

RÉSULTATS ÉCONOMIQUES ÉLEVAGES DE CHEVAUX DE SPORT ET CENTRES ÉQUESTRES

Économie des entreprises - mai 2018

en partenariat avec



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES DES ÉLEVAGES DE CHEVAUX DE SPORT ET DE CENTRES ÉQUESTRES : QUELLES TENDANCES SUR 2014-2016 ?

En 2008, la crise économique a impacté le pouvoir d'achats des ménages. A cela s'est ajouté les changements de taux de TVA, qui ont impacté les ventes de chevaux et de prestations équinés, et les changements de rythmes scolaires qui ont modifié l'activité des clubs le mercredi matin. Face à cette conjoncture difficile, quelle est l'évolution des résultats économiques des centres équestres et des élevages de chevaux de sport ? Sont-ils liés uniquement à ces phénomènes extérieurs ou bien sont-ils aussi dépendant des réactions des gérants ?

Pour répondre à ces questions, l'Observatoire économique et social du cheval a mené en 2017, en partenariat avec EQUICER, une étude sur l'évolution de ces résultats. Les données économiques des périodes 2014-2015-2016 de structures adhérentes au réseau EQUICER ont permis de suivre les évolutions des principales données comptables. Et, afin de les relier à d'éventuelles modifications de gestion, une enquête qualitative, auprès d'une trentaine d'éleveurs de chevaux de sport et autant de centres équestres, a été mise en place.

TENDANCES 2014 - 2016

CENTRES EQUESTRES



118 736 €
 Produits 2016



- 9,2%
 Évolution du produit
 2014- 2016



28 958 €
 EBE 2016

ELEVAGES DE SPORT



105 008 €
 Produits 2016



+ 0,5%
 Évolution du produit
 2014- 2016



21 144 €
 EBE 2016

INFO

LES RÉSULTATS ÉCONOMIQUES DES CENTRES ÉQUESTRES EN RÉGRESSION.



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES DES ELEVAGES DE CHEVAUX DE SPORT ET DES CENTRES ÉQUESTRES

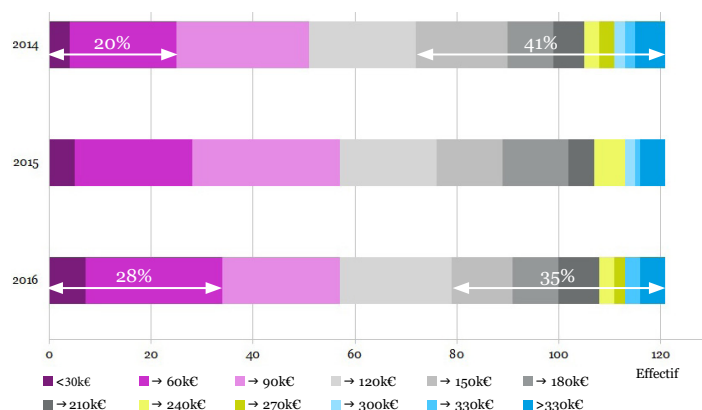
LES CENTRES EQUESTRES

Une baisse des produits pour les centres équestres entre 2014 et 2016

Le produit moyen entre 2014 et 2016 a subi une baisse de 9,2% passant de 130 783€ à 118 736€.

Sur la période, le nombre de centres équestres ayant un chiffre d'affaires inférieur à 60k€ a augmenté passant de 20 à 28% de l'échantillon. A l'opposé, les établissements ayant un chiffre d'affaires supérieur à 120k€ sont moins nombreux passant de 41% à 35%.

RÉPARTITION DES 121 CENTRES EQUESTRES PAR TRANCHE DE PRODUITS

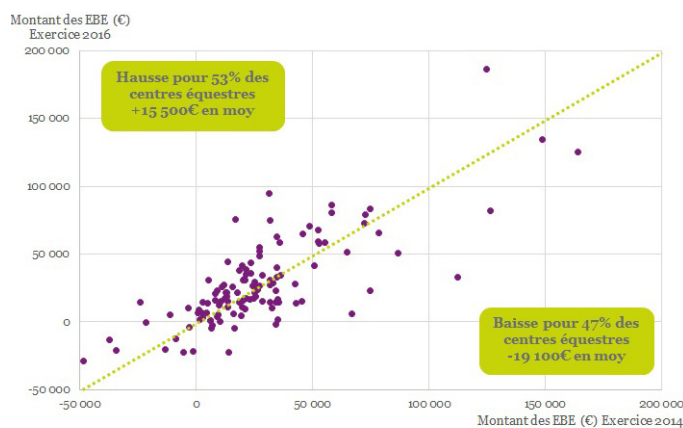


Un EBE* moyen en légère régression entre 2014 et 2016

L'EBE enregistre une baisse de 2,6% passant de 29 749€ en 2014 à 28 958€ en 2016.

L'illustration ci-contre présente l'évolution de l'EBE de chaque exploitation entre 2014 et 2016. La ligne verte représente les structures dont l'EBE est stable sur ces deux périodes. Les points situés au-dessus de cette ligne représentent les structures dont l'EBE a progressé entre 2014 et 2016. Les points en dessous représentent les structures dont l'EBE a régressé sur cette même période. 53% des structures ont vu leur EBE progresser avec en moyenne un gain de 15 500€. 47% des structures ont quant à elles vu leur EBE diminuer de 19 100€ en moyenne.

RÉPARTITION DES CENTRES ÉQUESTRES SELON L'ÉVOLUTION DE LEUR EBE



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES DES ÉLEVAGES DE CHEVAUX DE SPORT ET DES CENTRES ÉQUESTRES

Une efficacité globalement en progression

L'efficacité d'une entreprise peut être mesurée par l'EBE divisé par les produits. Il est jugé très insuffisant lorsqu'il est inférieur à 15%, insuffisant entre 15 et 25%, suffisant entre 25 et 35%, et très satisfaisant au-dessus de 35%. 17% des clubs ont une efficacité très insuffisante sur la période, contre 8% qui ont une efficacité très satisfaisante.

44% des centres équestres ont vu leur efficacité diminuer sur la période 2014-2016. Les établissements qui ont vu leur efficacité régresser sont, globalement, des structures avec un produit élevé (150k€ en 2014). Ce produit a diminué en moyenne de 13% entre 2014 et 2016. Les charges totales sont quant à elles restées stables (+1%). Les structures dont l'efficacité a augmenté ont un produit moyen inférieur (115k€ en 2014). Le produit moyen a aussi diminué (-5%) mais les charges qu'elles soient opérationnelles, de structure ou de main d'œuvre, ont encore plus chuté (-15%), expliquant l'amélioration de l'efficacité.

RÉPARTITION DES CENTRES ÉQUESTRES SELON L'ÉVOLUTION DE LEUR EFFICACITÉ



Résultats des enquêtes auprès des adhérents EQUICER

Pour aller plus loin, une enquête qualitative (voir méthodologie et sources) a été mise en place pour déterminer si les résultats économiques de ces deux activités (élevages de chevaux de sport et centres équestres) s'expliquent par la conjoncture ou bien s'ils ont été influencés aussi par les pratiques des gérants.

L'analyse statistique des résultats dégage, trois groupes pour l'activité « centre équestre ». Chaque groupe est constitué par un tiers des enquêtés. Le premier groupe peut-être qualifié de « entrepreneurs » car très actif dans sa gestion. Le second est qualifié de « gestionnaires » car plutôt actif sur les charges et le troisième est qualifié de « suiveur » car peu actif.

➔ Les entrepreneurs

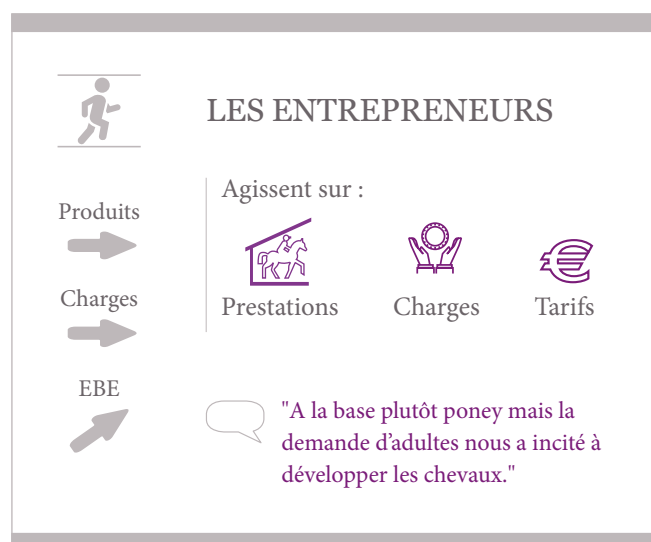
Effectif : 10/34

Un peu plus de la moitié des structures a des niveaux de produits supérieurs à 130k€. Pour les autres, le niveau de produits est hétérogène.

Pour la moitié d'entre eux, le produit a progressé et pour l'autre moitié, il est resté stable.

Pour presque tous, les charges ont diminué ou sont restées stables. 4/10 ont agi sur les charges d'alimentation en modifiant les pratiques comme par exemple en mettant les poneys en extérieur et en achetant les fourrages à la récolte.

Tous ont agi sur le levier « prestations » pour s'adapter et répondre à la demande de la clientèle. Certains ont amélioré les infrastructures en construisant un manège par exemple. Et un peu plus de la moitié a agi aussi sur les tarifs soit en les laissant stables soit en les augmentant légèrement pour suivre l'inflation.



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES DES ELEVAGES DE CHEVAUX DE SPORT ET DES CENTRES ÉQUESTRES

➤ Les gestionnaires

Effectif : 12/34

Les niveaux de produits sont très hétérogènes, 1/3 ont des produits proches de 40k€, 1/3 ont des produits proches de 85k€ et 1/3 ont des produits entre 150 et 180k€.

L'EBE est mitigé, pour une moitié il augmente et pour l'autre moitié il régresse.

Tous ont agi sur les charges et elles ont diminué. 5/12 ont changé le mode d'alimentation des animaux. Les rations ont été revues, la part de fourrage a augmenté ou les céréales et fourrages sont fabriqués directement sur la structure lorsque c'est possible. Les gérants sont plutôt passifs sur les autres leviers.

3/4 ont des produits stables ou en recul par exemple suite au départ d'une monitrice très appréciée de la clientèle. Pour certains, la dégradation des installations explique la perte de clientèle.

➤ Les suiveurs

Effectif : 9/34

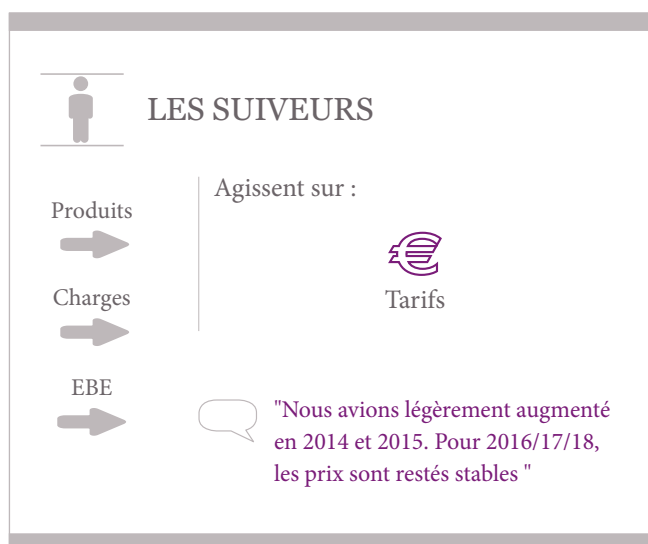
6/9 ont des produits supérieurs à 100k€, les autres ont un produit proche de 50k€.

Ils ont maintenu leurs niveaux de produits, de charges et d'EBE.

La moitié d'entre eux a résisté en agissant sur deux leviers mais principalement sur les tarifs. Par exemple, de nouvelles prestations ont pu être proposées comme du Horse-Ball, ou bien le volet communication a été travaillé pour mettre la structure en valeur. L'autre moitié a résisté de façon passive.

Conclusion

Ces trois groupes ont permis d'observer des gérants de structures actifs face au contexte mais avec des résultats variables. Ceux qui s'en sortent le mieux sont ceux qui ont agi sur les trois leviers à leur disposition ; les prestations, les tarifs et les charges.



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES DES ÉLEVAGES DE CHEVAUX DE SPORT ET DES CENTRES ÉQUESTRES

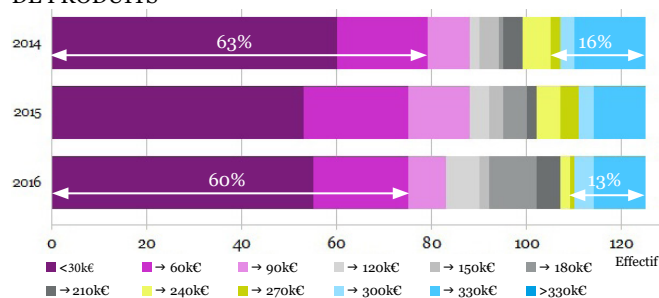
LES ÉLEVAGES DE CHEVAUX DE SPORT

Un produit moyen stable

Le produit moyen est stable sur la période passant de 104 443€ en 2014, à 105 008€ en 2016 (+0,5%).

Sur la période, le nombre d'élevages de sport ayant un produit inférieur à 60k€ ont diminué passant de 63% à 60%. Dans le même temps, les élevages ayant un produit supérieur à 270k€ ont aussi diminué passant de 16% à 13% en 2016.

RÉPARTITION DES 125 ÉLEVAGES DE SPORT PAR TRANCHE DE PRODUITS

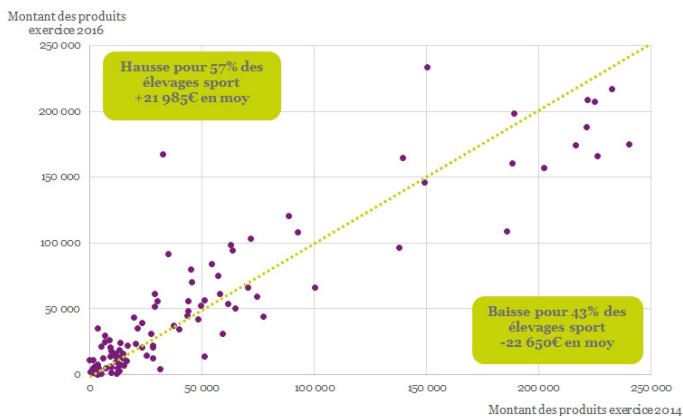


Un EBE* moyen qui progresse

L'EBE moyen augmente de 43% passant de 14 745€ en 2014 à 21 144€ en 2016.

57% des élevages ont vu leur EBE progresser avec en moyenne un gain de 21 985€. 43% des élevages ont quant à eux vu leur EBE diminuer de 22 650€ en moyenne.

RÉPARTITION DES ÉLEVAGES DE SPORT SELON L'ÉVOLUTION DE LEUR EBE



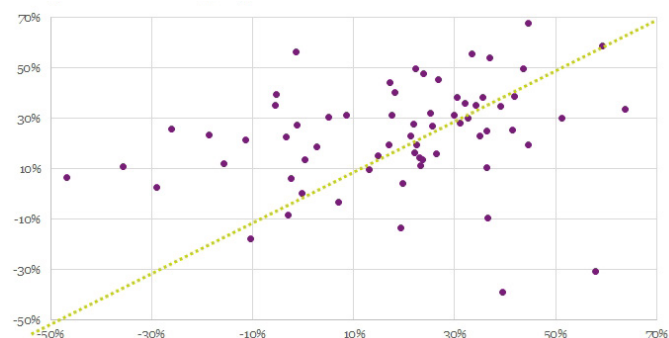
Une efficacité en progression

61% des élevages ont vu leur efficacité (montant de l'EBE divisé par montant des produits) progresser sur la période 2014/2016. 50% des structures ont une efficacité très insuffisante sur la période, alors qu'à l'opposé, 6% des élevages ont une efficacité très satisfaisante.

Ceux qui ont vu leur efficacité diminuer sont, globalement, des structures avec un produit élevé (128k€ en moyenne en 2014). Ce produit a régressé entre 2014 et 2016 (-12%) ainsi que l'ensemble des charges (-11%). Les élevages dont l'efficacité a progressé ont un produit moyen inférieur (89k€ en 2014).

Ce produit a progressé (+ 12%) et les charges sont quant à elles restées stables (-1%).

RÉPARTITION DES ÉLEVAGES DE SPORT SELON L'ÉVOLUTION DE LEUR EBE



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES DES ELEVAGES DE CHEVAUX DE SPORT ET DES CENTRES ÉQUESTRES

Résultats des enquêtes auprès des adhérents EQUICER

Sur le même principe que pour l'activité « centres équestre », une enquête qualitative a été mise en place.

L'analyse statistique des résultats dégage trois groupes pour l'activité « élevages de chevaux de sport ». Le premier groupe a été qualifié d'« éleveurs multi-activités » car ils ne pratiquent pas exclusivement l'élevage. Le second est qualifié de « prestataires éleveurs » car l'activité élevage est minoritaire et le troisième est qualifié d'« éleveurs » car sans autre activité que l'élevage.

Les éleveurs multi activités

Effectif : 14 / 32

Ils pratiquent l'élevage et ont une activité pension. La moitié ont un niveau de produits supérieur à 200k€, les autres ont des montants de produits hétérogènes.

La moitié de ses structures a vu sa situation se dégrader. 11/14 ont le produit et/ou l'EBE qui a reculé entre 2014 et 2016.

Les ventes de chevaux diminuent car moins de chevaux sont proposés à la vente. En effet, les éleveurs ont fait moins de mises à la reproduction (6/14) ou il y a moins de clients acheteurs (5/14). Ce recul est lié à la conjoncture.

Cependant les pensions ont augmenté pour 6/14. Les éleveurs ont tenu compte de la demande de qualité des installations (3/14 les ont améliorés) et/ou ont fait évoluer les prestations proposées (6/14).

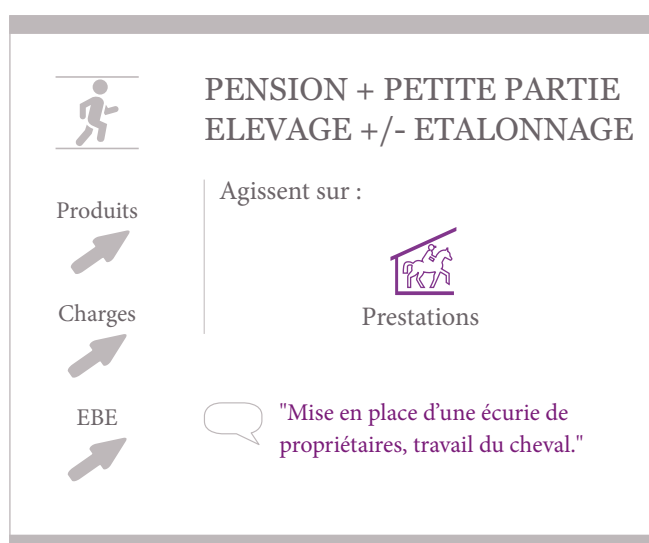
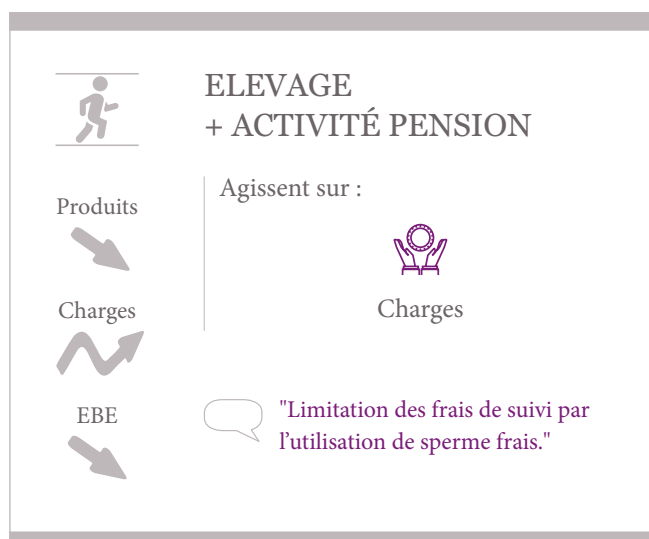
Les prestataires-éleveurs

Effectif : 10 / 32

Ils proposent de la pension de chevaux et parfois de l'étalonnage en plus d'un petit atelier élevage de chevaux. Près de la moitié ont un niveau de produits qui avoisine les 100k€, les autres ont des montants de produits hétérogènes.

9/10 proposent de la pension et une petite moitié (4/10) vend aussi des saillies. Parmi ces derniers, deux proposent cette prestation de manière marginale et deux de façon professionnelle grâce à la qualité et la notoriété de leurs étalons. 7/10 ont une activité d'élevage en recul, devenue minoritaire (7/10 diminuent leur propre cheptel reproducteur) pour réorienter l'activité (évolution des prestations, réorientation vers l'achat-revente).

6/10 ont vu leur produit augmenter et pour 7/10 cela concerne aussi l'EBE. 4 ont connu une hausse des produits de pension notamment liée à l'amélioration des installations et les 5 autres observent une stabilité ou une baisse maîtrisée des pensions (rythme de croisière, baisse pour ne pas embaucher de salarié ou pour préparer la retraite).



Les charges sont plutôt stables pour ce groupe. Néanmoins, deux ont agi en changeant leur mode d'alimentation et deux signalent des problèmes vétérinaires imprévisibles.

RÉSULTATS ÉCONOMIQUES DES ÉLEVAGES DE CHEVAUX DE SPORT ET DES CENTRES ÉQUESTRES

➔ Les éleveurs

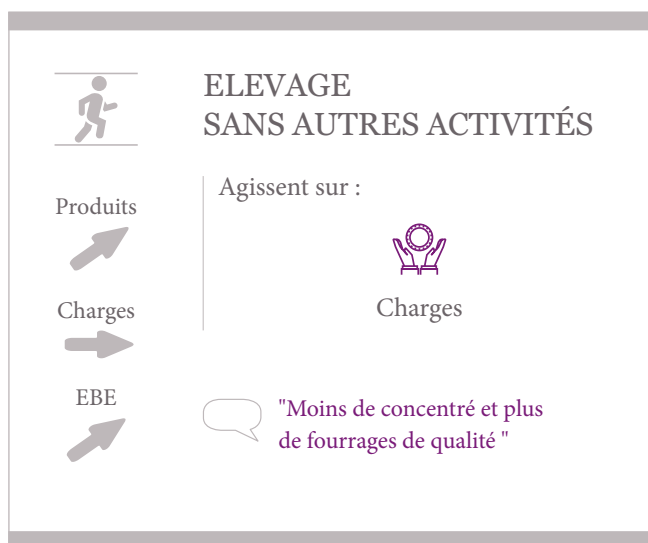
Effectif : 5/32

L'activité élevage est dominante, les éleveurs ne proposent pas de pension ou très occasionnellement et ne proposent pas non plus d'étalonnage.

Chez ceux dont les produits sont inférieurs à 50k€, une hausse du produit est observée (3/5). À l'inverse, pour ceux dont les produits sont proches de 200k€, les produits sont plutôt en recul. Cependant, chez 4/5, l'EBE est en hausse.

Les ventes de chevaux sont majoritairement stables voire en augmentation pour certains.

Enfin, les charges sont maîtrisées notamment celles d'alimentation.



Conclusion

Ces trois groupes ont permis d'observer des gérants d'élevages actifs face au contexte mais avec des résultats variables. Ceux qui s'en sortent le mieux sont ceux qui ont proposé des prestations autres que l'élevage pour satisfaire la demande de la clientèle.

A RETENIR

Les résultats économiques des centres équestres et élevages de chevaux de sport ont évolué sur la période 2014 – 2016.

En centres équestres, les résultats sont en forte baisse aussi bien pour les produits que pour l'EBE. Néanmoins, une partie des établissements a quand même progressé et a vu leur efficacité s'améliorer grâce à la maîtrise des charges. L'enquête qualitative montre qu'une partie des dirigeants ont changé leurs prestations pour s'adapter à la clientèle tout en maîtrisant les charges comme celle d'alimentation. Ceux qui s'en sortent le mieux, sont les établissements qui ont agi sur les trois leviers que sont les prestations, les tarifs et les charges.

Pour les élevages, les résultats sont en légère progression. Le produit moyen a légèrement progressé et l'EBE aussi. L'efficacité a progressé, notamment pour les structures avec des niveaux de produits peu importants. Elles ont réussi à améliorer leur produit sans subir d'augmentation de charges. L'enquête qualitative dégage trois groupes très différents. Ceux qui s'en sortent le mieux sont les gérants qui développent de nouvelles prestations autres que l'élevage pour s'adapter aux demandes des clients.



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES DES ÉLEVAGES DE CHEVAUX DE SPORT ET DES CENTRES ÉQUESTRES



METHODOLOGIE ET SOURCES

L'ensemble des données économiques sont issues des adhérents du réseau EQUICER. Les données correspondent à 125 élevages de chevaux de sport suivis sur les années 2014, 2015 et 2016, et 121 centres équestres suivis sur la même période.

Pour approfondir l'étude des résultats économiques seuls, une enquête qualitative a été mise en place. Elle répond à la problématique suivante : « les évolutions sont-elles dues à la vulnérabilité des résultats ou à la conjoncture et/ou des changements de pratiques ? ».

32 élevages de sport ont été enquêtés par le conseiller de l'entreprise. Un questionnaire avec 15 questions concernant l'orientation de l'élevage (c'est-à-dire le type d'équidé à vendre et l'évolution au cours des 3 dernières années), l'évolution des produits (c'est-à-dire l'évolution du volume

de chevaux vendus, du volume et des tarifs de pension, du volume et des tarifs de l'activité vente de saillies) et l'évolution des charges (charges d'alimentation, de frais sanitaires et frais d'élevage et autres charges).

Pour l'activité « centres équestres », 34 établissements ont été enquêtés. Le questionnaire était construit sur le même principe que celui pour les élevages. Les trois groupes de questions concernaient l'activité principale de l'établissement (poney club, club adulte...) et son évolution sur les trois dernières années, l'évolution des produits (volume et tarifs d'heure d'équitation et des autres activités) ainsi que l'évolution des charges (alimentation, sanitaire et autres charges).

Pour les deux activités, une analyse statistique descriptive et multivariée a été réalisée à chaque fois.

** EBE : Excédent Brut d'Exploitation. Cet indicateur permet d'analyser la rentabilité de l'entreprise sans prendre en compte sa politique d'investissement ni sa gestion financière. Ce sont les produits moins les charges courantes.*

*Ifce - Observatoire économique et social du cheval
en partenariat avec Équicer*



*Rédaction : Charlotte Geyl - Mai 2018
Crédits photos : Ifce/ A. Laurieux - L. Gérard - A. Bassaler*

REFErences - Réseau Économique de la Filière Équine

