



16 centres équestres enquêtés et 33 produits analysés

Qui sont les clients ?

Très jeunes enfants, 2-8 ans, clientèle régulière, moins de 20 min de trajet

Jeunes enfants/adolescents, 10-18 ans, 2 types de clientèles (proximité moins de 20 min de trajet et clientèle de passage/touristes)

Adultes, cavaliers propriétaires, clientèle de proximité,

Différents groupes : scolaires, centres aérés, instituts médicaux éducatifs.

Quels sont les besoins identifiés ?

Enfants : contact avec l'animal (éveil des sens), jeu, savoir s'occuper du poney, plaisir

Parents : apprentissage ludique, activité sportive, développement psychomoteur, confiance en soi, autonomie, sécurité, ambiance familiale

Enfants : certains découvrent, d'autres sont plutôt orientés loisir/jeu, mais aussi compétition, différents niveaux d'équitation mais un besoin commun de progresser, recherche du groupe de copains/lien social, ambiance conviviale, contact avec l'animal, diversité d'activité, plaisir

Parents : progression, ambiance/vie de club, qualité de l'enseignement, sécurité, bien-être des animaux, propreté des lieux

Plaisir, progression du cheval et du cavalier, coaching individualisé, compétence technique et pédagogique de l'enseignant, avoir des résultats en concours pour ceux orientés compétition, qualité des infrastructures, bien-être des animaux

Enseignants : découverte activité, apprentissages fondamentaux, respect animal, plaisir

Educateurs : développement psychomoteur, confiance en soi, autonomie, plaisir

Quels produits et à quels tarifs¹ (€ TTC) ?

Cours collectifs hebdomadaires de 30 minutes à 1 heure

1 heure
11 25

Stages en collectifs

1/2 journée
24 38

1 journée
34 70

Cours collectifs hebdomadaires de 30 minutes à 1 heure

1 heure <12 ans
9 18

1 heure >12 ans
11 20

Stages en collectifs

1/2 journée
23 46

1 journée
40 75

Pension pré

1 mois
130 220²

Pension box

1 mois
290 480

Pension box avec travail

1 mois
385 600

La zone d'implantation du centre équestre, en milieu rural ou péri urbain, va impacter les tarifs des prestations. En zone urbanisée, les prix élevés du foncier et des matières premières seront répercutés sur les tarifs. D'où l'importance de connaître ses coûts de production pour fixer des tarifs cohérents avec ses charges mais aussi le pouvoir d'achat des clients.

¹ Prix relevés dans les exploitations du Réseau Equin

² Dans des zones urbanisées le tarif de la pension pré peut aller jusqu'à 320 € TTC/mois car il s'agit plutôt d'une pension paddock où l'animal est nourri comme s'il était au box avec plusieurs rations de foin et de concentré par jour

16 centres équestres enquêtés et 33 produits analysés

Quels sont les outils de communication utilisés ?



Site internet
Réseaux sociaux



Dans ce secteur très concurrentiel, il est indispensable de communiquer sur ses activités pour se faire connaître surtout lorsqu'on s'installe. Plusieurs outils de communication existent, il s'agira de choisir les plus adaptés en fonction des objectifs poursuivis.