



Les élevages de chevaux de trait

Des exploitants qui diversifient leurs débouchés

8 exploitants ont participé à l'enquête. A l'exception d'un élevage, ils ont systématiquement un autre atelier agricole. Contrairement à la tendance générale, cinq d'entre eux maintiennent leur nombre de juments saillies et huit éleveurs sur neuf parviennent à vendre tous leurs animaux, même si parfois le prix est à la baisse. Ces élevages parviennent à « sortir leur épingle du jeu » en visant des débouchés différents du modèle classique (laiton maigre/Italie).

Quatre grands types de produits sont commercialisés dans ces fermes :

- les poulains de 2-4 ans débourrés attelés/montés,
- la vente de viande en caissettes en circuit court,
- les reproducteurs (mâles et femelles de tout âge),
- et des poulains de 18 mois finis à l'herbe.

Des débouchés différents du modèle classique

Souvent, les exploitants ont plusieurs débouchés (par exemple viande en caissette et reproducteurs, poulains attelés et prestations de débourrage etc). Deux exploitants proposent des prestations attelage, certains font du négoce et d'autres de la vente de saillies.

Des produits bien construits et qui s'adaptent aux besoins de la clientèle

Les produits les plus vendus dans les élevages de chevaux de trait en fonction des différents profils de clientèle

Public ciblé	Clientèle locale, particuliers provenance de 30-40 km	Particuliers séniors, de toute la France, éleveur	Marchands italiens	Particuliers, comités des fêtes, associations...
Produit	Caissettes de viande de 6 à 7 kg. Poulains de 12 à 18 mois (300 à 340 kg de carcasse) Recherche de tendreté de la viande	Poulain de 2-4 ans débourré attelé/monté, bien conformé, bonne génétique (notamment pour le public éleveur) cheval gentil très facile à atteler	Poulain de 18 mois pas gras, carcasse légère 550/600 kg, finis à l'herbe sans complément	Prestations attelage (animation touristique, mariage, fête communale) Voiture avec 2 chevaux, 1 meneur et 1 groom
Prix constatés ¹ en € ttc	5,5 € TTC /kg de carcasse 10 € TTC/kg de viande 1 500 à 1 800 € TTC /poulain	3 600 € TTC/cheval	990 € TTC/poulain	Tarif variable suivant la prestation (durée, nbre de chevaux, calèche)
Promotion/ Communication	Bouche à oreilles, fichier clients avec envoi de sms avant l'abattage d'un poulain	Les Réseaux sociaux, le bon coin, site internet, foires, bouche à oreilles, flyers dans les commerces (mais peu de retombées)	Travail en circuit court avec négociants Italiens, sans intermédiaire. Achat revente pour compléter les poulains nés sur l'exploitation (attractif pour les négociants)	Bouche à oreilles, pas de communication
Compétences et Savoir-faire de l'exploitant	Compétences zootechniques et animales - Bon relationnel			
	Organisation pour la mise en marché de l'animal	Aptitude pour le débourrage et le travail des chevaux montés et attelés Capacité « à savoir vendre »	Capacité de négoce	Compétence de meneur

¹ Il s'agit des prix relevés dans les exploitations du Réseau Equin enquêtées

Les produits qui se maintiennent, voire se développent, sont ceux où l'éleveur a pris le temps de bien les construire et de se donner les moyens de les commercialiser (se construire un fichier clientèle pour la vente de viande en direct ou publier des annonces via des sites internet et les réseaux sociaux). Les éleveurs ont élaboré des produits qui répondent à une demande et ils sont à l'écoute des besoins de la clientèle. Par exemple, une exploitante propose aux acheteurs potentiels d'essayer le cheval sur place, pendant quelques jours, avant de prendre une décision et peut même les former à l'attelage s'ils le souhaitent. Concernant la vente de viande en direct, les clients recherchent « des morceaux plus faciles à cuisiner ». De fait, l'éleveur a innové en proposant des produits transformés (terrines, saucisson...).

ZOOM sur deux produits

Vente directe de viande de cheval

Un produit de qualité à un prix accessible, commercialisé en direct, est un atout indéniable pour la vente de celui-ci. « Les consommateurs apprécient cette viande, ils savent d'où elle vient ». La variété des produits proposés contribue aussi à la réussite des ventes et à fidéliser la clientèle.



Public cible	Salariés, personnes de la commune, connaissances, comités d'entreprise (communauté de communes, entreprise du secteur)
Demande	Portions emballées séparément et étiquetées (nature, poids) pour plus de facilité d'utilisation des produits transformés
Produit	Caissette de viande de 5 kg (1 braisé, 1 blanquette, 1 fondue, 1 rosbif et le reste en steak), et produits transformés (saucisson, terrine...) Ces produits sont commercialisés sur des marchés (4 marchés/semaine) par l'exploitant.
Tarif	12,50 €/kg TTC la caissette de 5 kg – 15,40 €/kg le steak haché
Communication	Simplement du bouche à oreilles



Prestation attelage - Cortège du carnaval

Un produit authentique à forte identité qui est très apprécié du grand public. Sa réussite repose sur une grande maîtrise du meneur, la qualité de ses chevaux, du matériel pour assurer une prestation de qualité en toute sécurité.

Public cible	Grand public
Demande	Prestation de traction de char en assurant la sécurité du public
Produit	Traction de char lors des cortèges avec attelage à 4 chevaux de race Boulonnais
Tarif	600 € TTC. Ce tarif correspond à une prestation attelage à 4 chevaux et cortège (les chevaux tirent un char avec un géant lors du cortège du carnaval)
Communication	Pas de publicité, les prestations sont renouvelées annuellement, importance du bouche à oreilles.

Les éleveurs ont opté pour la diversification de leurs débouchés en sortant du modèle classique « laiton maigre pour l'Italie ». Chacun a développé une gamme de produits correspondant à une demande identifiée. Si la communication s'est faite essentiellement par bouche à oreilles pour la vente de viande et les prestations attelages, certains éleveurs ont aussi utilisé internet et les réseaux sociaux pour toucher une clientèle plus large.



Pour en savoir plus : contacter un conseiller du réseau Equin national (voir coordonnées sur la chemise du dossier)

Document édité par l'Institut de l'Élevage - Janvier 2017

ISBN : 978-2-36343-813-3 – ISSN : demande en cours Référence Idele : 00 17 602 001

Crédit photos : idele, CA Nord-Pas-de-Calais

RÉFÉRENCES - Réseau Économique de la Filière Équine

