



## Portrait D'Avenir

**Après 15 ans d'expérience, Antoine Bellanger s'est lancé seul dans l'élevage de pur-sang. La viabilité économique est au rendez-vous et les projets de développement sur les rails.**

C'est au cœur du bocage normand, à Saint-André-d'Hébertot dans le Calvados, qu'Antoine Bellanger a choisi de s'installer en 2019, à l'âge de 33 ans. Un emplacement stratégique pour son haras, au plus proche des haras leaders en Normandie et à seulement 25 minutes de Deauville et ses ventes prestigieuses. Avec sa compagne, ils ont jeté leur dévolu sur une ferme... bovine !

Dans le secteur équin aussi, l'installation est une course d'obstacles. D'abord, trouver des terres. « *Nous cherchions une structure qui puisse être saine, raconte le natif du Maine-et-Loire. Celles que nous avons visitées étaient vétustes, peu fonctionnelles et les terres usées* ». Jusqu'à ce qu'ils trouvent cette ferme bio dont l'éleveur partait à la retraite. « *Il y avait tout à faire, mais nous avons eu une bonne impression et les 38 hectares étaient sains* ».

Deuxième obstacle : équiper la structure. Les bâtiments incluent un barn, de larges stabulations et une unité de poulinaie de cinq box dotés de caméras. La structure a aussi été équipée avec tous les outils permettant de mener à bien les préparations aux ventes, tels qu'un marcheur, un rond de longe et une piste en copeaux de 400 m destinée à la marche en main des yearlings. « *Nous avons pensé ces équipements pour rendre le travail efficace au quotidien, que les gens soient heureux d'y travailler et que ce soit agréable pour les clients autant que pour les chevaux* ».

Troisième obstacle et non des moindres : convaincre la banque. L'achat de la structure, les constructions, l'aménagement de clôtures et de voies carrossables, le nettoyage de haies ont constitué des investissements importants. « *Nous avons eu la chance que notre dossier soit considéré et accepté* », reconnaît le fils d'éleveurs de chevaux.

Un apport personnel réuni grâce aux économies réalisées sur leurs précédents salaires, une concession juridique - celle de réunir dans une même société les terres et l'habitation - et un revenu extérieur pour le foyer, ont facilité les négociations.

### Un modèle économique bien réfléchi

Quatrième obstacle : rembourser l'emprunt. Pour assurer une stabilité financière et faire face aux annuités, Antoine doit faire de la prestation de services : la pension. Il a fixé les tarifs de ses prestations en fonction du travail à effectuer avec le cheval et de ses coûts d'entretien. De 23 €/j pour un yearling à l'élevage (pur-sang anglais) et à 27 €/j pour une jument et son foal\*, qui ont besoin de davantage de soins, alimentation et de manipulations. Tous les ans, de janvier à juin, ce sont des juments qui sont suivies, qui poulinent, qui sont saillies avec des étalons de la région, puis des poulains qui sont élevés. Pour mener à bien ces tâches, Antoine emploie deux salariés à plein temps et un ou deux saisonniers l'été pour préparer les yearlings pour les ventes. « *Pour certains propriétaires, ce sont de gros investissements, rappelle l'éleveur. Notre mission est de leur assurer une croissance optimale, gérer les soucis quand ils se présentent, pour en faire de futurs athlètes sains et performants. On ne sait pas à ce stade quelles seront leurs capacités sportives, mais on prépare le terrain* ».

Les propriétaires de chevaux sont Français, Anglais, Ukrainiens, Australiens... Pour certains, leur jument est un loisir-passion. Pour les propriétaires professionnels, l'approche se doit d'être rentable et donc lucrative (mais cela ne fonctionne pas toujours comme prévu avec les chevaux...). Il faut faire les bons choix et aussi avoir un peu de réussite.

Antoine propose aussi un service plus rare, de préparation aux ventes (« *consignment* »). Les chevaux doivent savoir marcher avec aisance, le dos doit être développé, etc. Après deux mois, les poulains ou pouliches seront les plus beaux pour aller parader ! Le prix de vente dépend de la génétique, de la conformation, de l'attitude et de la démarche des poulains. Les très bons dépassent le million d'euros. Le top price de la vente d'août Arqana 2022 est même parti à 2,1 M€. Mais 80 % des chevaux sont vendus entre 40 et 50 000 €. Entre la saillie, la pension de la jument puis celle du poulain, il faut compter au moins 30 000 € de coût de production.

Le haras Arcadia a commencé à investir sur quelques juments et quelques foals en copropriété avec des clients. « *C'est très délicat, on parie sur un animal. Il faut être très prudent, ne pas mettre l'entreprise en péril car le prix d'achat de l'animal est important et le retour sur investissement incertain* », explique Antoine. Alors il investit petit-à-petit. « *Cette activité de vente de chevaux leur permettra aussi de réduire la pression fiscale et sociale puisqu'elle bénéficie d'exonérations de plus-value et de MSA* », souligne Kévin Houdemond, du cabinet d'expertise-comptable Fiteco, qui l'accompagne dans son aventure. « *Au bout des trois ans, on a atteint les objectifs financiers qu'on s'était fixés, se félicite Antoine. L'enjeu à moyen terme va être de développer la structure en superficie et nombre d'animaux sans perdre en qualité de travail, ni relation clients, ni viabilité économique.* »

### De l'audace et du soutien

Grâce au bouche-à-oreille, la structure a très vite affiché complet, avec 33 chevaux. Antoine se verse un salaire de 1200 € par mois. « *Peut-être un peu plus cette année* », c'est sa résolution pour 2023. Tout le reste est réinvesti pour faire évoluer l'entreprise. Il cherche à nouveau du foncier pour pouvoir accueillir plus de chevaux. Ce n'est pas une question de chargement à l'hectare, cette notion n'existe pas pour les équidés. « *A long terme, ce serait une erreur que d'avoir trop de chevaux à l'hectare car c'est un animal qui pâture mal. Il ne mange que ce qu'il aime et fait ses déjections toujours au même endroit. Les zones de pâturages rétrécissent alors que les zones de refus s'étendent* ». Alors il a mis en place des rotations avec des vaches et des moutons en été. « *On s'entraide entre éleveurs. Ce que leurs animaux mangent ici, ils ne le mangent pas chez eux et nous, cela nous évite de broyer* ».

Son modèle : l'écurie des Monceaux qu'il a rejoint en 2008 en tant que responsable des yearlings, après quatre années d'études en alternance (un BEP aux maisons familiales et rurales de l'hippodrome de Craon et un bac pro à Laval) et trois années supplémentaires dans des haras renommés en Irlande et aux Etats-Unis, « *pour apprendre l'anglais et se frotter à d'autres pratiques* ». Pendant près de onze ans, il a observé et participé à l'ascension de la petite entreprise familiale devenue leader sur la scène internationale, aussi bien aux courses qu'aux ventes.

C'est l'audace de son directeur, Henri Bozo, qui lui a donné l'envie d'entreprendre à son tour. « *Après avoir connu l'ascension, je ne pouvais pas imaginer m'installer dans*

*une routine, perdre en compétitivité* ». L'envie de passer à autre chose a mûri petit-à-petit. «*J'ai eu la chance qu'il le comprenne très bien et m'accompagne même dans certains choix et certaines démarches* ». Antoine a parié sur le bon cheval !

*\* Foal : nom donné à un poulain ou une pouliche l'année de sa naissance, jusqu'au sevrage (6 mois) ou jusqu'au 31 décembre. L'année suivante, il deviendra yearling (1 an).*

source : <https://www.agiragri.com/en/blog/actualites/article/un-jeune-elevage-sur-la-ligne-de-depart/>