

Grâce à une sélection accrue des yearlings présentés, les ventes Osarus, qui se sont tenues jeudi à La Teste, ont enregistré le plus fort *top price* depuis leur création. L'un des nouveaux venus chez les vendeurs, le Haras de Grandcamp, présentait un mâle **d'Indian Rocket** (parmi ses derniers yearlings) qui a été acheté pour 46.000 € par Jean-Claude Seroul. Au total, cinq lots ont atteint ou dépassé les 30.000 €, dont deux achetés par Jean-Claude Rouget. Avec les amiables, le chiffre d'affaires dépasse tout juste le million d'euros. Le prix moyen s'établit à 10.879 €, en hausse de 20 % par rapport à l'an dernier, alors que le médian progresse de 61 %, à 23.750 €. Le seul point négatif est le pourcentage de vendus, qui chute à 67,41 %, alors qu'il approchait les 77 % l'an dernier. Ce paramètre est aussi à mettre en relation avec la sélectivité accrue du catalogue. « *Nous nous étions fixé comme principal objectif d'atteindre le million d'euros de chiffre d'affaire, a confié Guy Blasco, l'un des quatre gérants de l'agence Osarus. Cet objectif a été atteint et nous en sommes très satisfaits. La vente a été tirée vers le haut au niveau du modèle des chevaux. Notre but est d'améliorer d'année en année pour confirmer la crédibilité d'Osarus. C'était une véritable vente avec de nouveaux acheteurs. Il faut dire que ce matin, il y avait beaucoup d'animation dans les écuries pour présenter les chevaux, ce qui est toujours bon signe.* »

Présent aux ventes, Loïc Malivet, Président du Syndicat des éleveurs, nous a livré son sentiment sur la quatrième édition des ventes de yearlings de septembre Osarus. « *Dès qu'Osarus a voulu lancer les ventes, les éleveurs du Sud-Ouest et de l'Ouest ont tout de suite répondu présents. Le catalogue s'est amélioré au fil des années. Celui-ci était globalement bon et la qualité des modèles des chevaux ainsi que leur présentation étaient au rendez-vous. Cette vente prouve que les yearlings d'Osarus sont d'une qualité supérieure cette année comparée aux précédentes, et*



LE TOP PRICE,
RIVAGE DORÉ (INDIAN ROCKET)

© Christian PUBERT

qu'ils peuvent trouver acquéreur. En effet, treize yearlings ont été adjugés à plus de 20.000 €, ce qui est très encourageant. La vente de septembre étant ancrée dans le calendrier, tous ensemble nous devons continuer à l'améliorer. Cependant, ces résultats encourageants ne doivent pas masquer une réalité : le coût de production des yearlings présentés est supérieur à 11.000 €, chiffre atteint par le prix moyen du yearling. »

LES TOP LOTS

Lot	S	Origines	Prix
11	M	Indian Rocket & Ralpa, par Septième Ciel	46.000 €
Vendeur : Haras de Grandcamp (Éric Lhermite)			
Acheteur : Frédéric Rossi pour Jean-Claude Seroul			
121	F	Poliglote & Loup the Loup, par Loup Solitaire	38.000 €
Vendeur : Jedburgh Stud & Haras d'Ellon			
Acheteur : Agence Fips			
7	M	Green Tune & Princess Love, par Verglas	34.000 €
Vendeur : Élevage de Tourgeville (Antoine Lepeudry)			
Acheteur : Société d'entraînement Jean-Claude Rouget			
96	F	Soave & Gooseley Lane, par Pyramus	32.000 €
Vendeur : Haras des Faunes (Alain Chopard)			
Acheteur : Société d'entraînement Jean-Claude Rouget			
82	F	Country Reel & Final Whistle, par Rossini	30.000 €
Vendeur : Haras des Loges			
Acheteur : Sylvain Vidal			

LES GRANDS INDICATEURS

Jeudi 15 septembre 2011

	2010	2011
Présentés	111	135
Vendus (%)	86 (77,5 %)	91 (67,4 %)
C.A. (évol.)	818.500 €	1.012.000 € (+ 23,6 %)
Top price	28.000 €	48.000 €
Prix médian (évol.)	14.750 €	23.750 € (+ 61 %)
Prix moyen (évol.)	9.052 €	10.879 € (+ 20,2 %)

>> LES RÉACTIONS

Côté vendeurs

Éric Lhermite,
Haras de Grandcamp

« Je trouve ces ventes très satisfaisantes. La qualité était au rendez-vous, avec de jolis modèles. C'est très encourageant et nous reviendrons l'année prochaine. »



Alain Chopard, Haras des Faunes

« Je suis partagé. La moyenne est inférieure à mes prévisions, avec des produits issus de l'étalon tête de liste des 2ans. S'ils étaient partis à deux ou trois mille euros de plus, j'aurais été beaucoup plus satisfait. »

Mathieu Daguzan-Garros, Haras des Granges

« J'ai été très surpris par la qualité du modèle des chevaux. Globalement, nous avons réalisé une vente satisfaisante. »

Côté acheteurs

Jean-Claude Rouget

« Cette vente est particulièrement bien située dans le calendrier. Il y avait beaucoup de produits axés sur la précocité. C'est encourageant pour Osarus et le Sud-Ouest. »



Frédéric Rossi

« J'ai acheté le *top price* pour Jean-Claude Seroul. C'est un chic poulain, on était trois dessus alors je ne pensais pas l'obtenir à ce prix, mais il m'a beaucoup plu. On n'achète pas beaucoup, mais on essaye d'obtenir ce qu'il y a de mieux. »

Cédric Boutin

« J'ai trouvé qu'il y avait une belle sélection dans le modèle. Globalement, les lots étaient intéressants, ce qui montre que cette vente a sa place dans le paysage. »



Guy Petit

« La qualité des modèles est en nette amélioration, il reste désormais les pedigrees à faire évoluer. Mais il faut dire que cette vente tient la route et j'en suis un fidèle depuis son commencement. »

LE DEFI DU GALOP

6^{ème} saison...

...déjà **4** gagnants !
sur 5 saisons courues

2009/2010
ET 2010/2011 :
Coup double pour
François Rohaut
et Javier Gispert
qui remportent
2 challenges consécutifs !

Young Tiger

POUR CONTACTER **JDG**
N°1 DE L'INFO SOCIOPRO

www.jourdegalop.com

PUBLICITÉ
06 69 99 72 38

RÉDACTION
06 68 60 61 64
06 13 59 98 02

LA RÉFÉRENCE
EUROPÉENNE
EN 15 ÉTAPES...