

12^{ème} Journée REFERENCEs : adapter l'offre à l'évolution de la demande

Auteurs : **Xavier Dornier, Charlotte Geyl, Pascale Heydemann, Agnès Orsoni, Anne-Lise Pépin**
(Ifce-Observatoire économique et social du cheval)

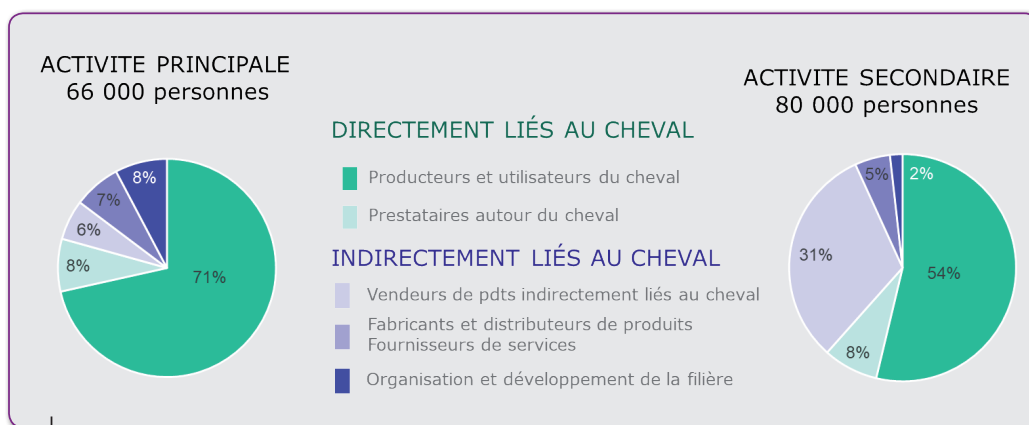
La 12^{ème} journée d'informations dédiée à la connaissance économique de la filière équine, organisée par les partenaires du Réseau Economique de la Filière Equine (REFERENCEs), s'est déroulée le 26 mars 2019. Outre une présentation de récentes études économiques, cette journée était consacrée à la nécessaire adaptation de l'offre en établissements équestres compte tenu de l'évolution de la demande. Destinée aux conseillers, enseignants, gérants de structures, décideurs et professionnels de la filière, ce colloque a rassemblé 140 participants sur Paris et sur les sites de retransmission.

Conjoncture et actualités

Les emplois générés par le cheval en France *par Carole Troy (Ifce)*

Une actualisation des données d'emplois générés par la filière équine a été présentée. Deux indicateurs ont été estimés : le nombre de personnes en emploi principal d'une part, ayant leur activité la plus rémunératrice dans la filière cheval ou y ayant exercé au moins un mi-temps de travail ; et le nombre de personnes en activité secondaire d'autre part, ayant travaillé au moins une heure au cours d'une semaine de référence et ne rentrant pas dans le cadre d'un emploi principal.

La filière compte ainsi 66 000 personnes en activité principale et 80 000 en activité secondaire. Les producteurs et utilisateurs du cheval représentent 71% de l'emploi principal, en établissements équestres principalement, tandis que le secteur élevage représente plus de la moitié des personnes en activité secondaire.



Les nouveaux indicateurs d'emploi

La France dans le monde : vue d'ensemble des échanges d'équidés, quel marché pour les chevaux importés ? *par Agnès Orsoni et Anne-Lise Pepin (Ifce)*

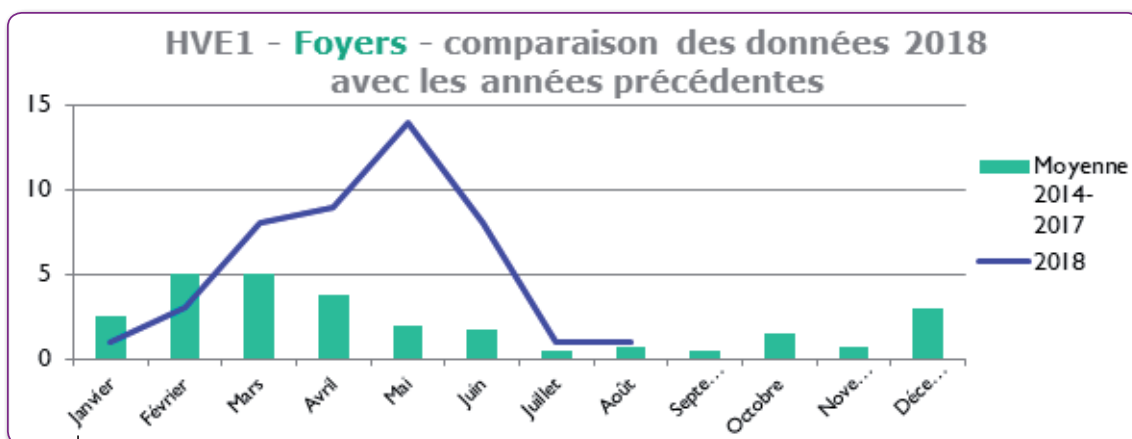
En valeur, la France est 5^{ème} exportateur mondial d'équidés vivants derrière le Royaume-Uni, les Etats-Unis, les Pays-Bas et l'Irlande. En nombre de têtes, la France exporte deux fois plus d'équidés qu'elle n'en importe. L'importation concerne principalement des chevaux de selle et poneys alors que les exports sont pour moitié des chevaux de trait.

En chevaux de selle et poneys, 7 500 équidés sont importés. Ils proviennent principalement d'Espagne et de Belgique pour les chevaux, et majoritairement des Pays-Bas et de l'Irlande pour les poneys. Parallèlement, environ 4 500 sont exportés, principalement vers l'Italie et l'Espagne.

Parmi les chevaux de selle et poneys importés, 45% sont achetés pour le loisir et 39% sont achetés pour le sport. Les prix observés selon l'utilisation sont plus élevés pour les chevaux importés que pour les chevaux achetés sur le marché intérieur. Au contraire, pour les poneys, le prix des importés est souvent inférieur à celui sur le marché intérieur. Parmi les équidés importés, deux sur trois sont achetés en France. Les vendeurs sont des marchands, des cavaliers professionnels ou des éleveurs dans près de 3 achats sur 4. Le marché à l'import répond à une demande spécifique, liée à une faible production française en dressage et en loisir. En CSO, cependant, ces achats sont en concurrence avec le marché français.

Epidémie de Rhinopneumonie 2018 : impact économique pour la filière sport et mesures de prévention *par Charlotte Geyl (Ifce) et Marion Jourdan (RESPE)*

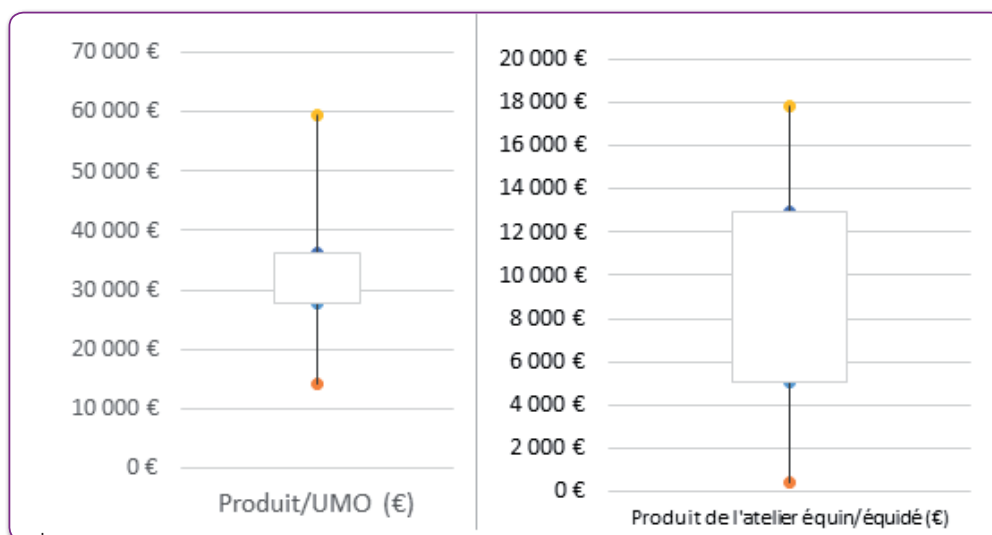
En 2018, la filière équine a été confrontée à une épidémie d'Herpès-Virose respiratoire. En mars, une série de cas positifs en HVE1 donne l'alerte ; le nombre de foyers est un peu plus élevé que les années précédentes, mais le nombre de cas dans les foyers, 4 fois plus important qu'habituellement, est alarmant et occasionne un appel à vigilance. En avril, une nouvelle série de cas entraîne un deuxième appel à vigilance. En mai et juin, l'épidémie se transforme en crise sanitaire et médiatique, avant un retour à la normale en juillet. Au total, cette crise a touché 108 structures. 160 cas ont été déclarés, et 600 concours annulés. Le coût de cette crise a été établi au cours d'une étude économique, qui s'est appuyée sur des données FFE et sur des enquêtes menées auprès de vétérinaires du RESPE et auprès de structures touchées. L'impact économique a été estimé à entre 900 000 et 1 900 000€ pour les structures touchées par l'épidémie, 1 100 000€ pour les compétiteurs et 2 400 000€ pour les organisateurs de concours. L'impact total s'élève donc à entre 4,4 et 5,4 millions d'euros. Ce coût important pour la filière sport encourage à augmenter la couverture vaccinale pour qu'elle atteigne 80% du cheptel, ainsi qu'à mettre en place des mesures sanitaires de protection lors des rassemblements d'équidés.



— Comparaison du nombre de cas de HVE1 en 2018 par rapport aux années précédentes

Prestataire en traction équine – Premières analyses d'un métier méconnu par Clémence Bénézet (Ifce) et Laurent Maly (Ifce)

La prestation en traction équine est une activité professionnelle encore méconnue, mais qui suscite l'intérêt des porteurs de projets si l'on en croit le nombre d'inscrits en formation. Les professionnels évoquent un besoin de reconnaissance et de visibilité de leur activité, mais aussi un apport de connaissances techniques et économiques et une clarification des procédures d'installation. Pour cela, un programme a été mis en place, nommé DOGESET (Développement d'Outils de Gestion pour les Entreprises utilisant la Traction équine). 12 entreprises ont été sélectionnées selon des critères établis par un comité d'experts, et ont été suivies en 2018 et 2019. Un des premiers indicateurs économiques étudiés est le montant total des produits, qui varie en fonction du secteur dans lequel est réalisée la prestation (vigne, utilitaire ou débardage), s'étalant de 28 500 à 88 000€. La première restitution ayant reçu un accueil positif, le projet continuera en 2020. Les prestataires déplorent une aide à l'installation peu accessible dans les chambres d'agriculture ; l'objectif de l'étude est, entre autres, de mieux comprendre les enjeux de ces métiers pour faciliter l'installation.



— Répartition des produits par UMO (unité de main d'œuvre) et par équidé

Résultats et compétitivité des établissements équestres

Résultats économiques 2017 des centres équestres et écuries de pension du Réseau *par Sophie Boyer (Idele)*

Le réseau équin a suivi 106 exploitations au titre de la campagne 2017, dont 39 centres équestres et 39 écuries de pension.

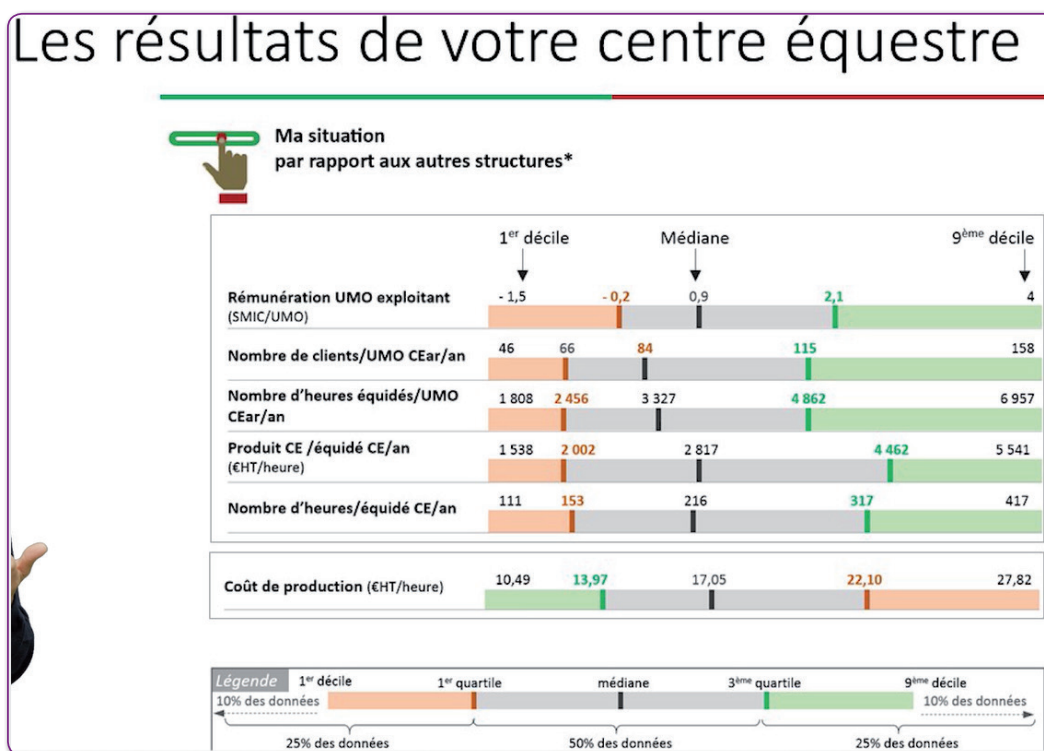
Les centres équestres sont pour moitié en milieu rural avec 3 temps plein et 52 équidés en moyenne. La médiane est à 170 clients et le volume d'heures vendues représente 218h/équidé/an avec une variabilité importante de moins de 100h à plus de 580h/équidé/an. La moitié des structures ont entre 20 000 et 45 000 euros d'EBE (excédent brut d'exploitation) par unité de main d'œuvre exploitant. Les écuries de pension proposent des pensions travail et des pension hébergement, elles ont une quarantaine de chevaux en pension et emploient entre 2 et 2,5 temps plein. La moitié des structures ont entre 15 000 et 40 000 € d'EBE par unité de main d'œuvre exploitant.

Plusieurs exemples d'entreprises ont été présentés pour illustrer l'importance des objectifs professionnels et personnels des exploitants, de la cohérence du modèle économique avec le contexte local et de l'adaptation à la demande de la clientèle dans la réussite d'une entreprise.

Améliorer sa compétitivité à l'aide des outils du Réseau *par Valérie Bizouerne (Chambre d'agriculture de Saône et Loire) et Catherine Turret (Chambre d'agriculture de l'Allier)*

Le réseau équin est une boîte à outils qui permet d'accompagner les professionnels lors de la création de leur entreprise puis pendant le fonctionnement de celle-ci. Il relie ainsi les porteurs de projet, les conseillers, les exploitants, les décideurs et les établissements d'enseignement. Il propose des références technico-économiques élaborées à partir de suivis d'entreprises par les ingénieurs du réseau. Ces outils se présentent sous forme de synthèses annuelles, d'études thématiques, de cas-types, de fiches d'expérience, d'outils de diagnostic, de formations, d'accompagnement à l'installation ou d'aide aux exploitations en difficulté, de travaux de groupe, de journées de restitution et de diffusion. Des formations collectives sont proposées, comme « Mon heure d'équitation est-elle vendue à son juste prix ? », et des outils individuels comme l'application COUPROD permettent aux exploitants de suivre leurs résultats économiques. Le réseau équin permet donc de développer des outils individuels et collectifs qui favorisent les échanges et aident à augmenter la visibilité des acteurs de la filière.

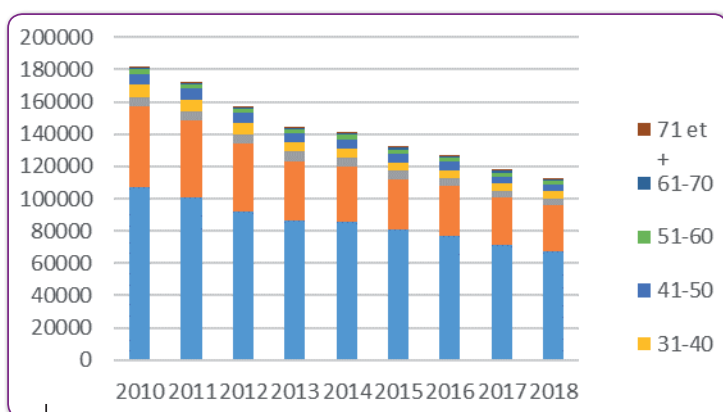
Le Réseau équin pourquoi faire ?



Equitation : adapter l'offre à l'évolution de la demande

Pratiquants en équitation : quelle dynamique de population ? par Xavier Dornier (Ifce)

D'après les données fournies par la Fédération Française d'Equitation, une hausse marquée du nombre de licenciés est observée jusqu'en 2011 puis, depuis 2013, une baisse s'est amorcée avec une diminution de 80 000 licenciés. Les licenciés sont plutôt jeunes et sont plutôt intéressés par les loisirs non compétitifs. Cependant, un vieillissement des licenciés est



Evolution des primo licences FFE

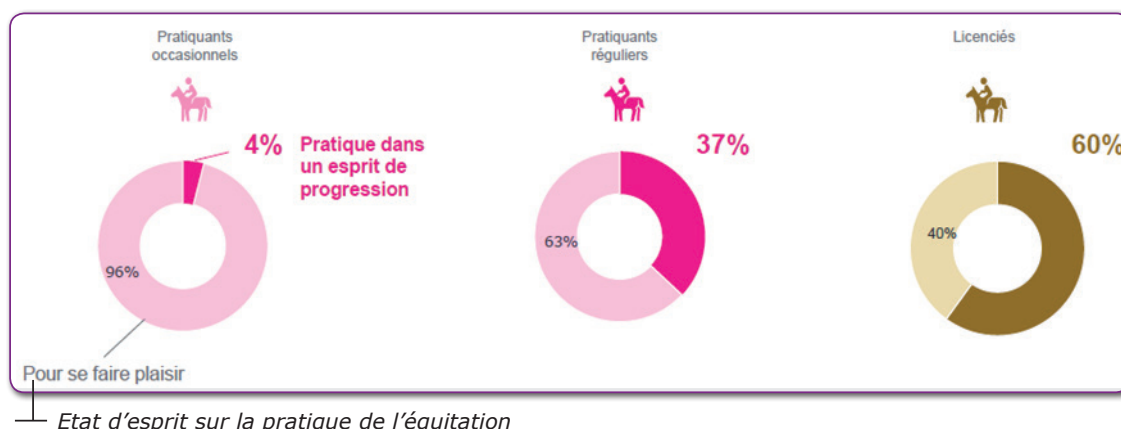
observé entre 2010 et 2018 : l'âge moyen a progressé de près de 3 ans pour atteindre 21,6 ans en 2018. Entre 2017 et 2018, 70% des cavaliers ont renouvelé leur licence. Ce taux est relativement stable depuis 10 ans. Néanmoins, des disparités sont observées selon les âges des licenciés.

Le taux de fidélisation est particulièrement faible chez les moins

de 10 ans (inférieur à 50%). Le recrutement est quant à lui en baisse, soit -38% de nouveaux licenciés entre 2010 et 2018 et cela concerne toutes les catégories d'âges des moins de 60 ans. Les retours quant à eux se maintiennent surtout chez les jeunes : 50% des retours ont moins de 20 ans.

Les français et l'équitation (Etude Kantar TNS FFE) par Mathias Hebert (FFE)

Une enquête TNS FFE menée auprès de 2 263 individus âgés de 16 ans a permis de dresser un bilan de l'attrait pour l'équitation. L'équitation représente un réel attrait pour le public : 30% de la population française a envie de pratiquer ce sport. Mais le processus de recrutement n'est pas adapté car la demande porte sur la pratique d'un sport de nature, la promenade ou randonnée pour les adultes ou leur(s) enfant(s), et aussi sur l'apprentissage du lien et des soins d'un animal. Plus la pratique s'intensifie, plus les attentes des clients changent. Les pratiquants occasionnels ne sont pas totalement satisfaits et méritent une attention particulière. Pour fidéliser de nouveaux clients, il faut pouvoir proposer des formules adaptables en termes de contrainte horaire et d'investissement personnel. Enfin, les non pratiquants ont une représentation faussée du budget nécessaire pour pratiquer avec des tarifs bien supérieurs à ceux réellement appliqués. La peur des chutes est aussi très présente.



Satisfaire et fidéliser sa clientèle

Mieux satisfaire et fidéliser sa clientèle en centre équestre : des leviers d'action en fonction du type de cavalier par Céline Vial (Ifce) et Camille Eslan (Ifce)

Le programme de recherche Fidel'Equestre vise à mieux connaître les attentes des pratiquants d'équitation ainsi que la satisfaction de la situation actuelle dans leur établissement et ainsi la fidélisation à ce dernier. La cible de l'étude concerne les cavaliers non propriétaires pratiquant leur activité en centre équestre. Plus de 700 pratiquants ont été enquêtés et ont fait part d'attentes nombreuses et variées. Pour les activités proposées, il faut sortir de l'offre standard des disciplines olympiques ou du passage des galops. Il est nécessaire de créer et innover avec de nouveaux produits en personnalisant l'offre. L'aspect financier est aussi un point important, surtout pour les novices. Les pratiquants expriment aussi l'importance du choix et de l'entretien de la cavalerie ainsi que la possibilité de garder le même cheval. Le lien avec le cheval est le premier critère de choix pour l'équitation. Les infrastructures et l'accueil, la

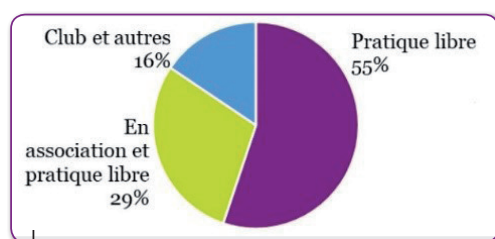
communication et les conditions de sécurité sont aussi des paramètres qui comptent pour la fidélisation de la clientèle. Les relations sociales comme les groupes d'amis et la vie du club sont à prendre en considération. Il faut cibler sa clientèle pour adapter l'offre. Enfin, l'enseignant a un rôle central pour permettre une meilleure fidélisation.

Les poun's en herbe par Gwladys Duclos (dirigeante) et Jérôme Damiens (conseiller Filière cheval PACA)

Une des deux gérantes de « Les poun's en herbe », un centre de tourisme équestre situé sur les rives du Lac de Saint Cassien dans le Var, est venue exposer sa stratégie d'entreprise. Cette structure créée en 2006 voit son activité progresser chaque année : de 12 chevaux loués à la création de la structure pour une activité saisonnière, elle est passée à 212 licenciés pour 42 équidés présents sur le site en 2019. Les cavaliers sont peu nombreux par reprise (8 maximum) et les activités changent d'une semaine sur l'autre. Les tarifs diffèrent selon le niveau des cavaliers et une plage horaire est réservée pour les adultes, mais leur présence d'une semaine à l'autre n'est pas obligatoire. La communication est administrée par l'une des gérantes, qui a développé un site internet sur lequel toutes les prestations sont détaillées et les tarifs affichés. Il est même possible de payer en ligne les randonnées. De plus, elle publie régulièrement des actualités sur les pages de la structure sur les réseaux sociaux, en choisissant les photos avec soin. Un budget conséquent est volontairement dédié à la communication.

Diversifier ses activités : nouvelles tendances de l'équitation

L'attelage de loisir : qui sont les pratiquants, quelles sont leurs attentes ? par Pascale Heydemann (Ifce)



Modalités de pratiques de l'attelage de loisir

En 2018, l'Ifce a mené une enquête pour caractériser la pratique de l'attelage de loisir. Les 701 pratiquants non professionnels enquêtés sont pour moitié des hommes et sont âgés d'en moyenne 45 ans. La pratique est considérée comme un loisir partagé pour la plupart d'entre eux, leurs principales motivations sont axées autour du plaisir, de la nature, des sensations et du contact au cheval.

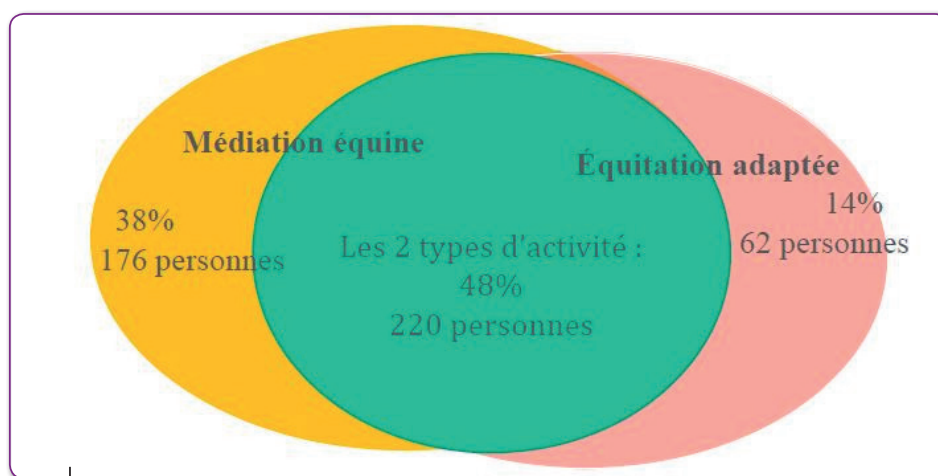
L'attelage de loisir est surtout pratiqué hors structure (84%). Les meneurs ont débuté l'attelage à tout âge, même au-delà de 40 ans, et le plus souvent via leurs proches. Les facteurs déclenchants la pratique sont variés (raisons de santé, tradition familiale, occasion entre amis...) mais 80% des meneurs étaient auparavant cavaliers.

L'enquête met en évidence des freins à la pratique (notamment prix des équipements et problèmes d'accessibilité des chemins) mais aussi des pistes de développement pour recruter et fidéliser les pratiquants, en particulier par une communication ciblée et un développement de l'offre de formation.

La médiation équine : définitions, état des lieux *par Marianne Vidament (Ifce)*

La médiation équine se définit comme une recherche d'interactions positives avec l'animal dans les domaines de l'éducatif, du thérapeutique ou du social, l'activité étant encadrée par un professionnel médico-social ou éducatif. L'équitation adaptée correspond quant à elle à une pratique sans objectif de soin, encadrée par un enseignant d'équitation.

Une étude descriptive des pratiques de médiation équine et d'équitation adaptée a été réalisée par le cabinet Itinere. Sur les 458 professionnels interrogés, 48% sont des professionnels équestres qui exercent les deux types de pratique, exercées en activité principale ; les autres exercent l'une ou l'autre des activités à titre secondaire : 38% sont des professionnels de santé ou de l'action sociale exerçant la médiation équine seule, 14% sont des professionnels équestres proposant de l'équitation adaptée. L'enquête a permis de dresser un état des lieux des prestations proposées, des publics concernés, des intervenants et partenariats, de la cavalerie et des installations/matériels, et de l'économie de l'activité. L'étude se poursuit actuellement pour approfondir le fonctionnement technico-économique de 12 exemples concrets.



— Répartition des retours exploitables de l'enquête

L'équitation « adaptée » à la Cour Anteol par Antoine Herpin (dirigeant) et Frédéric Busnel (Chambre d'agriculture de Normandie)

La Cour d'Anteol est un établissement équestre de Normandie, installé au cœur d'un site touristique axé sur la nature. Antoine Herpin, le dirigeant, est un randonneur équestre qui a de l'expérience auprès des personnes avec un handicap. Son activité est tournée autour de l'équitation d'extérieur (randonnées, compétition tourisme équestre, hébergement de randonneurs) mais dans le cadre d'une diversification d'activités, il a souhaité rendre l'équitation accessible au public handicapé. Antoine Herpin accueille un public handicapé physique, mental et/ou en difficultés sociales. Le but est la recherche du plaisir avant tout, avec une pratique sécurisée. Cette activité d'équitation adaptée représente 21% de son chiffre d'affaires.

Pour cette activité, le dirigeant a développé des compétences particulières de savoir-faire et savoir-être, en plus de ses propres qualités (écoute, humilité, simplicité). De plus, les activités proposées sont adaptées au type de handicap ou de difficultés de chaque participant. Les infrastructures sont spécifiques au public accueilli : parking accessible, aire de pansage spacieuse et roulante. La cavalerie est particulièrement calme et de gabarit moyen pour convenir au plus grand nombre. Enfin, Antoine Herpin dispose de matériels spécifiques : calèche accessible aux fauteuils roulants, selle bi-place, lève personne motorisé, selles adaptées, équilève. Certains de ces matériels sont mis à disposition de la structure par des associations.

Pour en savoir plus

- Visionner les vidéos de la conférence : <https://www.youtube.com/playlist?list=PLATYrVnX3WHVbglmsKMKMuveGxup7gPlx>
- Accéder aux supports d'intervention utilisés et aux publications distribuées : https://mediatheque.ifce.fr/index.php?lvl=notice_display&id=61446