

En bref...



**Localisation :**

80 km sud de Brême



**Contexte**

Elevage familial depuis 1940  
Production de Hanovriens  
50% dressage - 50% CSO  
Changement d'atelier de  
diversification : porcs -> bovins  
viandes

**Objectifs :**

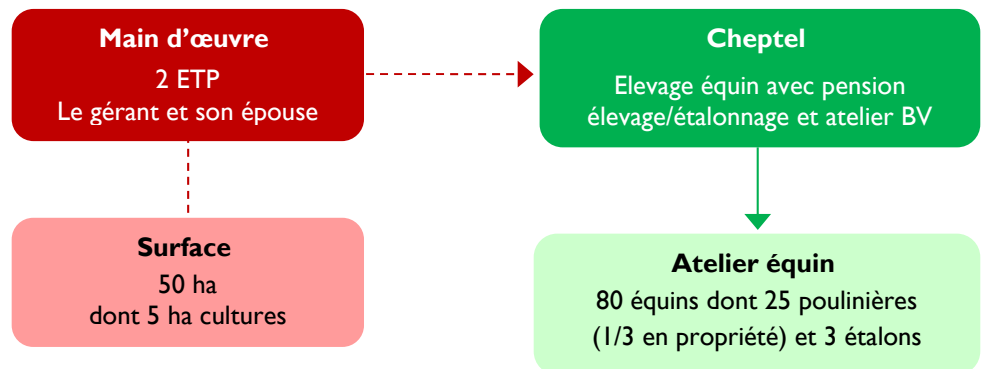
- Vivre de sa passion : l'élevage
- Créer sa propre souche
- Produire un travail de qualité
- Avoir une offre de services compétitive

## Au cœur du système allemand...

Illustration avec un témoignage d'exploitant

Témoignage n°2

### Typologie de l'exploitation



### Règles de fonctionnement

- Se concentrer sur l'activité d'élevage
- Ne pas avoir de chevaux de plus de 2,5 ans sur l'exploitation
- Etre rigoureux dans la gestion de l'herbe
- Etre économe en sachant tirer parti de l'existant
- Avoir un bon relationnel avec ses clients

### Reproduction

- Saison de monte du 01 février au 31 juillet
- Vente de saillies : l'exploitant est agréé pour récolter les étalons en frais et en congelé
- Récolte des étalons et envoi des doses tous les jours avant 10 :00 (en frais)
- Suivi gynécologique et insémination des juments faits sur place par un vétérinaire
- Poulinaiges en boxe individuel dédié sous surveillance des exploitants

Prix  
de saillie  
600€-900€

En bref...

“ Breeding is a philosophy ”

Les exploitants ont acquis leur savoir-faire par l'expérience, le transfert familial et l'observation.

Ils souhaitent perpétuer cette transmission en accueillant des stagiaires.

Les techniques modernes sont des outils pour aider les éleveurs dans leurs choix et non suppléer leurs compétences.

Chiffre d'affaires  
=  
2/3 pension,  
1/3 ventes  
de chevaux



## Conduite du cheptel

Autonomie  
fourragère  
100%

- Hivernage en stabulation avec accès extérieur stabilisé 3-4mois/an.
- Affouragement en foin avec ration de maïs ensilage + minéraux.
- Conduite à l'herbe 8-9mois/an. Un soin particulier est apporté à la gestion de l'herbe : ramassage des crottins, hersage, fumure, rotation des parcelles, alternance avec les bovins.
- Analyse des sols et des fourrages systématiques afin d'adapter le mode de conduite et les rations.
- L'alimentation des équins est produite en totalité sur l'exploitation. L'excédent de foin est destiné à la vente : 100 tonnes en 2015.

## Valorisation

- Aucune valorisation sous la selle n'est effectuée.
- Une appréciation des foals est faite en liberté dans un manège aménagé.
- Les chevaux en propriété sont majoritairement vendus foals, au plus tard à 2,5 ans. Exceptionnellement un partenariat peut être contracté avec un cavalier pour les femelles de renouvellement s'il ne génère pas de charges pour l'exploitant.
- Pour les chevaux en pension, aucun ne reste sur la structure après 2,5 ans. Les choix sont définis en concertation avec les clients : vente foal ou orientation vers un haras commercial pour la préparation à l'approbation étalon ou orientation vers une pension sport si conservé en propriété.

## Commercialisation

- Clientèle de particuliers, 95% femmes, orientation sport-amateur
- 80% des produits sont vendus foals, avec parfois l'option pension élevage jusqu'à 2,5 ans.
- Nécessité d'avoir un site internet et une communication moderne pour le segment de marché visé. Les critères de sélection des clients sont plutôt d'ordre esthétique ou « coup de cœur ».
- Les ventes aux enchères sont peu utilisées car très coûteuses. Les concours locaux permettent de vendre 1-2 poulain(s) par an. Les ventes privées sont privilégiées et permettent de garder un lien avec la clientèle.

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

