

OSARUS : DE FLY TARTARE À LES BEAUFs...

En remportant le Prix Royal-Oak (Gr1), dimanche à Longchamp, **Les Beaufs** (Apsis) a offert une première victoire de Gr1 à l'agence Osarus. Le cheval avait été présenté en 2010 à la première édition de la vente de yearlings du Lion-d'Angers. L'occasion de revenir avec Emmanuel Viaud sur l'évolution de l'agence.



FLY TARTARE

2008, l'année de la création

En 2008, Guy Blasco, Frédérique Lingua et Nadja Govaert décident de créer une vente de yearlings dans le Sud-Ouest, à La Teste, basée sur la précocité des poulains présentés. Osarus voit le jour. Emmanuel Viaud, qui travaille alors au Centaure, est appelé pour occuper le poste d'*auktionner*. Le 12 septembre 2008, le premier yearling est vendu sous la bannière Osarus. La pouliche, adjugée 5.000 € à Thierry Larrivière, se nomme **Fly Tartare** (Green Groom). Elle est devenue l'une des bonnes juments du Sud-Est, se plaçant notamment deuxième dans le Prix Louis Gautier-Vignal (D) lors du meeting de Cagnes-sur-Mer 2010. « *On s'est rendu compte qu'il y avait un potentiel, se rappelle Emmanuel Viaud. Nous avons atteint un taux de vendus de 68 %, pour un chiffre d'affaires de 464.700 € et 68 poulains présentés. Ils venaient majoritairement des élevages du Sud-Ouest, mais quelques professionnels de l'Ouest nous avaient déjà suivis.* »

2009, une année qui commence mal...

Pour sa deuxième année d'existence, Osarus décide d'organiser une vente mixte le lendemain du Grand Prix de Pau, le 17 janvier. Le marché britannique souffre de la crise et la jeune agence prend un vrai uppercut. Sur les 106 chevaux présentés, seuls 22 sont vendus au marteau. Le C.A. s'élève seulement à 178.000 €. « *Ce jour-là, j'ai souffert à la tribune, poursuit Emmanuel Viaud. Pourtant, le catalogue recelait quelques bons chevaux, puisque **Botanique** ou **Vicbilh** en faisaient partie. Nous n'avons pas renouvelé l'expérience l'année suivante...* » Après ce début d'année compliqué, Osarus se ressaisit grâce à la vente de yearlings de La Teste, le 11 septembre. « *Les chiffres ont un peu progressé, mais pas comme je l'espérais, confie Emmanuel Viaud. Nous avons augmenté le catalogue, passant à 115 chevaux. Nous en avons vendu 69, pour un C.A. de 584.000 €. C'était propre, mais pas enthousiasmant. En revanche, des professionnels comme Jean-Claude Rouget, qui*



LES BEAUFs

a acheté Va et Darling Story cette année-là, et Con Marnane s'étaient déplacés. Gemix, l'un des meilleurs hurdlers d'Auteuil, a été vendu lors de cette édition. Il était présenté par le haras d'Ayguemorte. Le Dr Fremiot est l'un de nos plus fervents supporters... »

2010 et la création de la vente du Lion-d'Angers

Comme 2009, 2010 ne commence pas sous les meilleurs auspices pour Osarus. L'agence décide d'organiser une vente de 2ans montés à La Teste, le 10 avril. L'offre manque. Seuls 44 poulains sont présentés, et 14 trouvent acquéreurs. Le C.A. s'établit à 199.000 €. « *Je pense que vu la réussite des entraîneurs de la région dans les courses de 2ans, les gens se sont dit qu'ils allaient récupérer leurs rebuts. Le succès n'a pas été au rendez-vous et l'année suivante, la vente a été annulée, faute d'une offre suffisante.* » Le 16 septembre, on fête la troisième édition de la vente de yearlings de La Teste. Osarus a eu le temps d'acquérir une vraie crédibilité auprès des professionnels. « *Au début, je pense que notre initiative a fait sourire. Certains ont pensé qu'Osarus serait une sorte de vente de Lisieux bis. Mais les résultats des premières éditions, puis les performances de chevaux sur la piste nous ont permis de nous faire un nom, une reconnaissance. En 2010, le C.A. de la vente de La Teste a atteint les 818.000 €, avec 82 % de vendus. À partir de cette édition, nous avons acquis une vraie place dans le paysage des ventes françaises.* » Dans le but de se diversifier, Osarus imagine une vente de yearlings au Lion-d'Angers. Elle a lieu le 4 novembre. « *On m'avait prédit une vente difficile, se souvient Emmanuel Viaud. Nous proposons des pedigrees de plat mais aussi d'obstacle. Nous n'avons pas cassé la baraque, c'est certain. Sur les 92 poulains présentés, 49 ont été vendus au marteau, et 2 à l'amiable. Dans le catalogue figuraient des chevaux comme **Les Beaufs**, **Valdo Béré** ou encore **Absolutely Me...** C'était une première édition, il fallait que la vente trouve sa place.* »

>>> OSARUS :

**2011 : La Teste dépasse le million d'euros de C.A.**

En 2011, Emmanuel Viaud quitte le Centaure pour rejoindre à plein temps Osarus. L'équipe décide de lancer le 11 juin une vente de chevaux à l'entraînement à Maisons-Laffitte. Bilan presque catastrophique, avec seulement 16 chevaux vendus sur les 47 catalogués. « *Les gens n'ont pas vraiment joué le jeu. C'était assez vexant, et j'ai passé une journée compliquée... Là aussi, la vente n'a pas été renouvelée.* » La Teste prend le relais le 15 septembre. « *Nous voulions atteindre la barre symbolique du million d'euros de C.A. Nous l'avons dépassée avec les amiables, puisque le C.A. s'est élevé à 1.034.500 € avec 74 % des poulains vendus. Il y avait une bonne énergie, de l'activité, et les chevaux vendus cette année-là ont confirmé sur la piste, comme Starcraft, Guajaraz, Aldo Béré, Cassiopée... La vente de La Teste a rapidement trouvé sa place. Elle était née pour réussir et il y a eu un vrai engouement autour.* » Pour la deuxième édition du Lion-d'Angers et la première à proposer une partie élevage avec quelques AQPS, la sauce a plus de mal à prendre. « *On peut qualifier cette vente de vente de service. Il est vrai que pour la partie élevage, on récupère encore pas mal de juments refusées à Deauville. Il nous faut encore un peu de temps pour nous implanter vraiment...* »

2012, l'année de la première breeze-up sur P.S.F.

Nouvelle innovation d'Osarus en 2012 : une breeze-up sur la P.S.F. de Pornichet est organisée le 25 avril. C'est la pre-

mière du genre en France. Une première réussie, avec 71 % de vendus, pour un catalogue de 38 poulains. « *Les professionnels de l'Ouest se sont sentis vraiment concernés par cette vente, se réjouit Emmanuel Viaud. Je pense que beaucoup de personnes qui présentaient à Évry puis à Saint-Cloud ont fini par ne plus s'y retrouver, ne pouvant lutter contre les gros consignors irlandais. Certains sont venus en curieux pour la première édition, mais, convaincus par l'organisation et les résultats, je pense qu'ils y présenteront des 2ans l'an prochain. De cette vente est issue la bonne Vilna, qui avait fait le top à 30.000 €. Cela reste un très bon souvenir et j'espère que cela aurait un effet positif sur la vente du Lion, qui aura lieu les 5 et 6 novembre prochain.* » À La Teste, l'agence espère un C.A. de 1.500.000 €. Objectif dépassé avec un C.A. de 1.616.000 €, et plus de 90 % de vendus. De nouveaux visages, comme ceux de Jean-Pierre Gauvin ou Richard Venn, font leur apparition. Osarus assied sa crédibilité. « *Même si l'on peut encore nous considérer comme une mini-agence dans le paysage des ventes européennes, je pense que les gens ont compris que nous étions pérennes, que nous avons notre place et notre utilité pour l'élevage français. Par rapport à Arqana, nous jouons la carte de la proximité avec les petits et moyens éleveurs français. Et le meilleur reste à venir !* », conclut Emmanuel Viaud. En 2013, l'équipe se verra renforcée par l'arrivée à plein temps de Sylvain Bureau, ancien bon jockey, gendre de Guy Blasco, et qui aidait déjà l'agence en tant que spotter.

