

## Osarus, la petite agence

Arqana n'est plus la seule agence de vente, au galop, en France. Depuis un peu plus de trois ans, Osarus est dans le jeu, où elle est en train, progressivement, de se faire une place, en premier lieu grâce à son rendez-vous, désormais incontournable, de La Teste, à la mi-septembre. Et sans doute n'est-ce là qu'un début...

Osarus a vu le jour en 2008. De la volonté de proposer une autre voie que celle d'Arqana, une autre philosophie, aussi, plus proche de l'élevage français à proprement parler. Animée par quatre actionnaires associés - l'ex-jockey et entraîneur lyonnais Guy Blasco, Nadja Govaert, Frédérique Lingua et Emmanuel Viaud, ces deux-là anciens de l'Agence Française, à Deauville-, la nouvelle agence, soutenue par les associations d'éleveurs et de propriétaires, n'a pas tardé à trouver sa voie en jouant la carte des yearlings d'origine française et en accueillant ceux qui n'étaient pas retenus par Arqana. Les résultats sont montés en puissance au fil des ans, le bilan de l'exercice 2011 étant le meilleur depuis la création de l'agence. Emmanuel Viaud, qui joue également le rôle "d'auctioneer", à la tribune, confirme : "Notre chiffre d'affaires est en augmentation de 20 % par rapport à celui de 2010. Je pense que nous avons passé un cap en 2011, en particulier grâce à notre vente de La Teste, qui a généré plus d'un million d'euros, avec un "top" à 46.000 euros, une moyenne à 11.000 euros et un pourcentage de vendus de l'ordre de 75 %. Avec cette vente, Osarus a prouvé qu'elle était capable d'organiser des ventes aux enchères de façon professionnelle. Votre consultant, Jean-Claude Rouget, n'avait-il pas titré, à l'époque, dans vos colonnes : "Osarus : pari réussi" ? Le professionnel palois a d'ailleurs acheté six yearlings à la vacation de La Teste, en 2011, laquelle a vu, en outre, la première incursion d'un propriétaire de l'envergure de Jean-Claude Seroul, acquéreur du "top-price", par l'en-

treprise de son entraîneur, Frédéric Rossi. Dans le même temps, nos ventes donnaient leur premier gagnant de groupe en Vizir Béré, lauréat du Prix des Chênes, à Longchamp, et qui se pose en chef de file de nombreux autres vainqueurs, le plus souvent à 2 ans, y compris de listed, tels Blue Soave et Darling Story, voire des placés de groupe, telle Louve Rouge."

### > Une première "Breeze Up" sur le sable, à Pornichet, au printemps

En 2012, trois rendez-vous sont à inscrire sur les tablettes des clients d'Osarus. Celui de La Teste est, bien sûr, reconduit, à la date du 13 septembre, dans la même perspective d'y réunir des yearlings au profil précoce, sur les origines et sur le modèle. La sélection y sera probablement accrue, mais on n'en continuera pas moins de cultiver l'idée selon laquelle Osarus se doit d'être là pour les éleveurs ne trouvant pas leur place à Deauville. Entre 120 et 130 yearlings sont ainsi attendus sur l'hippodrome du Béquet, à la fin de l'été. Osarus voudrait s'implanter dans l'Ouest, comme elle a réussi à le faire dans le Sud-Ouest. Aussi renouvelle-t-elle ses ventes du Lion-d'Angers, vouées aux yearlings et aux chevaux d'élevage - poulinières, pouliches sortant de l'entraînement, foals-, aux dates des 5 et 6 novembre cette année. En 2011, les résultats enregistrés là-bas ont été quelque peu décevants. Les animateurs d'Osarus ne s'en cachent pas et escomptent faire mieux cette fois, soulignant le grand nombre d'hippodromes et de centres d'entraînement prenant place dans la région,



Emmanuel Viaud (à droite).  
Photo : Scoop Dyga

avec, en regard, un important tissu de propriétaires et d'éleveurs, de plat et d'obstacle. Dès lors, pourquoi ne pas y croire ? Dans le même esprit, Osarus est, ce printemps, à l'origine d'une première, proposant, le 25 avril, à Pornichet-La Baule, toujours dans l'Ouest, une vente de 2 ans présentés montés, dite "Breeze Up", sur une piste en sable fibré, de création toute récente qui plus est. "Ce sera une première sur le sable, en effet, commente Emmanuel Viaud. Nous tablons, si tout va bien, sur une cinquantaine de 2 ans, l'idée étant de les amener avec une certaine marge de progression sur l'événement, bien préparés, certes, capables de "faire un bon bout" mais sans qu'ils aient la tête "dévissée". Nous voudrions que de cette vacation surgissent des gagnants, pour les petits et moyens propriétaires, à la faveur d'un investissement allant de 10.000 à 30.000 euros, raisonnable, donc, en conformité avec ce que nous attendons de nos ventes. À terme, ce sont les vainqueurs qu'elle fournit qui crédibilisent une vente et lui permettent d'exister en tant que telle."

### ■ PIERRE CHAMPION

Avec l'accord de la Société des Courses de Vichy et dans le cadre du développement de son activité en 2012, Osarus organisera une vente de chevaux à l'entraînement, sur l'hippodrome des bords de l'Allier, à l'issue de la réunion de courses du dimanche 15 juillet, jour du lancement de la "Grande Semaine".