



## 16 centres équestres enquêtés et 33 produits analysés

### Qui sont les clients ?

Très jeunes enfants, 2-8 ans, clientèle régulière, moins de 20 min de trajet

Jeunes enfants/adolescents, 10-18 ans, 2 types de clientèles (proximité moins de 20 min de trajet et clientèle de passage/touristes)

Adultes, cavaliers propriétaires, clientèle de proximité

Différents groupes : scolaires, centres aérés, instituts médicaux éducatifs

### Quels sont les besoins identifiés ?

**Enfants :** contact avec l'animal (éveil des sens), jeu, savoir s'occuper du poney, plaisir

**Parents :** apprentissage ludique, activité sportive, développement psychomoteur, confiance en soi, autonomie, sécurité, ambiance familiale

**Enfants :** certains découvrent, d'autres sont plutôt orientés loisir/jeu, mais aussi compétition, différents niveaux d'équitation mais un besoin commun de progresser, recherche du groupe de copains/lien social, ambiance conviviale, contact avec l'animal, diversité d'activité, plaisir

**Parents :** progression, ambiance/vie de club, qualité de l'enseignement, sécurité, bien-être des animaux, propreté des lieux

Plaisir, progression du cheval et du cavalier, coaching individualisé, compétence technique et pédagogique de l'enseignant, avoir des résultats en concours pour ceux orientés compétition, qualité des infrastructures, bien-être des animaux

**Enseignants :** découverte activité, apprentissages fondamentaux, respect animal, plaisir

**Educateurs :** développement psychomoteur, confiance en soi, autonomie, plaisir

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

Cours collectifs hebdomadaires de 30 minutes à 1 heure	Stages en collectifs	Cours collectifs hebdomadaires de 30 minutes à 1 heure	Stages en collectifs	Pension pré	Pension box	Pension box avec travail
1 heure	1/2 journée	1 heure <12 ans	1/2 journée	1 mois	1 mois	1 mois
11 - 25	24 - 38	9 - 18	23 - 46	130 - 220 <sup>1</sup>	290 - 480	385 - 600
	1 journée	1 heure >12 ans	1 journée			
	34 - 70	11 - 20	40 - 75			

La zone d'implantation du centre équestre, en milieu rural ou péri urbain, va impacter les tarifs des prestations. En zone urbanisée, les prix élevés du foncier et des matières premières seront répercutés sur les tarifs. D'où l'importance de connaître ses coûts de production pour fixer des tarifs cohérents avec ses charges mais aussi le pouvoir d'achat des clients.

<sup>1</sup> Dans des zones urbanisées le tarif de la pension pré peut aller jusqu'à 320 € TTC/mois car il s'agit plutôt d'une pension paddock où l'animal est nourrit comme s'il était au box avec plusieurs rations de foin et de concentré par jour

\* Prix relevés dans les exploitations du Réseau Équin

## 16 centres équestres enquêtés et 33 produits analysés

Quels sont les outils de communication utilisés ?



Compétences techniques et pédagogiques des enseignants  
Ambiance conviviale  
Site internet  
Réseaux sociaux



**Dans ce secteur très concurrentiel, il est indispensable de communiquer sur ses activités pour se faire connaître surtout lorsqu'on s'installe.** Plusieurs outils de communication existent, il s'agira de choisir les plus adaptés en fonction des objectifs poursuivis.