

En bref...



**Localisation :**

Province d'Utrecht  
100 km d'Allemagne et de Belgique



**Contexte**

Débuts en 1983 comme cavalier professionnel  
Installation en tant que cavalier-marchand puis diversification élevage équin  
L'exploitant est propriétaire d'une exploitation bovine au Paraguay

**Objectifs :**

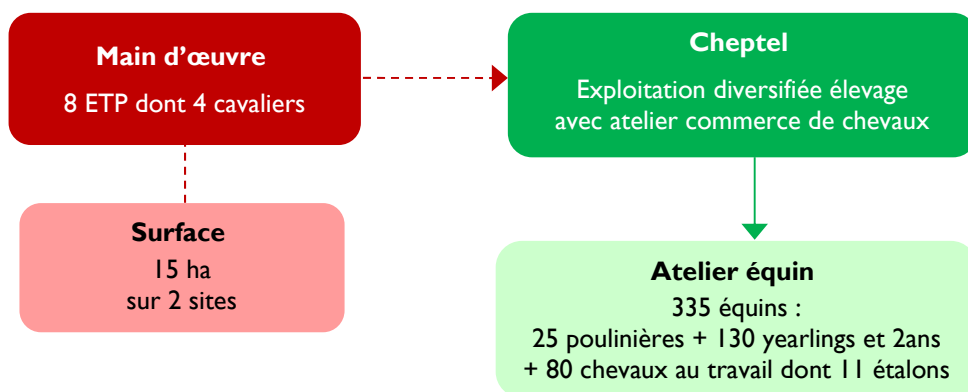
- Repérer des futurs étalons
- Être propriétaire d'étalons de haut niveau
- Commercialiser des chevaux de CSO
- Être rentable

## Au cœur du système néerlandais...

Illustration avec un témoignage d'exploitant

Témoignage n°4

### Typologie de l'exploitation



### Règles de fonctionnement

- Acheter des foals mâles en nombre tous les ans
- Préparer les jeunes chevaux à l'approbation étalons
- Garder en propriété uniquement les étalons potentiels
- Ne pas garder d'animaux improductifs sur la structure

### Reproduction

- Turn-over constant dans l'effectif de poulinières : achat-revente pour ne conserver que les plus commerciales
- Les femelles sont sélectionnées en fonction de leurs performances et ont toutes des résultats en compétition. Les femelles de renouvellement issues de l'élevage poulinent 1 fois à 3 ans puis sont sorties en concours à 4 et 5ans.
- Transfert d'embryon utilisé pour les poulinières les plus commerciales
- Les résultats en compétition internationales sont le principal critère de choix des étalons.

Taux de productivité  
2015 :  
84%

En bref...

“ *In breeding, the trump is the number of foals* ”

La propriété d'un étalon est le segment le plus lucratif du cheval de sport. Les haras commerciaux rassemblent les poulains mâles pour sélectionner les meilleurs et trouver les futurs étalons. Leur force repose sur le nombre d'animaux.

« A l'achat, 100 foals sont moins coûteux qu'un étalon performer. Aussi mieux vaut en acheter 100, en vendre 60 corrects, 20 mauvais, 19 très bons et trouver le reproducteur de demain. C'est notre business. »



Prix de vente  
2015 :  
2 000 à  
500 000 €

## Conduite du cheptel

Enrubannage  
pour tous

- Les poulinières sont au pâturage toute l'année, sauf au moment du poulinaige.
- Les foals sevrés sont élevés en lot en stabulation jusqu'à leurs 2,5ans.
- L'affouragement est exclusivement en enrubannage pour tous les animaux, y compris les chevaux au travail. Aucune ration n'est distribuée aux chevaux d'élevage. Seuls ceux au travail ont deux rations de concentrés industriels/jour
- La paille et l'enrubannage sont achetés à des agriculteurs voisins. Le fumier est vendu aux champignonnières.

## Valorisation

- 30 à 40 foals mâles sont achetés au sevrage puis élevés avec les poulains nés sur l'exploitation. Ils proviennent d'élevages européens spécialisés dans le CSO.
- A 2 ans les poulains sont testés en liberté, aux trois allures et au saut.
  - Les 25% les plus mauvais sont vendus sans valorisation à bas prix (< 5 000€).
  - Les 50% « corrects » sont débourrés, sortis en compétition et vendus avant 7 ans.
  - Les 25% meilleurs sont préparés à l'approbation étalons.
- Les cavaliers salariés ont une spécialisation : préparation des mâles à l'approbation étalon ou cavaliers de concours pour les jeunes chevaux

1 à 2  
étalons  
approuvés  
/an

## Commercialisation

- 90% des chevaux vendus sont exportés en Europe et à l'international. La situation géographique proche d'infrastructures d'export est un atout pour le commerce.
- Le profil de la clientèle dépend du segment de marché des chevaux.
  - Les 25% vendus sans valorisation sont exportés à des marchands ou cavaliers professionnels européens, souvent en lot.
  - Les 50% vendus « clefs en main » sont exportés aux Etats-unis, en Amérique du Sud ou en Angleterre à des cavaliers amateurs.
  - Les 25% meilleurs, non approuvés étalons, sont vendus à des cavaliers professionnels sur le marché européen du haut niveau.
- Importance de l'adaptation de l'offre commerciale au profil de clientèle : prestations « all inclusive » pour le marché milieu de gamme. Des partenariats avec des compagnies de transport sont négociés pour avoir un prix d'achat net, logistique d'export du cheval incluse.

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

