

En bref...



Localisation :

30 km de Verden
Basse-Saxe



Contexte

10 générations d'éleveurs équins sur l'exploitation
Tous les membres de la famille font partie de l'entreprise

Objectifs :

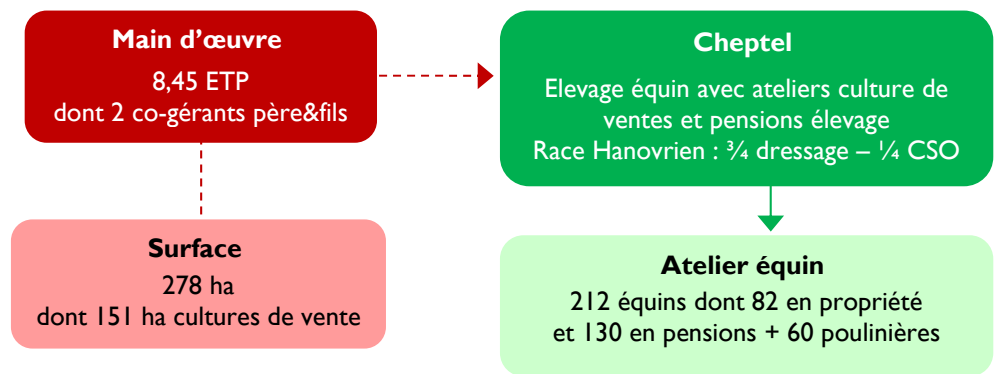
- Créer une souche reconnue au sein du studbook Hanovrien
- Satisfaire les clients
- Avoir une entreprise familiale
- Être rentable et conserver la diversification des ateliers

Au cœur du système allemand...

Illustration avec un témoignage d'exploitant

Témoignage n°1

Typologie de l'exploitation



Règles de fonctionnement

- Être rigoureux dans la sélection de la voie femelle
- Ne conserver que les souches rentables
- Acheter 50 foals mâles tous les ans
- Préparer les mâles pour l'approbation étalon du studbook
- Proposer des prestations de services sur-mesure
- Savoir recevoir les clients et potentiels futurs clients

Reproduction

- Utilisation de l'insémination artificielle : 30% congelé – 70% frais
- Choix orienté vers les étalons performers, rarement les jeunes étalons
- Suivi des chaleurs sur place par un poney-souffleur
- Présence d'un vétérinaire pour l'insémination et constat de gestation uniquement
- Choix des femelles de renouvellement en fonction de la rentabilité de la souche et des performances. Un suivi est fait sur chaque lignée avec l'enregistrement des prix de ventes des produits.

Taux de productivité
2015 :
86 %

En bref...

“Spectacular, fast sales don't interest me. What is important is the personal relationship with partners and customers that is built upon trust and lasts forever.”

Convivialité et fidélisation sont les maîtres-mots des gérants. Les clients sont perçus comme des partenaires. Pour se démarquer, la marque de fabrique de l'entreprise est la satisfaction client. Le caractère familial de l'exploitation permet d'entretenir des relations privilégiées sur le long terme et de sécuriser les prospects.



Chiffre d'affaires
=
1/3 cultures de vente,
1/3 pension,
1/3 ventes
de chevaux

Conduite du cheptel

- Exploitation divisée en deux parties : section élevage et section valorisation. Tous les équidés d'élevage sont conduits en lot : pâturage 7 mois/an ; stabulation 5 mois/an.
- Des analyses d'eau, de sol et de fourrages sont faites chaque année. Un conseiller technique définit les rations selon des catégories de chevaux et des périodes.
 - Ration hivernale élevage : enrubannage à volonté + ensilage de maïs/paille/ minéraux/soja distribués à la mélangeuse 1 fois/jour
 - Ration travail : enrubannage à volonté + 2 rations/jour de 47% avoine-47% orge + minéraux + huile
- 4 demi-journées mensuelles dédiées au suivi sanitaire et à la maréchalerie pour rationaliser les temps de travaux.

Rations distribuées à la mélangeuse

Valorisation

- Spécialisation dans la préparation des mâles à l'approbation étalon : 25 à 30 chevaux/an. Cette préparation est faite sur place : longe, présentation en main, liberté.
- Les mâles non approuvés et les femelles sont déboutrés, montés et vendus entre 3 et 6 ans selon leur potentiel.

Commercialisation

- La clientèle des pensions est à 50% étrangère : Australie, Luxembourg, Etats-Unis.
- Les clients acheteurs de chevaux sont pour 1/3 professionnels – 2/3 amateurs
- Co-organisation avec deux éleveurs voisins de 3 ventes annuelles sur l'exploitation. Mise en commun de la logistique et des frais d'organisation.
- Personnalisation des moyens de communications. Les supports de communication sont édités en fonction de la clientèle : flyers, brochures techniques, catalogues foals, chaîne You Tube.
- Accueil de visiteurs via des circuits organisés par le studbook 50 fois/an : acheteurs, scolaires, touristes. Volonté de recevoir le public sur le haras pour susciter l'envie.

Janvier 2017
Référence Idele : 00 17 602 002

Crédit photos : Aline Decouty

Réalisation : Katia Brulat (Institut de l'Élevage)

Rédaction : Aline Decouty (Institut de l'Élevage)

RÉFÉRENCES - Réseau Économique de la Filière Équine

