



La ferme équestre en Languedoc- Roussillon : un circuit court cousu main à son territoire

Identification des facteurs clés de réussite

RÉFÉrences - Réseau Économique de la Filière Équine

Février 2012

Sommaire

Introduction	3
 La ferme équestre en Languedoc-Roussillon	5
• Un système avec une gamme de produits et de services touristiques variée.....	5
• Des équidés, souvent nés sur la structure, adaptés à leur activité	6
• Une emprise sur l'espace pastorale méditerranéen	6
• Et qui génère une activité économique compétitive	7
 Les facteurs clés de réussite des fermes équestres.....	8
• Une installation qui s'inscrit dans la durée	8
• L'alliance au territoire et une nécessaire intégration.....	9
• Une conquête de savoir-faire acquis par la formation et surtout le terrain	9
• Une gamme de produits et de services à forte identité bien valorisée	11
 Des savoir-faire qui dépassent la pratique elle-même	12
• Elaborer des produits adaptés à la demande et savoir communiquer.....	12
• Le besoin de gérer et d'organiser son activité	12
 Pour ce premier bilan "ferme équestre"	15

Introduction

La filière équine connaît ces dernières années un fort développement du nombre de projets d'installation. La difficile rentabilité des élevages spécialisés incite ces derniers à se lancer plutôt sur des systèmes de prestations de services.

Beaucoup moins connus que les centres équestres traditionnels, sans doute lié à la difficulté de les caractériser, les fermes équestres sont des systèmes qui ont une réelle activité économique et qui disposent d'un potentiel de développement de part leur spécificité.

Au niveau national, le cahier des charges lié à la procédure d'agrément « Ferme équestre Bienvenue à la ferme »¹ est une première source d'information qui nous renseigne sur leurs critères d'appartenance : 30% de la cavalerie née ou élevée sur l'exploitation, un minimum de 0,5 UGB/ha, des prestations qui incluent obligatoirement des circuits extérieurs, etc.

L'appellation « Ferme Equestre » étant libre, il nous a paru intéressant de définir les contours de ce système au niveau régional à partir des fermes équestres suivies dans le cadre du Réseau Equin Languedoc-Roussillon. Très liées au territoire et aux compétences de l'exploitant, ce sont des exploitations élaborant une gamme de produits touristiques uniques à très forte identité. Dans ce cadre, le cheval, souvent né sur l'exploitation, est utilisé pas simplement pour pratiquer une discipline sportive mais aussi pour découvrir la région, son patrimoine, sa culture, ses traditions, et toute sa biodiversité.

Afin d'aider et de guider les porteurs de projets, les conseillers et même les exploitants déjà en place, le réseau équin régional a souhaité à travers cette analyse mieux caractériser la ferme équestre en Languedoc-Roussillon mais aussi comprendre leur fonctionnement et leurs conditions de réussite. Quelles sont les prestations proposées ? Quelle est la taille de ces structures ? Ont-elles été consolidées par leur récent statut dans le régime agricole ? Quels sont les facteurs clés de leur réussite ?

Pour répondre à ces différentes interrogations, nous nous sommes appuyés sur les références technico-économiques élaborées depuis trois ans par le Réseau Equin Languedoc-Roussillon et des entretiens plus approfondis menés auprès de deux gérants de fermes équestres.

La ferme équestre en Languedoc-Roussillon

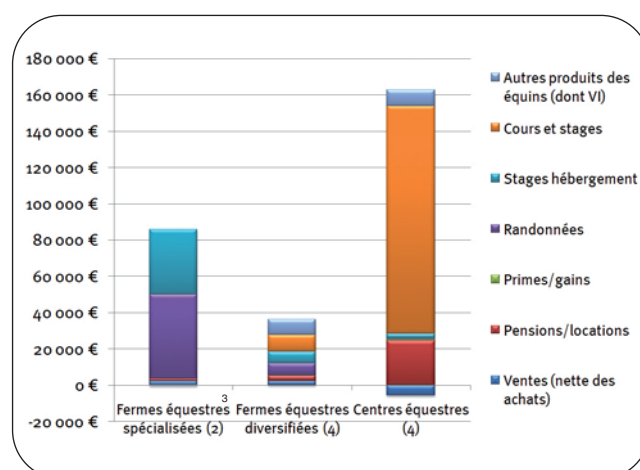
Un atelier de diversification ou une activité principale

Un système avec une gamme de produits et de services touristiques variée

6 fermes équestres sont suivies depuis 2007 dans le cadre du réseau équin Languedoc-Roussillon. 2 sont spécialisées en équin et 4 sont venues en diversification d'exploitations agricoles en place (ovins, riziculture...).

Si l'activité des centres équestres est positionnée avant tout sur l'enseignement, les fermes équestres diversifient leurs produits autour de la pratique d'équitation d'extérieur et de l'accueil touristique (hébergement/restauration). En fait, les prestations proposées par l'exploitant vont au-delà de l'enseignement classique de l'équitation (dressage en carrière ou en manège) puisque sont proposés des produits sous formes de stages de quelques heures à plusieurs jours pour découvrir le cheval et la région. La période d'activité s'échelonne d'avril à octobre avec un pic d'activité en été et pendant les vacances scolaires. La période hivernale est souvent consacrée au dressage des chevaux de l'élevage même si une petite activité de cours est maintenue pour une clientèle plus régulière.

Graphique 1 : Comparaison du produit brut total moyen 2009 - Fermes et centres équestres²



La nature des produits commercialisés par ces deux systèmes diffère : les centres équestres vendent essentiellement des prestations de cours (80%) et de pensions (16%) tandis que les fermes équestres commercialisent avant tout de la randonnée (44%) et des stages avec hébergement (34%).



Des équidés, souvent nés sur la structure, adaptés à leur activité

10 à 60 chevaux et poneys sont présents sur ces structures. Le troupeau est constitué généralement d'une vingtaine d'équidés qui travaillent et des chevaux d'élevage. Très souvent, les exploitants ont constitué leur troupeau en faisant naître leurs propres chevaux (de 2 à 13 juments saillies par an), ce qui est plus rare dans les centres équestres. Ils ont à cœur de produire des chevaux répondant aux besoins de leur activité.

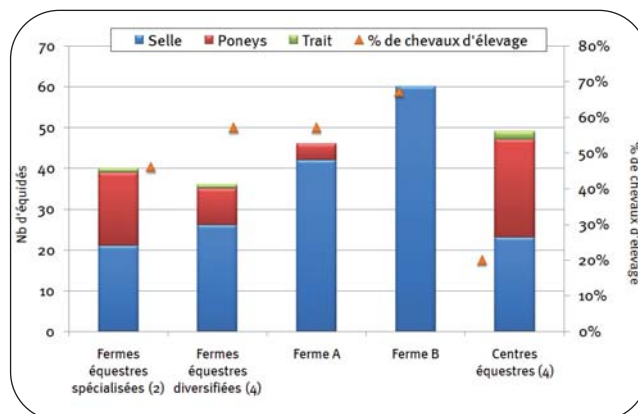
Ferme A

"j'ai commencé avec des chevaux au pair (appartenant à des tiers) et en parallèle j'ai construit mon propre troupeau".

Ferme B

"une dizaine de poulinières sont saillies chaque année. Ce sont des chevaux endurants, francs et rustiques qui de part leur maniabilité et leur vivacité sous la selle les rendent polyvalents".

Graphique 2 : Comparaison des effectifs d'équidés présents en 2009 - Fermes et centres équestres⁴



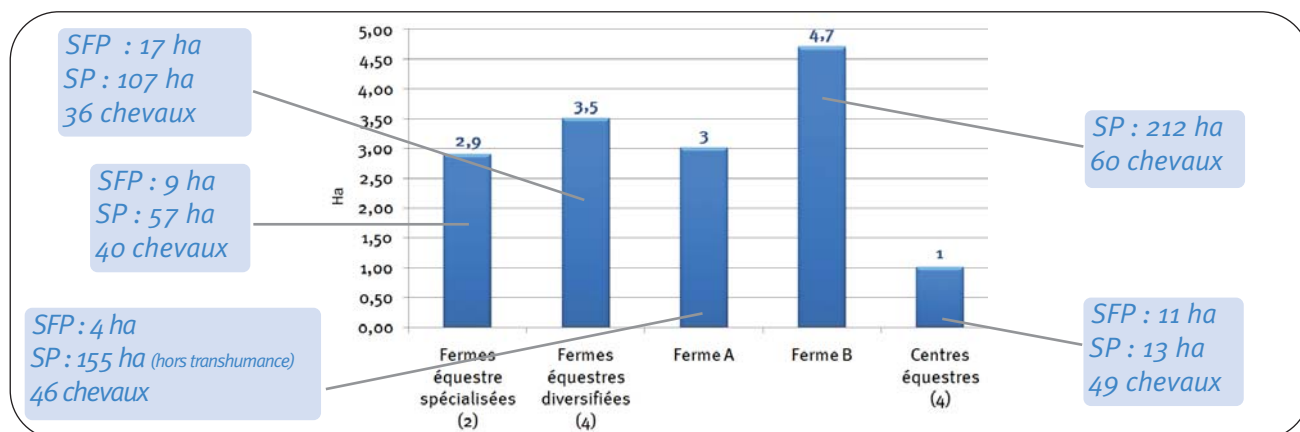
Les chevaux d'élevage (reproducteurs et poulains), représentent près de la moitié de l'effectif total de chevaux des fermes équestres et moins de 20% en centres équestres.

Dans les deux exemples choisis qui possèdent de 42 à 60 chevaux, la part de l'élevage est de 60% en moyenne.

Une emprise sur l'espace pastorale méditerranéen

Le besoin de surface est une des principales caractéristiques de ces exploitations. Elles valorisent principalement des surfaces pastorales près de 57 ha sur 66 ha dans le cas des spécialisés et 107 ha sur 114 ha chez les diversifiés. En fait, les chevaux sont conduits en plein air intégral et sont alimentés essentiellement à partir du pâturage et des fourrages conservés, ce qui permet non seulement de produire des animaux « bien dans leur tête » mais aussi de réduire les coûts d'alimentation.

Graphique 3 : Comparaison des surfaces utilisées par UGB équin (en ha) en 2009 - Fermes et centres équestres⁴

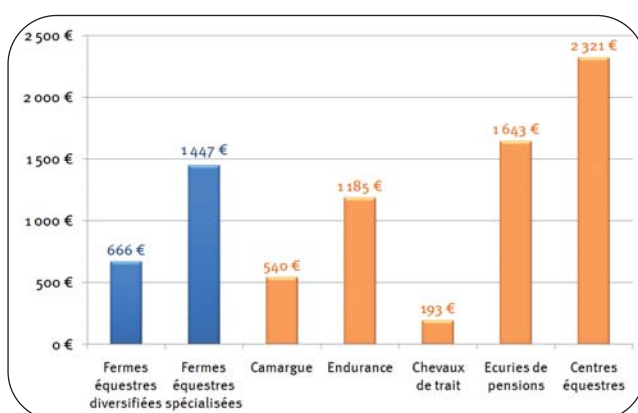


Les fermes équestres du réseau utilisent trois fois plus de surface par UGB équin que les centres équestres soit 3 à 3,5 ha/UGB équin contre 1 ha/UGB équin.

Et qui génère une activité économique compétitive

Malgré une année 2008 plus difficile, le produit brut équin des fermes équestres se maintient sur les trois années de suivis autour de 77 000 € dans le cas des systèmes spécialisés et de 34 000 € en système diversifié. La ferme équestre spécialisée fait « son chiffre » uniquement sur les activités de randonnées et d'accueil qu'elle a su développer et elle atteint une marge brute annuelle hors aides PAC de l'ordre de 1 500 €/équin (graph. 5). La présence d'un autre atelier en système mixte conduit à un développement plus réduit de l'activité équine. Néanmoins ils parviennent à dégager une marge brute de près de 700 €/équin. En fait, la diversification de ces systèmes en bovins ou riziculture leur a permis d'accéder aux aides PAC, ce qui représente près de 28 000 € en moyenne sur 2008/2009, soit 25% du Produit brut total du système.

Graphique 5 : Marge brute équine hors aides PAC des systèmes suivis du Réseau équin du Languedoc-Roussillon



Dans les deux cas, les exploitants parviennent à dégager un EBE de 18 000 €/UMO en moyenne. Au vu des premières années de suivi du Réseau Equin Languedoc-Roussillon, ces exploitations font parties des systèmes les plus performants économiquement.



La ferme équestre en Languedoc-Roussillon, une exploitation fortement implantée dans l'espace pastoral méditerranéen, qui fait naître ses équidés qui les élève principalement au pâturage, les dresse et qui propose des produits touristiques très variés. Ce premier état des lieux nous a permis de mieux définir les contours de ce système, nous souhaitons poursuivre ce travail en repérant les conditions qui ont permis à ces structures de réussir le développement de leur activité. Ce sont les témoignages de deux exploitants qui nous éclairent sur ces facteurs clés de réussite.

Les facteurs clés de réussite des fermes équestres

Une valorisation de savoir-faire acquis pas à pas, conditionné par une nécessaire immersion au territoire

Une installation qui s'inscrit dans la durée

Les exploitations enquêtées ont consacré plus de 10 ans à la mise en place de leur activité équine ce qui les a obligé à trouver des compléments de revenu extérieur à l'exploitation ou à l'activité équine dans l'exploitation. Ce temps a été nécessaire à la capitalisation du troupeau et des équipements, à l'acquisition des savoir-faire, à la mise en place de produits pour des marchés qu'il a fallu ouvrir par soi-même.



Ferme A

"après 5 années de boulots saisonniers (vacher, accompagnateur de randonnées de montagne, je me suis installé avec la DJA en 1987 pour faire du tourisme équestre. Jusqu'en 90, j'ai travaillé à l'extérieur pour développer mon exploitation, acquérir des équipements et constituer un cheptel d'une cinquantaine d'équidés".

Ferme B

"installé en GAEC sur une exploitation polyculture élevage en 1980 (blé, tournesol, soja, légumes plein champ, riz, élevage de chevaux de Camargue), j'ai du, une dizaine d'années après réorienter une partie des activités. J'ai décidé de développer une activité de tourisme avec la découverte de l'équitation Camarguaise et l'accueil en gîte. C'est en 96 que nous avons fait les premiers stages. En 2003, nous avons un troupeau de 50 chevaux".



L'alliance au territoire et une nécessaire intégration

Ces élevages ont su trouver des espaces laissés vacants suite à la déprise agricole dans les hauts cantons (Pyrénées, Grands Causses, Cévennes) où ils se sont appuyés sur des traditions déjà installées comme la Camargue, des territoires à forte identité voire forte notoriété.

Le positionnement géographique des installations est déterminant pour à la fois accéder au marché (sites touristiques attractifs) mais aussi bénéficier de bonnes conditions d'élevage.

L'immersion au territoire, a été une étape préalable à leur installation qui leur a forgé un cadre de référence ouvert au territoire, à son histoire, ses potentialités, ses contraintes, à ses acteurs publics et privés, du simple voisin au mouvement associatif jusqu'aux collectivités locales.

Ce savoir-faire d'ordre sociologique ne les a d'ailleurs pas quitté encore aujourd'hui :



Ferme A

"au début on travaillait avec la ferme-auberge La Fount... au démarrage on nous a prêté des pâtures pour nourrir nos chevaux".



Ferme B

"de 1973 à 1980 j'ai appris sur le tas avec les voisins, les manadiers... on a créé avec d'autres jeunes éleveurs l'association de promotion du cheval Camargue".

Une conquête de savoir-faire acquis par la formation et surtout sur le terrain

La formation initiale et continue jalonne le parcours des exploitants : diplômés de l'ATE et du BEE 1er degré, ils ont continué tout au long de leur parcours à se former car les contenus de formation plutôt axés sur les disciplines sportives traditionnelles (dressage et saut d'obstacles) n'étaient pas toujours adaptés à la pratique de l'équitation d'extérieur.

Ferme B

"mon envie de formation m'a toujours incité à me former sur le cheval mais aussi sur des aspects plus généraux juridique, informatique...".

A cela s'ajoute les compétences qu'ils ont acquises en développant leur activité :

La qualité de l'encadrement, de l'accompagnement et de l'animation des randonnées déterminent la réussite du système. Les exploitants doivent non seulement élaborer des itinéraires adaptés au niveau des cavaliers, mais aussi mettre en œuvre toutes les conditions de sécurité nécessaires (type et nombre de chevaux, nombre et qualification des accompagnateurs) et animer les randonnées (connaissance de la biodiversité, de l'histoire, des traditions...).

L'élevage et le dressage : les exploitants sont attachés à produire et sélectionner des chevaux adaptés qu'ils débourent et travaillent eux-mêmes.

Ces éleveurs maîtrisent la reproduction avec un taux de productivité moyen de 79% observé sur les trois années.

Ferme A

"j'aime animer les randonnées avec mes connaissances de la montagne, de la topographie, de la botanique... quand on a 10 personnes à cheval, on est tout le temps sous pression..."

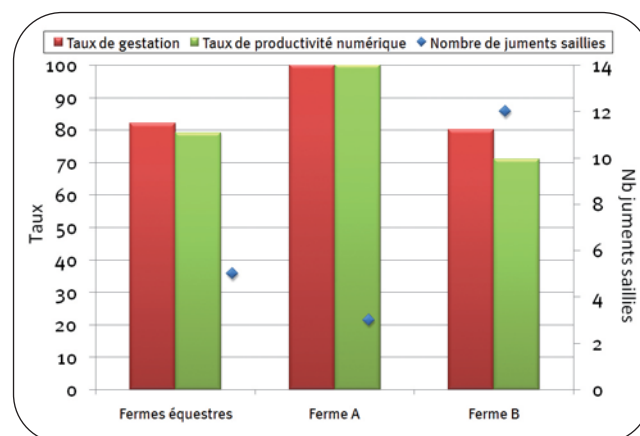
Ferme A

"je recherche des chevaux adaptés à ce milieu difficile de montagne, des petits chevaux frugaux, endurants, agiles, et porteurs".

Ferme B

"je veux des chevaux gentils car la plupart des cavaliers ont un niveau entre le galop 0 et 5... quand il y a trop de stock on diminue les naissances".

Graphique 6 : Résultats de reproduction moyens des fermes équestres sur 3 ans²



1 à 12 juments sont saillies en moyenne sur ces structures. Les résultats de reproduction de la ferme A sont à relativiser avec le nombre de juments saillies de 2 juments en moyenne par an.

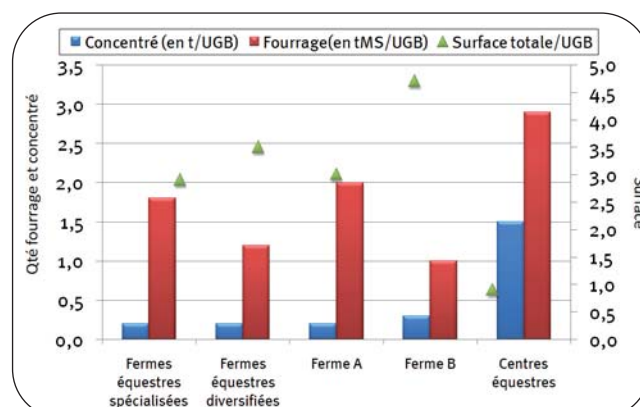
La conduite des chevaux au pâturage : Dans les deux cas, les chevaux sont alimentés principalement au pâturage (prairies, parcours, transhumances d'hiver et d'été), ce qui entraîne une gestion des animaux en lots.

Ce mode d'élevage permet non seulement de réduire les coûts d'alimentation mais aussi de produire des chevaux équilibrés dans leur tête.

Ferme B

"la vie en liberté dans les marais et en manade contribue à leur équilibre".

Graphique 7 : Quantités de fourrages et de concentrés distribuées en fermes équestres (Ref 2009)²



L'alimentation des chevaux en fermes équestres est basée principalement sur le pâturage et les fourrages conservés tandis que les centres équestres utilisent davantage de concentrés du commerce et des fourrages conservés achetés.

Une gamme de produits et de services à forte identité bien valorisée

Des produits touristiques uniques et authentiques alliant la pratique équestre à la découverte de notre patrimoine culturel et de notre territoire avec toute sa biodiversité. Ce qui demande une connaissance non seulement du cheval, des différents niveaux de pratiquants mais aussi de l'environnement dans lequel est réalisée cette activité.

L'équitation Camarguaise en pleine Camargue sauvage, avec le tri du bétail et d'autres disciplines associées (dressage, maniabilité, parcours de pays, épreuve de Tri...)



La transhumance dans les Pyrénées pour revivre des traditions ancestrales.

« je conçois la randonnée (équipements, menus...) avec l'attention accordée aux chevaux de bat qui portent les tentes et toute la logistique du bivouac »



La découverte de notre territoire et de sa biodiversité ...



Savoir s'intégrer, construire des réseaux de relations, être éleveur, dresseur, animateur, concepteur de produits touristiques très typés sont autant de compétences et de connaissances à acquérir pour développer cette activité. Mais d'autres savoirs encore sont nécessaires pour réunir toutes les conditions de la réussite, savoir identifier les marchés, bien vendre ses produits, GERER son activité et S'ORGANISER.

Des savoir-faire qui dépassent la pratique elle-même...

Identifier les marchés, bien valoriser ses produits et s'organiser avant tout !!

Elaborer des produits adaptés à la demande et savoir communiquer

L'identification de marchés est une étape incontournable au fonctionnement de ce système reposant essentiellement sur la vente de produits uniques répondant à une demande.

Les produits sont déclinés sous différentes formes allant de la promenade de quelques heures au séjour comprenant hébergement et restauration.

Le type d'hébergement proposé varie suivant le produit élaboré et tient compte des besoins de la clientèle.

Ferme A

"nous avons un public pour des randonnées de proximité et des publics pour des randonnées longues faites de plus en plus à la demande..."

Ferme B

"nous avons plusieurs clientèles : des cavaliers qui viennent pour le cheval, des familles qui souhaitent découvrir la Camargue..."

Sont proposés des séjours en gîte pour la Ferme B et des randonnées bivouac ou hôtel pour la Ferme A.

La communication sur ses prestations grâce à la publicité est déterminante pour développer leur activité.

Dans les deux cas, ils ont participé à des salons, créé un site internet, réalisé des flyers pour présenter leurs produits et font de la publicité auprès des acteurs locaux (office du tourisme, presse spécialisée).

Ferme A

"nous avons communiqué en nous rapprochant de l'association cheval en Roussillon... Puis on a participé à des salons... C'est un métier de vendre... J'évalue à 10% de mon chiffre d'affaires le budget accordé à l'action commerciale en y contribuant personnellement (conception des supports, diffusion...)"

Ferme B

"Pendant 10 ans j'ai participé aux salons, meilleur outil de communication pour développer les contacts sur Internet"

Le besoin de gérer et d'organiser son activité

Cette évolution n'est pas toujours compatible avec le cadre de référence des porteurs de projet : cela va à l'encontre de leur liberté identifiée à celle du cheval. Soit ils vivent avec cette tension soit l'un des partenaires « sacrifie » du temps à la gestion et à l'organisation.

Dans cette alliance territoire et activités équines, l'imaginaire et la créativité qui en découlent sont infinis : le risque est une trop grande dispersion des centres d'intérêt et la gestion du temps comme la gestion budgétaire sont une nécessité pour programmer, gérer et maintenir dans la durée toutes ces activités.

Une planification de l'activité et une nécessaire répartition des tâches

La saisonnalité de cette activité nécessite une certaine organisation des exploitants pour faire face à la surcharge de travail à certaines périodes de l'année.

Ferme A

"depuis 92, en plus des 2 ETP familiaux, nous embauchons un salarié à plein-temps pendant les mois de juillet et d'août afin de nous aider pour l'encadrement des randonnées..."

La diversité des produits et services touristiques proposés implique une répartition des tâches voire un recours à de la main-d'œuvre extérieure. Mais le savoir-faire élevé (par exemple l'encadrement de randonnée Haute Montagne) n'est pas toujours compatible avec la délégation de son métier...

Ferme A

"Claire s'occupe des balades avec la clientèle locale et moi je m'occupe des séjours. On fait appel à un salarié pendant la période estivale".

Ferme B

"pour les gîtes, je fais appel à des prestataires de services. Avec le développement de la clientèle allemande ma femme ne parvient plus à tout faire, il faudrait qu'on recrute un Brevet d'état germanophone".

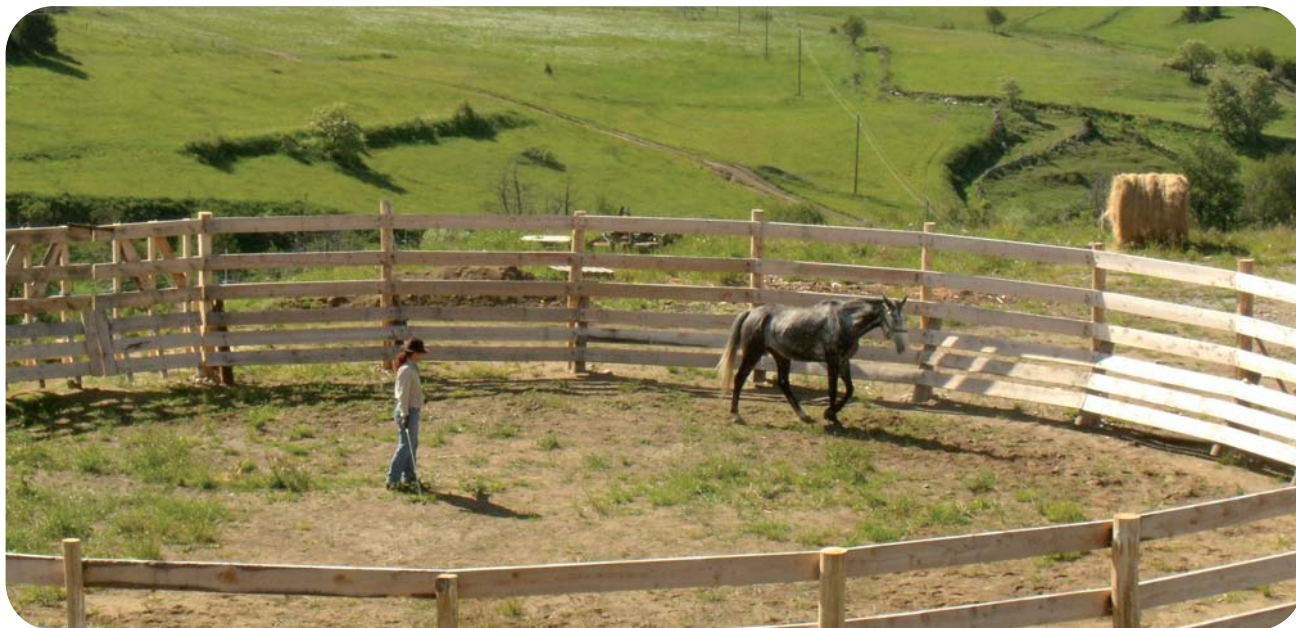
Une qualité des équipements pour sécuriser le travail et libérer du temps

Afin de limiter les risques d'accident du travail qui auraient un impact négatif sur leur activité (remplacement difficile), une attention particulière est portée aux conditions de travail sécurisées.

Dans le cas de la Ferme A, la construction d'un rond de longe a permis de sécuriser le travail de débouillage des poulains.

Ferme A

"l'utilisation de différents matériels de sellerie au cours de mes expériences professionnelles m'a permis de voir tout ce qui posait problème et de mettre ainsi au point du matériel performant".



Des équipements optimisés pour limiter le besoin important en capitaux

Une grande diversité de cas illustre plus ou moins de besoins en capitaux : s'il est vrai qu'on peut acquérir un cheval et l'équiper pour 3 000 € en moyenne pour partir en randonnée, on ne peut échapper à un besoin de capitalisation progressive de 50 000 € à 250 000 € voire bien au-delà pour les fermes dotées de gîtes, chambres d'hôtes et ferme-auberge.

La part d'auto construction pour cet exemple n'est pas négligeable « il a lui même élaboré son matériel de sellerie et a construit ses équipements (corral et hangar) » malgré tout c'est un investissement lourd hors gîtes ruraux.

Ferme A

"...nous avons décidé d'acheter un corps d'exploitation qu'en 2005 au moment du changement de statut : la baisse de la TVA et l'accès aux aides de la PAC (ICHN, MAE) nous ont permis de dégager une capacité d'autofinancement que nous n'avions pas antérieurement pour rembourser des emprunts..."

Tableau A : Un exemple de bilan simplifié de l'exploitation Ferme A ⁵

Actif hors foncier		Ferme A
Le cheptel immobilisé 45 équins (1)		65 000 €
Les équipements (2)		100 000 €
	Bâtiments	35 000 €
	Sellerie, matériel de randonnée	40 000 €
	Corral, boxes, clôtures	25 000 €
Matériel (3)		18 000 €
	Mécanisation	3 000 €
	Transport	15 000 €
Accueil, bureau et atelier (4)		65 000 €
	Bâtiments	50 000 €
	Equipements	15 000 €
Besoins en capitaux (1+2+3+4)		248 000 €
	Cumul des emprunts réalisés	75 000 €
	Cumul des subventions (Hors DJA)	15 000 €
	Autofinancement et auto construction	158 000 €
	Dont apport en capital initial	30 000 €

Les besoins en capitaux (cheptel, équipements, matériels) de cette ferme équestre spécialisée sont de 248 000 €.

Outre ces équipements personnels, l'accessibilité à plus d'équipements d'accueil et d'hébergement, publics ou privés, au cours des itinéraires de randonnées (terrain pour chevaux, local pour stocker les harnachements) faciliterait le développement de cette activité.

Si l'identification de marchés, la conception de produits uniques et authentiques sont primordiales dans le fonctionnement de ce système, la communication autour de ces produits n'est pas à négliger pour attirer une clientèle variée toute l'année. La réussite de ce système passe aussi par une nécessaire gestion de l'activité que ce soit en termes d'organisation du travail, de sécurisation des équipements et de gestion des investissements.



Pour ce premier bilan "ferme équestre"

Un métier attractif mais exigeant dans sa mise en œuvre...

- Les produits et services touristiques proposés par les fermes équestres sont riches et variés. Ces entreprises ont réussi à créer des produits typiques alliant la pratique sportive de l'équitation à la découverte du territoire et de notre patrimoine.
- Cette réussite est le fruit de longues années de travail pour capitaliser un cheptel, des équipements et des savoir-faire nombreux. L'étude plus approfondie de certains parcours d'éleveurs a révélé plusieurs facteurs clés de réussite de ce système :
 - une installation progressive,
 - une très bonne connaissance du territoire, une synergie avec les acteurs locaux,
 - une conquête de savoir faire :
 - ♦ faire naître, dresser des chevaux adaptés à ses besoins, élever des animaux en plein air intégral,
 - ♦ concevoir des produits et communiquer,
 - ♦ animer, encadrer, accompagner des randonnées...

Autant de compétences à concilier avec la nécessité de donner du temps à la gestion et à l'organisation de son entreprise.

...pas assez reconnu pour être mieux soutenu

Depuis 2005 ces fermes équestres ont gagné en durabilité (revenu, qualité des équipements) grâce à la reconnaissance de leur statut agricole mais :

- Les formations nationales qualifiantes dans le domaine du cheval (BPJEPS, ATE...) prennent elles en compte la diversité de ces savoir-faire nécessaires au bon fonctionnement d'une ferme équestre (connaissance du territoire, du milieu sociaux-culturel, cartographie, animation de groupe...) ? les porteurs de projets se reportent sur des formations régionales et surtout aux frais de leur propre expérience...
- La fonction de production de chevaux de loisir de qualité et adaptée à cette équitation d'extérieur n'est pas suffisamment reconnue et souvent dévaluée par rapport à la production de chevaux de sport plus médiatisée, ce qui renforce les difficultés de commercialisation et d'estimation du prix de vente de ces chevaux pourtant à « forte valeur ».
- Alors que ces systèmes impactent fortement le territoire par la valeur ajoutée créée et les externalités positives (gestion de l'espace, valorisation patrimoniale, emploi) les fermes équestres sont mal positionnées vis-à-vis de la PAC actuelle : octroi de DPU, mesures agri- environnementales...

Une meilleure reconnaissance institutionnelle permettrait de faciliter ces trajectoires longues d'installation et la conquête du seuil de rentabilité de l'exploitation.

Sources	Lexique	
1 Cahier des charges Fermes Bienvenue à la Ferme 6T413CFE.doc-Août 2006	SFP SP Ha tMS	Surface Fourragère Principale Surface Pastorale Hectare tonne de Matière Sèche, taux de matière sèche pris pour le foin 0.85%
2 Données moyennes par groupe issues des exploitations équines suivies au sein du Réseau Equin Languedoc-Roussillon	UGB	Unité Gros Bétail, correspond à une consommation de fourrages grossiers à 4 750 kg de matière sèche par an (1 cheval adulte de club = 0.65 UGB)
3 Nombre d'exploitations suivies par système : deux fermes équestres spécialisées, 4 fermes équestres diversifiées et 4 centres équestres	PB MB	Produit Brut Marge Brute Equine hors aides PAC: elle correspond aux produits moins les charges opérationnelles de l'atelier équin hors aides PAC
4 Données issues des exploitations équines suivies au sein du Réseau Equin Languedoc-Roussillon et des deux entretiens approfondis (Ferme A et Ferme B)	ICHN MAE EBE	Indemnité Compensatoire de Handicap Naturel Mesure Agro-Environnementale Excédent Brut d'Exploitation
5 Exemple d'une ferme équestre spécialisée du réseau équin Languedoc-Roussillon	ATE BEES ^{1er degré}	Accompagnateur de Tourisme Equestre Brevet d'Etat Educateur Sportif

Cette synthèse a été rédigée par l'équipe du réseau équin Languedoc-Roussillon :

Coordination régionale

- **Sophie Boyer**
Institut de l'Élevage
mail : sophie.boyer@idele.fr
tel : 05 55 73 83 51

Suivi des exploitations

- **Rémi Auréjac**
Conseil des Equidés du Languedoc-Roussillon
mail : raurejac@yahoo.fr
tel : 04.67.27.48.13
- **Jean-Louis Balme**
Service d'Utilité Agricole Montagne Méditerranéenne
Elevage
mail : jean-louis.balme@lozere.chambagri.fr
tel : 04.66.65.62.00

- **Lucien Pages**
Service d'Utilité Agricole Montagne Méditerranéenne
Elevage
mail : lucien.pages@suamme.fr
tel : 04.68.35.97.64

- **Bernard-Pierre Assegninou**
Chambre d'Agriculture du Gard
mail : bernard-pierre.assagninou@gard.chambagri.fr
tel : 04 66 04 51 09



Librairie des Haras nationaux
les écuries du Bois 61310 LE PIN AU HARAS
Tél : 02 33 12 12 27/Fax 02 33 39 37 54
www.haras-nationaux.fr



Institut de l'Élevage
149, rue de Bercy 75595 PARIS CEDEX 12
Tél : 01 40 04 51 50/Fax 01 40 04 52 75
www.idele.fr



RÉFÉrences - Réseau Économique de la Filière Équine

Réf IE 001252005
ISBN 978-2-36343-201-8
Mise en page : Magali Allié (Institut de l'Élevage)
Crédits photos : Chevaux de la Tramontane - EARL du Mas des Iscles

