



CENTRE EQUESTRE

CONTEXTE

Le Parc du Livradois-Forez compte déjà **21 centres équestres**. Cela représente une **densité deux fois supérieure** à la moyenne nationale, environ **700 équidés** dédiés à ce segment, et une **quarantaine d'emplois directs**.

La majorité des centres équestres du parc a un **faible chiffre d'affaires (<60 000 euros)**.

Cette activité présente des **réalités très différentes entre les structures en fonction de leur éloignement vis à vis des bassins de population**, de leurs niveaux d'équipement, leurs tailles, leurs implications dans le territoire (fêtes de clubs, chevalmania, etc.)

Ceux qui s'en sortent correctement sont dans un **environnement de clientèle favorable, avec un haut niveau de services et une qualité d'encadrement**.

Chiffres clefs

12€ l'heure
d'équitation en moyenne
Clientèle jeune à 70% et féminine

2000€/an dépensés
en moyenne par les non-propriétaires adultes pour leur passion
Temps de trajet moyen de la clientèle **20 minutes**.

ACTIVITES

Un centre équestre est un établissement ayant pour **vocation première l'encouragement de la pratique de l'équitation auprès du public**.

Activité MAJEURE : ENSEIGNEMENT avec fourniture des équidés. Activités possibles : dressage, entraînement du cheval en vue de compétitions, loisirs, promenade, randonnée, utilisation d'équidés par un public de personnes en difficultés, vente d'équidés, vente de fumier, mise en location d'équidés, organisation de compétitions, vente de produits nécessaires à la pratique de l'équitation, prestations de transport, restauration/hébergement. Ces activités sont majoritairement de **nature AGRICOLE et bénéficient de ce régime sur les plans fiscal et social**.

Pour s'installer et exercer

Si le CE propose de l'enseignement, des prestations d'animation ou d'encadrement, les personnes rémunérées, à titre d'occupation primaire ou secondaire, de manière habituelle, saisonnière ou occasionnelle, doivent avoir la **qualité d'éducateur sportif**. Il existe plusieurs diplômes, dont certains ne sont plus délivrés mais restent valables. (BEES, BPJEPS, BAPAAT, CQP ASA, CQP EAE, CQP ORE, BAP, ATE, GTE, AQA). Les titulaires du BAP, CQP ASA et BAPAAT ne peuvent exercer que sous la responsabilité d'un BEES ou d'un BPJEPS.

Il est judicieux **d'accéder aux labels de la FFE** afin de pouvoir bénéficier de soutiens et de taux de TVA réduits, à partir de 2014 sur l'activité « pension » qui existe en parallèle des activités d'enseignement sur chevaux de club.



Le triptyque de développement de clientèle : les compétences d'enseignement, l'ambiance du club et la communication !

CONDITIONS DE REUSSITE, hors niveau d'investissement de départ.

- La notion de **SERVICE** est primordiale. Il faut avoir de véritables compétences en relationnel, gestion de clientèle, pédagogie. Il faut mettre en place une « **vie de club** » et l'animer au moyen des supports utilisés par la clientèle (réseaux sociaux, etc.)
- Il faut savoir gérer son temps comme **celui du personnel**, avoir des compétences en **management**.
- La **localisation est déterminante**: l'essentiel de la clientèle se trouvant dans un isochrone de 20 minutes, l'accessibilité routière doit être bonne, on compte environ **1 CE pour 15000 personnes "disponibles" (c'est à dire sans concurrence)**
- La composition de la **cavalerie** doit répondre aux choix de clientèles visées (enfants, adultes, cavaliers de compétition), sachant que la majorité des pratiquants veut se "faire plaisir" sans besoin de compétition.
- Les structures doivent disposer des **équipements minimums techniques** (carrière: espace de travail ouvert, manège: espace de travail couvert) et liés à **l'accueil du public** (club house, sanitaires).

LES INFRASTRUCTURES

La majeure partie des investissements va se concentrer sur les équipements : carrière, manège, club house, écuries, sellerie, fumière, stockages de fourrages et de concentrés, stockage de matériel agricole et engins, paddocks, parking et voies de circulation. **En Livradois-Forez, en raison du climat montagnard, il est souhaitable de disposer d'un manège afin de ne pas voir se réduire trop l'activité en hiver.**

Les infrastructures se doivent certes, d'être fonctionnelles (gain de temps, gestion de l'espace, optimisation du foncier) mais aussi aux normes (sécurité des pratiquants, surtout jeunes, couloirs de circulation distincts entre engins, animaux et clients, etc.)

La conception et l'ouverture sont soumises au respect de conditions et déclarations (ERP, mairie, SDIS, assurances, autorisation d'exploiter, EAPS, DDCSPP anciennement DDJS)

Investissements

INFRASTRUCTURES et EQUIPEMENTS	FOURCHETTE DEPENSES
Carrière 60x25	30 à 75 000 euros
Manège 40x20, minimum pour reprises de chevaux	80 à 150 000 euros
Club House (bâtiments normes ERP, accessibilité handicapé, sécurité incendie, etc.)	300 à 700 euros/m2
25 boxes 3x3	500 à 2 000 euros/boite
Sellerie équipée (20m2)	500 euros/m2
Fumière (80m2)	120 à 150 euros/m2
Stockage pailles/fourrages	40 à 60 euros/m2
Paddocks	4 à 15 euros/m2
Stockage concentrés	Autour de 3000 euros
Parkings, voies de circulation.	20-35 euros/m2

Source REFERENCES 2009.

Pour un club moyen de 120 à 150 clients, c'est un investissement « à neuf » (achat terrains, équipements bâtiments et structure, tracteur) autour de 400 000 euros, hors cheptel.



LES MOYENS

- La cavalerie

Il faut définir préalablement la clientèle visée pour définir de quelle cavalerie on doit s'équiper. On estime qu'il faut **10 équidés (poney ou cheval) pour 100 cavaliers et 1 unité de travail humain à l'équilibre "faisabilité technique/rentabilité"**. L'activité poney-club permet à la fois de limiter les investissements de départ en achats d'animaux et investissements de structure (manège poney 15x30 contre 40x20, boxes plus petits, etc.), et de séduire une clientèle qui peut ensuite évoluer vers le cheval. Un équidé supporte **2 à 3 reprises par jour, 4 les jours de grande affluence** tels que mercredi ou samedi.

Il faut ajuster entre poneys de tailles A,B,C et D et chevaux en fonction des objectifs d'animation et de clientèle. Cependant, il faut veiller à **ne pas s'éparpiller en visant une clientèle trop large** dès le départ, au risque de devoir entretenir une cavalerie diversifiée et non optimisée. Si l'on vise à la fois les enfants et les cavaliers de compétition, on peut avoir besoin de 2 chevaux pour 10 cavaliers, et diminuer leur rentabilité.

- L'organisation

L'activité de base d'un centre équestre est **l'enseignement**. La majorité de la clientèle souhaite se divertir. Les segments de clientèle peuvent être variés et permettent de **lisser l'activité sur l'année et sur la semaine**. Cependant, cela reste en lien étroit avec le positionnement géographique choisi. Accueil de scolaires, public handicapé, comités d'entreprises, centres aérés, organisation de stages pour les clients ou pour des extérieurs, coaching en compétition sont des pistes. Il faut que les **accompagnants** des cavaliers se sentent pris en charge avant et après les reprises, accueillis, et rassurés par l'enseignant, et son équipe (accueil club house, bureau des inscriptions, etc.)

- La communication

Du **choix du nom de la structure, aux supports de communications**, tout doit être réfléchi en terme de rapport **efficacité/temps/prix**. Flyers pour le lancement, dépliants, panneau de structure, signalétique, **site internet performant et ANIME**, blogs de partage à présent aisément remplacés par une **page facebook, évènementiel** de club et compétitions sont autant d'exemples.

Il faut penser à s'adresser aux collectivités, à se faire connaître, pour les animations de CLSH et de centres aérés.

Frais d'entretien

	Poney	Cheval
Conduite sanitaire vaccins, vermifuges, ferrures	115 euros	445 euros
Alimentation <i>Posséder de la surface fourragère et produire tout ou partie du foin est déterminant dans l'équilibre financier</i>	Pour A, B petites tailles 4kg MS de foin et 1kg de concentrés par jour environ 1,5€/jour si achat	8kg MS de foin 4 à 6kg de concentrés par jour environ 4,5€/jour si achat

Prestations

Services proposés	Moyenne poney-cheval
Abonnement trimestriel, tarif horaire	8 à 14 €
Carte 10 heures	100 à 175 €
Heure passagère	15 à 25 €
Cours particuliers	30 à 50 €
Cotisation annuelle (association)	30 à 60 €
Licence fédérale pour la FFE	25 à 36 €
Stage à la journée sans hébergement	35 à 45 €

REFErences 2010.



Eléments de réflexion

On considère **qu'un cheval, en moyenne**, et s'il est correctement utilisé dans les fourchettes préconisées (1 cheval pour 10 pratiquants, 3h/jour) peut **dégager 170 euros net par mois**.

Si l'on diversifie sa clientèle, on doit augmenter le nombre de chevaux, et ce seuil baisse.

Les CE utilisent **énormément de main d'oeuvre non rémunérée**, à travers les bénévoles (statuts associatifs), et les stagiaires en formation. C'est une des conditions sine qua none de l'équilibrage de la charge de travail. C'est un des leviers de rentabilité des CE mais c'est aussi un indice de faible rentabilité...Un centre équestre peut adopter les formes entrepreneuriales ou associatives. Quel que soit le choix, il est judicieux d'opter pour une association de cavaliers/usagers afin d'organiser l'animation (concours, etc.) et ainsi bénéficier de subventions pour participer à l'animation du territoire.

LES QUESTIONS

- **Le porteur de projet** : a-t-il les compétences (BEES1 ou BPJEPS minimum) ? Doit-il se former ? Quels sont ses envies et ses besoins en terme de temps de vie, de qualité de vie, de revenus ? Est-il résistant physiquement et psychologiquement ? A-t-il un bon relationnel ? Le métier est dur, il y a peu de vacances, peu de WE, des nuits blanches pour transporter ou soigner des chevaux malades, des horaires très lourds...
- **Le territoire** : Le territoire du Parc Livradois-Forez est déjà suréquipé, qu'apporte le nouveau projet en terme de positionnement ? d'équipements ? de prestations ?
- **Le projet d'exercice** : sur quelle branche du segment le PP souhaite-t-il s'installer ? Est-ce cohérent avec les tendances ? (équitation classique, loisirs, équitation western, équithérapie, équifun, éthologie ?) Quel est l'avantage concurrentiel du PP ? L'offre "classique" étant déjà pourvue, quelle est la thématique (pleine nature, éthologie, etc.) retenue ?
- **La faisabilité économique** : le PP dispose-t-il de **foncier** ? De **bâti** ? **D'apport personnel** suffisant pour les investissements incompressibles ? La surface fourragère est-elle en accord avec le nombre de chevaux ? Assure-t-il les foins lui-même ? Soustraite-t-il ? Quelle est la rentabilité attendue sur la structure ? De combien d'unités de main d'oeuvre y a-t-il besoin pour le fonctionnement de la structure imaginée ? Combien coûte la main d'oeuvre qualifiée ou non ?
- **Les risques** : le projet "final" correspond-il aux attentes de départ ? Et les risques sont-ils "raisonnables" ?

COMPLEMENTS

- Guide pratique "Créer une activité équestre, un élevage équin" Agriculture et Territoires, Chambres d'Agriculture de Bretagne.
- "Création et conduite d'un centre équestre" Fiche technique REFE.
- www.capactif.com / dev.eco@parc-livradois-forez.org