

En bref...



Localisation :

Comté de Galway



Contexte

Installation en 1994 sur l'exploitation familiale

Adaptation des équidés produits au marché : avant Irish Draught Horse, maintenant Irish Sport Horse

Forte réduction du cheptel équin suite à la crise de 2008 (-9 poulinières)

Depuis 2016 nouvelle phase de croissance avec l'achat d'une poulinière supplémentaire

Objectifs :

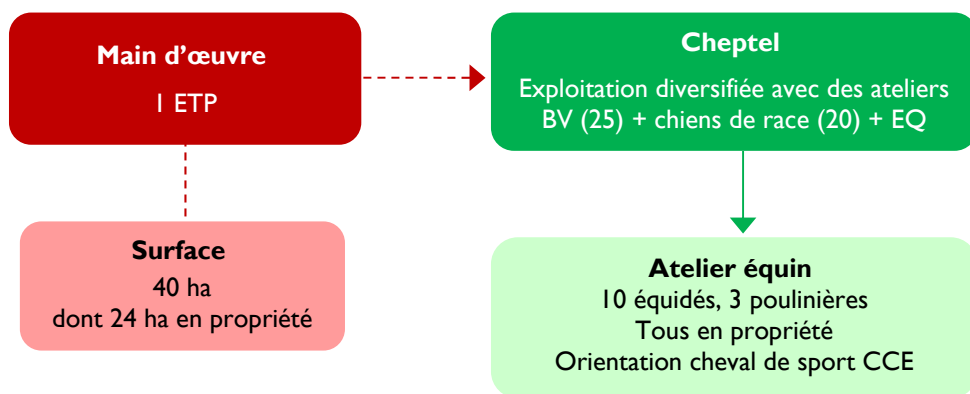
- Maintenir la rentabilité de l'atelier équin
- S'adapter pour être en adéquation avec la demande
- Maîtriser ses coûts

Au cœur du système irlandais...

Illustration avec un témoignage d'exploitant

Témoignage n°3

Typologie de l'exploitation



Règles de fonctionnement

- S'adapter au marché pour produire sur le segment de marché rentable : le haut niveau
- Sélectionner les meilleures mères pour avoir une génétique commerciale
- Être économe sur les charges opérationnelles
- Vendre les produits avant de les valoriser sous la selle

Reproduction

- Suivi des chaleurs fait en clinique (proche de l'exploitation)
- Utilisation 1/3 d'insémination artificielle fraîche et 2/3 congelée
- Choix d'étalons commerciaux, attractifs pour les clients
- Poulinages en extérieur, dans des pâtures dédiées proches de la maison pour la surveillance
- Saison de monte décalée au 2^{ème} trimestre pour avoir des poulinages au moment de la pousse de l'herbe et bénéficier de conditions climatiques clémentes

Taux de productivité
2015 :
83 %

En bref...

“ To diversify, profitability requires to diversify ”

L'éleveur attache une importance particulière à la diversification des ateliers sur l'exploitation. Le cycle de production des équidés est long, ce qui demande une trésorerie solide pour attendre les recettes générées. Les deux autres ateliers apportent cette complémentarité. La diversification a permis à l'éleveur de passer le cap de la crise de 2008 qui l'a lourdement impacté, le conduisant à décapitaliser son cheptel.

Prix de vente à partir de 5000 €



Système herbager = charges d'alimentation maîtrisées

Alimentation

- Herbe pâturée à la base de l'alimentation 9 mois par an
- Conduite mixte au pâturage bovins-équins pour optimiser la pousse de l'herbe et profiter des effets bénéfiques sur le parasitisme
- Affouragement en foin et en enrubannage 3 mois par an
- Tous les fourrages distribués sont produits sur l'exploitation. L'excédent est vendu pour générer des recettes supplémentaires.

Valorisation

- Pas de débouillage ni de valorisation sous la selle
- Les yearlings sont longés pour être observés aux 3 allures par l'exploitant afin qu'il juge leurs aptitudes et les oriente vers le marché correspondant

Commercialisation

- Tous les produits sont commercialisés avant les 3 ans des animaux
- L'exploitant se déplace sur les concours d'élevage et les compétitions pour entretenir les relations avec ses clients
- Les exploitants connaissent parfaitement leur marché : le segment du haut niveau
- La clientèle est majoritairement professionnelle ou amateur de bon niveau
- Les poulains sont parfois vendus via les ventes aux enchères mais les ventes privées sont privilégiées par l'exploitant

Janvier 2017

Référence Idele : 00 17 602 002

Crédit photos : Aline Decouty

Réalisation : Katia Brulat (Institut de l'Elevage)

Rédaction : Aline Decouty (Institut de l'Elevage)

RÉFÉRENCES - Réseau Économique de la Filière Équine

