



Projet Jalogny

Quel avenir pour les activités équinés sur le site de Jalogny?

Présentation de l'entreprise

Chambre d'Agriculture de Saône et Loire



Conseiller les entreprises agricoles



Accompagner le développement et la création de l'emploi



Les chambres d'agriculture: un établissement public au service des agriculteurs régies par des élus représentants du monde agricole



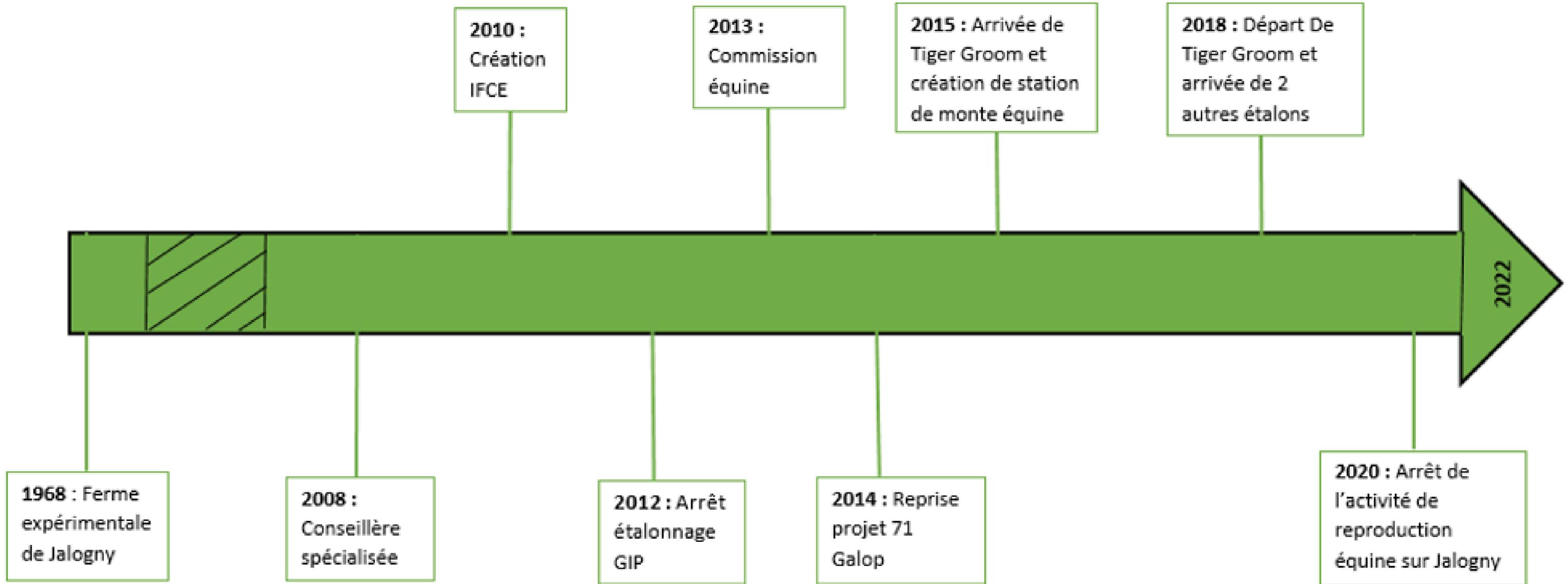
Favoriser les échanges, la recherche et l'innovation



Représenter les filières auprès des pouvoirs publics et des collectivités territoriales

Contexte

Historique et contextualisation



Les exigences de la chambre

- 1 Modèle économique rentable

- 2 Modèle technique viable

- 3 Répondre à un besoin

- 4 Ne pas créer de concurrence

- 5 Investissement des professionnels concernées par le projet

La filière équine en Saône et Loire

Dynamise

Filière Course

- 3 hippodromes : 19 réunions /an
- Un syndicat dynamique (Galop)
- Chaser day chaque année en juin

Filière Sport

- 5551 licenciés et 107 EE
- Pôles hippiques de Mâcon Chaintré et Equivallée Cluny

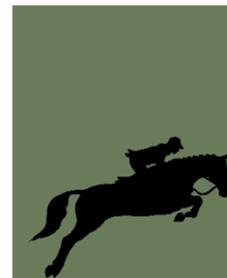
Filière Trait

- Nouvelles valorisations
- 933 produits immatriculés en 2020
- 1512 naisseurs (en hausse)

Difficultés



- Problème nombre de partants pour les courses de galop
- Nombre de propriétaires = insuffisant pour la production



- Manque de chevaux de club
- Problèmes de communication
- Club et pensions ++ = clientèle diluée



- Filière en décroissance
- Moins de jeunes qui s'installent
- Marché de la viande en France en baisse

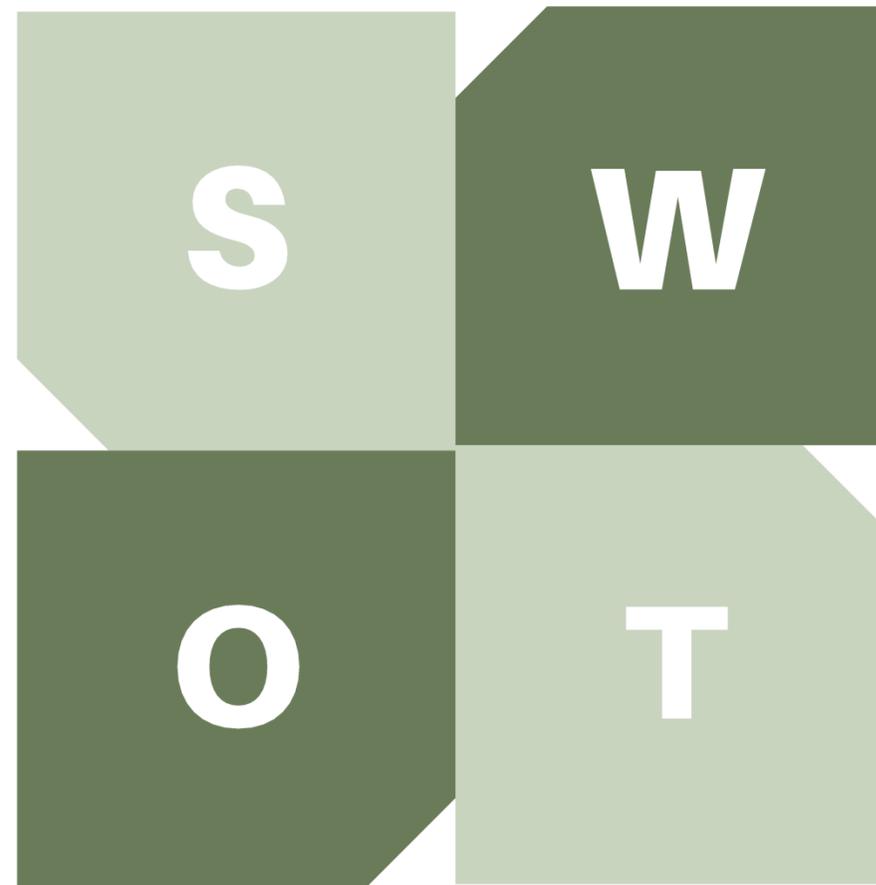
Analyse du site de Jalogny

FORCES

- Accessibilité et praticité de la ferme
- Proche de Cluny et de Mâcon Chaintré
- Diversité dans les activités de la ferme

OPPORTUNITÉS

- Passage en association
- Structurer la filière et créer du lien
- Renforcer le rôle de la Chambre



FAIBLESSES

- Rigidité de l'administration publique
- Communication interne et externe

MENACES

- Agrandissement d'Equivallée (manège, restaurant et salles de formations)
- Changement de politiques

Un projet toujours en réflexion

- ☛ **Lors des enquêtes** : peu de transversalité, des besoins très spécifiques aux sous-filières
- ☛ **Lors des COPILS** : certaines pistes écartées et partenariats privilégiés (Cluster BEA) donc toujours en réflexion
- ☛ **Développement d'une des pistes soulevées en théorie** : location des locaux à un prestataire réalisant de la traction animale



Le choix de développer une idée concrète et atteignable



Un service
rendue à une
sous-filière



Nouvelles
valorisation du
cheval de trait



Avantages liés
aux enjeux
sociétaux (éco+
environnement



Volonté
politique de
réduire les
phytosanitaires
(Ecophyto)



Augmentation
de la demande
pour les travaux
agricoles ou
forestiers

Pertinent de construire un projet s'il y a une demande + rentre dans les missions chambre

Pourquoi la filière trait ?

- Une filière "orpheline" : pas d'organisation propre, atomisée, pleins de petits syndicats locaux
- Avec des traumatismes frais : désengagement de l'état dans la reproduction + marché de la viande chevaline en baisse
- Et de nouvelles valorisations : essentiel d'encourager cette filière moins autonome que les autres

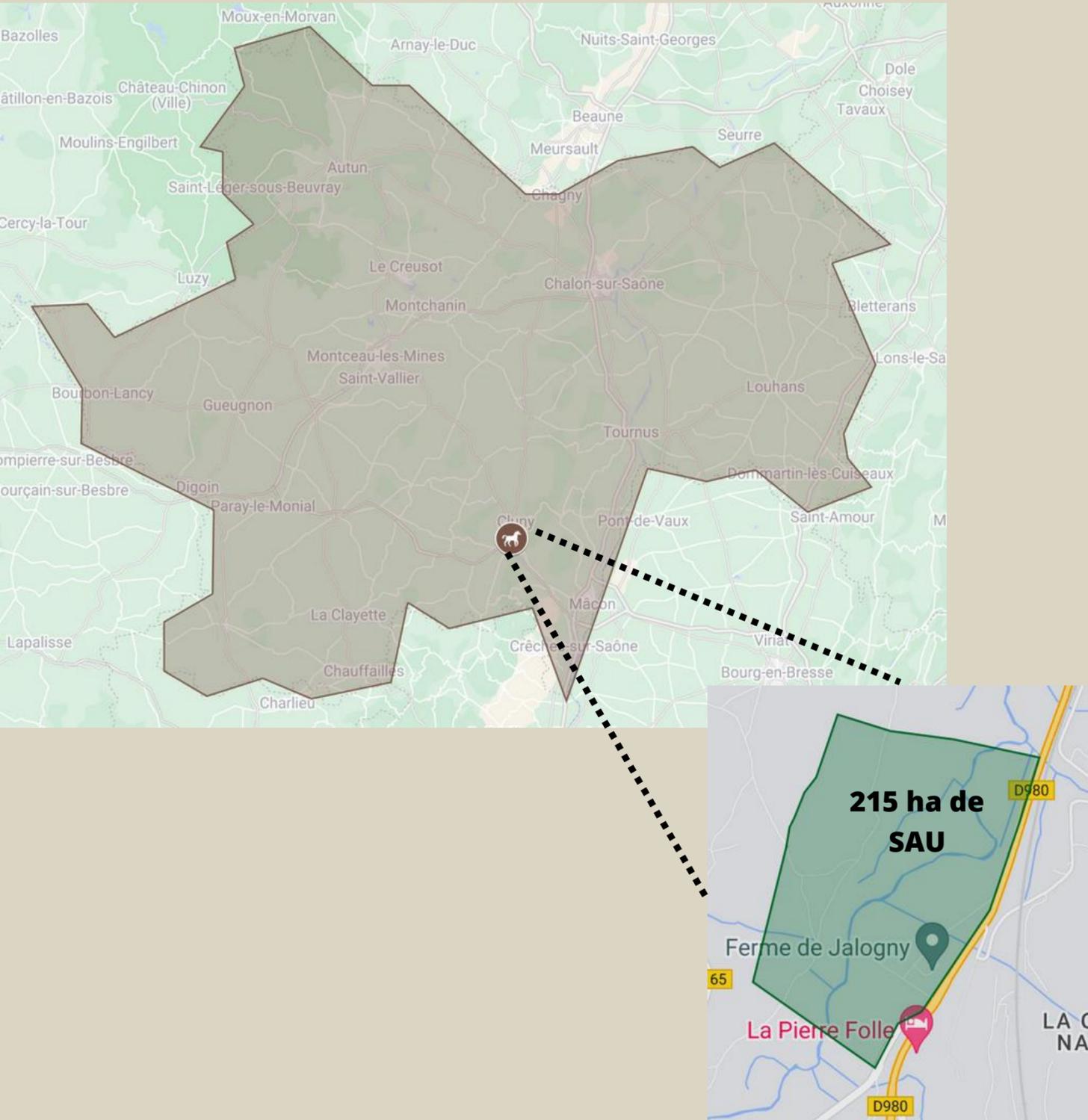


“

Les chevaux de trait, ça diminue et puis ceux qui disparaissent sont pas remplacés, comme les gens sont âgés. De par chez nous les poulains il y en a de moins en moins

”

Utilisation du site de Jalogny



ACCUEIL

Stabulation libre de 216 m²

INCUBATEUR

Frais réduits (structure)

STOCKAGE

Matériel et Parking

PÂTURAGE

Coût de l'alimentation réduit

Animaux et matériel envisagés

Animaux :

- 2 chevaux adultes de type trait

Matériel de base et accessoires :

- 1 charrue
- 1 harnais complet
- 1 avant-train à 2 roues
- 1 herse
- Gants, muselières

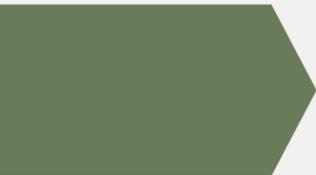
Main d'œuvre:

- 1 UMO





Développer la traction animale dans le département



Renforcer le rôle de la chambre



Soutenir une sous-filière qui en a besoin



Informé sur la traction animale

Les Avantages d'un tel projet



Etude de la demande

Problèmes:

- Le travail mécanique appauvrit les sols + limitation des produits phytosanitaires
- Le société souhaite aller vers une agriculture plus durable
- Le besoin de prestataires en traction animale augmente

Solutions:

- Utilisation du cheval = respect sols + pas de vibrations
- Respect des écosystèmes et faible empreinte carbone
- Prestation de service en traction animale

Avantage:

- Pas de frais de structure
- Pas de grosses conséquences économiques si l'activité se développe peu

Segment clients:

- Domaines viticoles
- Communes
- Maraîchers

Marché concurrentiel

L'offre et la concurrence



5 prestataires référencés sur l'ensemble du département principalement en vigne et AC



Formations diplômantes peu adaptée car pas en conditions réelle



Environ 59% des utilisateurs de traction équine font appel à des prestataires de services (facilité organisation, connaissance du cheval...)

| Type de traction | Prix |
|---|-----------------------------|
| Traction viticole | 390 euros |
| Traction maraîchère | 325 euros |
| Débardage | 350 euros |
| Entretien espace verts | 400 euros |
| Transport de personnes | 350 euros |
| Prix moyen d'une prestation de n'importe quel type | 363 euros soit 60€/H |



Prix retenu : 58€/H

Business Modèle sur un an

| Compte de résultat pour 1 an | | |
|-----------------------------------|---|--------------|
| | Charges (pour 2 chevaux de trait) | Prévisionnel |
| Charges opérationnelles | Chevaux - paille en kg de MB | 329 |
| | Chevaux - fourrage en kg de MB | 526 |
| | Chevaux - aliments en kg de MB | 630 |
| | Achat petit matériel | 50 |
| | Maréchal ferrand | 220 |
| | Vétérinaire, soins divers 196/équidé | 392 |
| | Sous-total | 2147 |
| Charges fixes | Carburant | 2433 |
| | Location bâtiments et prés | 1258 |
| | Eau + EDF | 300 |
| | Assurances | 2267 |
| | Estimation coût personnel technique(bureau d'étude) | 200 |
| | Entretien du matériel (entretien réparation de sellerie, mat transport) | 2200 |
| | Achat et renouvellement matériel | 1000 |
| | Frais de commercialisation (publicité) | 1000 |
| | Frais de gestion (comptable + frais bancaires) | 1360 |
| | Transport et déplacements | 500 |
| | Fourniture et frais divers | 600 |
| | Sous-total | 13118 |
| | Total charges | 15265 |
| | Produits | |
| | Prestations de service | 33408 |
| | Formations dispensées (2) | 1000 |
| | Autres produits (démonstration traction équine) | 406 |
| Total produits | 34814 | |
| Résultat EBE | 19549 | |
| | Cotisation sociales (cotisant solidaire) | -1000 |
| | Marge de sécurité | -3000 |
| | Prélèvement | -1352 |
| Disponible pour exploitant | 14197 | |

1

CONDUIRE UNE RECHERCHE CLIENT

Présentez le projet et créer le besoin chez les clients avec une bonne communication

2

ASSURANCE QUALITÉ ET SATISFACTION CLIENTS

Réaliser des prestations de qualité et privilégier une bonne relation prestataire-client pour fidéliser ses clients

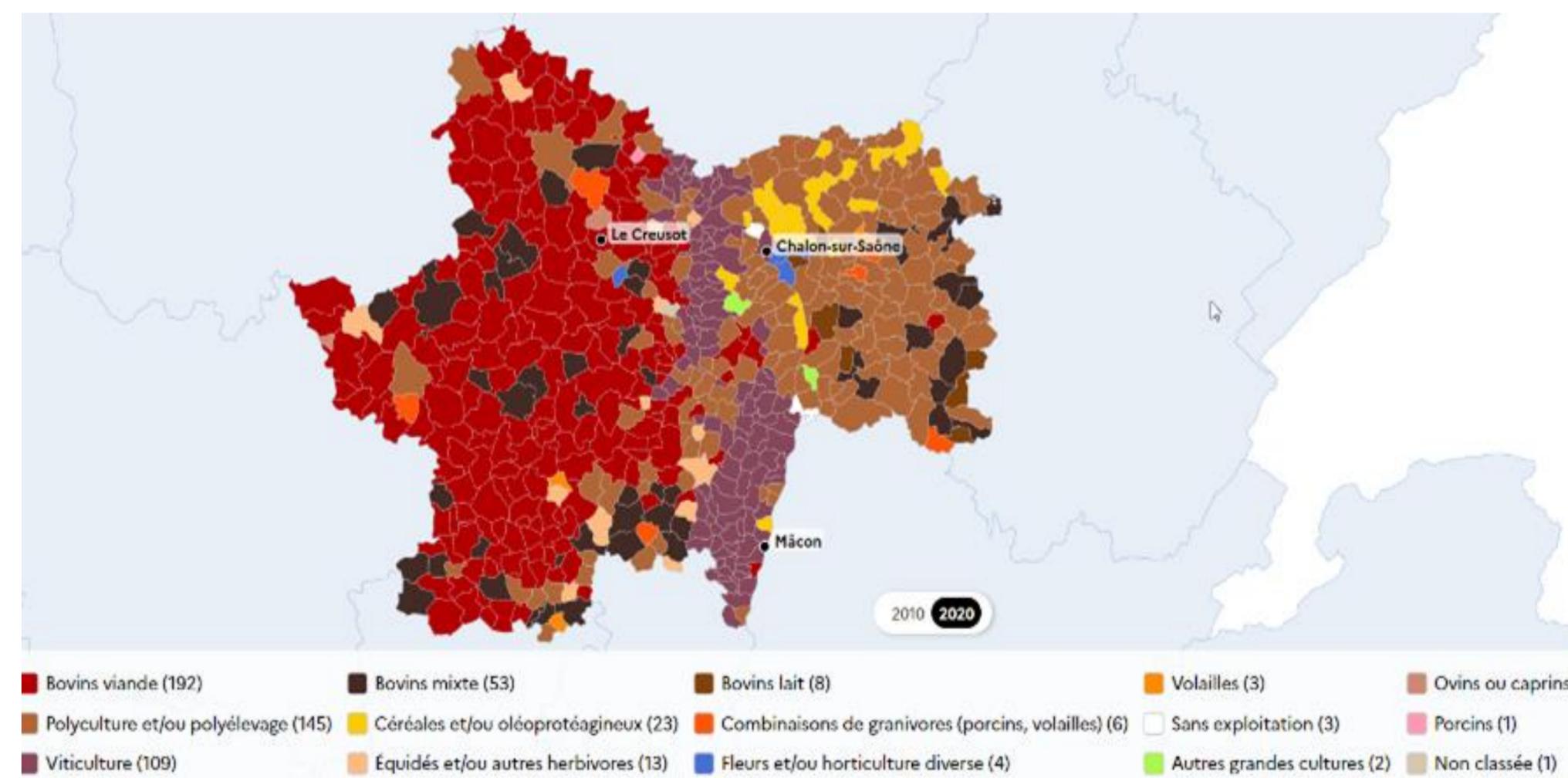
3

FORMATIONS EN TRACTION ANIMALE A LA CHAMBRE POUR UNE MEILLEURE VISIBILITÉ

Se faire connaître et augmenter son réseau et ses prestations, donc son chiffre d'affaires

Plan opérationnel du prestataire

Conclusion du projet



Un territoire avec des besoins

Un service rendu à la filière

Proposition économique et technique viable

Un atout pour les 2 partis :

- ☛ **Avantage économique et de prestige**
- ☛ **Avantage économique et accompagnement**

Problème qui pourrait se poser : la question du personnel, mais embauche récente d'une personne avce compétences dans la gestion des chevaux



MERCI !