



Réseau Économique de la Filière Équine

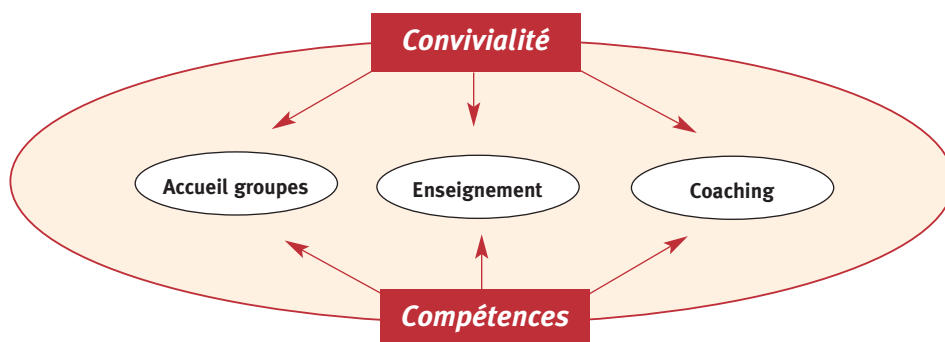
Fiche centre équestre n°1  
actualisation 2014

## Création et conduite d'un centre équestre



### CARACTÉRISTIQUES DU SYSTÈME

- 1 exploitant propriétaire et 0,5 salarié pour 1,5 UMO totales
- 15 équidés de club et 7 chevaux de pension
- 120 à 150 licenciés
- 10 000 m<sup>2</sup> réservés aux infrastructures  
2 ha de paddocks ou pâtures  
20 boxes et poneys en stabulation



# Les choix initiaux

## ▶ LES COMPÉTENCES À MOBILISER

Les structures Centres Équestres doivent disposer d'au moins une personne diplômée DRDJS pour l'encadrement des phases d'enseignement : BEES<sub>1</sub> ou BPJEPS pour les récents diplômés.

Pour une activité d'accompagnement de type sortie randonnée, l'encadrement peut être assuré par une personne disposant de l'ATE (Accompagnateur de Tourisme Équestre). L'encadrement de jeunes, hors phases d'enseignement sur des périodes de stages, éventuellement avec hébergement, peut être confié à des personnes titulaires du BAFA ou BAFD sous la responsabilité d'un directeur de centre.

Dans les centres équestres, la notion de service est primordiale. Les responsables doivent donc avoir le goût du public, manifester de réelles compétences en matière de pédagogie et de relationnel. La réussite de ces structures passe par la mise en place et le maintien d'une "vie de club" qui repose sur une ambiance conviviale et la compétence pédagogique des formateurs.

D'autre part, le recours à de la main-d'œuvre salariée nécessite des compétences en management : transmission des directives, organisation, réglementation du travail, gestion des conflits... Cette activité nécessite une approche d'entreprise et des compétences en gestion, comptabilité et suivi de clientèle.

- > **DRDJS** : Direction Régionale et Départementale de la Jeunesse et des Sports
- > **BEES** : Brevet d'État d'éducateur sportif
- > **ATE** : Accompagnateur de Tourisme Équestre
- > **BPJEPS** : Brevet Professionnel de la Jeunesse, de l'Évolution Populaire et du Sport
- > **BAFA** : Brevet d'Aptitude aux Fonctions d'Animateur
- > **BAFD** : Brevet d'Aptitude aux Fonctions de Directeur
- > **BAPAAT** : Brevet d'Aptitude Professionnelle d'Assistant Animateur Technicien

## ▶ CLIENTÈLE ET LOCALISATION DE LA STRUCTURE

La proximité d'un grand centre urbain ou d'un bassin de population important est fortement recommandée dans la mesure où le taux de pratique de l'équitation est estimé à 1% de la population, auquel s'ajoute 1% de cavaliers potentiels. **L'analyse des situations montre que l'essentiel de la clientèle se situe dans un rayon de 20 minutes de trajet autour de la structure.**

On peut donc estimer, en l'absence de concurrence, que le bassin de population doit se situer à 15000 personnes dans le rayon des 20 minutes de trajet pour assurer une clientèle de

150 pratiquants. Pour un poney club et une pratique d'enfants, la distance maximum se situe plutôt autour de 10 à 15 minutes.

La première attente des cavaliers réguliers est de se faire plaisir (72%), de maîtriser l'activité sans intention de compétition.

Le budget moyen annuel pour les pratiquants réguliers non propriétaires de chevaux est de 1100 € (source TNS Sofres et Fival "Étude des pratiques équestres"). Lors d'un projet de création, il est indispensable d'analyser la concurrence déjà en place dans le même secteur.

## ▶ COMPOSITION DE LA CAVALERIE

La cavalerie, dans sa composition et sa dimension, doit répondre aux choix des activités proposées, d'où la nécessité de bien définir le ou les segments de clientèle visés.

L'activité de poney club permet souvent de construire une clientèle en captant un public jeune qui évoluera progressivement, vers les activités cheval. Cette activité de démarrage permet aussi de limiter le capital investi au départ, pour les animaux et les infrastructures.

Les critères de sélection portent, en général, sur le caractère de l'animal. Le cheval doit être capable "de tout supporter" de la part d'un cavalier, parfois débutant et maladroit. Ensuite viennent les capacités sportives du cheval, pour les cavaliers tournés vers la compétition ou le passage des galops.

Les effectifs doivent être adaptés aux besoins et à la dimension de la clientèle. Selon les approches économiques réalisées, les charges sont équilibrées avec 6 à 8 heures d'enseignement par semaine par équidé. **Il faut donc compter un cheval ou un poney pour 10 pratiquants.**

Un cheval peut faire 2 à 3 reprises par jour, 4 au maximum les jours les plus chargés (mercredi et samedi). A terme, la cavalerie d'un centre équestre bien implanté doit disposer de tous les gabarits : poneys A, B, C, D et chevaux, pour satisfaire tous les cavaliers qui vont du baby à l'adulte.

Il est conseillé, en phase d'installation et de développement de clientèle, de ne pas viser tous les publics au risque de devoir entretenir une cavalerie trop importante par rapport au nombre de pratiquants.

De même, les chevaux privés, non utilisables pour l'enseignement (niveau trop élevé), peuvent pénaliser la rentabilité de la structure en générant des coûts d'entretien et de reproduction non compensés par des recettes d'enseignement. Cette situation se justifie uniquement dans les centres équestres diversifiés autour du coaching, pour lesquels des résultats en concours sont indispensables à la mise en valeur de la structure et des enseignants. Les chevaux retraités sont aussi une charge pour l'entreprise et doivent être cédés à la fin de leur carrière.

# Les infrastructures

## ▶ BÂTIMENTS ET ÉQUIPEMENTS

En priorité, les centres équestres doivent disposer des installations liées à la pratique et à l'enseignement : carrière, manège (au minimum 15 m x 30 m pour les reprises de poneys et 40 m x 20 m pour les reprises de chevaux), club house et équipements liés à l'accueil du public. À cet égard, la réglementation est très précise. Elle fixe les équipements indispensables et leurs dimensions pour les établissements recevant du public, en fonction de leurs activités.

En dehors des obligations réglementaires, l'activité d'enseignement requiert des prestations d'accueil de qualité : accès facile, voirie propre et praticable en toutes saisons (notamment pour les accompagnants), luminosité suffisante des équipements, parking sécurisé, stabilisé et de dimension suffisante, club-house accueillant avec vue sur le manège, toilettes et douches propres, tribunes à proximité des aires d'évolution, bureau pour les inscriptions et facturations, panneau d'information pour l'affichage réglementaire et la vie du club.

Une seule carrière peut suffire si elle est praticable toute l'année (drainée, éclairée) et d'une dimension souhaitable de 60 m x 25 m. **Toutefois ce seul équipement limite la pratique et le potentiel de développement de la structure dans certaines régions, avec une baisse de fréquentation importante en période hivernale.**

Pour les chevaux, les équipements requis sont : boxes (ou stalles), paddocks, sellerie. Les poneys peuvent être logés en boxes collectifs de grande dimension (5 m<sup>2</sup>/poney contre 9 m<sup>2</sup> pour un cheval), ou en bâtiments de type stabulation. Les écuries doivent assurer la sécurité des pratiquants, spécialement des jeunes enfants. La conception des bâtiments doit permettre d'assurer distinctement, le déplacement des chevaux, celui des pratiquants et des engins agricoles.

Pour ne pas figer la structure, les bâtiments doivent intégrer des possibilités d'évolution et d'agrandissement (ajout d'une travée au manège).

D'autres équipements sont requis pour le stockage de la paille, des fourrages et des engins agricoles. Si possible, et pour des raisons de sécurité, les bâtiments de stockage doivent être distants des lieux de présence du public (club-house, boxes et manège).

D'une manière générale, ces structures sont soumises à une réglementation précise et rigoureuse sur la conception des bâtiments, les règles d'accueil du public et la sécurité : normes ERP (Établissement Recevant du public). Diverses déclarations sont nécessaires avant le démarrage de l'activité auprès de la mairie, de la DDJS et de l'IFCE (se renseigner auprès des délégations régionales de l'IFCE ou du Groupement Hippique National ou des Comités Régionaux d'Équitation). À partir de 2015, toutes les structures équestres doivent être accessibles aux handicapés (sanitaires, voiries, parking...).

Un centre équestre doit également disposer d'une pharmacie pour les équidés et une autre, physiquement séparées et fermée à clef, pour les humains. La sellerie doit être de dimension suffisante, fonctionnelle et conçue pour faciliter l'autonomie des enfants (hauteur des équipements). Dans les centres équestres dont les activités sont diversifiées, il faut éventuellement prévoir plusieurs selleries pour poneys, chevaux et chevaux de propriétaires, cette dernière est généralement limitée à l'accès des propriétaires.

Les équipements de cavaliers mis à disposition doivent être aux normes de sécurité : bombes en état et désinfectées régulièrement, selles, filets et matériel de pansage en nombres suffisants et bien entretenus.

Il est conseillé de disposer d'une aire de pansage et de soin des chevaux qui soit abritée, assez vaste pour offrir aux pratiquants un minimum de sécurité et de protection aux intempéries.

La gestion des fumiers est précisée en page 6.

## ▶ COÛTS DES AMÉNAGEMENTS

Les coûts signalés sont sur la base de réalisations par entreprises, relevés en 2013

Infrastructures	Prix moyen (€ HT)	Fourchettes de prix (HT)	Mon projet
Carrière – 60 m x 25 m (création) Clef en main avec éclairage	36 000	40 €/m <sup>2</sup> si surface < 2000 m <sup>2</sup> 25 €/m si surface de 2000 à 4000 m <sup>2</sup>	
Manège couvert bardé 3 côtés, 40 x 22 m (création), ossature bois, bardage 3 côtés, pare bottes, éclairage – Hors arrosage	88 000	110 €/m <sup>2</sup> pour 40 x 22 m 125 €/m <sup>2</sup> pour 50 x 25 m	
Sol manège décapage terre végétale évacués sur site + géotextile + fond de forme	25 000	30 à 40 €/m <sup>2</sup>	
Club-house 40 m <sup>2</sup> (aménagement)	20 000	500 €/m <sup>2</sup> (1500 €/m <sup>2</sup> en neuf)	
20 boxes aménagés dans des bâtiments existants	80 000	de 80 000 à 120 000 selon la qualité des prestations	
Sellerie équipée (20 m <sup>2</sup> )	10 000	500 €/m <sup>2</sup>	
Fumière (80 m <sup>2</sup> )	10 000	120 à 150 €/m <sup>2</sup>	
Stockage paille/fourrages pour 12 mois (création)	12 000	600 €/boîte occupé (ou 150 €/m <sup>2</sup> )	
Installations paddocks (clôtures fils ou lices)	10 000	5 à 15 €/ml	
Cellule stockage granulés (3 tonnes)	3 000		
Parking et voiries (500 m <sup>2</sup> )	15 000	30 €/m <sup>2</sup>	
<b>Total</b>	<b>309 000 €</b>		

# La vie au club

## ► COMMUNICATION, VIE DE CLUB, RELATIONNEL

Le développement de la clientèle repose sur 3 bases essentielles : la compétence équestre des enseignants, l'ambiance de la structure et **la communication**.

Les responsables doivent veiller à entretenir un esprit de club où les pratiquants et leurs accompagnateurs (parents) se sentent attendus, accueillis et pris en charge avant, pendant et après la reprise.

Cela implique un minimum de personnes présentes sur les créneaux de forte affluence (mercredi et samedi) afin d'assurer l'encadrement des enfants durant les phases de préparation et de retour des équidés à l'écurie.

L'activité équestre comportant quelques risques, il est indispensable que les enfants, et surtout parents, soient rassurés par le professionnalisme des encadrants.

L'entretien et le développement de la clientèle passent par une communication organisée et réfléchie, selon les cibles visées. Les supports de communication doivent être conçus et adaptés à cet effet : choix du nom de la structure, dépliants, affiches, site Internet "vivant", blogs, et signalisation routière. Celle-ci doit respecter la réglementation et permettre d'accéder facilement à la structure.

Cette communication peut se compléter d'organisation d'événements relatés dans la presse, d'adhésion aux réseaux locaux (office de tourisme, associations) ou certifications de qualité (Cheval qualité France, Bienvenue à la ferme, etc.), sans perdre de vue que le potentiel de clientèle reste dans un rayon de 20 minutes de trajet.

Le plan de communication ne doit pas être négligé, notamment en phase d'installation période pendant laquelle l'aménagement des installations prime souvent sur la recherche de clientèle. La communication doit être entretenue en phase de croisière.



## ► ORGANISATION DES DIFFÉRENTES ACTIVITÉS

L'activité de base d'un centre équestre est l'enseignement. Les pratiquants ont des attentes qui varient selon leur âge. Les jeunes sont majoritairement attirés par les passages de galops et la compétition, alors que le public adulte est plutôt dans une recherche de loisir et de détente. Ces attentes conditionnent les types d'enseignement (du baby poney, aux cours compétition), les infrastructures nécessaires et la composition de la cavalerie. Face à cette diversité, il convient de bien raisonner le segment de clientèle visé par une étude de marché. Les plus fortes attentes sont en général sur les activités ludiques ou de loisirs.

De nombreux centres équestres développent leur activité par l'accueil de groupes : scolaires, comités d'entreprises, handicapés et centres aérés. Ces groupes permettent de réaliser des reprises en journée, lorsque la clientèle classique n'est pas disponible (temps de travail et temps scolaire). Dans le même objectif, les structures se diversifient avec des activités d'enseignement telles que l'organisation de stages (avec ou sans hébergement), l'organisation de randonnées, le coaching en compétition et l'organisation de manifestations (concours, soirées, etc.).

Les candidats à l'installation doivent veiller à ne pas multiplier les activités en saturant leur temps disponible. **Même passionnés, les porteurs de projet doivent raisonner leurs activités en fonction de leur charge de travail, de leurs compétences, de la concurrence existante dans l'environnement et de leurs infrastructures.**

Disciplines	Clientèle				
	Ecole Centre de loisirs	Enfants	Jeunes adultes	Adultes	Handicapés
Enseignement					
Passage de galops					
Stage					
Compétition					
Randonnée					
Balade					
Volteggio					
Attelage					
Jeux équestres					
Equithérapie					

■ Forte attente de la clientèle  
■ Attente plus modérée de la clientèle



# Organisation et planning de travail

Les activités de diversification autour de l'enseignement (stages, randonnées, accompagnement des sorties en concours, etc.) doivent être raisonnées en fonction de la répartition du travail au cours de l'année ou de la semaine, de la main-d'œuvre disponible, et de la compatibilité des activités entre elles.

De plus, le temps de travail administratif, de comptabilité, et de relation avec les fournisseurs ne doit pas être négligé et sous-évalué, d'où le besoin de ménager un temps de disponibilité d'au moins une demi-journée par semaine.

La maîtrise de l'informatique et l'acquisition d'outils de gestion cavalerie et de clientèle peuvent permettre une économie de temps substantielle.

De nombreuses structures fonctionnent avec un complément de main-d'œuvre non rémunérée (stagiaires, conjoints, parents...) souvent indispensable pour gérer la quantité de travail, mais qui reste aléatoire et non pérenne.

Le rythme de travail peut varier, au cours de l'année, avec un pic d'activité en septembre lors de la reprise de la saison d'enseignement (inscriptions et nombre de pratiquants par reprise). Les effectifs ont parfois tendance à se réduire au fil des semaines (abandons en cours d'année et intempéries hivernales), avec une relance d'activité au printemps. Les périodes de vacances scolaires peuvent être occupées par des stages, centres aérés ou randonnées, éventuellement en plus des heures d'enseignement.

L'accompagnement en concours peut également surcharger les mois d'avril à septembre et occuper la majeure partie des dimanches sur cette période.

Dans la semaine, les mercredis et samedis sont les jours les plus chargés. Les reprises des enfants et l'accueil des parents y sont souvent concentrés. Pour 150 pratiquants, il faut compter de l'ordre de 60 pratiquants chaque mercredi et samedi.

## ▶ PLANNING HEBDOMADAIRE D'UN CENTRE ÉQUESTRE DE 100 À 150 LICENCIÉS AVEC UN MONITEUR

	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
7							
8			Entretien et soins aux chevaux			Entretien et soins aux chevaux	
9	Entretien et soins aux chevaux	Entretien et soins aux chevaux		Entretien et soins aux chevaux	Entretien et soins aux chevaux		Entretien et soins aux chevaux
10			Enseignement			Enseignement	
11	Travail administratif	Plages disponibles pour accueil de groupes, autres travaux ou temps libre	Enseignement	Plages disponibles pour accueil de groupes, autres travaux ou temps libre	Curage des boxes	Enseignement	Enseignement ou balade adultes
12			Enseignement			Enseignement	
13	Pause	Pause	Pause	Pause	Pause	Pause	
14			Enseignement			Enseignement	
15		Plages disponibles pour accueil de groupes, autres travaux ou temps libre	Enseignement	Plages disponibles pour accueil de groupes, autres travaux ou temps libre	Plages disponibles pour accueil de groupes, autres travaux ou temps libre	Enseignement	
16	Entretien de la structure		Enseignement			Enseignement	
17		Suivi clientèle		Suivi clientèle	Suivi clientèle		
18	Entretien et soins aux chevaux	Enseignement	Enseignement	Enseignement	Enseignement	Enseignement	
19		Reprise adultes ou propriétaires	Entretien/soins aux chevaux	Reprise adultes ou propriétaires	Reprise adultes ou propriétaires	Entretien/soins aux chevaux	Entretien/soins aux chevaux
20		Entretien et soins aux chevaux		Entretien et soins aux chevaux	Entretien et soins aux chevaux		

Le planning présenté est optimisé avec des plages de temps disponibles pour des accueils de groupes. Les mercredis et samedis concentrent 14 reprises soit, sur une base de 8 cavaliers par reprise, environ 110 pratiquants.

Les cours en soirées et les accueils de groupes sont donc indispensables pour atteindre un équivalent de 150 pratiquants par semaine. Selon la localisation, ces activités sont plus ou moins difficiles à mettre en place.

# Conduite technique

## ▶ ALIMENTATION DES CHEVAUX ET PONEYS

L'alimentation repose fréquemment sur des achats de fourrages extérieurs et de granulés du commerce. Certaines structures produisent une partie de leurs besoins en foin. En général, les surfaces en herbe sont peu valorisées au plan alimentaire, leur utilisation principale étant la détente des chevaux. Il s'agit le plus souvent de paddocks avec de forts chargements imposés par le besoin de disposer des animaux à proximité.

Les rations sont souvent simplifiées, avec un apport de foin et de granulés standard pour toutes les catégories d'équins. Seules les quantités distribuées varient, en fonction des

formats et de l'activité demandée. Les rations constituées uniquement de granulés sont à proscrire pour des raisons économiques, de bien-être animal et de troubles digestifs.

### Exemples de rations recommandées

Aliments	Poneys A et B	Poneys C et D	Chevaux
Foin (0,55 UFC/kg MS)	4 à 5 kg	4 à 5 kg	5 à 8 kg
Granulés club (0,75 UFC/kg)	-	1 à 2 kg bruts	2 à 6 kg bruts

## ▶ LITIÈRE

La litière est le plus souvent composée de paille de céréales (formule la plus économique). Les équins sont logés sur litière accumulée avec ajout de paille régulier. Les boxes sont curés une fois par semaine (à la main) ou tous les quinze jours (curage mécanique). Les litières des stabulations sont enlevées 3 fois par an.

Les fumiers doivent être stockés sur fumière. L'absence de couverture nécessite la récupération des jus. En général, les jus sont limités compte tenu du caractère très pailleux de la litière. Les épandages et stockages sont soumis au règlement sanitaire départemental (RSD). Il convient de se renseigner auprès des services sanitaires de votre département (Agence Régionale de Santé). A noter qu'en cas d'échange de fumier contre de la paille, ou de cession à un tiers, il est indispensable de disposer d'un contrat écrit entre les parties et de bons de livraisons du fumier.



## ▶ CONDUITE SANITAIRE

Les vaccinations sont recommandées et sont obligatoires (grippe et tétanos, rhino pneumonie) pour les chevaux amenés à participer à des rassemblements (concours, randonnées, manifestations diverses). Tous les équidés présents sur la structure, qu'ils soient en propriété ou non, sont identifiés par puçage. Les vermifuges doivent être raisonnés et limités à 2 traitements par an.

Le registre d'élevage est une obligation réglementaire. Il doit être tenu à jour, comporter une version papier et être conservé pendant 5 ans, comme les ordonnances vétérinaires. Les ferrures sont réalisées essentiellement sur les chevaux, et parfois sur les poneys qui ont une activité extérieure fréquente.

### Frais sanitaires et frais d'élevage

	Poneys		Chevaux	
Vaccinations (hors coût de la visite vétérinaire)	Grippe, tétanos, rhino-pneumonie	25 €	Grippe, tétanos, rhino-pneumonie	25 €
Vermifuges	2 fois/an	20 €	2 fois/an	40 €
Parages	3 fois/an à 25 €	75 €	-	-
Ferrures	-	-	6 fois/an à 75 €	450 €
<b>Total</b>		<b>120 €</b>		<b>515 €</b>

# Repères économiques

## TARIFS DES PRESTATIONS OBSERVÉS EN TTC

Les tarifs observés varient en fonction des infrastructures proposées (présence d'un manège, d'une carrière), de la notoriété de l'enseignant, de la qualité de la cavalerie, de la localisation géographique (proximité urbaine, densité du bassin de population) et de la concurrence locale (présence

d'autres établissements). Les tarifs doivent être affichés et facilement accessibles dans les différents outils de communication. Les tarifs poneys sont généralement indexés sur ceux des chevaux (de l'ordre de 75%).

*Tarifs observés au sein du réseau équin*

Exemples de services proposés les plus couramment	Tarifs observés poneys (€)	Tarifs observés chevaux (€)	Informations complémentaires	Mon projet
Abonnement trimestriel, tarif horaire	8 à 11	12 à 14	Reprise d'une heure/sem. effectuée ou non	
Carte 10 heures	100 à 140	140 à 175	Sans limite de validité	
Heure passagère	15 à 25 (€/h)		Pour les non adhérents et cavaliers occasionnels	
Heure de groupe	100 à 200 (€/h)		Selon, la taille du groupe et l'activité réalisée (monte, hippologie...)	
Cours particuliers	30 à 50 (€/h)		Seul avec le moniteur A la demande, à l'heure	
Cotisation annuelle (adhérents)	30 à 60		Non systématique et variable selon la qualité des installations (pour le 1er inscrit)	
Licence fédérale pratiquant	26 ou 37		Tarif FFE, reversée à la FFE Tarif jeune < à 18 ans et adulte > à 18 ans	
Stage à la journée	35-45		Sans hébergement	
Pension boxe (€/mois)	230-350		Selon localisation et services proposés	
Pension boxe avec sorties paddock (€/mois)	250-400		Selon localisation et services proposés	

## MARGE D'ACTIVITÉ PAR ÉQUIDÉ (CHEVAL OU PONEY)

	Total (€)	Par cheval club €/an	Mon projet
Enseignement	53 331	3 555	
Cotisations hors licences	6 110	407	
Stages	7 900	527	
Accueil de groupes	6 300	420	
Divers	4 500	300	
<b>PRODUITS</b>	<b>78 141</b>	<b>5 209</b>	
Granulés	3 843	256	
Foin	4 590	306	
Paille	4 378	292	
Vaccinations	500	33	
Vermifuges	500	33	
Ferrures	3 375	225	
<b>CHARGES OPERAT.</b>	<b>17 186</b>	<b>1 146</b>	
Charges sociales exploitant	2 520	168	
Carburants, lubrifiants	2 381	159	
Entretien matériel	2 700	180	
Achat petit matériel	2 700	180	
Fermege	360	24	
Eau, électricité	1 800	120	
Assurances	3 420	228	
Gestion	2 790	186	
dont divers	1 800	120	
PTT, téléphone	900	60	
Déplacements	450	30	
Publicité	450	30	
Entretien des bâtiments	2 250	150	
<b>CHARGES STRUCTURE</b>	<b>24 521</b>	<b>1 635</b>	
<b>TOTAL CHARGES</b>	<b>41 707</b>	<b>2 780</b>	
<b>MARGE D'ACTIVITÉ</b>	<b>36 435</b>	<b>2 429</b>	

La **marge d'activité** ci-contre est calculée en déduisant des produits, les charges opérationnelles et une partie des charges fixes. Les premières sont les charges affectables directement à l'animal : frais de nourriture et d'entretien. Les secondes sont les charges de fonctionnement et d'entretien de la structure moins liées au volume d'activité.

**Charges fixes retenues dans le calcul de la marge :** comptabilité, frais de publicité et communication, entretien bâtiments et matériels, achats fournitures et petits équipements, impôts et taxes, PTT et téléphone, transports et déplacements, fermages et impôts fonciers, carburants et lubrifiants, assurances.

**Ces charges ne comprennent pas** la location des infrastructures, les salaires et charges sociales des salariés, les amortissements et frais financiers.



# Repères économiques

## ▶ EXEMPLE DE COMPTE D'EXPLOITATION (HT)

PRODUIT BRUT 99 701 €		Mon projet	CHARGES DE STRUCTURE 40 246 €		Mon projet
Enseignement	53 331 €		Charges sociales exploitant	2 800 €	
Pension (7 chevaux mixte à 280 €/mois x 11)	21 560 €		Salaires	13 000 €	
Cotisations	6 110 €		Carburants, lubrifiants	2 646 €	
Stages (semaine de stages pour 74 stagiaires x 50)	7 900 €		Entretien bâtiment et matériel	3 000 €	
Accueil de groupes (1 groupe/semaine x 42 sem. à 150 €/groupe)	6 300 €		Achat petit matériel	3 000 €	
Divers (vente d'heures passagères et produits club-house)	4 500 €		Fermage et IF	400 €	
<b>CHARGES OPERATIONNELLES 24 100 €</b>			Eau, électricité	2 000 €	
Alimentation	13 400 €		Assurances	3 800 €	
<i>dont granulés</i>	7 077 €		Publicité	500 €	
<i>dont foin</i>	6 323 €		Frais divers	6 600 €	
Entretien des paddocks	100 €		<i>dont gestion</i>	3 100 €	
Frais d'élevage	10 601 €		<i>dont divers cotisations abon...</i>	2 000 €	
<i>dont vaccinations</i>	500 €		<i>dont PTT, etc</i>	1 000 €	
<i>dont vermifuges</i>	500 €		<i>dont déplacements</i>	500 €	
<i>dont ferrures</i>	3 375 €		Entretien des bâtiments	2 500 €	
<i>dont paille</i>	6 226 €		<b>EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION 35 356 €</b>		
<b>TRESORERIE Mon projet</b>			<b>RESULTAT COURANT Mon projet</b>		
Annuités	15 269 €		Amortissements	29 967 €	
<b>DISPONIBLE POUR PRELEVEMENTS ET AUTOFINANCEMENT 20 086 €</b>			Frais financiers LMT	5 344 €	
			<b>RESULTAT COURANT 45 €</b>		

Les résultats économiques correspondent à un centre équestre de 150 licenciés soit environ 120 pratiquants réguliers par semaine, pour 1,5 UMO. L'EBE en rythme de croisière permet de financer 40% du capital pour une rémunération de 15000 € par an pour l'exploitant. Il faut cependant prévoir des résultats inférieurs les premières

années compte tenu du développement progressif de la clientèle. Les 150 licenciés sont généralement atteints seulement en début de 5ème année d'installation. Il est donc nécessaire de prévoir une réserve de trésorerie pour assurer le fonctionnement des premières années et le remboursement des emprunts.



## ▶ LE BILAN

ACTIF		PASSIF	
Terrains	45 000 €	Apport personnel	265 600 €
Bâtiments	309 000 €	Emprunts LMT	177 500 €
Matériel	52 300 €		
Equins	31 500 €		
Stocks	5 300 €		
<b>443 100 €</b>			

60 %  
40 %

## ▶ INVESTISSEMENTS ET FINANCEMENT DE LA STRUCTURE

### Parc matériel et valeur

Matériel	Valeur à neuf (€)	Valeur d'acquisition(€)
Tracteur 80 cv 4RM + fourche	34 800	8 000
Bobcat	25 000	10 000
Gyrobroyeur axe verti 1,8m	2 300	2 300
Camion 5 places équins	150 000	25 000
Benne 12-14 t 2 essieux	14 500	4 000
Petit matériel divers	6 000	3 000
	<b>232 600 €</b>	<b>52 300 €</b>

Les valeurs du bilan correspondent à des valeurs à neuf en situation de création. Le centre dispose des installations du tableau en page 3. Les 3 ha de terrain ne sont pas intégrés au bilan compte tenu de la forte variabilité des prix selon les régions, en zone périurbaine. Le parc matériel est présenté dans le tableau ci-contre.

Dans le cas d'une installation sur terrain nu avec création à neuf de toutes les infrastructures nécessaires, le capital d'installation est de **443 100 €** et nécessite un apport personnel de **265 600 €** pour une rémunération à hauteur de 15 000 € pour l'exploitant

D'autres formules d'installation peuvent aussi s'opérer par la reprise d'équipements existants, voire d'une location des infrastructures sous forme d'un bail agricole. Certaines exploitations agricoles peuvent aussi constituer des corps de fermes aménageables et réduire les investissements.

### Financement de la structure

Objet	Montant financé	Durée de l'emprunt	Annuité (base 5%/an)
Cheptel	31 500 €	12 ans	3 554 €
Bâtiments	101 000 €	20 ans	8 105 €
Terrain	45 000 €	20 ans	3 611 €
	<b>177 500 €</b>		<b>15 269 €</b>

→ **Produit/capital 23%**  
**EBE/capital 8%**  
**Annuité/capital 3%**

Dans le cas d'une reprise à 5 ans, en tenant compte des amortissements déjà réalisés (matériel et bâtiments comptés à leur valeur après 5 années d'amortissements à partir des valeurs à neuf). Le capital de reprise serait d'environ

293 000 € et l'apport personnel réduit à 116 000 € (39 %). Cette hypothèse intègre le maintien de la valeur du cheptel, compte tenu du renouvellement régulier de la cavalerie. Le terrain reste au bilan, lui aussi à sa valeur d'acquisition.



# Réussir son installation en s'entourant de compétence

Une démarche d'installation ne s'improvise pas. La motivation, indispensable, n'est malheureusement pas suffisante à assurer une installation réussie. Les questions préalables à se

poser sont nombreuses, tout comme les démarches administratives, indispensables à la réalisation d'un projet dans le respect des cadres réglementaires.

## Une installation se fait en plusieurs étapes :

### ▶ ORGANISER, STRUCTURER SES IDÉES, SON PROJET

La première étape est une réflexion personnelle sur ses attentes et ses moyens.

Ai-je les compétences (techniques, humaines, relationnelles...), le niveau et les diplômes requis ? Mon expérience antérieure est-elle suffisante, dois-je compléter ma formation ? Ai-je l'appui de mon entourage, le soutien de ma

famille ? Quels sont mes objectifs de rémunération et de qualité de vie ? Ai-je la capacité financière ?



#### ? Pour en savoir plus

- Point info installation, Chambres d'agriculture, centre de formation, associations locales...

### ▶ TROUVER UN TERRAIN, DES LOCAUX ADAPTÉS À SON PROJET

Il faut une certaine connaissance du futur lieu d'activité pour raisonner la faisabilité d'une installation et chiffrer précisément le montant de reprise ou de création de la structure. Le lieu doit être compatible avec les activités envisagées : élevage, accueil de public, tourisme, enseignement, etc. Une étude de marché est nécessaire pour évaluer la clientèle potentielle et mettre en adéquation ses

compétences, ses affinités personnelles, avec la concurrence déjà présente pour bien cibler la discipline la plus porteuse (poney, chevaux, pensions...).



#### ? Pour en savoir plus

- SAFER, notaires, agences immobilières, petites annonces, internet ...

### ▶ MESURER LA VIABILITÉ ÉCONOMIQUE DE SON PROJET

Cette phase est cruciale, il s'agit d'élaborer un résultat d'exploitation prévisionnel réaliste, en tenant compte de la phase de démarrage et des aléas souvent possibles. Il faut aussi, lorsque le lieu d'installation est identifié, chiffrer les

besoins en investissements sur plusieurs années et leurs modes de financement.



#### ? Pour en savoir plus

- Centres de gestion, Chambres d'agriculture, centres de formation

### ▶ S'ASSURER DE LA CONFORMITÉ DU PROJET AVEC LES RÉGLEMENTATIONS EN VIGUEUR

Une création d'entreprise est soumise à plusieurs types de réglementations, soit de caractère général (urbanisme, environnement, sécurité), soit propre à son secteur d'activité (agricole, sanitaire) ou ses activités spécifiques (accueil de public, enseignement, tourisme)... En ces domaines, les

choses ne s'improvisent pas et les accompagnements par des spécialistes sont indispensables.



#### ? Pour en savoir plus

- MSA, GHN, Chambres d'agriculture, DDJS

## ▶ RECHERCHER LES AIDES FINANCIÈRES POSSIBLES

Plusieurs systèmes d'aides sont à la disposition des candidats à l'installation. Des aides classiques à l'installation agricole (DJA, prêts bonifiés), aux aides spécifiques mises en place par certains Conseils Régionaux, qui peuvent aider à la réalisation du projet.



### Pour en savoir plus

- Chambres d'agriculture, centres de gestion, Conseils des Chevaux, Point info installation

## ▶ FAIRE LE BON CHOIX DE LA FORME JURIDIQUE

La forme juridique de l'entreprise n'est pas sans conséquences au plan économique (fiscalité, charges sociales). Une réflexion est souvent judicieuse à ce niveau.



### Pour en savoir plus

- ADASEA, Chambres d'agriculture, conseillers juridiques, centres de gestion

**Si le parcours est parfois difficile, il ne se fait pas seul. De nombreux partenaires sont là, à votre écoute et votre disposition, pour vous aider à concrétiser votre projet et**

**mettre toutes les chances de succès de votre côté ou de vous éviter de vous engager dans un projet non viable.**



• Isabelle ASLAHE	CA 80	03.22.33.69.87	• Juliette HASSINE	CCHN	02.35.36.64.68
• Julie AUDREN	CRAB	02.97.46.28.32	• Loïc MADELINE	IDELE	02.31.25.42.14
• Frédéric BUSNEL	CA 61	02.33.31.49.72	• Clarisse LEMIERE	CA 61	02.33.81.77.86
• Stéphane DEMINGUET	CCBN	02.31.27.10.10	• Stéphane MIGNE	CA 85	02.51.36.82.77
• Elisabeth CASTELLAN	CA 59-62	03.21.15.52.32	• Jérôme PAVIE	IDELE	02.31.25.46.10
• Sébastien CLOZEL	CRAB	02.97.23.03.55	• Emmanuel RENARD	CA 02	03.23.22.50.13
• Pascal FERRE	CA 14	02.31.70.25.11	• Dominique REMY	CA 60	03.44.11.44.64
• Romain GUIBERT	CA 53	02.43.67.37.39	• Laurence SCHMIT	CA 50	02.33.06.46.44



## Des références issues des exploitations du Réseau équin et des expériences acquises par les ingénieurs en charge de leur suivi

Cette fiche correspond à la description complète d'un système centre équestre dans son fonctionnement, ses résultats et ses pratiques. Il ne s'agit ni d'une moyenne, ni d'un système optimisé mais de la reconstruction d'une exploitation observable dans son contexte. L'observation du fonctionnement des structures équines par les Réseaux équins des régions Pays de la Loire, Picardie, Nord-Pas de Calais, Normandie et Bretagne (Chambres d'agriculture, Conseils des chevaux et Institut de l'élevage) permet ainsi de décrire des façons de faire qui mettent en cohérence les éléments de production tels que main-d'œuvre, cavalerie, investissements, activités et clientèle. Le travail des ingénieurs des Réseaux Equin se poursuit dans l'analyse des résultats économiques, des modalités d'installation et de financement.

Retrouvez l'ensemble des publications des Réseaux équins sur les sites de l'Institut de l'Élevage, des Chambres d'agriculture et de l'IFCE.



Librairie des Haras nationaux  
les écuries du Bois 61310 LE PIN AU HARAS  
Tél : 02 33 12 12 27/Fax 02 33 39 37 54  
[www.haras-nationaux.fr](http://www.haras-nationaux.fr)



Institut de l'Élevage  
149, rue de Bercy 75595 PARIS CEDEX 12  
Tél : 01 40 04 51 50/Fax 01 40 04 52 75  
[www.idele.fr](http://www.idele.fr)



RÉFÉRENCES - Réseau Économique de la Filière Équine

Auteurs : Réseaux équins de Picardie, Nord-Pas de Calais, Pays de la Loire, Bretagne et Normandie  
Novembre 2014 - Crédits photos : Institut de l'Élevage, CA80, CA02, CA60, DR  
ISBN 978-2-36343-525-5 - N° IE : 0014303011