



« VENTES OSARUS », nouvelle agence de vente de chevaux de galop

En 2006 s'effectuait la fusion absorption de l'Agence française du Pur sang, spécialisée dans la vente de chevaux de galop à Deauville, par l'antenne française de l'agence Goffs, pour donner une nouvelle agence unique en France, ARQANA, capable par son activité et son volume d'affaires de rivaliser avec les grosses agences de ventes britanniques : Tattersalls et Goffs (agence irlandaise dont le Prince Aga Kahn était un actionnaire majoritaire).

L'avènement de cette nouvelle agence de ventes de chevaux de galop en situation de monopole en France avait quelque peu ému les éleveurs, en particulier les « petits » éleveurs qui craignaient que la puissance et le monopole d'ARQANA ne conduise cette agence à privilégier le marché spéculatif et les élevages internationaux aux dépens de la production française.

ACTIVITÉ D'ARQANA

L'agence ARQANA par son activité en 2006, puis en 2007 et en 2008, dont le chiffre d'affaire a augmenté de façon remarquable, a pu laisser effectivement l'impression qu'elle privilégiait le marché international, principalement pour le marché des yearlings d'août, avec une forte internationalisation de son catalogue et la présence d'une majorité de yearlings issus de reproducteurs étrangers côtés sur le marché international. En revanche, elle a mis son savoir faire et ses moyens (marketing, promotion, recrutement de nouveaux clients...) au service des éleveurs français qui produisaient sur le marché international mais également de ceux qui produisaient pour le marché national avec des résultats de ventes d'octobre et de décembre tout à fait remarquables comme l'illustrent les chiffres du tableau I.



Gooseley Chope, Top price de la vente du 12 septembre 2008

© FELINGUA

TABLEAU I : EVOLUTION DES RÉSULTATS DES PRINCIPALES VENTES ASSURÉES PAR ARQANA DEPUIS 2006

	ANNÉE	VENTES PRINTEMPS 2 ANS	VENTES D'ÉTÉ JUILLET	YEARLINGS AOÛT	VENTES DE L'ARC CHVX ENTRAINÉ	YEARLINGS SEPTEMBRE	YEARLINGS ÉLEVAGE DÉCEMBRE
EFFECTIF PRÉSENTÉ	2006	101	200	475	61	485	601
	2007	142	230	486	50	507	825
	2008	138	224	469	39	503	
EFFECTIF VENDU	2006	78	141	366	43	384	491
	2007	92	134	382	35	395	530
	2008	88	130	360	22	358	
CHIFFRE D'AFFAIRE EN K€	2006	2 082	3 940	29 772	5 496	8 418	17 452
	2007	3 031	3 937	37 448	4 285	11 403	17 636
	2008	3 093	3 480	39 666	3 467	8 381	
PRIX MOYEN	2006	26 699 €	27 943 €	81 344 €	127 814 €	21 923 €	35 544 €
	2007	32 946 €	29 384 €	98 031 €	122 429 €	28 868 €	18 780 €
	2008	35 148 €	26 769 €	111 017 €	157 591 €	23 412 €	
VARIATION DU CA	2006	+ 30,9%	+ 27,1%	+ 30,3%	+ 47,1%	+ 41,6%	147,8%
	2007	+ 45,6%	-0,1%	+ 25,8%	-22,0%	+ 35,5%	1,1%
	2008	+ 2,0%	-11,6%	+ 5,9%	-19,1%	-26,5%	

NAISSANCE DE « VENTES OSARUS »

Quoiqu'il en soit, les éleveurs du sud-ouest, représentant un nombre de naissances non négligeable, et qui se sentaient loin de Deauville, peu représentés lors des différentes ventes organisées par ARQANA, ont soutenu le projet de trois personnes venant du monde du cheval : Guy BLASCO, un ancien entraîneur chargé de la sélection des yearlings et de la prospection des vendeurs et des acheteurs, Frédérique LINGUA, chargée des inscriptions, des pedigrees et des problèmes administratifs et Nadja GOVAERT, qui veille sur la gestion administrative et financière. A trois, ils ont mis en place une nouvelle agence de vente indépendante « Ventes OSARUS » qui a organisé ses premières ventes en septembre sur l'hippodrome de la Teste avec le soutien des éleveurs régionaux et dans une pure ambiance du sud-ouest où l'on sait recevoir et faire la fête tout en ayant le sens des affaires.

Cette vente, dont la date avait été choisie en fonction du grand week-end de galop dans le sud-ouest (Le Bouscat et la Teste), et réservée au chevaux nés et élevés en France, a connu un beau succès.

Les résultats ont été au rendez-vous pour une première tentative et incitent les organisateurs à transformer l'essai dès le mois de janvier 2009 sur l'hippodrome de Pau, à l'occasion du meeting d'obstacles, avec des chevaux à l'entraînement.

Vente OSARUS du 12 septembre 2008



TABLEAU II : « VENTES OSARUS »

PRÉSENTÉS	VENDUS	% VENDU	PRIX MÉDIAN	PRIX MOYEN	CA TOTAL
68	46	67,65%	17 600 €	10 037 €	461 700 €

Ainsi les éleveurs du sud-ouest qui avaient le sentiment d'être les laisser pour compte avec le système des ventes françaises ont-ils réagi positivement selon l'adage « Aide-toi, le ciel t'aidera ».

IMPACT DE LA CRISE FINANCIÈRE SUR LES VENTES

La tendance des ventes de chevaux de galop, très liée à l'ambiance économique internationale, est un gros point d'interrogation pour les mois à venir.

Les ventes de yearlings en août à Deauville ont eu la chance de passer juste avant l'éclatement de la crise financière liée aux subprimes et réalisent un plus 5,9% de chiffre d'affaire après une augmentation de +25,8% en 2007. Pour le même type de ventes se déroulant début octobre, son homologue britannique Tattersalls réalise un -23% et celles de Keenland aux États-Unis la dernière quinzaine de septembre réalisent un -14,8% (plus de 5 000 yearlings présentés).

Les ventes de yearlings d'automne à Deauville ont, quant à elles, connues une baisse de 26,5%, après une édition 2007 euphorique (+35,5%), tendance à la baisse qui se confirme sur les autres places internationales mais qui correspond peut-être un peu aussi à un ré-équilibre après quelques années de forte hausse.

Une des conséquences, déjà affichée dans les gros haras internationaux qui annoncent les tarifs de saillie de leur parc étalons, est une tendance à la baisse systématique des prix de saillies des étalons, sauf pour les quelques étalons très recherchés. ■

François GORIOUX

Plus d'info sur www.osarus.com