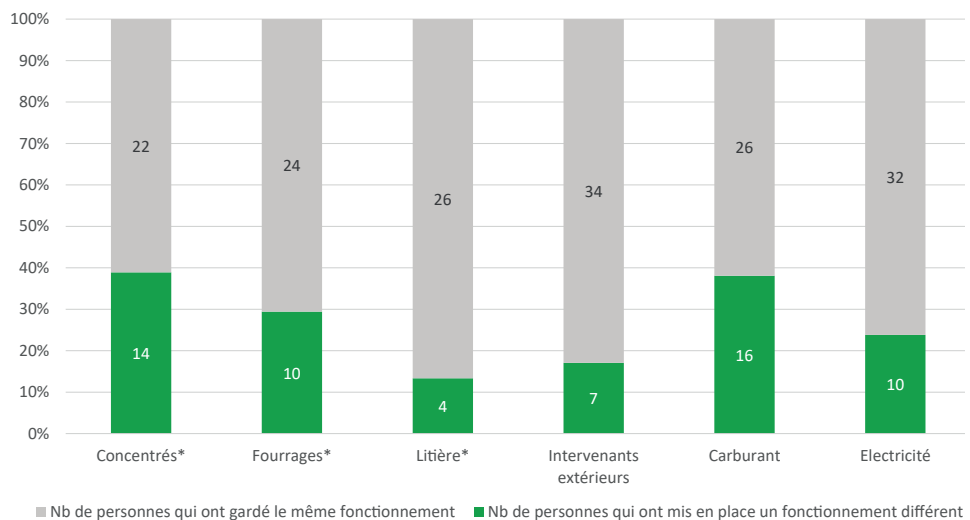
- **Limiter le gaspillage** avec utilisation de râteliers et filets à foin
- **Changer d'aliments**, augmenter la quantité de foin et diminuer celle du concentré (par exemple, ne plus donner de concentrés aux animaux qui n'en n'ont pas besoin)
- **Changer de fournisseur** pour trouver un aliment moins cher et faire jouer la concurrence
- **Optimiser les charges** de son exploitation avec l'aide d'un expert-comptable
- **Limiter les investissements**
- **Diminuer le nombre de chevaux** (professionnels et privés)
- **Passer d'un système boxe à un système de stabulation libre**
- **Mettre en place des tapis dans les boxes** pour réduire la quantité de paille litière utilisée
- **Optimiser l'utilisation des surfaces** (pâturage tournant) et la production de fourrage
- **Augmenter sa surface**
- **Rester vigilant sur l'utilisation des engrais**
- **Choisir une race rustique** pour limiter les frais d'entretien et passer à une conduite en plein air intégral

Ce qu'ils ont mis en place pour diminuer les charges liées aux intervenants extérieurs et à l'énergie

- **Sensibiliser les clients sur la consommation d'électricité/d'énergie**
- **Regrouper plusieurs chevaux et propriétaires** pour les visites vétérinaires et d'acheteurs
- **Diminuer le nombre et la distance des déplacements**
- **Organiser du co-voiturage** pour le transport des animaux
- **Reporter les castrations**
- **Diminuer le chauffage** du club house, de la sellerie et des toilettes
- **Privilégier des intervenants extérieurs** pour ne pas embaucher
- **Changer son éclairage** pour diminuer sa consommation
- **Installer des détecteurs de présence pour la lumière**

Figure 2

Part d'exploitants qui ont changé leur fonctionnement par poste de charge (en %)



(* sur le nombre de personnes ayant recours à de l'achat de concentrés, fourrages, litière et qui ont recours à des intervenants extérieurs.

78%

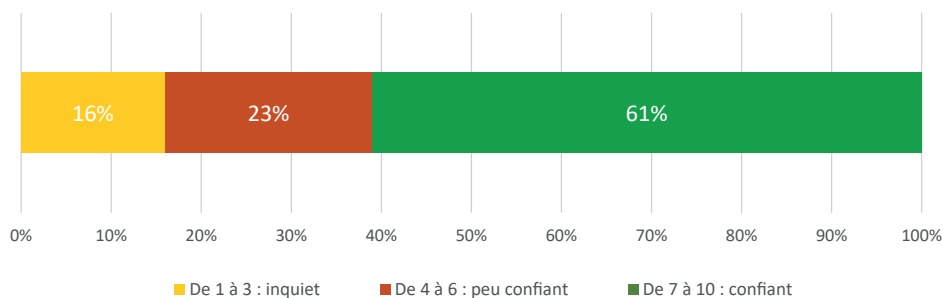
des exploitants ont agi sur au moins 1 des postes de charge



61% DES EXPLOITANTS SONT PLUTÔT CONFIANTS EN L'AVENIR

Figure 3

Comment les exploitants interrogés appréhendent l'avenir sur une échelle de 1 à 10



D'un côté, la baisse du pouvoir d'achat des ménages va sans doute engendrer une baisse de la clientèle et des produits. De l'autre côté, les charges vont continuer à augmenter, notamment les aliments dont la production sera de plus en plus impactée par les aléas climatiques.

1/4

des gérants pensent que cette situation aura un impact à plus long terme sur les exploitations

Témoignages d'exploitants : comment ils appréhendent l'avenir



« Je suis confiante parce que ma clientèle est fidèle ... mes clients me font toujours ma publicité et c'est la meilleure. »
Ferme équestre

« Comme j'ai une structure atypique et que ça intéresse des gens, je ne m'inquiète pas trop pour trouver du monde... »
Ecurie de pensions

« L'écurie de pension a été créée dans le but de répondre à la demande d'une clientèle aisée qui ne se soucie pas du prix de la pension. »
Ecurie de pensions

« Optimiste, il faut y arriver, il faut se remettre en question régulièrement pour continuer à évoluer... »
Centre équestre



« Dès qu'il y a une baisse de résultats et une augmentation des charges, ça nous met tout de suite dans le rouge. »
Ecurie de trotteurs

« À l'heure actuelle, ça m'empêche de dormir, si dans 6 mois la situation n'a pas changé, un de nous deux va devoir reprendre un boulot et on laissera dépérir l'activité... »
Ecurie de pensions

« J'ai envie d'y croire mais c'est pas facile, surtout quand je vois mes collègues autour qui sont obligés de mettre la clé sous la porte, ça fait peur. »
Centre équestre

RÉSULTATS DES 42 ENTRETIENS SEMI DIRECTIFS ET DES 2 FOCUS GROUP QUI ONT RÉUNI 14 EXPLOITANTS

Des entretiens semi-directifs ont été menés auprès de 42 exploitants du Réseau Equin national, entre mai et juin 2023

Il s'agit de structures de référence, avec de bons résultats économiques, sélectionnées pour produire des références techniques et économiques pour le conseil. Une diversité de systèmes est représentée dans cet échantillon : centres et fermes équestres, écuries de pension, élevage et traction. Il s'agit de dirigeants expérimentés, installés depuis 15 ans en moyenne.

Ils ont recours pour la plupart d'entre eux à de l'achat pour l'alimentation et la litière : seulement 3 d'entre eux n'achètent ni concentrés, ni fourrages, ni paille. Face au contexte inflationniste actuel, l'équipe du Réseau Equin a souhaité comprendre comment les exploitants faisaient face à cette situation.

14 exploitants interrogés sur deux focus group

Deux focus group ont été organisés :

- Le premier à Tulle le 7 novembre 2022 qui a réuni 6 exploitants
- Et le second à Angoulême le 11 janvier 2023 qui a réuni 8 exploitants

Ces enquêtes collectives ont été menées cette fois-ci auprès d'exploitants du Réseau Equin et Hors Réseau Equin (9/14 exploitants). Elles ont permis de confirmer et de compléter les résultats des enquêtes individuelles. L'animation de ces focus group, qui a laissé beaucoup de place aux échanges, a été très bien perçue par les exploitants qui ont pu discuter ensemble sans tabous de leurs préoccupations et de leur situation personnelle.

(*) Evoquées par les exploitants interrogés individuellement et lors des deux focus group.

À retenir

9 exploitants sur 10 ont été impactés sur les charges de leur structure et notamment sur les postes liés aux achats de fourrages, de concentrés et sur l'énergie. Malgré tout, 2/3 des enquêtés vivent plutôt bien cette situation.

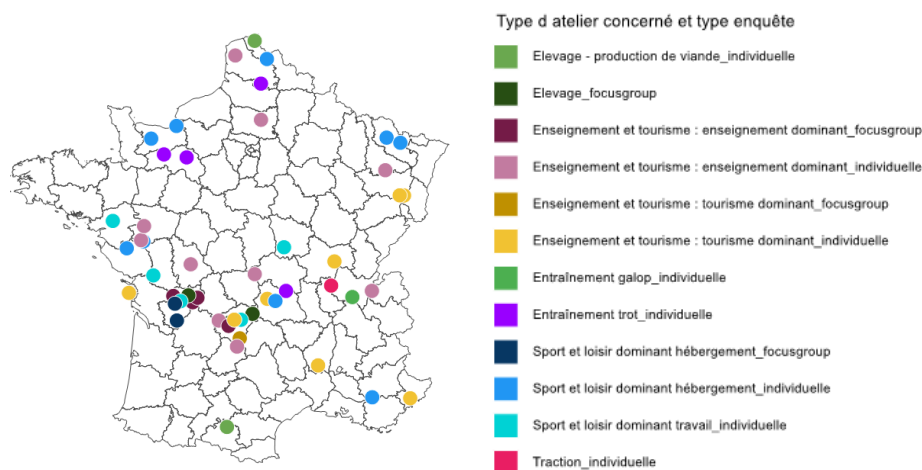
Ce sont leurs bons résultats économiques, la diversification de leurs activités, la qualité de leurs produits et la maîtrise de leurs charges qui semblent leur permettre d'absorber ces hausses de charges. La situation est quand même difficile pour 1/3 d'entre eux, qui n'a pas pu compenser la hausse de charges par l'augmentation des produits et qui subit une baisse plus marquée du nombre de clients et du volume d'activité (54 % contre 21 % pour les bien vécu).

Face à cette situation inflationniste, 88 % des exploitants ont modifié leur fonctionnement avec des actions sur leurs charges et leurs produits. La limitation du gaspillage, la recherche de nouveaux fournisseurs, la valorisation du pâturage sont des pistes avancées par les exploitants pour réduire leurs charges. Côté produits, ils ont pour la plupart augmenté leurs tarifs et cherché à faire évoluer leur stratégie commerciale.

Finalement, 61 % des exploitants interrogés sont plutôt confiants en l'avenir et les 3/4 pensent que la crise n'aura pas d'impact sur le plus long terme.

Figure 4

Typologie et localisation des exploitants enquêtés individuellement et en focus group



Fiche réalisée par :

- Lila Benadda, Institut de l'Élevage - lila.benadda@idele.fr
- Sophie Boyer-Lafaurie - Institut de l'Élevage - sophie.boyer-lafaurie@idele.fr
- Guillaume Mathieu - Institut de l'Élevage - guillaume.mathieu@idele.fr
- Amélie Bouchant-CA Allier-abouchant@allier.chambagri.fr
- Chloé Vinot-CA Normandie-chloe.vinot@normandie.chambagri.fr
- Flavie Leroux-CA Ain-flavie.leroux@ain.chambagri.fr
- Anne-Laure Veyssset-CA Charente-anne-laure.veysset@charente.chambagri.fr
- Bernard Boussange-CA Corrèze-bernard.boussange@correze.chambagri.fr
- Marthe Vivant-CA Loir et Cher-marthe.vivant@loir-et-cher.chambagri.fr
- Pascale Heydemann-IFCE-pascale.heydemann@ifce.fr

Grâce à la participation des exploitants enquêtés et la collaboration des ingénieurs en charge du suivi des exploitations.

Document édité par l'Institut de l'Élevage

149, Rue de Bercy - 75595 Paris Cedex 12 - www.idele.fr

Avril 2024 - Réf. : 00 24 602 022 - Crédit photos : B. Lemaire (IFCE), Moirenc

Conception : Beta Pictoris - Mise en page : Katia Brulat (Idele)



Un dispositif partenarial associant des éleveurs, et des ingénieurs de l'Institut de l'Élevage, des Conseils des Chevaux, de l'Institut Français du Cheval et de l'Équitation et des Chambres d'agriculture pour produire des références sur les systèmes d'élevages. Ce document a été élaboré avec le soutien financier du Fonds Éperon, du Ministère de l'Agriculture (CasDAR) et de la CNE.

