

LE BILAN PAR LES CHIFFRES

Osarus clôture sa saison 2014 en générant des résultats positifs sur chacune de ses ventes. Le chiffre d'affaires global passe de 4.683.000 euros en 2013 à 5.858.750 euros, soit une progression de plus de 25 %. Sur 677 lots présentés, 508 chevaux ont changé de mains (75 %), ce qui représente 117 chevaux de plus qu'en 2013.

Vente	Clairef. Mixte	Pornichet b. up	La Teste Yearl.	Le Lion-d'A. Yearl.	Le Lion-d'A. Stores/CAE	Le Lion-d'A. Élevage	Total
Chiffre d'affaires 2014*	383.750 €	822.500 €	3.679.500 €	544.000 €	198.000 €	231.000 €	5.858.750 €
Chiffre d'affaires 2013*	-	816.500 €	2.982.500 €	520.500 €	137.000 €	226.500 €	4.683.000 €
Progression du C.A.	-	+ 0,73 %	+ 23,3 7%	+ 4,51 %	+ 44,52 %	+ 1,98 %	+ 25,10 %

*Amiables incluses

Les Top 10 acheteurs et vendeurs

Pour la troisième année consécutive, MAB Agency arrive en tête du classement des acheteurs, avec 18 lots pour un total de 454.000 euros. Il est suivi de Jean-Claude Rouget, acheteur de douze lots pour un total de 363.000 euros. Le haras de Grandcamp termine en tête de liste des vendeurs pour la deuxième année consécutive.

RANG	ACHETEUR	CHIFFRE D'AFFAIRES	NOMBRE DE LOTS ACHETÉS
1er	Mab Agency	454.000 €	18
2e	Jean-Claude Rouget	363.000 €	12
3e	Paul Nataf	330.500 €	62
4e	Con Marnane	203.000 €	16
5e	Guy Petit	177.000 €	11
6e	Frédéric Rossi	167.000 €	4
7e	Zied Romdhane	144.000 €	26
8e	Sylvain Vidal	129.000 €	4
9e	Sackville Donald Ltd	118.000 €	5
10e	Hautières Bloodstock	108.500 €	9

RANG	VENDEUR	CHIFFRE D'AFFAIRES	NOMBRE DE LOTS VENDUS
1er	Haras de Grandcamp	429.500 €	28
2e	La Motteraye Consignment	354.500 €	15
3e	Haras des Granges	322.500 €	16
4e	Haras de Saint-Arnoult	245.500 €	11
5e	Haras des Faunes	238.500 €	20
6e	Jedburgh Stud et Haras d'Ellon	214.500 €	11
7e	Haras de l'Hôtellerie	200.000 €	9
8e	Écurie Prévost-Baratte	199.000 €	11
9e	Haras de la Reboursière et de Montaigu	169.000 €	8
10e	Élevage marquise de Moratalla	166.000 €	13

Vente mixte à Clairefontaine, une première en Normandie pour Osarus

La première vente organisée en Normandie par Osarus s'est tenue dans le grand hall de l'hippodrome de Clairefontaine, la veille de la "Route des étalons". La vente a permis à 67 lots de changer de mains pour un chiffre d'affaires de 383.500 euros. Le *top price* a été atteint par une jument présentée par le haras du Hoguenet, **Sister Palma** (Kahyasi), présentée pleine de Poliglote, adjugée 45.000 euros à l'Écurie Cerdeval.

Breeze up de Pornichet, un *top price* à 75.000 €

La troisième breeze up organisée sur l'hippodrome de Pornichet a enregistré des indicateurs comparables à ceux de 2013, avec un chiffre d'affaires de 822.500 euros →



La fille de Mastercraftsman et Infinitely →

→ soit + 0,73 % malgré une diminution du nombre de poulains présentés de 8,8 %. Le prix moyen est de 16.255 euros.

Grâce à la progression de la qualité du catalogue, cette vente a passé un cap avec un top price à 75.000 euros contre 45.000 euros l'an dernier. Le taux de vendus atteint 76,4 %. Le concept de proposer des produits français, présentés par des préparateurs français, fait son chemin.

Le *top price*, présenté par Séverine Quéré, a été adjugé 75.000 euros à Alain Couétil : il s'agit d'une fille de **Mastercraftsman** et **Ininitely** (Fantastic Light) qui, c'est amusant, avait été achetée 30.000 euros par Guy Petit en septembre 2013 à La Teste-de-Buch.

Voici un *pinhooking* réussi, interne à Osarus !

Un mâle de **Sunday Break** et Monatora, élevé par Alain Régnier et présenté par le haras du Chêne, a été adjugé 70.000 euros à Jean-Claude Rouget. Nommé Masterblaster, il s'est imposé très facilement, le 4 novembre dernier, dans le Prix Philippe du Vivier à Bordeaux le Bouscat.

Vente de yearlings de La Teste, un *top price* à 130.000 €

Avec un top price à 130.000 euros, la vente de yearlings de La Teste-de-Buch a également passé un cap. La fille de Le Havre est en effet devenue la première yearling à dépasser

« Le travail de prospection réalisé par l'équipe, avec l'appui de Tattersalls, a permis d'attirer de nouveaux acheteurs. »

la barre symbolique des 100.000 euros chez Osarus, preuve que les acheteurs présents à La Teste-de-Buch sont prêts à investir dans des produits de qualité. Présentée par la Motteraye Consignment, elle a été adjugée à Marc-Antoine

Berghgracht pour le compte de Tony Forde.

Avec 30 % de yearlings en plus par rapport à l'édition 2013, le chiffre d'affaires est passé de 2.982.500 à 3.679.500 euros (+ 23,37 %). L'augmentation de l'offre a eu un léger impact sur le prix moyen qui s'est établi à 17.646 euros, en baisse de 4,29 % par rapport à 2013.

Le trio des top-acheteurs est similaire à 2013 avec en tête

MAB Agency (13 lots pour un total de 399.000 euros), suivi de Jean-Claude Rouget (9 lots pour 232.000 euros) et Con Marnane (10 lots pour un total de 171.000 euros).

Pour la deuxième année consécutive à La Teste-de-Buch, le haras de Grandcamp est en tête du classement des vendeurs avec 19 lots vendus pour un total de 373.000 euros, suivi de la Motteraye Consignment (12 lots pour 308.000 euros) et du Haras des Granges (13 lots pour 295.000 euros).



© R. Berra

Le Lion-d'Angers, un chiffre d'affaires s'approchant du million d'euros

La vente du Lion-d'Angers a rempli sa fonction, avec un taux de vendus global de 71,24 % et un chiffre d'affaires passant de 884.000 euros en 2013 à 973.000 euros.

La session de yearlings, dont l'offre était réduite d'une quarantaine de lots, montre un chiffre d'affaires en hausse passant de 520.500 euros en 2013 à 544.000 euros cette année, soit une progression de 4,51 %. La moyenne et le taux de vendus sont également en hausse, passant respectivement de 5.607 euros en 2013 à 6.464 euros, et de 61,3 % à 75,2 %.

Le *top price* a été atteint par un poulain par **Dream Ahead** et **Lady Raj**, présenté par le haras de l'Hôtellerie, adjugé 32.000 euros à The Channel Consignment.

La vente de *stores* a été marquée par trois lots ayant dépassé les 30.000 euros. Comme l'an dernier sur ce marché, Guy Petit s'est montré le plus actif. Il a acquis le lot 167 pour 32.000 euros. Cet AQPS de 2ans est le frère d'**Activial**, lauréat de l'Adonis Juvenile Hurdle (Gr2). Il était présenté par le haras de Pelmer.

Les chiffres de la vente d'élevage sont en légère hausse avec un taux de vendus qui s'élève à 75 %. Avec 19 lots, Paul Nataf est top-acheteur. Le *top price* est revenu au lot 245, une fille de **Ballingarry** pleine de **Saint des Saints**, présentée par le haras des Coudraies, adjugée 16.000 euros à Guy Petit.



Jean-Claude Rouget



Paul Nataf

© C. Pubert

EMMANUEL VIAUD « LES CHIFFRES DE L'ANNÉE SONT UNE SATISFACTION POUR L'ÉQUIPE D'OSARUS »

« Les chiffres de l'année sont une satisfaction pour l'équipe d'Osarus et nous tenons à remercier tous les vendeurs et acheteurs qui nous font confiance. Les *top prices* de chaque vente sont en hausse, ce qui démontre notre capacité à proposer des produits de qualité à nos clients, français et étrangers. Les performances des chevaux issus de nos ventes ont également été très satisfaisantes, avec parmi les bons éléments

« Notre objectif est toujours de proposer une alternative pour les éleveurs français. L'agence Osarus fait définitivement partie du paysage de l'élevage français, alors que nous n'avons même pas dix ans d'existence. »

Flamboyant, Kenzadargent, Evasive's First et le premier yearling issu de la vente de La Teste-de-Buch à devenir étalon, le champion Gémix. Le travail de prospection réalisé par l'équipe, avec l'appui de Tattersalls, a permis d'attirer de nouveaux acheteurs.

L'effort s'est porté sur des pays proches où le réseau de Tattersalls nous permet de tisser notre

toile. Nous voulons accroître le nombre d'étrangers présents aux ventes Osarus. C'est un travail qui se fait sur le long terme, c'est encore ce qui s'est confirmé lors d'une réunion la semaine dernière à Newmarket. Les ventes Osarus partent de loin, et nous essayons d'améliorer en permanence l'accueil des vendeurs et des acheteurs.

De même à l'avenir nous allons essayer de donner plus rapidement une réponse aux potentiels vendeurs suite aux tournées de sélection. Notre objectif est toujours de proposer une alternative pour les éleveurs français. L'agence Osarus fait définitivement partie du paysage de l'élevage français, alors que nous n'avons même pas dix ans d'existence. C'est la demande des acheteurs et des vendeurs qui nous a permis de pérenniser nos ventes. Cette année nous

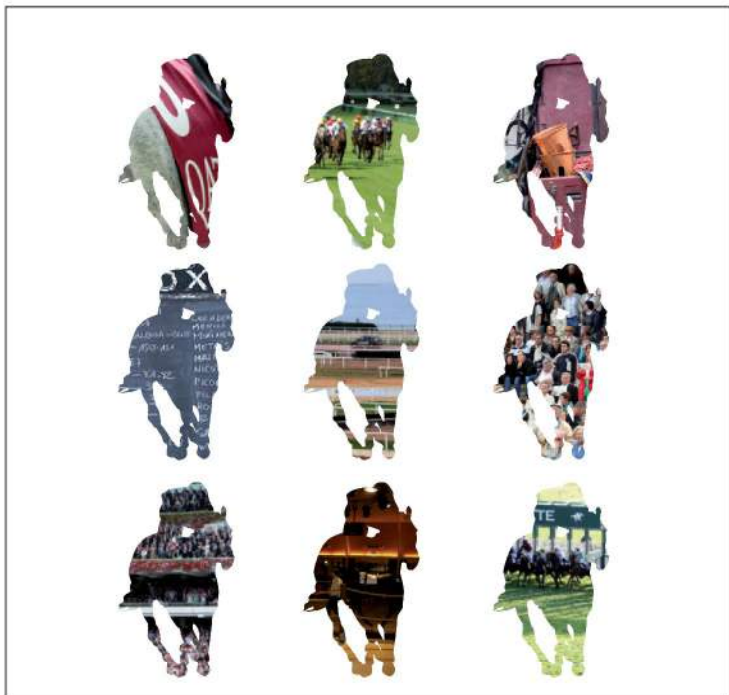


avons vu près de mille yearlings, et ce fut l'occasion d'expliquer aux éleveurs pourquoi nous pouvons prendre certains et pas d'autres. En ce sens, nous les aidons à améliorer leur production. C'est profitable pour notre avenir car sans bons chevaux, pas de bonnes ventes.

L'arrivée de nouveaux acheteurs est une autre grande satisfaction. Pour chaque catégorie de prix, nous sommes en mesure d'avoir des clients. Notre marque de fabrique reste le rapport qualité/prix, et les acheteurs y sont sensibles. C'est une constante qui accompagne l'amélioration de la qualité des catalogues, car un vrai cap a été franchi depuis deux ans sur ce point.

La vente de La Teste est notre vitrine, et petit à petit la sélection s'intensifie. Nous avons investi dans des boxes sur ce site. C'est l'une des raisons, avec l'accueil formidable de Jean-Marie Plassan et son équipe, qui nous a poussés à déplacer la vente de breeze up.

Cette dernière revient sur son site de 2010. Pour beaucoup de nos clients, La Teste-de-Buch et les ventes Osarus sont intimement associés. C'est un lieu où ils aiment aller, car en parallèle de leur déplacement, la région propose un agrément remarquable. »



SPILLERS présente **LA PHRASE DU JOUR**



Elevage, Courses :
votre solution nutrition

www.spillers-feeds.com

Tél. 02 99 42 84 00
spillers@spillers-feeds.com

« Nous ne pouvons, nous, entraîneurs-propriétaires, acheter, élever ou prendre en location que selon nos moyens. Il nous faut donc accepter la règle du jeu qui suppose de gagner ou perdre. Ainsi nous devons faire preuve de rigueur dans la gestion de notre entreprise et ne pas gonfler notre effectif personnel de chevaux. »

Caroline de La Soudière-Niault, entraîneur