



## 9 établissements de tourisme équestre enquêtés et 15 produits analysés

### Qui sont les clients ?

Clientèle locale

Clientèle touristique nationale et étrangère

### Quels sont les besoins identifiés ?

Enfants - adultes - familles  
Plutôt des débutants

Adolescents - jeunes adultes - jeunes retraités  
Urbains  
Plutôt des cavaliers débrouillés ou confirmés  
CSP moyennes

Nature - Equitation de pleine nature - Dépaysement - Cadre agréable et sécuritaire - Cavalerie adaptée à une équitation en extérieur - Découverte du territoire  
Ambiance conviviale - Plaisir - Simplicité

### Balades

Balades de 1/2 h à 2 h - Balades de 3 h à 1 j

1 heure

14

22

Produits dans le champ de concurrence des centres équestres sur les petites balades

### Randonnées

Randonnées de 1 j à 2-3 j - Randonnées de 5 à 6 j

1 jour

100

125

En étoile ou itinérant avec hébergement et repas fournis  
Politique tarifaire, notamment sur le choix des hébergements en lien avec la CSP de la clientèle

### Quels produits et à quels tarifs\* (€ TTC) ?

\* Prix relevés dans les exploitations du Réseau Equin

Le prix est fonction de l'attractivité touristique du site d'exploitation et du niveau de concurrence. Cependant **le savoir-faire** de l'exploitant sur les balades et les randonnées fait aussi la différence avec les prestations offertes à la clientèle : cavalerie adaptée à une équitation d'extérieur, environnement des circuits de balades et de randonnées, adaptation des prestations complémentaires aux besoins de la clientèle identifiée (hébergement, restauration), accueil et ambiance « conviviale », « familiale » adaptée à une équitation de loisir.

# 9 établissements de tourisme équestre enquêtés et 15 produits analysés



Quels sont  
les outils  
de communication  
utilisés ?

Public local (territoire)  
Produit : balades

Public éloigné du territoire  
Produit : randonnées

