

LA FILIERE EN GENERAL

Les vétérinaires équins en Bretagne

CONTEXTE ET PROBLÉMATIQUE

En poursuivant son inventaire de la filière équine, la Bretagne a étudié la situation des vétérinaires équins établis dans sa région. Il s'agissait de caractériser ce maillon de la filière tant en terme d'activité que d'emplois générés, type de clientèle touchée ou encore services et infrastructures mis à disposition.

L'information a été collectée grâce à un questionnaire organisé autour des grands thèmes suivants : caractéristiques de l'activité, emplois, services et produits dispensés, perception de la filière équine.

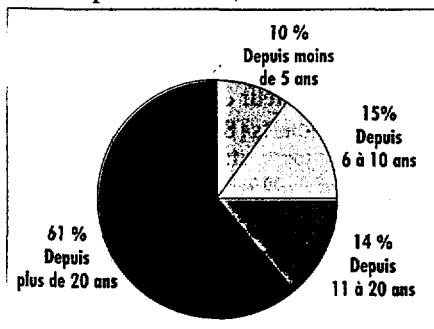
Ce questionnaire a été envoyé par courrier aux 171 vétérinaires de la région agréés pour le signalement équin en 1999 (Source : Les Haras nationaux). Afin d'obtenir un taux de réponse maximum, deux relances téléphoniques ont été effectuées. 47% des vétérinaires sollicités ont répondu à cette enquête, soit une base de 80 personnes au total (« Base répondants : 80 »).

ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE

Un peu plus de 60% des vétérinaires interrogés s'occupent d'équidés depuis plus de 20 ans. Il s'agit donc de structures relativement anciennes et bien établies dans la profession. Il semble que les nouveaux entrants dans ce créneau des soins aux chevaux, restent assez discrets : 10% s'occupent d'équidés depuis moins de cinq ans.

S'occupe d'équidés depuis...

(Base répondants : 80)



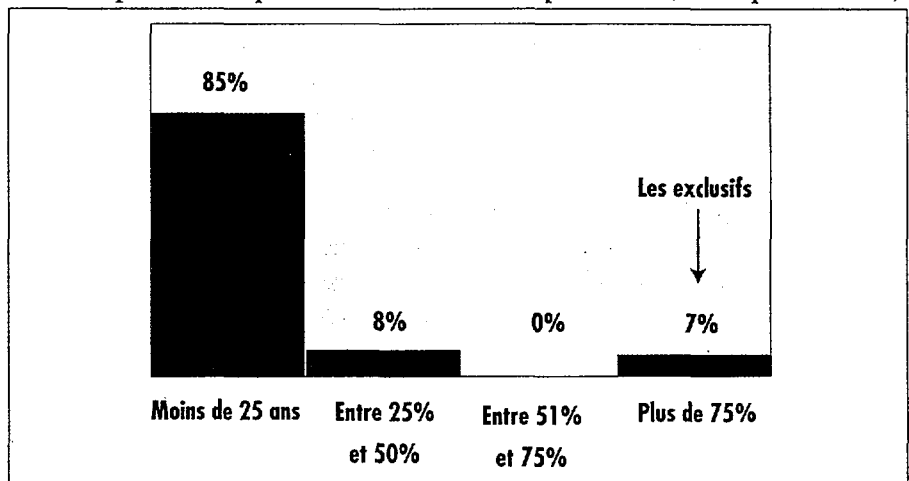
Source : OESC, 2000

Rares sont les vétérinaires à s'occuper exclusivement d'équidés : 7%. En effet, le plus grand nombre propose ce service en complément d'autres activités. Ce phéno-

mène s'explique vraisemblablement par la part plus faible de la production équine face aux autres productions animales.

Ainsi, hormis pour les quelques vétérinaires s'occupant exclusivement d'équidés, la pratique en équine est loin d'être majoritaire, puisque cela représente pour 85% d'entre eux, moins de 25% des prestations assurées et qu'en aucun cas, cela n'excède les 50%.

Poids des prestations équines face à l'ensemble des prestations (Base répondants : 80)



Source : OESC, 2000

La question du chiffre d'affaires reste délicate à aborder. En effet, 28% des interviewés ne souhaitent pas y répondre. Pour le reste, 12% annoncent un chiffre d'affaires inférieur à un million ; 60% supérieur, dont 34% supérieur à 3 millions de francs.

Le taux d'endettement fait lui aussi l'objet de nombreuses « sans réponses » : 33% des vétérinaires interrogés. Pour ceux ayant répondu, ils sont peu endettés puisque 54% annoncent un taux d'endettement inférieur à 10%.

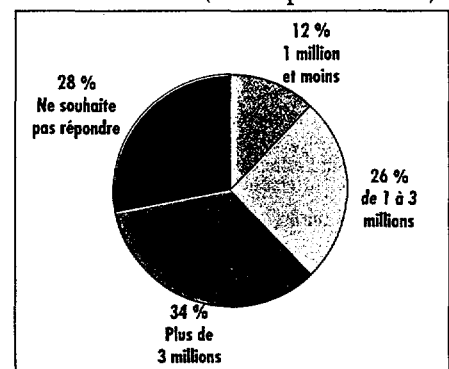
Enfin, les deux tiers des cabinets vétérinaires interrogés sont des sociétés, 28% des entreprises individuelles.

LES EMPLOIS

68 vétérinaires ont accepté de répondre à la question du nombre de personnes (eux-même y compris) travaillant dans leur cabinet. On dénombre ainsi un total de 144 actifs, soit une moyenne de 2,1 actifs par structure, dont 1,3 non salarié et 0,7 salarié.

Une extrapolation des résultats permet d'évaluer à 361 le nombre total d'actifs travaillant pour le secteur équin dans les cabinets vétérinaires de Bretagne. Le nombre exact a toutefois 95 chances sur 100 de se trouver compris entre 301 et 421 personnes. Enfin, plus de la moitié des vétérinaires interrogés ne comptent pas embaucher dans les cinq prochaines années. Par ailleurs, ils sont 20% à envisager une

Chiffre d'affaires (Base répondants : 80)



Source : OESC, 2000

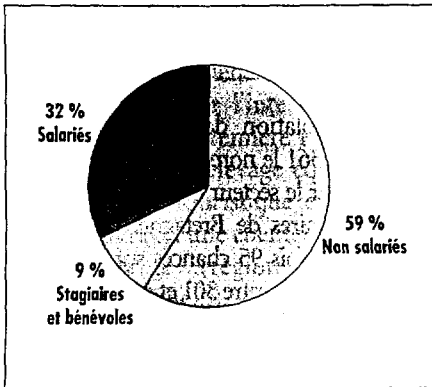
augmentation de leur effectif, 29% à ne pouvoir se prononcer à l'heure actuelle.

CARACTÉRISATION DE L'ACTIVITÉ :

LES SERVICES

L'ensemble des vétérinaires de la région interrogés pratique les soins dits « courants » aux équidés qu'ils suivent, à savoir vaccins, vermifuge et dentisterie. 86% effectuent les opérations chirurgicales de « terrain » (castration), 50% réalisent le suivi de poulinières.

Répartition des actifs (Base répondants : 80)



Source : OESC, 2000

Les autres services tels que la rééducation de l'appareil locomoteur ou encore l'opération chirurgicale en clinique sont moins courants et requièrent un investissement matériel important, d'où une pratique moindre.

L'équipement allant souvent de pair avec les services proposés, 51% des interviewés disposent de matériels et/ou d'installations leur permettant d'exercer leur activité.

CARACTÉRISATION DE L'ACTIVITÉ : LA CLIENTÈLE

La clientèle « équine » des vétérinaires interrogés repose principalement sur trois grands types d'acteurs de la filière. Il s'agit des propriétaires particuliers, des éleveurs et des établissements équestres.

A noter, qu'aucun type de client ne suffit à lui seul à assurer la majorité des prestations. C'est l'accumulation d'interventions fréquentes qui assure le fond de roulement « client ». Ce sont les structures les plus nombreuses et où le nombre d'équidés présents est le plus important qui sollicitent le plus les vétérinaires en Bretagne.

De plus, pour 95% des vétérinaires équins interrogés, la clientèle se situe majoritairement dans la région.

ANALYSE DU SECTEUR D'ACTIVITÉ

Globalement, les vétérinaires interrogés ont un jugement plutôt positif de la filière équine. 57% d'entre eux la jugent en développement et 30% stable. Ainsi, seuls 3% analysent le secteur équin comme étant en récession.

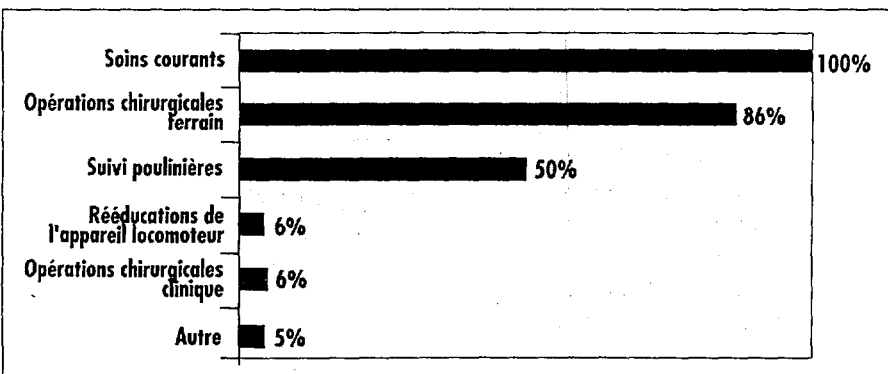
Paradoxalement, seuls 24% des vétérinaires interviewés envisagent d'investir de façon certaine dans les cinq prochaines années dans du matériel et/ou des infrastructures propres à leur activité équine. Ainsi, si dispenser des soins courants aux équidés semble un secteur porteur, la demande en soins plus spécifiques ne paraît pas suffisamment importante pour rentabiliser des investissements souvent lourds.

Cependant, afin d'accroître leur savoir faire, 66% des vétérinaires équins de Bretagne aimeraient pouvoir suivre des formations.

Cette étude aura permis de caractériser l'activité des vétérinaires de la région Bretagne dans le domaine équin. Une autre façon d'approcher cette activité, consiste à évaluer le nombre moyen d'équidés vaccinés chaque année contre le tétanos et/ou la grippe. Les trois quarts des vétérinaires interrogés ont pu fournir cette indication. Ainsi, 11 020 équidés seraient vaccinés en moyenne chaque année par 59 structures vétérinaires bretonnes. L'identification généralisée n'en étant qu'à ses débuts en France, il n'existe pas, à l'heure actuelle, de source d'informations donnant un nombre total d'équidés stationnés en France et dans les différentes régions. Ainsi, le nombre de vaccins réalisés, s'il est précisément comptabilisé (non comme dans cette étude où il a uniquement fait l'objet d'une estimation), pourrait peut-être constituer à l'avenir un nouvelle piste d'évaluation du nombre de chevaux stationnés sur un territoire. Ce nouvel indicateur est cependant à prendre avec grande précaution car vraisemblablement sous estimé puisque la vaccination contre le tétanos n'est pas obligatoire, notamment en ce qui concerne les chevaux de trait.

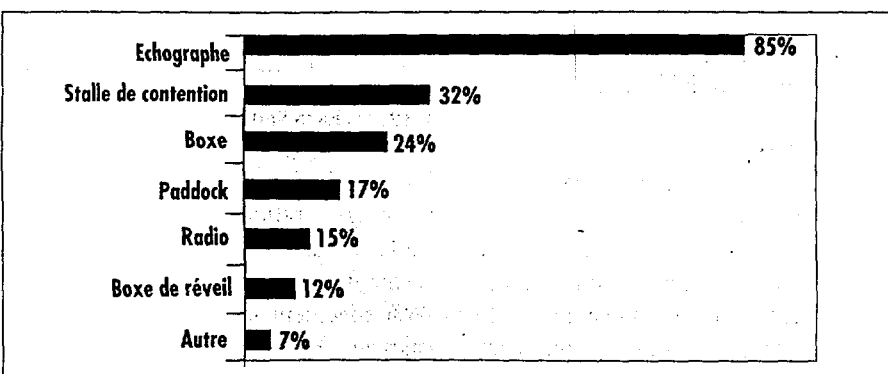
A-G. PLANCHARD.

Les services proposés (Base répondants : 80)



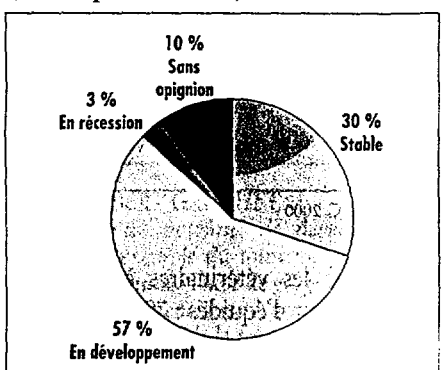
Source : OESC, 2000

Equipement à disposition (Base répondants : 41)



Source : OESC, 2000

Analyse du secteur équin (Base répondants : 80)



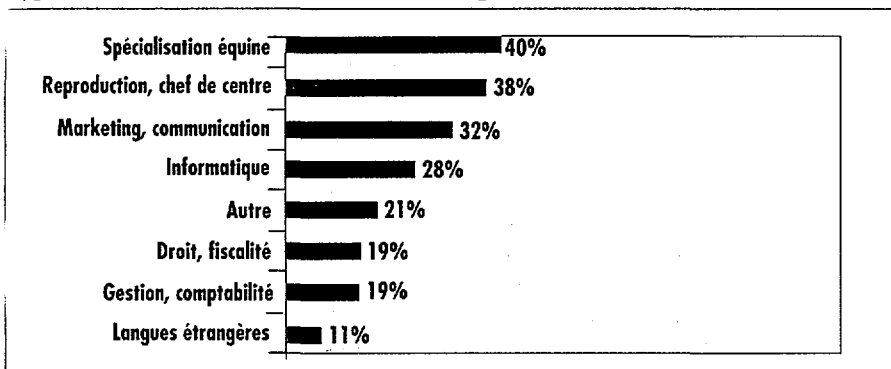
Source : OESC, 2000

La clientèle (Base répondants : 80)

Font appel aux vétérinaires ...	Majoritairement ou Souvent	Score moyen sur 5
Propriétaire particulier	80%	3,94
Éleveur	47%	3,04
Etablissement équestre	38%	2,92
Entraîneur	13%	1,85
Cavalier professionnel	13%	1,80
Les Haras nationaux	4%	1,48
Marchand	2%	1,46

Source : OESC, 2000

Type(s) de formation(s) souhaitée(s) (Base répondants : 53)



Source : OESC, 2000

DOCUMENT RÉALISÉ PAR :

Les Haras nationaux
 Direction du développement
 Observatoire économique et social du cheval
 Domaine de l'Isle Briand
 49 220 Le Lion d'Angers
 Tél. : 02.41.18.22.77
 Fax : 02.41.18.22.78
 Mail : obseco@haras-nationaux.fr

Avec le concours : des Haras nationaux d'Hennebont, de Lamballe et de la Ligue équestre de Bretagne.

Les maréchaux ferrants en Bretagne

CONTEXTE ET PROBLÉMATIQUE

Métier traditionnel, la maréchalerie est bien souvent peu valorisée et rarement mise en valeur. Les maréchaux ferrants font pourtant partie des acteurs clés de la filière équine. Ces derniers répondent aux besoins de la filière tant en terme de techniques employées qu'au niveau des types de ferrures à utiliser, aussi différentes que le cheval peut l'être lui même (cheval de sport, loisir, course, trait, ...).

Devant l'essor de cette activité, le Service Emploi Formation de la Chambre Régionale de Métiers de Bretagne a mené en 1999, une étude sur les maréchaux ferrants de la région. Cette étude visait à dénombrer et caractériser les professionnels bretons, mais également à appréhender les besoins de ces derniers en matière de formation. Cette étude a été financée par la Chambre Régionale de Métiers et le Fonds d'Assurance Formation de l'Artisanat Rural. Elle a bénéficié de la collaboration active de l'Association des Maréchaux ferrants de l'Ouest.



© V. Thiébaud/HINMIN Agriculture

L'information a été collectée par le biais d'un questionnaire organisé autour des grands thèmes suivants : l'entreprise, le parcours professionnel, les activités, le personnel, la formation continue, les évolutions constatées ou pressenties dans la profession, les attentes vis à vis de celle-ci et enfin, l'organisation de la profession.

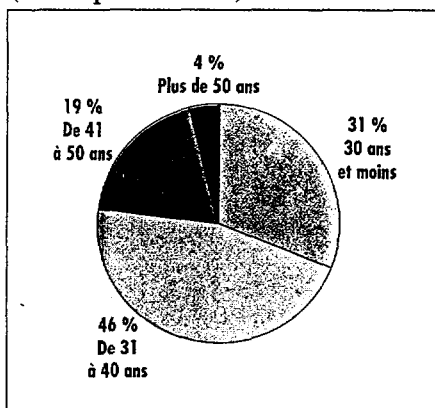
L'enquête s'est déroulée par entretiens téléphoniques. Sur les 61 maréchaux ferrants (Base totale) recensés en Bretagne (Source : Répertoire des métiers des quatre départements bretons), le questionnaire a pu être soumis à 48 personnes (Base répondants) : soit près de 79% de la population recensée.

CARACTÉRISATION DE LA POPULATION

Bien qu'en plus grand nombre sur le département du Finistère (38%), les maréchaux ferrants se répartissent de façon homogène sur l'ensemble de la région Bretagne. En effet, il n'existe pas de différence statistiquement significative permettant de mettre en avant un département plutôt qu'un autre.

Tous de sexe masculin, les maréchaux ferrants bretons sont relativement jeunes puisque les trois quarts d'entre eux n'excèdent pas 40 ans. Cette part importante de jeunes professionnels peut s'expliquer par le développement des pratiques équestres de loisir constatées ces dernières années contribuant ainsi à l'essor de l'ensemble des activités professionnelles en rapport avec les équidés. Parallèlement, rares sont les maréchaux pratiquant encore leur activité au delà de 50 ans : 4% de la population sondée. Ceci tient vraisemblablement à un métier difficile demandant un investissement physique important, des déplacements nombreux (45 000 à 50 000 kilomètres réalisés chaque année) pour une rentabilité considérée comme souvent aléatoire.

Age des maréchaux ferrants bretons (Base répondants : 48)



Source : Chambre régionale des métiers de Bretagne, 1999

CARACTÉRISATION DE L'ENTREPRISE DE MARÉCHALERIE

94% des entreprises de maréchalerie sont des créations et 75% d'entre elles ont moins de 10 ans d'existence. Seules 6% résultent de la reprise d'une entreprise familiale ou du rachat d'activité.

Par ailleurs, dans 92% des cas les maréchaux ferrants travaillent seuls. Cependant, 25% ont eu des apprentis et 4% ont accueilli des stagiaires.

L'entreprise de maréchalerie se situe pour

Implantation géographique (Base totale : 61)

	Effectif	Pourcentage
Morbihan	23	38%
Côtes d'Armor	14	23%
Ille et Vilaine	14	23%
Finistère	10	16%
TOTAL BRETAGNE	61	100%

Source : Chambre régionale de Métiers de Bretagne, 1999

près de 70% des cas, dans le bassin géographique originel du maréchal. Seuls 8% des maréchaux ont effectué une étude de marché préalable afin de décider de l'implantation de leur établissement.

En terme d'organisation, 54% des maréchaux interrogés collaborent avec leurs confrères sous forme d'entraide, d'échange d'informations ou encore pour sous-traiter une partie de leur activité. Il est intéressant de souligner que cette collaboration interprofessionnelle possède un fort potentiel de croissance puisque 29% des personnes interrogées déclarent ne pas travailler à l'heure actuelle avec leurs collègues mais souhaiteraient pouvoir augmenter les échanges. Ainsi seuls 7% des maréchaux ferrants bretons envisagent la pratique de leur activité en toute autonomie et sans interaction avec le reste de leurs confrères.

Enfin, les principales sources d'information de la profession restent en priorité les revues spécialisées puis les échanges entre collègues ou vétérinaires.

LA CLIENTÈLE

Près de 60% des maréchaux ferrants de Bretagne interrogés possèdent une clientèle relativement stable et fidèle. Elle se

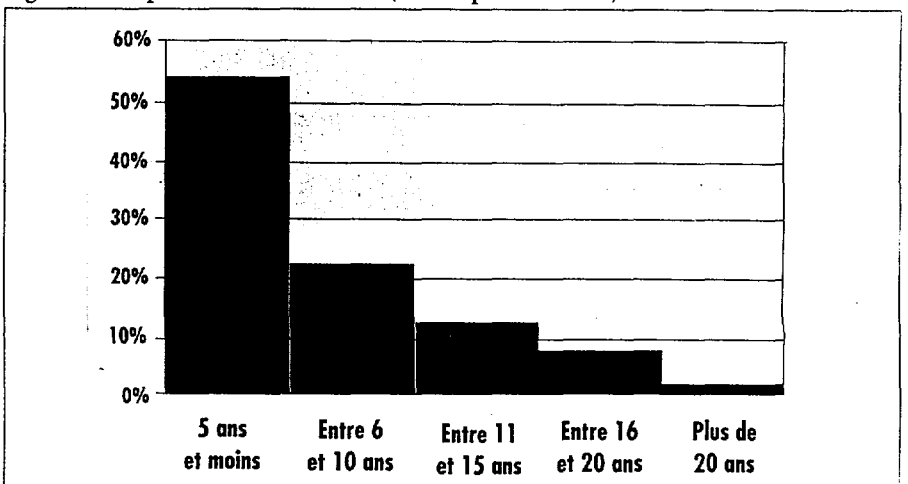
compose en majorité de propriétaires particuliers (96%) et d'établissements équestres (79%), viennent ensuite les écuries de concours et de courses qui représentent respectivement 33% et 25% de la clientèle.

L'ACTIVITÉ

A l'inverse de la pluri-activité relevée chez les autres acteurs de la filière équine, les maréchaux ferrants tendent pour un peu plus des trois quarts à la pratique unique de la maréchalerie.

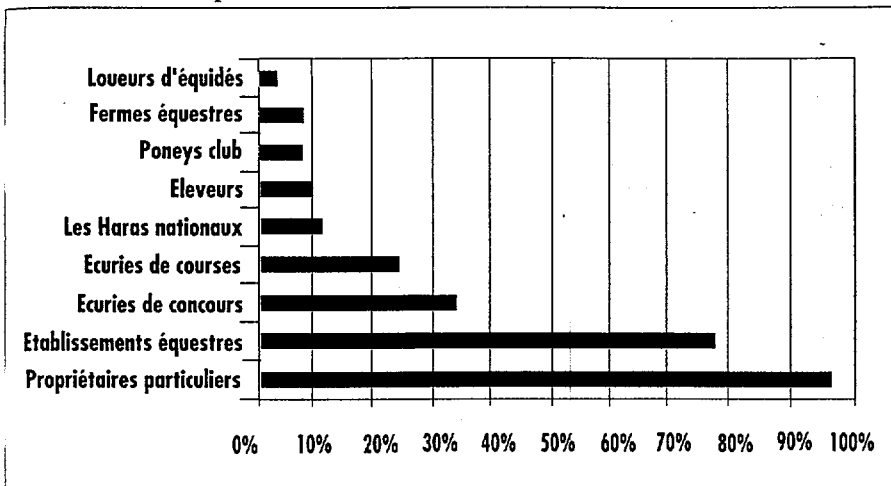
Les prestations fournies par les maréchaux ferrants sont en majorité des interventions sur ferrures simples et ce, pour la totalité des personnes interrogées. Cependant, la grande diversité d'exploitation des équidés (loisir, compétition, course, travail au champ, ...) ainsi que le renouveau des races lourdes locales telles que le Trait breton ou le Postier breton, amènent les maréchaux ferrants à se spécialiser et à étendre leur champ de compétence. Ainsi, 58% d'entre eux interviennent sur des ferrures complexes de type orthopédiques et 48% sur le ferrage du cheval de trait.

Age des entreprises de maréchalerie (Base répondants : 48)



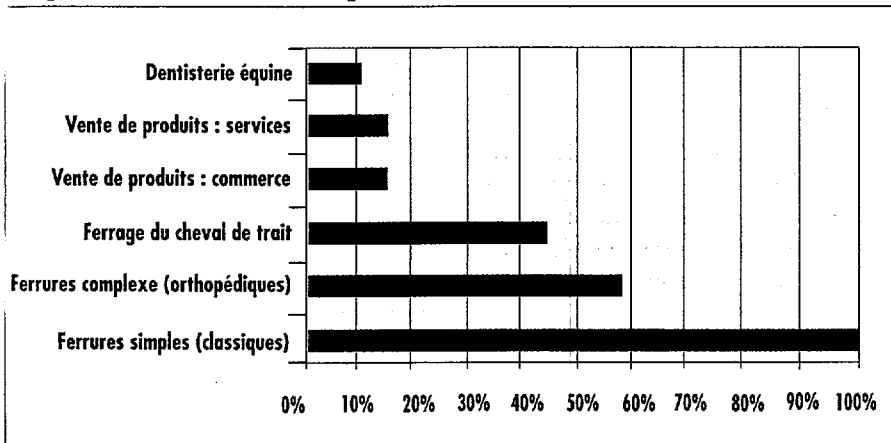
Source : Chambre régionale des métiers de Bretagne, 1999

La clientèle (Base répondants : 48)



Source : Chambre régionale des métiers de Bretagne, 1999

Les prestations fournies (Base répondants : 48)



Source : Chambre régionale des métiers de Bretagne, 1999

LA FORMATION PROFESSIONNELLE ET LES BESOINS EN FORMATION

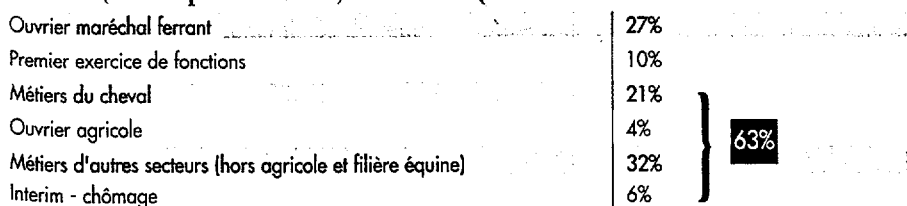
Seuls 11% des maréchaux interrogés ne possèdent pas de diplômes. 46% ont obtenu un CAP, 32% ont suivi des stages diplômants. En cohérence avec leur âge et l'ancienneté de leur entreprise, près des deux tiers des diplômes ont été obtenus il y a moins de 10 ans.

Par ailleurs, près d'un maréchal ferrant sur trois exerçait dans un tout autre secteur avant de s'établir dans son entreprise

de maréchalerie actuelle, 27% étaient « ouvrier maréchal ferrant », 21% travaillaient déjà dans le secteur équin. Ainsi, il est intéressant de noter que la pratique du métier de maréchal ferrant est dans 63% des cas l'aboutissement d'une reconversion.

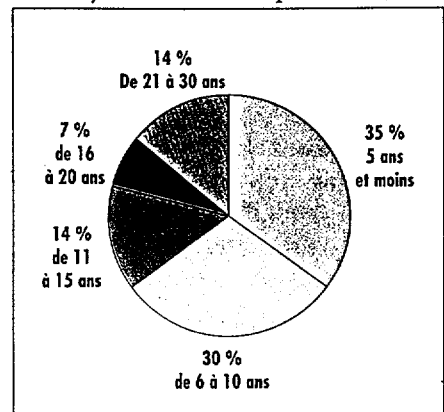
Enfin, 92% des maréchaux ferrants interrogés souhaiteraient pouvoir bénéficier de formations afin de pouvoir faire évoluer leur activité en étant toujours

Etapas principales du parcours professionnel avant installation dans l'entreprise actuelle (Base répondants : 48)



Source : Chambre régionale de Métiers de Bretagne, 1999

Ancienneté du diplôme (Base répondants ayant obtenu un diplôme : 43)



Source : Chambre régionale des métiers de Bretagne, 1999

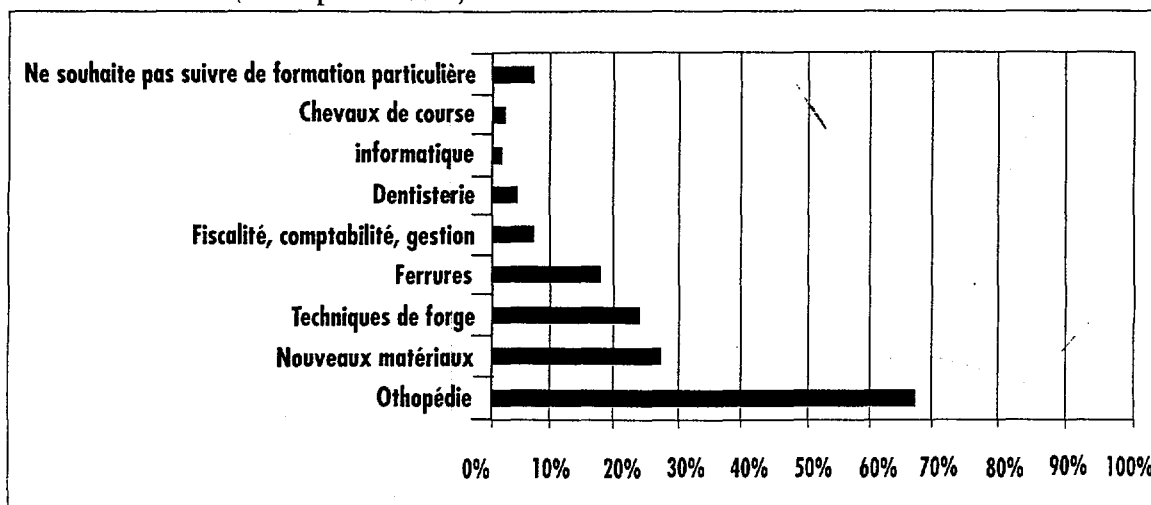
plus performants et compétitifs. Les formations les plus plébiscitées sont l'orthopédie (67%), la connaissance des nouveaux matériaux disponibles (27%) et enfin un approfondissement des techniques de forge (23%).

SEGMENTATION DE LA POPULATION

Les résultats de cette étude ont permis à la Chambre régionale de métiers de Bretagne de distinguer trois profils types de maréchaux ferrants en fonction de leur situation sur un axe « tradition innovation » et un axe « information formation » :

- Les « leaders d'opinion ». Ces maréchaux ferrants ont pour la plupart moins de 35 ans. Ils ont déjà suivi plusieurs stages de formation continue et ont un parcours constitué de plusieurs expériences professionnelles de maréchalerie. Ils bénéficient d'un flux d'informations important reposant sur des échanges constants entre collègues ou avec des fournisseurs. De ce fait, ils connaissent et mettent en applications les nouveautés techniques. Par ailleurs, ils sont très favorables aux formations et disposés à y participer. En ce sens, ils formulent des demandes précises de thèmes de stages. Enfin, au sein de cette catégorie de maréchaux ferrants, une nouvelle segmentation se dessine. En effet, les « leaders d'opinion » sont soit participatifs avec la volonté de transmettre leur savoir faire et de se fédérer professionnellement, soit individualiste et ne désirent pas se regrouper.

Besoin en formation (Base répondants : 48)



Source : Chambre régionale des métiers de Bretagne, 1999

● Les « suivistes ». Ces maréchaux ferrants se caractérisent par une attitude de consommation face à la formation. Ils ont un réseau de « sociabilité » moyennement développé et connaissent peu les nouveautés techniques. Ainsi, ils ont jusqu'alors suivi peu de stages de formation mais y adhéreraient volontiers si on leur proposait.

● Les « retardataires ». Cette troisième catégorie de maréchaux ferrants se constitue de personnes jeunes comme de personnes plus âgées. Ils ont un réseau de sociabilité relativement restreint, bien souvent par peur de la concurrence. Ces derniers sont pour la plupart isolés géographiquement et à l'écart des nouveautés techniques. De ce

fait, ils ont peu d'accès à l'information. Cette situation d'isolement peut être volontaire ou involontaire. Si involontaire, elle est souvent liée à des difficultés économiques et/ou des conditions de travail difficiles (aire géographique d'exercice étendue, ...). Dans ce cas, les maréchaux ferrants expriment le besoin de suivre des formations.

Ainsi, les maréchaux ferrants de la région Bretagne suivent en ligne directe l'évolution de la filière équine, tant en terme d'utilisation que de nouvelles techniques et services mis à disposition. Ils poursuivent leur essor avec pour objectif d'accueillir de nouveaux professionnels afin de pouvoir anticiper, s'adapter et répondre aux besoins d'une

clientèle en pleine expansion, construire et conduire des projets individuels et collectifs.

A-G. PLANCHARD.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS SUR L'ÉTUDE RÉALISÉE PAR LA CHAMBRE RÉGIONALE DE MÉTIERS DE BRETAGNE ET SUR LES STAGES DE FORMATION CONTINUE DESTINÉS AUX MARÉCHAUX FERRANTS :

Contact : Gaëlle QUINTIN
Service Régional Emploi / Formation
La croix Fresche Blanc
BP155 - 22 100 Dinan Cedex
Tél. : 02.96.85.45.85
Fax : 02.96.85.25.91