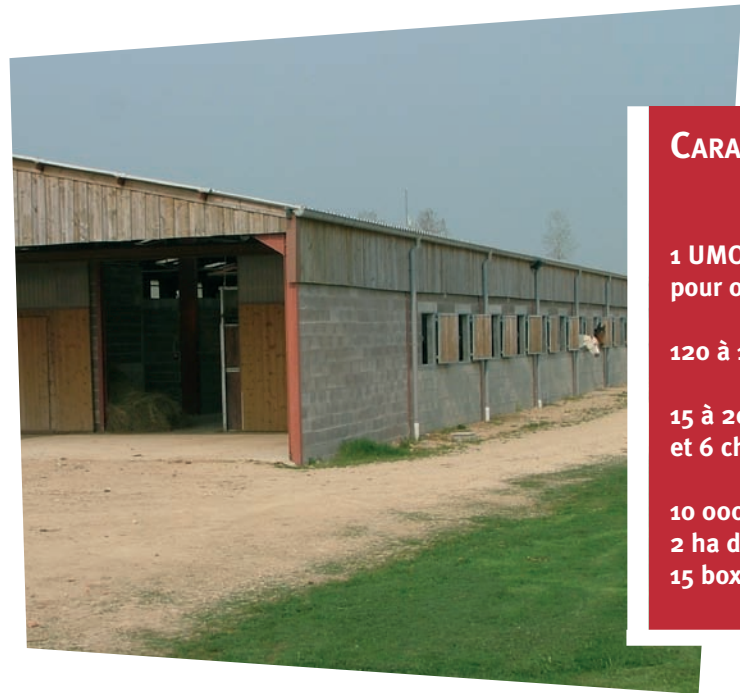




RÉFÉRENCES - Réseau Économique de la Filière Équine

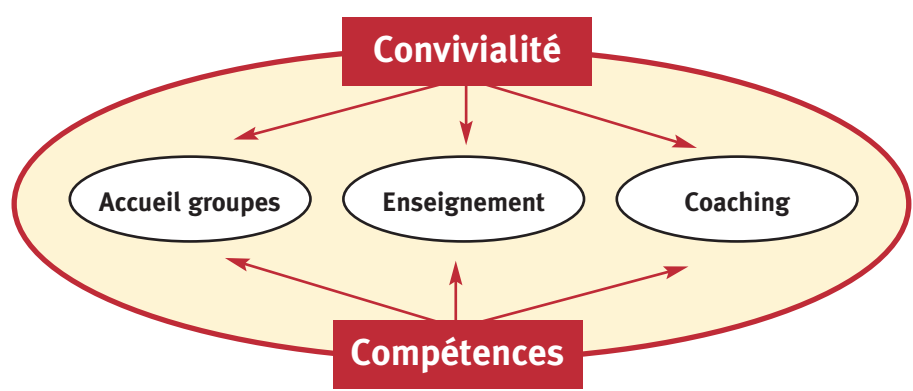


Création et conduite d'un centre équestre



CARACTÉRISTIQUES DU SYSTÈME

- 1 UMO + aide de stagiaires ou bénévoles pour 0,5 UMO
- 120 à 150 licenciés
- 15 à 20 équidés de club et 6 chevaux en pension
- 10 000 m² réservés aux infrastructures
- 2 ha de paddocks ou pâtures
- 15 boxes



Les choix initiaux

LES COMPÉTENCES À MOBILISER

Les structures Centres Equestres doivent disposer d'au moins une personne diplômée DRDJS pour l'encadrement des phases d'enseignement : BEES1 ou BPJEPS pour les récents diplômés. Pour une activité d'accompagnement de type sortie randonnée, l'encadrement peut être assuré par une personne disposant de l'ATE (Accompagnateur de Tourisme Equestre). L'encadrement de jeunes, hors phases d'enseignement sur des périodes de stages, éventuellement avec hébergement, peut être confié à des personnes titulaires du BAFA ou BAFD sous la responsabilité d'un directeur de centre.

Dans les centres équestres, la notion de service est primordiale. Les responsables doivent donc avoir le goût du public, manifester de réelles compétences en matière de pédagogie et de relationnel. La réussite de ces structures passe par la mise en place et le maintien d'une "vie de club" qui repose sur une ambiance conviviale et la compétence pédagogique des formateurs.

D'autre part, le recours à de la main-d'œuvre salariée nécessite des compétences en management : transmission des directives, organisation, réglementation du travail, gestion des conflits....

DRDJS : Direction Régionale et Départementale de la Jeunesse et des Sports

BEES : Brevet d'Etat d'Educateur Sportif

ATE : Accompagnateur de Tourisme Equestre

BPJEPS : Brevet Professionnel de la Jeunesse, de l'Evolution Populaire et du Sport

BAFA : Brevet d'Aptitude aux Fonctions d'Animateur

BAFD : Brevet d'Aptitude aux Fonctions de Directeur

CLIENTÈLE ET LOCALISATION DE LA STRUCTURE

La proximité d'un grand centre urbain ou d'un bassin de population important est fortement recommandée dans la mesure où le taux de pratique de l'équitation est estimé à 1% de la population, auquel s'ajoute 1% de cavaliers potentiels. L'analyse des situations montre que l'essentiel de la clientèle se situe dans un rayon de 20 minutes de trajet autour de la structure.

On peut donc estimer, en l'absence de concurrence, que le bassin de population doit se situer à 15000 personnes dans le rayon des 20 minutes de trajet pour assurer une clientèle de 150 pratiquants.

La première attente des cavaliers réguliers est de se faire plaisir (72 %), de maîtriser l'activité sans intention de compétition.

81 % des cavaliers sont des femmes et 57 % d'entre eux ont moins de 15 ans (Source Fédération Française d'Equitation - Statistiques 2009).

Le budget moyen annuel pour les pratiquants réguliers non propriétaires de chevaux est de 1100 € (source TNS Sofres et Fival "Etude des pratiques équestres").

COMPOSITION DE LA CAVALERIE

La cavalerie, dans sa composition et sa dimension, doit répondre aux choix des activités proposées, d'où la nécessité de bien définir le ou les segments de clientèle visés.

L'activité de poney club permet souvent de construire une clientèle en captant un public jeune qui évoluera progressivement, vers les activités cheval. Cette activité de démarrage permet aussi de limiter le capital investi au départ, pour les animaux et les infrastructures.

Les critères de sélection portent, en général, sur le caractère de l'animal. Le cheval doit être capable "de tout supporter" de la part d'un cavalier, parfois débutant et maladroit. Ensuite viennent les capacités sportives du cheval, pour les cavaliers tournés vers la compétition ou le passage des galops.

Les effectifs doivent être adaptés aux besoins et à la dimension de la clientèle. Il faut compter un cheval ou un poney pour 10 pratiquants.

Un cheval peut faire 2 à 3 reprises par jour, 4 au maximum les jours les plus chargés (mercredi et samedi). A terme, la cavalerie d'un centre équestre bien implanté doit disposer de tous les gabarits : poneys A, B, C, D et chevaux, pour satisfaire tous les cavaliers qui vont du baby à l'adulte.

Il est conseillé, en phase d'installation et de développement de clientèle, de ne pas viser tous les publics au risque de devoir entretenir une cavalerie trop importante par rapport au nombre de pratiquants.

De même, les chevaux privés, non utilisables pour l'enseignement (niveau trop élevé), peuvent pénaliser la rentabilité de la structure en générant des coûts d'entretien et de reproduction non compensés par des recettes d'enseignement. Cette situation se justifie uniquement dans les centres équestres diversifiés autour du coaching, pour lesquels des résultats en concours sont indispensables à la mise en valeur de la structure et des enseignants.

Les infrastructures

BÂTIMENTS ET ÉQUIPEMENTS

En priorité, les centres équestres doivent disposer des installations liées à la pratique et à l'enseignement : carrière, manège (au minimum 15 m x 30 m pour les reprises de poneys et 40 m x 20 m pour les reprises de chevaux), club house et équipements liés à l'accueil du public. A cet égard, la réglementation est très précise. Elle fixe les équipements indispensables et leurs dimensions pour les établissements recevant du public, en fonction de leurs activités.

En dehors des obligations réglementaires, l'activité d'enseignement requiert des prestations d'accueil de qualité : accès facile, voirie propre et praticable en toutes saisons (notamment pour les accompagnants), luminosité suffisante des équipements, parking sécurisé, stabilisé et de dimension suffisante, club-house accueillant avec vue sur le manège, toilettes et douches propres, tribunes à proximité des aires d'évolution, bureau pour les inscriptions et facturations, panneau d'information pour l'affichage réglementaire et la vie du club.

Une seule carrière peut suffire si elle est praticable toute l'année (drainée, éclairée) et d'une dimension souhaitable de 60 m x 25 m. Toutefois ce seul équipement limite la pratique et le potentiel de développement de la structure, avec une baisse de fréquentation importante en période hivernale.

Pour les chevaux, les équipements requis sont : boxes (ou stalles), paddocks, sellerie. Les poneys peuvent être logés en boxes collectifs de grande dimension (5 m²/poney contre 9 m² pour un cheval), ou en bâtiments de type stabulation. Les écuries doivent assurer la sécurité des pratiquants, spécialement des jeunes enfants. La conception des bâtiments doit permettre d'assurer distinctement, le déplacement des chevaux, celui des pratiquants et des engins agricoles.

Pour ne pas figer la structure, les bâtiments doivent intégrer des possibilités d'évolution et d'agrandissement (ajout d'une travée au manège).

D'autres équipements sont requis pour le stockage de la paille, des fourrages et des engins agricoles. Si possible, et pour des raisons de sécurité, les bâtiments de stockage doivent être distants des lieux de présence du public (club-house, boxes et manège).

D'une manière générale, ces structures sont soumises à une réglementation précise et rigoureuse sur la conception des bâtiments, les règles d'accueil du public et la sécurité : normes ERP (Etablissement Recevant du Public). Divers agréments sont indispensables en préalable au démarrage de l'activité (se renseigner auprès des délégations régionales des Haras nationaux).

Un centre équestre doit également disposer d'une pharmacie d'urgence. La sellerie doit être de dimension suffisante, fonctionnelle et conçue pour faciliter l'autonomie des enfants (hauteur des équipements). Dans les centres équestres dont les activités sont diversifiées, il faut éventuellement prévoir plusieurs selleries pour poneys, chevaux et chevaux de propriétaires.

Les équipements de cavaliers mis à disposition doivent être aux normes de sécurité : bombes en état et désinfectées régulièrement, selles, filets et matériel de pansage en nombres suffisants et bien entretenus.

Il est conseillé de disposer d'une aire de pansage et de soin des chevaux qui soit abritée, assez vaste pour offrir aux pratiquants un minimum de sécurité et de protection aux intempéries.

COÛTS DES AMÉNAGEMENTS

Les coûts signalés sont sur la base de réalisations par entreprises, relevés en 2009.

Infrastructures	Prix moyen (HT)	Fourchettes de prix (HT)
Carrière ouverte – 60 m x 25 m (création)	40 000 €	30 000 à 75 000 €
Manège couvert bardé 2 côtés, 40 m x 20 m (création)	110 000 €	80 000 à 150 000 €
Club-house 40 m ² (aménagement)	15 000 €	300 à 700 €/m ²
15 Boxes 3 x 3 (aménagement)	15 000 €	500 à 2000 €/boîte
Sellerie équipée (20 m ²)	10 000 €	500 €/m ²
Fumière (80 m ²)	10 000 €	120 à 150 €/m ²
Stockage paille/fourrages pour 12 mois (création)	10 000 €	40 à 60 €/m ²
Installations paddocks (clôtures fils ou lices)	10 000 €	4 à 15 €/ml
Cellule stockage granulé (5 tonnes)	3 000 €	
Parking et voiries (300 m ²)	8 000 €	20 à 35 €/m ²
Total	231 000 €	

La vie du club

COMMUNICATION, VIE DE CLUB, RELATIONNEL

Le développement de la clientèle repose sur 3 bases essentielles : la compétence équestre des enseignants, l'ambiance de la structure et la communication.

Les responsables doivent veiller à entretenir un esprit de club où les pratiquants et leurs accompagnateurs (parents) se sentent attendus, accueillis et pris en charge avant, pendant et après la reprise.

Cela implique un minimum de personnes présentes sur les créneaux de forte affluence (mercredi et samedi) afin d'assurer l'encadrement des enfants durant les phases de préparation et de retour des équidés à l'écurie.

L'activité équestre comportant quelques risques, il est indispensable que enfants, et surtout parents, soient rassurés par le professionnalisme des encadrants.

L'entretien et le développement de la clientèle passent par une communication organisée et réfléchie, selon les cibles visées. Les supports de communication doivent être conçus et adaptés à cet effet : choix du nom de la structure, dépliants, affiches, site Internet "vivant", blogs, et signalisation routière. Cette communication peut se compléter d'organisation d'événements relatés dans la

presse, d'adhésion aux réseaux locaux (office de tourisme, associations) ou certifications de qualité (Cheval qualité France, Bienvenue à la ferme, etc.), sans perdre de vue que le potentiel de clientèle reste dans un rayon de 20 minutes de trajet.

Le plan de communication ne doit pas être négligé, notamment en phase d'installation période pendant laquelle l'aménagement des installations prime souvent sur la recherche de clientèle.



ORGANISATION DES DIFFÉRENTES ACTIVITÉS

L'activité de base d'un centre équestre est l'enseignement. Les pratiquants ont des attentes qui varient selon leur âge. Les jeunes sont majoritairement attirés par les passages de galops et la compétition, alors que le public adulte est plutôt dans une recherche de loisir et de détente. Ces attentes conditionnent les types d'enseignement (du baby poney, aux cours compétition), les infrastructures nécessaires et la composition de la cavalerie. Face à cette diversité, il convient de bien raisonner le segment de clientèle visé par une étude de marché. Les plus fortes attentes sont en général sur les activités ludiques ou de loisirs.



De nombreux centres équestres développent leur activité par l'accueil de groupes : scolaires, comités d'entreprises, handicapés et centres aérés. Ces groupes permettent de réaliser des reprises en journée, lorsque la clientèle classique n'est pas disponible (temps de travail et temps scolaire). Dans le même objectif, les structures se diversifient avec des activités d'enseignement telles que l'organisation de stages (avec ou sans hébergement), l'organisation de randonnées,

Disciplines	Clientèle					
	Ecole	Centre de loisirs	Enfants	Jeunes adultes	Adultes	Handicapés
Enseignement						
Passage de galops						
Stage						
Compétition						
Randonnée						
Balade						
Voltige						
Attelage						
Jeux équestres						
Equithérapie						

■ Forte attente de la clientèle
■ Attente plus modérée de la clientèle

le coaching en compétition et l'organisation de manifestations (concours, soirées, etc.).

Les candidats à l'installation doivent veiller à ne pas multiplier les activités en saturant leur temps disponible. Même passionnés, les porteurs de projet doivent raisonner leurs activités en terme de travail et se ménager des temps de repos.

Organisation et planning de travail

Les activités de diversification autour de l'enseignement (stages, randonnées, accompagnement des sorties en concours, etc.) doivent être raisonnées en fonction de la répartition du travail au cours de l'année ou de la semaine, de la main-d'œuvre disponible, et de la compatibilité des activités entre elles.

De plus, le temps de travail administratif, de comptabilité, et de relation avec les fournisseurs ne doit pas être négligé et sous-évalué, d'où le besoin de ménager un temps de disponibilité d'au moins une demi-journée par semaine.

De nombreuses structures fonctionnent avec un complément de main-d'œuvre (bénévoles ou stagiaires) souvent indispensable pour gérer la quantité de travail, mais qui reste aléatoire et non pérenne.

Le rythme de travail peut varier, au cours de l'année, avec un pic d'activité en septembre lors de la reprise de la saison d'enseignement (inscriptions et nombre de pratiquants par reprise). Les effectifs ont parfois tendance à se réduire au fil des semaines (abandons en cours d'année et intempéries hivernales), avec une relance d'activité au printemps. Les périodes de vacances scolaires peuvent être occupées par des stages, centres aérés ou randonnées, éventuellement en plus des heures d'enseignement.

L'accompagnement en concours peut également surcharger les mois d'avril à septembre et occuper la majeure partie des dimanches sur cette période.

Dans la semaine, les mercredis et samedis sont généralement les jours les plus chargés. Les reprises des enfants et l'accueil des parents y sont souvent concentrés.

PLANNING HEBDOMADAIRE D'UN CENTRE ÉQUESTRE DE 100 À 150 LICENCIÉS AVEC UN MONITEUR

Dans ce type de structure, le moniteur est aidé de stagiaires et de bénévoles pour l'équivalent de 0,5 UMO.

	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
7							
8			Entretien et soins aux chevaux			Entretien et soins aux chevaux	
9	Entretien et soins aux chevaux	Entretien et soins aux chevaux		Entretien et soins aux chevaux	Entretien et soins aux chevaux		Entretien et soins aux chevaux
10			Enseignement			Enseignement	
11	Travail administratif	Plages disponibles pour accueil de groupes, autres travaux ou temps libre	Enseignement	Plages disponibles pour accueil de groupes, autres travaux ou temps libre	Curage des boxes	Enseignement	
12			Enseignement			Enseignement	
13	Pause	Pause	Pause	Pause	Pause	Pause	
14			Enseignement			Enseignement	
15		Plages disponibles pour accueil de groupes, autres travaux ou temps libre	Enseignement	Plages disponibles pour accueil de groupes, autres travaux ou temps libre	Plages disponibles pour accueil de groupes, autres travaux ou temps libre	Enseignement	
16	Entretien de la structure		Enseignement			Enseignement	
17		Suivi clientèle	Enseignement	Suivi clientèle	Suivi clientèle	Enseignement	
18	Entretien et soins aux chevaux	Enseignement	Enseignement	Enseignement	Enseignement	Enseignement	
19		Reprise adultes ou propriétaires	Entretien/soins aux chevaux	Reprise adultes ou propriétaires	Reprise adultes ou propriétaires	Entretien/soins aux chevaux	Entretien/soins aux chevaux
20		Entretien et soins aux chevaux		Entretien et soins aux chevaux	Entretien et soins aux chevaux		

Accompagnement concours ou organisation de manifestations

Conduite technique

ALIMENTATION DES CHEVAUX ET PONEYS

L'alimentation repose fréquemment sur des achats de fourrages extérieurs et de granulés du commerce. Certaines structures produisent une partie de leurs besoins en foin. En général, les surfaces en herbe sont peu valorisées au plan alimentaire, leur utilisation principale étant la détente des chevaux. Il s'agit le plus souvent de paddocks avec de forts chargements imposés par le besoin de disposer des animaux à proximité.

Les rations sont souvent simplifiées, avec un apport de foin

et de granulé standard pour toutes les catégories d'équins. Seules les quantités distribuées varient, en fonction des formats et de l'activité demandée.

Exemples de rations

Aliments	Poneys A et B	Poneys C et D	Chevaux
Foin (0,55 UFC/kg MS)	5 kg MS	5 kg MS	6 à 8 kg MS
Granulé club (0,75 UFC/kg)	-	1 à 2 kg bruts	2 à 6 kg bruts

LITIÈRE

La litière est le plus souvent composée de paille de céréales. Les équins sont logés sur litière accumulée avec ajout de paille tous les jours. Les boxes sont curés une fois par semaine. Les litières des stabulations pour poneys sont enlevées 3 fois par an.

Les fumiers doivent être stockés sur fumière couverte ou non, avec récupération des jus. En général, les jus sont limités compte tenu du caractère très pailleux de la litière. Les épandages et stockages sont soumis au règlement sanitaire départemental (RSD). Il convient de se renseigner auprès des services sanitaires de votre département.



CONDUITE SANITAIRE

La conduite sanitaire se limite aux vaccinations obligatoires (grippe et tétanos), et éventuellement rhino pneumonie pour les chevaux amenés à participer à des rassemblements. Tous les équidés présents sur la structure, qu'ils soient en propriété ou non, sont identifiés par puçage. Les vermifuges sont le plus souvent limités à 2 traitements par an.

Le registre d'élevage doit être tenu à jour et comporter une version papier. Les ferrures sont réalisées essentiellement sur les chevaux, et parfois sur les poneys qui ont une activité extérieure fréquente.

Frais sanitaires et frais d'élevage

	Poneys		Chevaux	
Vaccinations	Grippe, tétanos, Rhino pneumonie	25 €	Grippe, tétanos, Rhino pneumonie	25 €
Vermifuges	2 fois/an à 10 €	20 €	2 fois/an à 20 €	40 €
Parages	3 fois/an à 20 €	60 €	-	-
Ferrures	-	-	6 fois/an à 60 €	360 €
Total		105 €		425 €

Repères économiques

TARIFS DES PRESTATIONS OBSERVÉS

Exemples de services proposés les plus couramment	Tarifs observés poneys	Tarifs observés chevaux	Informations complémentaires
Abonnement trimestriel, tarif horaire	8 à 11 €	12 à 14 €	Une reprise d'une heure par semaine effectuée ou non
Carte 10 heures	100 à 140 €	140 à 175 €	Sans limite de validité
Heure passagère	15 à 25 €		Pour les non adhérents et cavaliers occasionnels
Cours particuliers	30 à 50 €		Seul avec le moniteur A la demande, à l'heure
Cotisation annuelle (adhérents)	30 à 60 €		Non systématique et variable selon la qualité des installations (pour le 1er inscrit)
Licence fédérale pratiquant	26 ou 37 €		Tarif FFE, reversée à la FFE Tarif jeune < à 18 ans et adulte > à 18 ans
Stage à la journée	35 - 45 €		Sans hébergement

Tarifs observés au sein du réseau équin

Les tarifs observés varient en fonction des infrastructures proposées (présence d'un manège, d'une carrière), de la qualité de la cavalerie, de la localisation géographique (proximité urbaine, densité du bassin de population) et de la

concurrence locale (présence d'autres établissements). Les tarifs doivent être affichés et facilement accessibles dans les différents outils de communication.

MARGE DE L'ACTIVITÉ ENSEIGNEMENT PAR ÉQUIDÉ (CHEVAL OU PONEY)

	Total (€)	Par cheval club	
		€/an	€/mois
Enseignement	62 400	4 160	347
Cotisations	9 000	600	50
Stages	3 700	247	21
Accueil de groupes	6 300	420	35
Total produits	81 400	5 427	452
Granulés	9 308	621	52
Foin	2 629	175	15
Paille	6 570	438	37
Vaccinations	900	60	5
Vermifuges	600	40	3
Ferrures	4 500	300	25
Total charges opérationnelles	24 506	1 634	136
Charges soc. exploitant	2 799	187	16
Carburants lubrifiants	900	60	5
Entretien matériel	4 500	300	25
Achat petit matériel	2 700	180	15
Ferme	360	24	2
Eau, électricité	2 700	180	15
Assurances	1 980	132	11
Frais divers	4 500	300	25
Gestion	2 250	150	13
PTT, téléphone	900	60	5
Publicité	1 500	100	8
Entretien des bâtiments	2 250	150	13
Total charges de struct.	27 339	1 823	152
Total charges		3 456	288
Marge d'activité	29 554	1 970	164

La marge d'activité ci-contre est calculée en déduisant des produits, les charges opérationnelles et une partie des charges fixes. Les premières sont les charges affectables directement à l'animal : frais de nourriture et d'entretien. Les secondes sont les charges de fonctionnement et d'entretien de la structure.

Charges fixes : comptabilité, frais de publicité et communication, entretien bâtiments et matériels, achats fournitures et petits équipements, impôts et taxes, PTT et téléphone, transports et déplacements, fermages et impôts fonciers, carburants et lubrifiants, assurances.

On ne prend pas : location des infrastructures, salaires et charges sociales

Repères économiques

EXEMPLE DE COMPTE D'EXPLOITATION

Produit brut total		100 110 €	Charges		58 087 €
Enseignement	62 400 €		Charges opérationnelles	32 209 €	
120 licenciés x 52 semaines x 10 €			alimentation	16 711 €	
			dont granulés	13 031 €	
			dont foin	3 680 €	
Pensions de chevaux	17 710 €		entretien des surfaces	300 €	
7 chevaux en pension mixte			frais d'élevage	15 198 €	
à 230 €/mois x 11 mois			dont vaccinations	900 €	
			dont vermifuges	600 €	
Cotisations	9 000 €		dont ferrures	4 500 €	
			dont paille	9 198 €	
Stages	3 700 €		Charges de structure	25 878 €	
7 semaines de stages			charges sociales exploitant	3 778 €	
pour 74 stagiaires x 50 €			carburants lubrifiants	1 000 €	
Accueil de groupes	6 300 €		entretien matériel	5 000 €	
1 groupe par semaine			achat petit matériel	3 000 €	
sur 42 semaines à 150 €/groupe			fermage	400 €	
Divers	1 000 €		eau, électricité	3 000 €	
vente d'heures passagères			assurances	2 200 €	
et produits club-housse			frais divers	5 000 €	
			dont gestion	2 500 €	
			dont PTT, etc...	1 000 €	
			dont déplacements	1500 €	
			entretien des bâtiments	2 500 €	
			EBE	42 023 €	
				(42 % du PB)	

Trésorerie	
Annuités	22 333 €
Disponible pour autofinancement et prélèvements privés	19 690 €

Résultat courant	
Amortissements	20 917 €
FF LMT	7 375 €
Résultat courant	14 070 €

Les résultats économiques correspondent à un centre équestre de 150 licenciés environ pour 1,5 UMO dont 0,5 UMO bénévole. L'EBE en rythme de croisière permet de financer 94 % du capital pour une rémunération de

15 000 €/UMO par an. Il faut cependant compter des résultats inférieurs les premières années compte tenu du développement progressif de la clientèle.

Repères économiques

LE BILAN

Actif

Terrains	45 000 €
Bâtiments	166 400 €
Matériel	16 000 €
Equins	30 000 €
Stocks	5 244 €

Passif

Apport personnel	16 244 €
Emprunts LMT	246 400 €

262 644 €



Le centre dispose des installations du tableau n°1 avec en propriété les 3 ha de terrain en terres agricoles, en zone périurbaine. Le matériel comprend les véhicules de transport, un tracteur de cour équipé d'une fourche et d'une benne, et les équipements de sellerie pour 15 chevaux.

Les investissements matériel et bâtiments sont comptés à leur valeur après 5 années d'amortissements à partir des valeurs à neuf. Le cheptel, compte tenu du renouvellement régulier de la cavalerie, n'est pas amorti mais compté à sa valeur de stock. Le terrain reste au bilan, à sa valeur d'acquisition.

Objet	Montant financé	Durée de l'emprunt	Annuité
Cheptel	30 000 €	12 ans	3 385 €
Bâtiments	166 400 €	18 ans	14 235 €
Terrains	45 000 €	18 ans	3 849 €
Matériel	5 000 €	7 ans	864 €

Produit/capital 38 %
EBE/capital 16 %
Annuité/capital 7 %

Dans le cas d'une installation sur terrain nu avec création à neuf de toutes les infrastructures nécessaires, le capital d'installation serait proche de 370 000 € et nécessiterait un apport personnel d'environ 120 000 € pour maintenir la rémunération à hauteur de 15 000 € pour une personne.

D'autres formules d'installation peuvent aussi s'opérer par la reprise d'équipements existants, voire d'une location des infrastructures. Certaines exploitations agricoles peuvent aussi constituer des corps de fermes aménageables et réduire les investissements.

RÉUSSIR SON INSTALLATION EN S'ENTOURANT DE COMPÉTENCES

Une démarche d'installation ne s'improvise pas. La motivation, indispensable, n'est malheureusement pas suffisante à assurer une installation réussie. Les questions préalables à se poser sont nombreuses, tout comme les démarches administratives, indispensables à la réalisation d'un projet dans le respect des cadres réglementaires.

Une installation se fait en plusieurs étapes :

1. Organiser, structurer ses idées, son projet. La première étape est une réflexion personnelle sur ses attentes et ses moyens.

Ai-je les compétences (techniques, humaines, relationnelles...), le niveau et les diplômes requis ? Mon expérience antérieure est-elle suffisante, dois-je compléter ma formation ? Ai-je l'appui de mon entourage, le soutien de ma famille ? Quels sont mes objectifs de rémunération et de qualité de vie ? Ai-je la capacité financière ?

Pour vous aider : Point info installation, Chambres d'agriculture, associations locales...

2. Trouver un terrain, des locaux adaptés à son projet. Il faut une certaine connaissance du futur lieu d'activité pour raisonner la faisabilité d'une installation et chiffrer précisément le montant de reprise ou de création de la structure. Le lieu doit être compatible avec les activités envisagées : élevage, accueil de public, tourisme, enseignement, etc. Souvent une étude de marché est nécessaire pour évaluer la clientèle potentielle et mettre en adéquation ses compétences, ses affinités personnelles, avec la concurrence déjà présente pour bien cibler la discipline la plus porteuse (poneys, chevaux, pensions....).

Pour vous aider : SAFER, notaires, agences immobilières, petites annonces, internet ...

3. Mesurer la viabilité économique du projet

Cette phase est cruciale, il s'agit d'élaborer un résultat d'exploitation prévisionnel réaliste, en tenant compte de la phase de démarrage et des aléas souvent possibles. Il faut aussi, lorsque le lieu d'installation est identifié, chiffrer les

besoins en investissements sur plusieurs années et leurs modes de financement.

Pour vous aider : ADASEA, centres de gestion, Chambres d'agriculture, Centres de formation, Services des Haras nationaux...

4. S'assurer de la conformité du projet avec les réglementations en vigueur

Une création d'entreprise est soumise à plusieurs types de réglementations, soit de caractère général (urbanisme, environnement, sécurité), soit propre à son secteur d'activité (agricole, sanitaire) ou ses activités spécifiques (accueil de public, enseignement, tourisme)... En ces domaines, les choses ne s'improvisent pas et les accompagnements par des spécialistes sont indispensables.

Pour vous aider : MSA, GHN, Chambres d'agriculture, DDJS, ADASEA, DSV...

5. Rechercher les aides financières possibles

Plusieurs systèmes d'aides sont à la disposition des candidats à l'installation. Des aides classiques à l'installation agricole (DJA, prêts bonifiés), aux aides spécifiques mises en place par certains Conseils Régionaux, une large gamme est possible pour aider à la réalisation du projet.

Pour vous aider : Chambres d'agriculture, centres de gestion, Conseils des chevaux, ADASEA...

6. Faire le bon choix de la forme juridique

La forme juridique de l'entreprise n'est pas sans conséquences au plan économique (fiscalité, charges sociales). Une réflexion est souvent judicieuse à ce niveau.

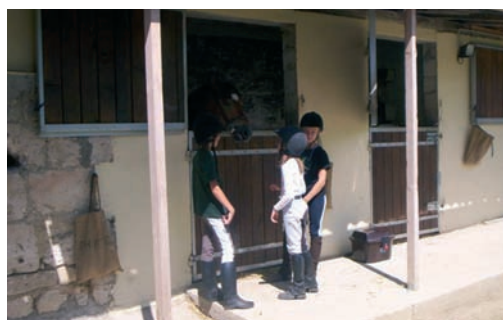
Pour vous aider : ADASEA, Chambres d'agriculture, conseillers juridiques, centres de gestion

Si le parcours est parfois difficile, il ne se fait pas seul. De nombreux partenaires sont là, à votre écoute et votre disposition, pour vous aider à concrétiser votre projet et mettre toutes les chances de succès de votre côté.



POUR EN SAVOIR PLUS

Isabelle ASLAHE	CA 80	03.22.33.69.87	Clarisse LEMIERE	CA 61	02.33.81.77.86
Stéphane DEMINGUET	CCBN	02.31.27.10.10	Stéphane MIGNE	CA 85	02.51.36.82.77
Pascal FERRE	CA14	02.31.31.87.67	Jérôme PAVIE	I.E.	02.31.47.22.72
Romain GUIBERT	CA 53	02.43.67.37.39	Emmanuel RENARD	CA 02	03.23.22.50.13
Sophie HARD	CA 14	02.31.31.87.67	Jean Louis RONNAY	CA 50	02.33.06.46.72





Auteurs : Réseaux équins de Picardie - Pays-de-la-loire et Basse-Normandie
Septembre 2009 - crédits photos : Institut de l'Élevage - Haras nationaux
ISBN 978-2-84148-748-6- N° IE : 000952113