

FENCES



NEWS

Mars 2006 - N° 72



Collection Privée Fences

EDITORIAL

Continuer sur la bonne voie !

Après 15 années de croissance continue, le millésime 2004 avait été marqué par un repli des prix moyens de nos deux ventes.

Cette pause nous avait amenés à nous interroger plus profondément sur les attentes des clients et des vendeurs et à mettre en place un certain nombre de changements importants dans le déroulement des ventes ainsi que dans les services et garanties apportées aux acheteurs.

Ces innovations ont toutes été satisfaisantes ; elles ont contribué à un redressement significatif des prix moyens en Septembre comme en Novembre.

Ces nouveautés seront donc reconduites presque à l'identique en 2006, qui se veut une année de consolidation du redressement opéré en 2005.

Depuis quelque temps, nous avons annoncé que l'avenir de notre agence passerait par son ouverture à de nouveaux associés susceptibles de lui apporter des compétences et une énergie supplémentaires.

Cette ouverture commence à se concrétiser en 2006 avec l'arrivée de Bernard Demets et Jean Fourcart au sein de l'équipe des associés ; ces deux hommes de chevaux devraient contribuer à un plus fort développement de nos activités à l'international !

Parallèlement à cette ouverture, nous saluons la naissance de l'Agence CSI.

Cette nouvelle équipe se propose d'organiser et de faciliter la commercialisation au Grand Parquet de performers de 4 à 7 ans sélectionnés tout au long de la saison.

Elle est composée de professionnels compétents et dynamiques et, si son activité est totalement indépendante de la nôtre, il ne fait pas de doute qu'une synergie entre les deux verra le jour et permettra une fréquentation internationale de la Grande Semaine encore plus importante.

"Pas de vente le Dimanche"

C'est en partie pour permettre à cette synergie de s'exprimer que nous avons décidé de ne plus vendre aux enchères de performers et de décaler nos ventes de 24 heures en supprimant la soirée du Dimanche : les ventes auront donc lieu du Mercredi au Samedi.

Les effectifs présentés en Septembre devraient être les mêmes qu'en 2005 et les ventes de Novembre accueilleront environ 250 chevaux. Les deux et trois ans pour ces deux ventes seront sélectionnés lors des tournées de printemps. Ils seront soumis aux mêmes examens vétérinaires que les années précédentes afin d'offrir aux acheteurs les mêmes garanties qu'en 2005, et filmés pour réaliser le DVD du catalogue qui sera mis en ligne sur internet cette année.

Les autres conditions de ventes et notamment les frais et prix d'engagements ne changent pas cette année ; les termes du contrat de garantie pour les vendeurs sont légèrement modifiés pour être en totale cohérence avec la loi.

Nos partenaires de l'année dernière ont répondu présent pour 2006 et le vainqueur du challenge des 4 ans recevra, cette année encore, un van signé CHEVAL LIBERTE ! Les chevaux continueront d'être nourris par UAR et assurés grâce à GRAS-SAVOYE - HIPCOVER...

Vous retrouverez dans cette lettre le calendrier des tournées de sélection, riche de 20 étapes en France, Belgique et Pays-Bas ; nous vous y attendons nombreux et, en attendant, nous avons déjà commencé, en France, Espagne, Italie et USA, à profiter des circuits de compétition hivernale pour faire la promotion du millésime 2006 et donner des rendez-vous à Fontainebleau. A cette occasion, nous retrouvons des chevaux Fences qui brillent à haut niveau. Ce sont eux nos meilleurs arguments de vente pour demain.

Cette recherche de la qualité dans la sélection et dans l'organisation est et restera notre principale préoccupation.

A bientôt sur les terrains !

LES ASSOCIÉS FENCES

CONSEILS & PROTOCOLE VÉTÉRINAIRE



Il est identique pour la vente Elite de Septembre et la vente de Sélection de Novembre ; il s'accompagne dans les deux cas de la délivrance d'une garantie formelle aux acheteurs. Comme les années précédentes, les chevaux sélectionnés subiront un contrôle de santé aux frais des vendeurs lors des tournées de sélections. Le coût forfaitaire global de ces examens, incluant la gestion des dossiers est de 305 € TTC (255,02 € HT) à régler directement sur place auprès du vétérinaire. Les dossiers de Septembre seront également relus au CIRALE aux frais de l'Agence Fences.

Le contrôle comprendra :

- ✓ Un examen clinique
- ✓ Un examen radiographique réalisé sur place (*) comprenant :
 - Pieds et boulets antérieurs (face et profil)
 - Grassetts, jarrets et boulets postérieurs (profil)
 - Pour les candidats au concours étalons, un profil des genoux sera réalisé en plus.
- ✓ Eventuellement une endoscopie, et une prise de sang pour un contrôle anti-doping.

(*) Les radiographies de bonne qualité et postérieures au 20/04/2006 pourront être prises en compte dans le dossier vétérinaire.

Les informations sur les résultats donnés sur place ne sont qu'indicatives et les engagements ne seront validés qu'après relecture des dossiers au CIRALE, en principe dans les 15 jours suivants, et au plus tard le 21 Juin 2006. Une note indicative du statut ostéo-articulaire donnée par le CIRALE figurera sur le catalogue de ventes.

A leur arrivée dans les établissements de ventes, les chevaux sélectionnés subiront à nouveau un examen clinique complet avant d'être définitivement admis à passer en vente. Cet examen se fera aux frais de l'Agence Fences et les chevaux qui auraient

mal supporté l'entraînement en vue des ventes ou qui n'apporteraient pas toutes les garanties de bonne santé seront écartés de la vente. Tous les autres seront alors vendus avec la Garantie Fences. Les chevaux devront donc arriver dès le dimanche à Bois le Roi pour être à nouveau examinés. Cet examen de contrôle sera filmé avec une caméra digitale et les images seront tenues à la disposition des acheteurs et de leurs vétérinaires conseils.

En outre, tous les dossiers devront comporter, au moment de la vente, les éléments suivants :

- ✓ Livret validé à jour des vaccinations obligatoires
- ✓ Signalement graphique en français pour les chevaux d'origines étrangères
- ✓ Titre de propriété endossé
- ✓ Résultat du test de Coggins
- ✓ Pour les poulinières : Certificat de gestation datant de moins de 15 jours ainsi qu'attestation et certificat de saillie
- ✓ Pour les foals : Certificat de prise de signalement et de bonne santé datant de moins de 8 jours.

Pour les dossiers incomplets, en dehors des frais de mise à jour par le vétérinaire, une pénalité forfaitaire de 250 € HT sera appliquée. Si les éléments manquants le jour de la vente sont jugés trop importants, le passage en vente pourra être refusé unilatéralement par l'Agence Fences, sans remboursement des frais d'inscription ni de caution.



CHEVAL LIBERTE est à nouveau partenaire des Ventes Fences et récompensera le cavalier du meilleur 4 ans d'un van **CHEVAL LIBERTE**. Après un long combat contre la maladie, Denis Rulquin, fondateur du groupe **CHEVAL LIBERTE**, est décédé le 13 janvier dernier dans sa 56^e année. Il laisse à ses fils, Grégory et Fabien, la lourde tâche de mener et faire prospérer les entreprises qu'il avait créées. **CHEVAL LIBERTE** vient de sortir une nouvelle gamme de vans particulièrement adaptée aux éleveurs mais propose également des boxes, des obstacles et une large gamme d'équipements.

www.cheval-liberte.com



Fort du succès rencontré en 2005 pour les services et les garanties assortis d'assurances proposés aux acheteurs, **GRAS SAVOYE-HIPCOVER** renouvelle cette année son partenariat avec notre Agence. Toujours à l'écoute de sa clientèle, les acheteurs peuvent également bénéficier de prestations d'assurances complémentaires à celles déjà incluses dans les frais de vente ou de crédit.

Pour tout renseignement, vous pouvez contacter **Géraldine RICHSHOFFER** au 06 60 91 91 47



Autre grand fidèle des Ventes, le groupe **EVIALYS** (Royal Horse - UAR - Purina) renouvelle également son partenariat et tous les chevaux seront nourris grâce à UAR.



BIENVENUE A NOS DEUX NOUVEAUX ASSOCIES



BERNARD DEMETS

Cavalier bien connu, il est installé à Grandmetz en Belgique, entre Lille et Bruxelles, où il dirige un centre de commerce et d'entraînement de jeunes chevaux.

Depuis trois ans, il accueille, avec sa femme, la tournée de sélection des ventes Fences dans la région et il la prépare en incitant les propriétaires des meilleurs jeunes chevaux à nous les présenter.

Ses activités de cavalier de jeunes chevaux et de membre de nombreux jurys de concours de foals et de trois ans lui donnent une position privilégiée pour connaître l'élevage et les éleveurs belges.

En plus de son aide dans le recrutement, nous comptons sur lui pour intensifier la promotion de nos ventes notamment dans le Benelux et en Allemagne.

JEAN FOURCART



Biologiste de formation, il a créé et développé un laboratoire pharmaceutique avec de nombreuses ramifications internationales avant d'être rattrapé par sa passion des chevaux.

Installé en Bretagne à côté de St Brieuc, il a développé une clientèle internationale pour des chevaux de CSO et des hunters. Il est aussi, depuis cette année, étalonnier privé après l'achat en 2005 d'OBY ONE LATOUR, l'étalon noir fils de LINARO qui avait été le record de la soirée d'ouverture des ventes.

Son sens du marketing et ses compétences dans le domaine du commerce international sont des atouts très importants et il assurera le lien entre notre agence et l'équipe organisatrice de la vente des performers, l'Agence CSI, dont il est également l'un des membres fondateurs.

FENCES NEWS N° 72 - Mars 2006
La Cour Bonnet - 14700 Falaise

Tél. + 33 (0)2 31 90 93 24
Fax. + 33 (0)2 31 40 12 26
Site Web : <http://www.fences.fr>

Tél. rédaction : 03 44 62 06 21
Fax. 03 44 62 06 22
E-mail : p.renauldon@rbpresse.com
Directeur de la publication :

Arnaud Evain
Relations Presse :
Anne-Sophie Crombez Tél. 03 44 62 06 21
E-Mail : a.crombez@rbpresse.com

Rédaction : Arnaud Evain, Pascal Renauldon
Photos : Collection privée Fences, PSV Konica, Equisup, Cosinus Production
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

A portrait of a young man with dark hair, smiling, wearing a light pink dress shirt and a light blue necktie. The background is dark and out of focus.

Dr. David J. Nisbet is a professor of psychology at the University of North Carolina at Chapel Hill. He is also a member of the Center for the Study of Language Acquisition. His research interests include the development of language and the role of the environment in language acquisition.



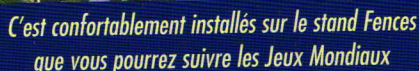
Cavalier international et de jeunes chevaux, il bénéficie d'une longue expérience en matière commerciale auprès de son père. Il a une bonne vision des jeunes chevaux évoluant en Ile de France et dans le Centre et un carnet d'adresses fourni pour assurer la fréquentation du Grand Parquet par des acheteurs potentiels.

- Pour les chevaux étrangers, une photocopie du pedigree est nécessaire.

L'Agence CSI, sept énergies nouvelles au service d'une cause commune :
faire venir à Fontainebleau début Septembre une clientèle française et internationale désireuse de trouver
un très bon cheval, du foal à l'adulte confirmé et expérimenté.

A cet effet, et en relation avec des partenaires russes, nous programmons un voyage de présentation des ventes Fences et de l'Agence CSI aux clients potentiels en Juin prochain, qui nous emmènera de Kiev à St Pétersbourg en passant par Moscou ; un menu chargé, mais les journées sont longues à cette époque de l'année !

*C'est confortablement
que vous pourrez s*



Il n'y a qu'un pas. Les Jeux Mondiaux se déroulent à guichets fermés et nous sommes en train d'organiser la diffusion en direct de l'événement sur plusieurs écrans du Grand Parquet. Cela devrait minimiser la "fuite vers Aachen" de clients potentiels. Le Bundeschampionnat des Jeunes chevaux allemands ayant été déplacé pour la circonstance, on peut même espérer la venue à Fontainebleau d'éleveurs et d'étonniers allemands qui sont habituellement dans l'impossibilité de venir du fait que les deux championnats ont lieu en même temps. Ce qui aurait pu être un problème s'avère donc une opportunité !

Indisponible suite à une blessure, FLECHE ROUGE (Papillon Rouge, Fences 96) a refait parler d'elle sous la selle de Leopold van Asten ; la jument du sponsor néerlandais VDL Group figure plusieurs fois aux places d'honneur des Grands Prix hivernaux et s'avère une candidate sérieuse pour l'équipe des Pays Bas pour les Jeux Mondiaux.

Côté français, FIRST DE LAUNAY fait partie des valeurs sûres sur lesquelles compte Jean Maurice Bonneau pour composer son équipe ; à cet effet, il a été dispensé de la saison de monte pour permettre à Florian Angot de préparer au mieux l'événement.



La Grande Semaine de l'Elevage 2005 avait été particulièrement faste pour les chevaux issus des ventes Fences avec ULTIMO ALIA (Quattro, Fences 2004) champion des Mâles de 4 ans, MYRRHA D'ORION ALIA (Robin II Z, Fences 2003) championne des 5 ans et LAVILLON (Diamant de Semilly, Fences 2002) vainqueur du critérium des 6 ans. Ils étaient à nouveau plus de 130 "anciens Fences" au Grand Parquet en Septembre ! Les records sont faits pour être battus, mais la barre est désormais placée très haute.

A noter que LAVILLON, acheté sur le terrain du Grand Parquet par Jan Tops, a depuis rejoint les écuries de Philippe Leoni ; il devrait donc rapidement figurer parmi les références internationales de notre Agence.

Chaque année, après la parution de cette lettre, nous recevons plusieurs appels pour nous signaler que nous avons "oublié" de citer tel ou tel cheval issu des ventes et particulièrement méritant au cours de l'hiver. N'hésitez pas à continuer à le faire et nous rendrons justice aux intéressés sur notre site internet **www.fences.fr** et dans nos prochaines lettres.



Bienvenue à notre nouveau partenaire **HORSGOLD**, le spécialiste de la cryothérapie. Martine Reneuve offrira une machine EASYCRYO d'une valeur de 3 000 € à l'éleveur du gagnant du défi Fences. **HORSGOLD** est également le distributeur exclusif des meubles d'écurie "RINCO BOUTIQUE" et de la couverture massante et magnétique ACTIVO-MED.



La sellerie **CWD** a décidé de renouveler son partenariat pour la 2^e année consécutive. Laurent Duray offrira une selle au cavalier du meilleur 4 ans.



MOTOROLA
intelligence everywhere

On ne les présente plus, ils sont présents
aux côtés de Fences depuis le début.



MOËT & CHANDON

Fondé en 1743

MOËT & CHANDON et NOËL RECEPTION
continueront encore à faire des soirées
Fences des moments de grande convivialité.



Comme chaque année, Olivier & Nathalie Bossard sont à votre disposition pour transporter vos chevaux.



L'AGENCE EQUIPAGE va relooker le site
w w w . f e n c e s . f r
et va réaliser celui de l'Agence CSI...
à découvrir dans quelques semaines !



BILAN DES INNOVATIONS 2005



LES ESTIMATIONS

Proposées lors des ventes de Novembre, les fourchettes d'évaluation se sont avérées réalistes à 10 % près dans 65 % des cas. Elles n'ont pas été atteintes pour près de 30 % des chevaux vendus et dépassées vers le haut pour un peu moins de 10 % des ventes.

Bien acceptées par les vendeurs et appréciées des acheteurs, ces évaluations seront de nouveau proposées, avec les mêmes tranches qu'en 2005, pour le marché Fences de Novembre.

Les tranches d'évaluation proposées seront :

Pour les poulinières, les foals et les yearlings :

1ère tranche	moins de 4500 €
2ème tranche	de 4500 € à 7500 €
3ème tranche	de 7500 € à 12000 €
4ème tranche	plus de 12000 €

Pour les produits de 2 et 3 ans :

1ère tranche	moins de 7500 €
2ème tranche	de 7500 € à 12000 €
3ème tranche	de 12000 € à 20000 €
4ème tranche	plus de 20000 €

LE CREDIT

Il a attiré une dizaine d'acheteurs en Novembre et devrait cette année pouvoir être proposé également à ceux de Septembre. Il est assorti d'une assurance mortalité systématique et dégressive pour la partie de l'achat en cours de financement.

Grâce aux estimations, au crédit, à la garantie et à la publication de l'évaluation du statut ostéo-articulaire, nous souhaitons renforcer et développer le climat de confiance qui existe entre acheteurs, vendeurs et organisateurs de la vente.

LA GARANTIE

Elle s'adresse aux vendeurs et aux acheteurs.

Les acheteurs sont assurés pendant trois mois d'obtenir l'annulation de la vente et le remboursement de leur achat au cas où un défaut substantiel serait passé inaperçu lors de la visite vétérinaire.

Les vendeurs étaient assurés de conserver l'essentiel du prix de vente, même en cas d'annulation.

Dans le cadre de cette garantie, les chevaux sont par ailleurs assurés trois mois contre le risque de mortalité. Elle s'accompagne de la publication dans le catalogue d'une note sur l'évaluation du statut ostéo-articulaire des chevaux présentés. En Septembre, cette note est attribuée par le CIRALE.

Cette garantie a été mise en oeuvre deux fois à l'occasion des ventes de Septembre et trois fois pour celles de Novembre.

Elle est reconduite en 2006 avec une modification concernant les vendeurs : en cas d'annulation de vente dans le cadre de la garantie, ils devront reprendre leur cheval mais percevront une indemnité forfaitaire dont le montant sera fixé d'un commun accord au moment de l'inscription du cheval.



CONTENU DES VENTES 2006

Les principales nouveautés du millésime 2006 pour notre agence sont l'ouverture à deux nouveaux associés ainsi que la constitution de l'Agence CSI avec les synergies que l'on peut en espérer.

Pour favoriser ces synergies, les ventes se termineront le samedi et laisseront la fin de journée du Dimanche libre pour les opérations commerciales sur le Grand Parquet.

La configuration du manège pour les ventes de Septembre sera la même qu'en 2005 ; les répétitions auront lieu le Mardi 29 Août et les 4 soirées de ventes du Mercredi 30 Août au Samedi 2 Septembre. Chaque soirée proposera des poulinières, des foals et des deux et trois ans ; elle sera précédée d'un défilé des chevaux vendus le soir même.

Le catalogue de Septembre devrait proposer entre 100 et 110 chevaux et ne comportera pas de performers.

Les ventes se dérouleront en même temps que les Jeux Mondiaux d'Aachen et nous étudions la possibilité de recevoir en direct les images de l'événement sur notre stand du Grand Parquet.

Pour la première fois, la Grande Semaine n'aura donc pas lieu en même temps que le Bundeschampionnat des jeunes chevaux allemands et cela

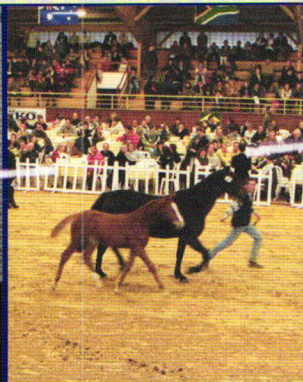
permettra probablement à de nouveaux investisseurs, habitués de Warendorf, de venir découvrir Fontainebleau !

Les Ventes en Novembre se dérouleront du Vendredi 10 au Dimanche 12 et le catalogue ne devrait proposer que 250 lots au lieu de 273 en 2005. Cette légère diminution devrait se faire essentiellement au détriment des foals.

Comme en 2005, la journée du Dimanche sera réservée aux ventes de service pour les réductions d'effectifs et pour les sélections opérées par les associations régionales d'éleveurs.

Les intéressés sont invités à se faire connaître dès maintenant.

Notre agence a été sollicitée pour présenter quelques foals et poulinières lors d'une vente internationale qui aura lieu en Hollande fin Septembre. Nous avons répondu favorablement à cette demande et nous choisirons avec les organisateurs quelques ambassadeurs de l'élevage français pour nous représenter dignement et, peut être, ouvrir de nouveaux débouchés à notre production nationale !



L'Agence FENCES

donne rendez-vous à tous les éleveurs
pour les tournées de sélection

2006

Tournée A

1 **Mardi 2 mai - 11 H**
chez J. Tops - Valkenswaard (Rays-Bas)
Tél : +31 40 20 68 405

2 **Mercredi 3 mai - 9 H**
chez B. Demets - Grandmetz (Belgique)
Tél : +32 696 626 13

3 **Jeudi 4 mai - 9 H**
chez B. Lesage - Verquigneul (62)
Tél : 06 07 53 72 09

Tournée B

4 **Lundi 8 mai - 14 H**
aux Ecuries de J.P. Cimolai - Arradon (56)
Tél : 02 97 40 49 24

5 **Mardi 9 mai - 9 H**
chez B. Soulloumiac - Pleudihen/Rance (22)
Tél : 02 99 58 01 37

6 **Mercredi 10 mai - 9 H**
au Centre du Cheval - Ravenoville (50)
Tél : 02 33 41 33 29

7 **Jeudi 11 mai - 9 H**
au Haras de Menil Jean - Putanges (61)
Tél : 02 33 67 14 24

Tournée C

8 **Lundi 15 mai - 14 H**
Haras des Grands Champs - Bois Le Roi (77)
Tél : 01 60 59 18 50

9 **Mardi 16 mai - 10 H**
au Haras National - Rosières aux Salines (54)
Tél : 03 83 48 14 18

10 **Mardi 17 mai - 9 H**
chez Hubert Bourdy - Martheux (01)
Tél : 04 74 42 81 03

Tournée D

11 **Mardi 23 mai - 14 H**
au Haras des Boulières - Vré l'Évêque (72)
Tél : 02 43 89 66 93

12 **Mercredi 24 & Jeudi 25 mai**
au Haras National - St Lô (50)
à l'occasion du Concours Etalons

Agence FENCES
La Cour Bonnet - 14700 FALAISE
Tél : +33 (0)2 31 90 93 24
Fax : +33 (0)2 31 40 12 26
www.fences.fr

Tournée E

13 **Lundi 29 mai - 14 H**
chez Yves Lemaire - Tivernon (45)
Tél : 02 38 39 41 41

14 **Mardi 30 mai**
au Haras National - Cluny (71)
à l'occasion du Concours Etalons

15 **Mardi 30 mai - 9 H**
au Centre Equestre - Poitiers (86)
Tél : 06 08 41 59 48 (P. Cadieu)

16 **Mercredi 31 mai - 9 H**
chez V. Couperie - Bacon (33)
Tél : 05 56 77 12 19

17 **Jeudi 1^{er} juin**
au Haras National - le Lion d'Angers (49)
à l'occasion du Concours Etalons

18 **Mercredi 7 & Jeudi 8 juin**
sur le terrain de CSO - Compiègne (60)
à l'occasion des Concours Etalons 2 et 3 ans

Tournée F

Tournée G

19 **Jeudi 15 juin**
au Haras National - Saintes (17)
à l'occasion du Concours Etalons

Tél : 02 31 90 93 24 (Agence FENCES)

FENCES



NEWS

Mars 2006 - N° 72



Collection Privée Fences

EDITORIAL

Continuer sur la bonne voie !

Après 15 années de croissance continue, le millésime 2004 avait été marqué par un repli des prix moyens de nos deux ventes.

Cette pause nous avait amenés à nous interroger plus profondément sur les attentes des clients et des vendeurs et à mettre en place un certain nombre de changements importants dans le déroulement des ventes ainsi que dans les services et garanties apportées aux acheteurs.

Ces innovations ont toutes été satisfaisantes ; elles ont contribué à un redressement significatif des prix moyens en Septembre comme en Novembre.

Ces nouveautés seront donc reconduites presque à l'identique en 2006, qui se veut une année de consolidation du redressement opéré en 2005.

Depuis quelque temps, nous avons annoncé que l'avenir de notre agence passerait par son ouverture à de nouveaux associés susceptibles de lui apporter des compétences et une énergie supplémentaires.

Cette ouverture commence à se concrétiser en 2006 avec l'arrivée de Bernard Demets et Jean Fourcart au sein de l'équipe des associés ; ces deux hommes de chevaux devraient contribuer à un plus fort développement de nos activités à l'international !

Parallèlement à cette ouverture, nous saluons la naissance de l'Agence CSI.

Cette nouvelle équipe se propose d'organiser et de faciliter la commercialisation au Grand Parquet de performers de 4 à 7 ans sélectionnés tout au long de la saison.

Elle est composée de professionnels compétents et dynamiques et, si son activité est totalement indépendante de la nôtre, il ne fait pas de doute qu'une synergie entre les deux verra le jour et permettra une fréquentation internationale de la Grande Semaine encore plus importante.

"Pas de vente le Dimanche"

C'est en partie pour permettre à cette synergie de s'exprimer que nous avons décidé de ne plus vendre aux enchères de performers et de décaler nos ventes de 24 heures en supprimant la soirée du Dimanche : les ventes auront donc lieu du Mercredi au Samedi.

Les effectifs présentés en Septembre devraient être les mêmes qu'en 2005 et les ventes de Novembre accueilleront environ 250 chevaux. Les deux et trois ans pour ces deux ventes seront sélectionnés lors des tournées de printemps. Ils seront soumis aux mêmes examens vétérinaires que les années précédentes afin d'offrir aux acheteurs les mêmes garanties qu'en 2005, et filmés pour réaliser le DVD du catalogue qui sera mis en ligne sur internet cette année.

Les autres conditions de ventes et notamment les frais et prix d'engagements ne changent pas cette année ; les termes du contrat de garantie pour les vendeurs sont légèrement modifiés pour être en totale cohérence avec la loi.

Nos partenaires de l'année dernière ont répondu présent pour 2006 et le vainqueur du challenge des 4 ans recevra, cette année encore, un van signé CHEVAL LIBERTE ! Les chevaux continueront d'être nourris par UAR et assurés grâce à GRAS-SAVOYE - HIPCOVER...

Vous retrouverez dans cette lettre le calendrier des tournées de sélection, riche de 20 étapes en France, Belgique et Pays-Bas ; nous vous y attendons nombreux et, en attendant, nous avons déjà commencé, en France, Espagne, Italie et USA, à profiter des circuits de compétition hivernale pour faire la promotion du millésime 2006 et donner des rendez-vous à Fontainebleau. A cette occasion, nous retrouvons des chevaux Fences qui brillent à haut niveau. Ce sont eux nos meilleurs arguments de vente pour demain.

Cette recherche de la qualité dans la sélection et dans l'organisation est et restera notre principale préoccupation.

A bientôt sur les terrains !

LES ASSOCIÉS FENCES

BILAN DES INNOVATIONS 2005



LES ESTIMATIONS

Proposées lors des ventes de Novembre, les fourchettes d'évaluation se sont avérées réalistes à 10 % près dans 65 % des cas. Elles n'ont pas été atteintes pour près de 30 % des chevaux vendus et dépassées vers le haut pour un peu moins de 10 % des ventes.

Bien acceptées par les vendeurs et appréciées des acheteurs, ces évaluations seront de nouveau proposées, avec les mêmes tranches qu'en 2005, pour le marché Fences de Novembre.

Les tranches d'évaluation proposées seront :

Pour les poulinières, les foals et les yearlings :

1ère tranche	moins de 4500 €
2ème tranche	de 4500 € à 7500 €
3ème tranche	de 7500 € à 12000 €
4ème tranche	plus de 12000 €

Pour les produits de 2 et 3 ans :

1ère tranche	moins de 7500 €
2ème tranche	de 7500 € à 12000 €
3ème tranche	de 12000 € à 20000 €
4ème tranche	plus de 20000 €

LE CREDIT

Il a attiré une dizaine d'acheteurs en Novembre et devrait cette année pouvoir être proposé également à ceux de Septembre. Il est assorti d'une assurance mortalité systématique et dégressive pour la partie de l'achat en cours de financement.

Grâce aux estimations, au crédit, à la garantie et à la publication de l'évaluation du statut ostéo-articulaire, nous souhaitons renforcer et développer le climat de confiance qui existe entre acheteurs, vendeurs et organisateurs de la vente.

LA GARANTIE

Elle s'adresse aux vendeurs et aux acheteurs.

Les acheteurs sont assurés pendant trois mois d'obtenir l'annulation de la vente et le remboursement de leur achat au cas où un défaut substantiel serait passé inaperçu lors de la visite vétérinaire.

Les vendeurs étaient assurés de conserver l'essentiel du prix de vente, même en cas d'annulation.

Dans le cadre de cette garantie, les chevaux sont par ailleurs assurés trois mois contre le risque de mortalité. Elle s'accompagne de la publication dans le catalogue d'une note sur l'évaluation du statut ostéo-articulaire des chevaux présentés. En Septembre, cette note est attribuée par le CIRALE.

Cette garantie a été mise en oeuvre deux fois à l'occasion des ventes de Septembre et trois fois pour celles de Novembre.

Elle est reconduite en 2006 avec une modification concernant les vendeurs : en cas d'annulation de vente dans le cadre de la garantie, ils devront reprendre leur cheval mais percevront une indemnité forfaitaire dont le montant sera fixé d'un commun accord au moment de l'inscription du cheval.



CONTENU DES VENTES 2006

Les principales nouveautés du millésime 2006 pour notre agence sont l'ouverture à deux nouveaux associés ainsi que la constitution de l'Agence CSI avec les synergies que l'on peut en espérer.

Pour favoriser ces synergies, les ventes se termineront le samedi et laisseront la fin de journée du Dimanche libre pour les opérations commerciales sur le Grand Parquet.

La configuration du manège pour les ventes de Septembre sera la même qu'en 2005 ; les répétitions auront lieu le Mardi 29 Août et les 4 soirées de ventes du Mercredi 30 Août au Samedi 2 Septembre. Chaque soirée proposera des poulinières, des foals et des deux et trois ans ; elle sera précédée d'un défilé des chevaux vendus le soir même.

Le catalogue de Septembre devrait proposer entre 100 et 110 chevaux et ne comportera pas de performers.

Les ventes se dérouleront en même temps que les Jeux Mondiaux d'Aachen et nous étudions la possibilité de recevoir en direct les images de l'événement sur notre stand du Grand Parquet.

Pour la première fois, la Grande Semaine n'aura donc pas lieu en même temps que le Bundeschampionnat des jeunes chevaux allemands et cela

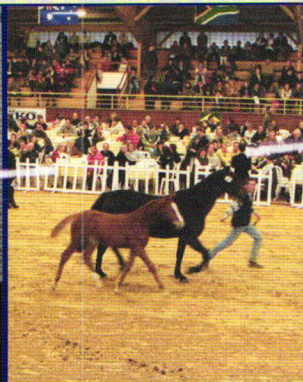
permettra probablement à de nouveaux investisseurs, habitués de Warendorf, de venir découvrir Fontainebleau !

Les Ventes en Novembre se dérouleront du Vendredi 10 au Dimanche 12 et le catalogue ne devrait proposer que 250 lots au lieu de 273 en 2005. Cette légère diminution devrait se faire essentiellement au détriment des foals.

Comme en 2005, la journée du Dimanche sera réservée aux ventes de service pour les réductions d'effectifs et pour les sélections opérées par les associations régionales d'éleveurs.

Les intéressés sont invités à se faire connaître dès maintenant.

Notre agence a été sollicitée pour présenter quelques foals et poulinières lors d'une vente internationale qui aura lieu en Hollande fin Septembre. Nous avons répondu favorablement à cette demande et nous choisirons avec les organisateurs quelques ambassadeurs de l'élevage français pour nous représenter dignement et, peut être, ouvrir de nouveaux débouchés à notre production nationale !



CONSEILS & PROTOCOLE VÉTÉRINAIRE



Il est identique pour la vente Elite de Septembre et la vente de Sélection de Novembre ; il s'accompagne dans les deux cas de la délivrance d'une garantie formelle aux acheteurs. Comme les années précédentes, les chevaux sélectionnés subiront un contrôle de santé aux frais des vendeurs lors des tournées de sélections. Le coût forfaitaire global de ces examens, incluant la gestion des dossiers est de 305 € TTC (255,02 € HT) à régler directement sur place auprès du vétérinaire. Les dossiers de Septembre seront également relus au CIRALE aux frais de l'Agence Fences.

Le contrôle comprendra :

- ✓ Un examen clinique
- ✓ Un examen radiographique réalisé sur place (*) comprenant :
 - Pieds et boulets antérieurs (face et profil)
 - Grassetts, jarrets et boulets postérieurs (profil)
 - Pour les candidats au concours étalons, un profil des genoux sera réalisé en plus.
- ✓ Eventuellement une endoscopie, et une prise de sang pour un contrôle anti-doping.

(*) Les radiographies de bonne qualité et postérieures au 20/04/2006 pourront être prises en compte dans le dossier vétérinaire.

Les informations sur les résultats donnés sur place ne sont qu'indicatives et les engagements ne seront validés qu'après relecture des dossiers au CIRALE, en principe dans les 15 jours suivants, et au plus tard le 21 Juin 2006. Une note indicative du statut ostéo-articulaire donnée par le CIRALE figurera sur le catalogue de ventes.

A leur arrivée dans les établissements de ventes, les chevaux sélectionnés subiront à nouveau un examen clinique complet avant d'être définitivement admis à passer en vente. Cet examen se fera aux frais de l'Agence Fences et les chevaux qui auraient

mal supporté l'entraînement en vue des ventes ou qui n'apporteraient pas toutes les garanties de bonne santé seront écartés de la vente. Tous les autres seront alors vendus avec la Garantie Fences. Les chevaux devront donc arriver dès le dimanche à Bois le Roi pour être à nouveau examinés. Cet examen de contrôle sera filmé avec une caméra digitale et les images seront tenues à la disposition des acheteurs et de leurs vétérinaires conseils.

En outre, tous les dossiers devront comporter, au moment de la vente, les éléments suivants :

- ✓ Livret validé à jour des vaccinations obligatoires
- ✓ Signalement graphique en français pour les chevaux d'origines étrangères
- ✓ Titre de propriété endossé
- ✓ Résultat du test de Coggins
- ✓ Pour les poulinières : Certificat de gestation datant de moins de 15 jours ainsi qu'attestation et certificat de saillie
- ✓ Pour les foals : Certificat de prise de signalement et de bonne santé datant de moins de 8 jours.

Pour les dossiers incomplets, en dehors des frais de mise à jour par le vétérinaire, une pénalité forfaitaire de 250 € HT sera appliquée. Si les éléments manquants le jour de la vente sont jugés trop importants, le passage en vente pourra être refusé unilatéralement par l'Agence Fences, sans remboursement des frais d'inscription ni de caution.



CHEVAL LIBERTE est à nouveau partenaire des Ventes Fences et récompensera le cavalier du meilleur 4 ans d'un van **CHEVAL LIBERTE**. Après un long combat contre la maladie, Denis Rulquin, fondateur du groupe **CHEVAL LIBERTE**, est décédé le 13 janvier dernier dans sa 56^e année. Il laisse à ses fils, Grégory et Fabien, la lourde tâche de mener et faire prospérer les entreprises qu'il avait créées. **CHEVAL LIBERTE** vient de sortir une nouvelle gamme de vans particulièrement adaptée aux éleveurs mais propose également des boxes, des obstacles et une large gamme d'équipements.

www.cheval-liberte.com



Fort du succès rencontré en 2005 pour les services et les garanties assortis d'assurances proposés aux acheteurs, **GRAS SAVOYE-HIPCOVER** renouvelle cette année son partenariat avec notre Agence. Toujours à l'écoute de sa clientèle, les acheteurs peuvent également bénéficier de prestations d'assurances complémentaires à celles déjà incluses dans les frais de vente ou de crédit.

Pour tout renseignement, vous pouvez contacter **Géraldine RICHSHOFFER** au 06 60 91 91 47



Autre grand fidèle des Ventes, le groupe **EVIALYS** (Royal Horse - UAR - Purina) renouvelle également son partenariat et tous les chevaux seront nourris grâce à UAR.



FENCES NEWS N° 72 - Mars 2006
La Cour Bonnet - 14700 Falaise

Tél. + 33 (0)2 31 90 93 24
Fax. + 33 (0)2 31 40 12 26
Site Web : <http://www.fences.fr>

Tél. rédaction : 03 44 62 06 21
Fax. 03 44 62 06 22
E-mail : p.renauldon@rbpresse.com
Directeur de la publication :

Arnaud Evain
Relations Presse :
Anne-Sophie Crombez Tél. 03 44 62 06 21
E-Mail : a.crombez@rbpresse.com

Rédaction : Arnaud Evain, Pascal Renauldon
Photos : Collection privée Fences, PSV Konica, Equisup, Cosinus Production
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

BIENVENUE A NOS DEUX NOUVEAUX ASSOCIES



BERNARD DEMETS

Cavalier bien connu, il est installé à Grandmetz en Belgique, entre Lille et Bruxelles, où il dirige un centre de commerce et d'entraînement de jeunes chevaux.

Depuis trois ans, il accueille, avec sa femme, la tournée de sélection des ventes Fences dans la région et il la prépare en incitant les propriétaires des meilleurs jeunes chevaux à nous les présenter.

Ses activités de cavalier de jeunes chevaux et de membre de nombreux jurys de concours de foals et de trois ans lui donnent une position privilégiée pour connaître l'élevage et les éleveurs belges.

En plus de son aide dans le recrutement, nous comptons sur lui pour intensifier la promotion de nos ventes notamment dans le Benelux et en Allemagne.

JEAN FOURCART



Biologiste de formation, il a créé et développé un laboratoire pharmaceutique avec de nombreuses ramifications internationales avant d'être rattrapé par sa passion des chevaux.

Installé en Bretagne à côté de St Brieuc, il a développé une clientèle internationale pour des chevaux de CSO et des hunters. Il est aussi, depuis cette année, étalonnier privé après l'achat en 2005 d'OBY ONE LATOUR, l'étalon noir fils de LINARO qui avait été le record de la soirée d'ouverture des ventes.

Son sens du marketing et ses compétences dans le domaine du commerce international sont des atouts très importants et il assurera le lien entre notre agence et l'équipe organisatrice de la vente des performers, l'Agence CSI, dont il est également l'un des membres fondateurs.

DEROULEMENT DES SELECTIONS

● Dès votre arrivée, présentez-vous à Brigitte qui assure le secrétariat des candidatures ; elle vous donnera un numéro de passage pour votre cheval ainsi que l'heure approximative de son examen.

● La commission de sélection est composée des 6 associés de l'Agence FENCES ; elle examinera d'abord le cheval au modèle et aux allures et vous demandera le prix minimum en dessous duquel vous êtes certain de ne pas être vendeur ; précisez-vous à répondre à cette question !

● Ensuite, le cheval sera examiné en liberté à l'obstacle et filmé par B. BOULARD (Prestige Ciné Vidéo) qui pourra ultérieurement vous faire une copie de son passage aux Ventes de Septembre ou Novembre si les associés pensent que votre cheval correspond à leurs critères, et si le prix espéré semble réaliste.

● Si ce n'est pas le cas, consolez-vous, vous ne serez pas le seul ; bon nombre de chevaux refusés ont réussi une belle carrière sportive par la suite et se sont bien vendus ; simplement, ce jour-là, ils ne correspondaient pas bien au profil recherché.

● Si une proposition vous est faite et si elle vous convient, vous devez retourner voir Brigitte pour préparer un contrat d'inscription.

● Le processus complet de passage peut durer assez longtemps ; évitez de prendre d'autres engagements pour la fin de mai-née ou le début d'après-midi du même jour.

CONSEILS PRATIQUES

● Les chevaux trop "préparés" seront systématiquement écartés de la sélection, mais il est nécessaire que les sujets présents soient en bonne condition physique et aient suffisamment d'entraînement pour pouvoir être évalués dans de bonnes conditions.

● Un peu de toilette ne peut nuire car, pour le comité de sélection comme pour les futurs acquéreurs, la première impression joue un rôle dans la décision finale et la vidéo réalisée lors des tournées revêt une importance grandissante.

● Même si elle n'est pas indispensable, une bonne ferrure des antérieurs est recommandée (attention, les candidats retenus devront ensuite être déterrés pour le contrôle vétérinaire).

● Les informations en votre possession sur la lignée maternelle présentée peuvent être utiles ; amenez-les avec vous.

● Pour les chevaux étrangers, une photocopie du pedigree est nécessaire.

infos pratiques infos pratiques infos pratiques infos pratiques infos pratiques infos pratiques infos pratiques infos pratiques infos pratiques infos pratiques

● **Philippe De Balandra**
Cavalière dans divers pays d'Europe et aux USA, puis installée comme couvreur en chevaux de sport, il a déjà organisé plusieurs rassemblements de chevaux de sport à vendre. Sa clientèle internationale l'amène à voyager beaucoup et lui donne un regard éclairé sur les attentes de l'étranger en matière de chevaux français.



● **François-Xavier Boudant**
Fils d'éleveur et cavalier de jeunes chevaux, il est originaire de la Manche et installé dans le Calvados. La Normandie est sa terre de prédilection ; ses connaissances et ses introductions sont un atout majeur dans la sélection et la composition d'un catalogue attrayant.



● **Eduard Couperie**
Cavalière international, membre de l'équipe de France, il entraîne également depuis longtemps des jeunes chevaux et dirige avec Eric Nègre l'activité commerciale des écuries du Grand Veneur. Il est aux yeux de la clientèle internationale un gage de sérieux et de fiabilité dans le choix et la caractérisation des jeunes chevaux qui seront proposés.



● **Jean Fourcart**
Nouvel associé de l'Agence Fences (voir ci-contre), il aura plus particulièrement la responsabilité d'organiser la cohésion et la synergie entre les deux équipes et de coordonner les actions de promotion internationale et de déroulement des opérations sur le Grand Parquet.



● **Alexandra Francart**
En plus d'un palmarès international fourni, elle est une spécialiste incontestée des jeunes chevaux et de rigueur. Sa connaissance du milieu de l'élevage et des jeunes chevaux, particulièrement dans le Nord et l'Est de la France, faciliteront la sélection de sujets de qualité originaires de ces régions.



● **Walter Laperiot**
Directeur de la SA Lemaire, il cumule une carrière de cavalier de jeunes chevaux, de cavalier international et de commerçant actif et avisé. Son professionnalisme dans tous les domaines lui permettra de concourir activement à la composition du catalogue et à sa promotion en France et à l'étranger.



● **Thierry Rozier**
Cavalière internationale et de jeunes chevaux, il bénéficie d'une longue expérience en matière commerciale auprès de son père. Il a une bonne vision des jeunes chevaux évoluant en Ile de France et dans le Centre et un carnet d'adresses fourni pour assurer la fréquentation du Grand Parquet par des acheteurs potentiels.



Cette année verra la première édition de la présentation vente de chevaux performants et Services International (Agence CSI).

L'AGENCE CSI

Créée à l'initiative d'un groupe déjà fortement impliqué sur le marché international du cheval de sport et réalisée en collaboration avec la SHF, cette vente utilisera le fort pouvoir d'attraction du grand parquet pour sélectionner des chevaux prêts à concourir. L'équipe qui comprend Philippe de Balandra, François Xavier Boudant, Eduard Couperie, Jean Fourcart, Alexandra Francart, Walter Laperiot et Thierry Rozier est, d'ores et déjà, à la recherche des perles rares qui composeront le catalogue de cette première édition. N'hésitez pas à les contacter si vous pensez posséder un cheval qui pourrait les intéresser.

La gamme de chevaux présentés sera constituée par des sujets de 4 à 7 ans, voire plus, qui ne seront pas obligatoirement choisis parmi les finalistes de la Grande Semaine. Cela ouvrira donc les portes du grand parquet à nombre de bons chevaux qui ne participent pas nécessairement aux circuits des cycles classiques ou libres.

L'Agence CSI nous a confié sa détermination à investir fortement dans la promotion internationale de l'événement en utilisant tous les moyens offerts par les techniques de communication actuelles.

Les compétences complémentaires de chacun de ses membres seront mises à profit pour organiser un événement où les chevaux présentés seront mis en valeur sur le site du Grand Parquet pendant toute la grande semaine. Le site Internet, le catalogue et autres DVD produits par l'Agence CSI contribueront à la promotion de la vente et à la fréquentation de la grande semaine par des clients potentiels.

A l'heure où nous imprimons, les modalités définitives des conditions de vente (ventes amiables, enchères, plis cachetés...) ne sont pas encore définitivement fixées et nous serons en mesure dans les prochaines Fences News de vous informer sur les mécanismes mis en place par l'Agence CSI pour bien matérialiser et déclencher les actes d'achat.

La SHF unit ses efforts à ceux de l'Agence CSI et de l'Agence Fences pour faire en sorte que la première semaine de septembre à Fontainebleau soit un rendez-vous incontournable tant sur le plan sportif que commercial.

L'Agence CSI, sept énergies nouvelles au service d'une cause commune : faire venir à Fontainebleau début Septembre une clientèle française et internationale, un très bon cheval, du foal à l'adulte confirmé et expérimenté.

Sans entrer dans les détails de notre stratégie commerciale, on peut annoncer que les Etats Unis et les pays d'Europe de l'Est sont deux parties du monde sur lesquelles nous concentrerons nos efforts de promotion des prochaines ventes.

A cet effet, et en relation avec des partenaires russes, nous programmons un voyage de présentation des ventes Fences et de l'Agence CSI aux clients potentiels en Juin prochain, qui nous emmènera de Kiev à St Pétersbourg en passant par Moscou ; un menu chargé, mais les journées sont longues à cette époque de l'année !



*C'est confortablement in...
que vous pourrez sui...*



*C'est confortablement installés sur le stand Fences
que vous pourrez suivre les Jeux Mondiaux*

D'Aix La Chapelle à Fontainebleau
Il n'y a qu'un pas. Les Jeux Mondiaux se dérouleront à guichets fermés et nous sommes en train d'organiser la diffusion en direct de l'événement sur plusieurs écrans du Grand Parquet. Cela devrait minimiser la "fuite vers Aachen" de clients potentiels. Le Bundeschampionnat des Jeunes chevaux allemands ayant été déplacé pour la circonstance,

on peut même espérer la venue à Fontainebleau d'éleveurs et d'étaillonniers allemands qui sont habituellement dans l'impossibilité de venir du fait que les deux championnats ont lieu en même temps. Ce qui aurait pu être un problème s'avère donc une opportunité !

La Seine et Marne réussit bien aux chevaux Fences, notamment grâce à Philippe Rozier et Roger-Yves Bost. Le premier remporte une épreuve au CSI de Palm Beach avec IDEAL DE ROY (Quidam de Revel, Fences 98) qui est également deux fois second la même semaine, et figure au classement de plusieurs Grands Prix avec HERITIERE D'ADRIERS (Apache d'Adriers, Fences 97). Pendant ce temps là, Roger-Yves Bost a fait retentir plusieurs fois la Marseillaise sur le circuit espagnol avec JOVIS DE RAVEL (Echogène Latour, Fences 99) propriété de Denis Galet qui prend une part active à ces succès puisqu'il monte lui-même le cheval sur le plat pendant la semaine et entre les compétitions !...

Sur le circuit de Hunters américains, on a particulièrement remarqué MARKOS DE SIVRY (Fences 2003), MOZART DE L'OTHAIN (Fences 2003) et JERYGOLD DE CARYAN (Fences 2001) qui contribuent à la très bonne réputation des chevaux français dans cette discipline. Alors que la clientèle de CSO américaine demande des chevaux expérimentés et prêts à l'emploi, le programme de compétitions hunters favorise l'achat de jeunes chevaux doués pour la discipline et nous comptons sur ces succès pour attirer une clientèle américaine à nos ventes de Septembre.

Indisponible suite à une blessure, FLECHE ROUGE (Papillon Rouge, Fences 96) a refait parler d'elle sous la selle de Leopold van Asten ; la jument du sponsor néerlandais VDL Group figure plusieurs fois aux places d'honneur des Grands Prix hivernaux et s'avère une candidate sérieuse pour l'équipe des Pays Bas pour les Jeux Mondiaux.

Côté français, FIRST DE LAUNAY fait partie des valeurs sûres sur lesquelles compte Jean Maurice Bonneau pour composer son équipe ; à cet effet, il a été dispensé de la saison de monte pour permettre à Florian Angot de préparer au mieux l'événement.



La Grande Semaine de l'Elevage 2005 avait été particulièrement faste pour les chevaux issus des ventes Fences avec ULTIMO ALIA (Quattro, Fences 2004) champion des Mâles de 4 ans, MYRRHA D'ORION ALIA (Robin II Z, Fences 2003) championne des 5 ans et LAVILLON (Diamant de Semilly, Fences 2002) vainqueur du critérium des 6 ans. Ils étaient à nouveau plus de 130 "anciens Fences" au Grand Parquet en Septembre ! Les records sont faits pour être battus, mais la barre est désormais placée très haute.

A noter que LAVILLON, acheté sur le terrain du Grand Parquet par Jan Tops, a depuis rejoint les écuries de Philippe Leoni ; il devrait donc rapidement figurer parmi les références internationales de notre Agence.

Chaque année, après la parution de cette lettre, nous recevons plusieurs appels pour nous signaler que nous avons "oublié" de citer tel ou tel cheval issu des ventes et particulièrement méritant au cours de l'hiver. N'hésitez pas à continuer à le faire et nous rendrons justice aux intéressés sur notre site internet **www.fences.fr** et dans nos prochaines lettres.



easyCryo

Bienvenue à notre nouveau partenaire **HORS GOLD**, le spécialiste de la cryothérapie. Martine Reneuve offrira une machine **EASCRYO** d'une valeur de 3 000 € à l'éleveur du gagnant du défi Fences. **HORS GOLD** est également le distributeur exclusif des meubles d'écurie "**RINCO BOUTIQUE**" et de la couverture massante et magnétique **ACTIVO-MED**.

www.horsgold.fr



La sellerie **CWD** a décidé de renouveler son partenariat pour la 2^e année consécutive. Laurent Duray offrira une selle au cavalier du meilleur 4 ans.



MOTOROLA
intelligence everywhere

On ne les présente plus, ils sont présents
aux côtés de Fences depuis le début.



MOËT & CHANDON

Fondé en 1743

MOËT & CHANDON et NOËL RECEPTION
continueront encore à faire des soirées
Fences des moments de grande convivialité.



Comme chaque année, Olivier & Nathalie Bossard sont à votre disposition pour transporter vos chevaux.



L'AGENCE EQUIPAGE va relooker le site
w w w . f e n c e s . f r
et va réaliser celui de l'Agence CSI...
à découvrir dans quelques semaines !

