



EDITORIAL

25 ans de bons et loyaux services

Bienvenue aux 25^{èmes} Ventes Elite organisées par l'Agence Fences !

C'est par cette phrase qu'André-Jacques Legoupil devrait ouvrir la soirée qui marquera l'entrée de notre Agence dans l'année de son quart de siècle ! Nous étions loin d'imaginer, le 9 Septembre 1989, lorsque BABY LOVE FONTAINE donnait le coup d'envoi de la 1^{ère} vente Fences, jusqu'où cette aventure allait nous conduire.

Si nous sommes, après tout ce temps, les leaders français dans notre domaine et si nous sommes la seule Agence en Europe à agir à la fois pour le compte des éleveurs et sans parti pris de stud-book, c'est que nous avons toujours cherché à mettre loyalement nos compétences au service des vendeurs et des acheteurs !

Nous avons eu la chance, dès le départ, de bien vendre quelques produits spectaculaires mais aussi de mettre sur le marché de futurs champions dont les prix d'achat parurent à posteriori dérisoires... Grâce à BARBARIAN, CAUCALIS, CIRKA DE BLONDEL, FETICHE DU PAS, FIRST DE LAUNAY, ITOT DU CHÂTEAU, JALIS DE RIVERLAND, JOVIS DE RAVEL, KRAQUE BOOM, L'ARC DE TRIOMPHE, MYRTILLE PAULOIS et tant d'autres, nous avons su cultiver cette chance et faire de Bois-le-Roi une place de marché où acheteurs et vendeurs peuvent faire de bonnes affaires. Où le rêve et le réalisme cohabitent depuis 25 ans !

Le contexte économique difficile et la hausse de la TVA ont alimenté notre réflexion hivernale et nous avons pris des **dispositions importantes à propos du calendrier et de la mise en place d'activités nouvelles !**

- La Vente Elite conservera son format sur 4 soirées pendant la Grande Semaine et sera clôturée par une vente de service le Dimanche 8 Septembre au soir.

- Le Marché Fences, avec ses 300 lots, est annulé en 2013 et remplacé par une «Vente de Sélection», moins volumineuse, qui regroupera 150 poulains de 6 mois à 3 ans ainsi que quelques performers de 4 et 5 ans. Cette deuxième vente aura lieu le week-end suivant la Vente Elite, c'est-à-dire du 13 au 15 Septembre, dans les mêmes infrastructures.

Cela signifie concrètement pour les vendeurs que tous les recrutements se feront lors des tournées de sélection en Mai-Juin et uniquement lors de ces tournées ! Ils doivent donc préparer leurs produits pour cette date et les présenter lors d'une des 22 réunions programmées au printemps (cf dernière page).

La deuxième grande innovation consiste à mettre en place un **service d'aide à la vente de performers de 4 à 7 ans** pendant la trêve de l'automne-hiver. Les chevaux seront recrutés de Septembre à Décembre pour le CSO, le concours complet et le dressage. Les critères seront l'aptitude et le rapport qualité/prix aussi bien pour les amateurs que pour le très haut niveau. Ils bénéficieront d'un ensemble de services (garantie vétérinaire, assurances, crédit...) et seront proposés à la vente amiable sur notre site Internet d'Octobre 2013 à Mars 2014 !

Une animation hivernale (type concours d'entraînement) sera organisée sur plusieurs sites pour rassembler et mettre en valeur ce groupe de performers. Un événement final les réunira et ils seront alors proposés aux enchères.

Cette politique de développement ambitieuse nous conduit à accueillir de nouveaux actionnaires, à conclure des partenariats et à renforcer notre équipe de permanents de manière à organiser ces événements avec le sérieux et le souci d'efficacité qui sont les nôtres depuis 25 ans !

Avec un budget de promotion renforcé, nous allons mieux faire connaître dans le monde la marque «Fences» et ses activités et cela contribuera au rayonnement international de toute la filière française.

Les éleveurs et les propriétaires de jeunes chevaux détiennent une des deux clés de notre réussite : la confiance qu'ils nous accordent ! A nous de faire le nécessaire pour continuer de la mériter.

L'Equipe Fences



Vente Elite internationale

Bois-le-Roi
du Mardi 3
au Dimanche 8 Septembre

- 25 à 35 foals et poulinières,
- 80 à 90 poulains et pouliches de 3 ans
- Une vente de service le Dimanche soir

Vente de Sélection

Bois-le-Roi
du Vendredi 13
au Dimanche 15 Septembre

- 15 à 25 foals issus de jeunes étalons
- 120 à 130 poulains et pouliches de 2 et 3 ans
- 20 à 30 performers de 4 et 5 ans recrutés sur les CIR et lors de la Grande Semaine

PROPOSER UN CHEVAL À LA VENTE

Que ce soit pour la vente Elite ou la vente de Sélection qui remplace le Marché Fences, **le recrutement se fera exclusivement à l'occasion des tournées de printemps** (cf carte p 6). Tous les chevaux candidats doivent donc être préparés dès maintenant et présentés lors de ces rassemblements ! Vous pouvez vous présenter sans formalité à l'une des réunions de sélection, mais vous pouvez également, pour gagner du temps à l'arrivée, annoncer votre venue par le biais du site Internet www.fences.fr ou en téléphonant au secrétariat au 02 31 90 93 24. Cette démarche peut vous permettre, entre autres, de préciser votre tranche horaire de passage. A l'issue des concours étalons, l'ANSF nous autorise à utiliser ses infrastructures pour examiner d'autres candidatures (mâles, hongres et femelles).

Pour permettre de compléter sur place leurs dossiers de candidature, les vendeurs doivent impérativement venir avec :

- le livret signalétique des chevaux proposés (copie du pedigree)
- leur n° de TVA s'ils sont assujettis
- un chéquier pour régler la visite vétérinaire (voir ci-après) et l'engagement :
480 € HT pour la Vente Elite (574,08 € TTC)
et 380 € HT pour la Vente de Sélection (454,48 € TTC)

Les Brèves...



VENTE DE SERVICE

Comme tous les ans, la soirée du Dimanche sera réservée à des Ventes de Service, en principe dans le cadre d'une cessation ou d'une grosse réduction d'activité d'élevages connus. Les candidats intéressés peuvent se manifester auprès des associés ou du secrétariat des ventes.

UNE MEDIATISATION IMPORTANTE

Plus de 30 000 spectateurs en direct sur Internet et Equidia lors des ventes 2012 et des prises d'enchères téléphoniques de la part de certains de ces spectateurs nous ont convaincus de renouveler l'opération en 2013.

Le site Fences TV retransmettra en direct les 5 soirées de la vente Elite et la chaîne Equidialife celles du Vendredi et du Samedi.

Les Ventes de Sélection seront filmées et, comme l'an passé, les chevaux qui auront été rachetés seront proposés à l'amiable sur notre site Internet pendant les 30 jours suivant la vacation.

Aussi bien pour les convives et spectateurs présents sur place que pour les téléspectateurs, nous souhaitons faire de cette 25^{ème} édition de la Vente Elite un événement à la hauteur des attentes des uns et des autres.



Les ventes de performers



Le marché des performers de 4 à 7 ans représente 5 fois en nombre et 8 à 10 fois en volume celui des trois ans. Pour autant, il ne fait l'objet d'aucune structuration et l'offre de services pour les acheteurs et les vendeurs est très restreinte.

Quelques 4 et 5 ans sélectionnés lors des CIR et de la finale du Grand Parquet seront proposés lors de la vente de Sélection du 13 au 15 Septembre, mais nous sommes conscients des limites engendrées par l'impossibilité de les faire essayer plusieurs fois dans le même week-end. C'est pourquoi nous avons décidé de lancer une opération qui s'étendra de Octobre 2013 à Mars 2014 baptisée : «Vente de Performers».

Elle se déroulera en trois phases :

PHASE 1 : LA SELECTION

Réalisée par les associés et de nouveaux partenaires, entre mi-Septembre et fin Novembre, elle permettra de réunir entre 150 et 200 chevaux âgés de 4 à 7 ans en 2014, visibles sous la selle et destinés au CSO, au concours complet ou au dressage.

Ces sélections se feront sur les terrains de concours ou bien lors des rassemblements dont les dates seront publiées cet été, ainsi que lors de regroupements dans des écuries de cavaliers ou de marchands.

Les chevaux retenus devront avoir des prédispositions évidentes à leur future carrière, que ce soit au niveau amateur ou pour les professionnels les plus exigeants. Ils seront également sélectionnés sur leur rapport qualité/prix. Ils devront en outre satisfaire à des exigences vétérinaires pour bénéficier de la garantie exclusive de conformité que nous mettons en place à cette occasion.

PHASE 2 : L'AIDE À LA VENTE

A partir de mi-octobre et au fur et à mesure des sélections, les chevaux retenus seront mis en ligne sur notre site Internet. Le dossier comprendra leur pedigree et leur palmarès, illustrés de photos et de vidéos, ainsi que les coordonnées des propriétaires et du lieu où ils sont visibles. Le prix demandé sera affiché et il inclura une éventuelle commission pour un courtier ou un conseiller technique. Les chevaux pourront être essayés et vendus à l'amiable à tout moment entre leur mise en ligne et l'évènement final. Tous les chevaux vendus pendant cette période bénéficieront d'un bouquet d'avantages :

- Garantie de conformité, assurance
- Possibilité de crédit
- Participation à des challenges en 2014
- Offres spéciales de nos partenaires

... la liste de ces avantages n'est pas close !

Des rassemblements seront organisés à partir de fin janvier, sous forme de concours d'entraînement, pour permettre aux acheteurs de profiter d'une offre regroupée et de pouvoir comparer. Des tournées privées pourront également être mises en places à l'attention de marchands ou de visiteurs étrangers disposant d'un temps limité !

PHASE 3 : L'EVENEMENT FINAL

A l'issue de la phase d'aide à la vente amiable, tous les chevaux encore disponibles seront proposés aux enchères lors d'un rassemblement final dans un lieu qui reste à déterminer. En choisissant un groupe de chevaux répondant à nos critères de sélection, proposés à des prix qui pourront aller de moins de 10.000 à plus de 100.000 € et en organisant leur promotion et leur mise en marché sur une période assez longue, nous voulons mettre en place un nouveau programme d'aide à la commercialisation. Il sera à l'usage des particuliers et des professionnels. Pour être performant, ce programme sera exigeant dans la phase de sélection, respectueux des intérêts de chacun, avantageux pour tous dans la phase de promotion et de vente amiable et convivial dans la phase ultime de rassemblement et de ventes aux enchères.



La qualité du dossier vétérinaire, la fiabilité de son contenu et la facilité avec laquelle il est consultable par les acheteurs sont des conditions déterminantes du succès des ventes et du « service après-vente ». Nous avons décidé de faire preuve d'encore plus d'efficacité dans ce service en révisant nos exigences à la hausse !

La visite vétérinaire pour les deux ventes Elite et Sélection doivent impérativement être réalisées par le service vétérinaire des ventes, présent sur place lors des sélections.

Le coût de cet examen est de 380 € TTC. Il comprend les 12 radiographies suivantes :

- Doigts antérieurs (face et profil)
- Boulets antérieurs et postérieurs (profil)
- Jarrets (profil)
- Grassets (profil)

Pour les vendeurs disposant de ces radios, effectuées après le 1er Mars 2013, la visite consistera en un examen clinique et une relecture des radios et son coût sera ramené à 200 € TTC.

Pour permettre une utilisation standardisée des radios et notamment leur mise à disposition facile pour les acheteurs et leurs vétérinaires, il ne sera pas possible d'accepter les dossiers réalisés avec tous types de logiciels **mais uniquement au format JPEG ou les clichés imprimés sur des films.**

Concrètement, si le vendeur a choisi de faire réaliser ses radios à l'avance par son vétérinaire et qu'il veut que ces radios soient prises en compte, il doit impérativement demander à son vétérinaire de les imprimer ou, de préférence, les envoyer à l'avance par mail à l'adresse **vetofences@gmail.com** en indiquant bien le nom de son cheval. Si aucune de ces solutions n'est possible, un CD pourra être accepté, mais uniquement avec des fichiers au format JPEG.

Aucune dérogation à ce mode opératoire ne sera possible.

Les dossiers radios de la Vente Elite seront relus par le CIRALE et ceux de la vente de Sélection par le Dr Battail. Les uns et les autres seront à la disposition des vétérinaires conseils des acheteurs, de même que les comptes rendus d'exams cliniques.

La constitution rigoureuse de ces dossiers est un élément déterminant pour conserver la confiance des acheteurs et pour le bon fonctionnement de la garantie Fences. Le strict respect du protocole ci-dessus est donc indispensable !



QUELQUES CONSEILS POUR UNE PRESENTATION REUSSIE

Les tournées de sélections sont également l'occasion de réaliser la vidéo support de la promotion des ventes. L'impression que donne chaque cheval dans cette vidéo est importante pour la suite de son « parcours commercial » jusqu'au soir des ventes et il est important pour l'éleveur de mettre toutes les chances de son côté. La condition physique et l'apparence (pansage, toilette...) ne sont pas à négliger !

Les chevaux qui seront proposés aux ventes doivent déjà être au travail pour arriver progressivement en bonne forme aux sélections et dans une condition optimale au moment des ventes, qu'il s'agisse de la vente Elite ou de la vente de Sélection du week-end suivant.

La visite vétérinaire a lieu immédiatement après la sélection. Evitez d'amener un cheval avec une ferrure trop ancienne, mais évitez également de le faire referrer quelques jours avant, car il faudra lui « retirer ses chaussures » pour prendre les radios.

Parmi les obligations du vendeur figure le fait de présenter un cheval débouurré ! Nous avons eu quelques mauvaises surprises en 2012 à ce titre et il sera indispensable en 2013 de pouvoir prouver que tous les chevaux sélectionnés sont bien sous la selle. En conséquence, sauf pour ceux qui auront été retenus lors des concours étalons, une vidéo montée devra être envoyée avant la vente, elle sera éventuellement mise en ligne sur Internet.

Nos partenaires

CHEVAL LIBERTÉ

Fidèle partenaire des ventes Fences, Cheval Liberté, fabricant de vans tractés et spécialiste de la construction d'écuries offrira une écurie «Starban». Le propriétaire du meilleur 4 ans Fences par les gains sur la saison de concours 2013 pourra alors héberger ses chevaux dans d'excellentes conditions de confort et de sécurité. Pendant les ventes, Cheval Liberté, leader de la location de boxes en France hébergera, sous chapiteaux, l'ensemble des chevaux Fences 2013.

www.cheval-liberte.com

CWD SELLIER

Notre partenaire est à la pointe des nouvelles technologies en matière de fabrication de selles mais également de tous les autres équipements en cuir pour le cheval. CWD est présent à Fences et ils offriront une selle à un cavalier de jeunes chevaux Fences particulièrement en vue en 2013.

www.cwdsellier.com

GRAS SAVOYE HIPCOVER

Ce partenaire historique, toujours présent lors de nos ventes, propose à nos clients des solutions adaptées à leur besoins et complémentaires aux assurances déjà incluses dans les frais d'achat.

<http://devisenligne.hipcover.com>

Le groupe **EVIALIS** (Royal Horse), spécialiste international de la nutrition santé animale, livrera ses 10 tonnes annuelles d'aliment pour nourrir les chevaux des ventes en Septembre à Bois le Roi.

www.evialis.com

EQUI-SERVICES

Depuis de nombreuses années, l'équipe de Nathalie et Olivier Bossard transporte des chevaux dans le monde entier. Ils sont nos partenaires officiels pendant les ventes et sont à votre disposition pour organiser le départ et la livraison de vos chevaux.

www.equiservices.fr

EQUIMEDIA

La société éditrice du Guide ASEP des Etalons de Sport réalise également les publications Fences. L'équipe est à votre disposition toute l'année pour réaliser vos catalogues et brochures publicitaires et assurer leur diffusion sur papier et par internet.

www.agence-equimedia.com

L'EPERON, **GRAND PRIX MAGAZINE** et **LE CHEVAL** sont également nos partenaires fidèles, présents lors des ventes et pour vous informer dans leurs publications mais également en temps réel sur cavadeos.com, cavadeos.tv, grandprix-replay.com et journal-lecheval.com

Pour la 3^{ème} année consécutive c'est l'équipe de **COISY-TRAITEUR** qui assurera les dîners des soirées de la vente Elite.

www.coisy.net

DE NOUVEUX ASSOCIÉS...

Bernard DEMETS et Jean FOURCART sont venus grossir les rangs de l'équipe Fences il y a 8 ans ; ils font désormais presque figure d'anciens aux côtés des 6 fondateurs.

Notre ambition de mettre en place de nouvelles actions et la nécessité d'être toujours bien en phase avec la réalité du marché nous pousse à ouvrir notre Agence à de nouveaux associés. En tête de liste de cette nouvelle génération figure Benjamin GHELFI qui vient de reprendre une partie des parts de Bernard LE COURTOIS. Installé en Normandie, dans «le triangle d'or» de Deauville, il gère une écurie de CSO dans laquelle le commerce prend une part grandissante. Il sera vraisemblablement suivi par d'autres cavaliers et commerçants de la même génération.



...ET UN NOUVEAU COLLABORATEUR

Après 6 ans à l'ANSE, en particulier en charge de l'organisation des événements, Brice ELVEZI rejoint l'équipe d'Arnaud EVAIN en qualité de directeur adjoint. A ce titre il sera entre autres chargé pour Fences de la mise en œuvre du programme de vente des performers.



LES ASSOCIÉS FENCES SUR TOUS LES TERRAINS

La période hivernale invite au voyage et les associés Fences se dispersent un peu partout dans le monde, à la rencontre des utilisateurs.

Eric NEGRE et Bernard DEMETS en Floride, Marcel ROZIER au Maroc et en Espagne, Arnaud EVAIN en Chine et en Turquie, Jean FOURCART en Allemagne et en Californie... la planète équestre continue d'entendre parler de nos ventes !



FENCES NEWS N° 127 - Mars 2013

La Cour Bonnet - 14700 Falaise

Tél. 02 31 90 93 24 - Fax. 02 31 40 12 26

www.fences.fr - E-mail : contact@fences.fr

Directeur de la publication : Arnaud Evain

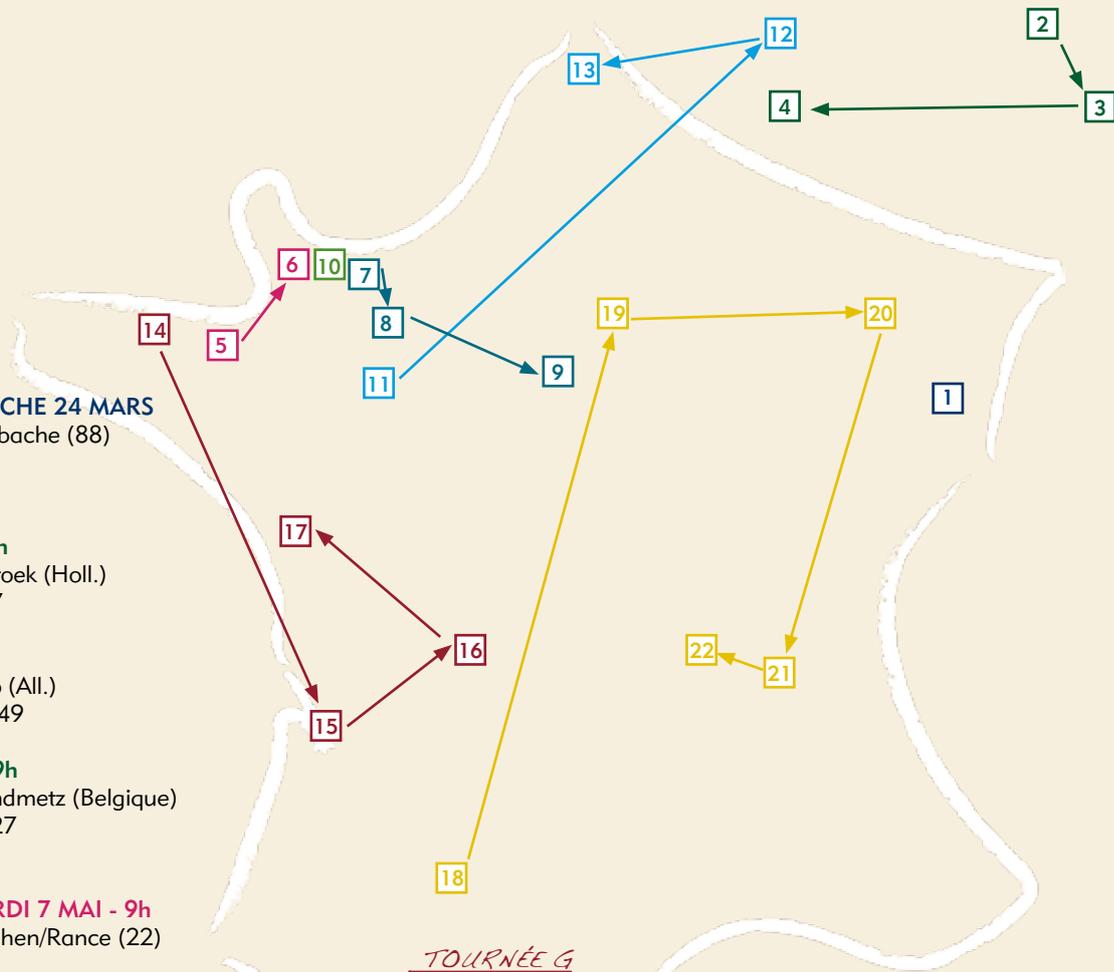
Rédaction : Arnaud Evain

Photos : Coll. privée, PSV Morel, Sébastien Amaury, Wan Vidéo, Fotolia.

Tous les textes de FENCES - News sont libres de droit et peuvent être reproduits partiellement ou dans leur totalité.

Réalisation : EQUIMEDIA - Tél. 02 31 90 42 82





TOURNÉE A

- 1 SAMEDI 23 & DIMANCHE 24 MARS**
Elevage des Blés - Hurbache (88)
Tél. 06 07 09 45 19

TOURNÉE B

- 2 LUNDI 29 AVRIL - 15h**
Stal de Bussel - Loosbroek (Holl.)
Tél. +31 653 696 717
- 3 MARDI 30 AVRIL - 9h**
Stal Böckman - Lastrup (All.)
Tél. +49 172 242 84 49
- 4 MERCREDI 1^{er} MAI - 9h**
chez Mr Vervliet - Grandmetz (Belgique)
Tél. + 32 496 23 93 27

TOURNÉE C

- 5 LUNDI 6 - 16h & MARDI 7 MAI - 9h**
B. Souloumiac - Pleudihen/Rance (22)
Tél. 06 07 74 93 02
- 6 MERCREDI 8 MAI - 9h**
Haras des Forêts - Couvains (50)
Tél. 06 83 88 14 86

TOURNÉE D

- 7 MARDI 14 MAI - 9 h**
Pôle Hippique de Deauville (14)
Tél. 02 31 14 04 04
- 8 MARDI 14 MAI - 14h**
Haras de Menil Jean - Putanges (61)
Tél. 06 72 15 30 97 / 02 33 67 14 24
- 9 MERCREDI 15 MAI**
Yves Lemaire - Tivernon (45)
Tél. 02 38 39 41 41

TOURNÉE E

- 10 MERCREDI 22 & JEUDI 23 MAI - 9h**
CPE à St-Lô (50)
à l'occasion du Concours ANSF
Tél. 02 31 90 93 24

TOURNÉE F

- 11 MARDI 28 MAI - 9h**
Haras des Bouleries - Le Mans (72)
à l'occasion du Concours ANSF
- 12 MERCREDI 29 MAI - 9h**
Moerzeke (Belgique) - M. Claessens
Tél. +32 497 443 592
- 13 JEUDI 30 & VENDREDI 31 MAI - 9h**
Verquigneul (62)
à l'occasion du Concours ANSF

TOURNÉE G

- 14 MARDI 4 JUIN - 9h**
HN de Lamballe (22)
à l'occasion du Concours ANSF
- 15 MERCREDI 5 JUIN - 9 h**
Ph. Couperie - Bacon (33)
Tél. 05 56 77 10 20
- 16 MERCREDI 5 JUIN - 14h**
Elevage de Riverland - Alloue (16)
Tél. 06 08 67 59 52
- 17 JEUDI 6 & VENDREDI 7 JUIN - 9h**
HN de La Roche/Yon (85)
à l'occasion du Concours ANSF

TOURNÉE H

- 18 DIMANCHE 9 JUIN - 9h**
St-Etienne de Tulmont (82)
à l'occasion du Concours ANSF
- 19 LUNDI 10 JUIN - 9h**
Ecuries du Grand Veneur - Barbizon (77)
Tél. 01 60 66 40 41
- 20 MARDI 11 JUIN - 9h**
HN de Rosières aux Salines (54)
à l'occasion du Concours ANSF
- 21 MERCREDI 12 JUIN - 9h**
H. Bourdy - Marlieux (01)
Tél. 04 74 42 81 03
- 22 JEUDI 13 & VENDREDI 14 JUIN - 9h**
HN de Cluny (71)
à l'occasion du Concours ANSF