



FENCES NEWS

Septembre 2001 - N° 39

Qui emportera le van du challenge IFOR WILLIAMS 2002 ?

Ce van sera remis Jeudi soir par Patrick Wattebled au 4 ans adjudgé à Fences et titulaire du total de gains le plus élevé à l'issue des deux tours de la finale.

JALIS DE RIVERLAND, après une saison brillante et un double sans faute au CIR du Lion d'Angers a été mis au repos avant la Grande Semaine. En son absence, la compétition est très ouverte. Voici, dans l'ordre du classement provisoire, les prétendants à la succession d'INCA DU VALON qui remportait de l'édition 2000 :



En tête à l'issue des CIR se trouve **JESSICA DE BREKKA**; issue du croisement Calypso d'Herbiers & Quidam de Revel, cette superbe pouliche avait été adjudgée le Jeudi soir à Mme Bernadette Lejeune pour l'Elevage du Tillard et elle a réalisé 12 parcours sans faute sur 12 sous la selle de Pierre Cotton; elle totalise 5004 F de gains. A moins d'une faute (4641 F de gains) on retrouve **JAVOTTE DE MAZIERE** par Come On et Barinia de Mazière, adjudgée le Vendredi à l'Elevage du Reverdy et titulaire également de 12 sans faute avant la finale, sous la selle de Frédéric David. A noter que sa mère, Barinia de Mazière, pleine de Grosso Z (le père de Gold

Fever) et suivie de Voltaire, sera proposée à la vente de Vendredi prochain et que son fils Kim de Mazière passera aux enchères le Dimanche. En troisième position, figure **JAVELOT D'HELBY** (4436 F de gains), dix fois sans faute cette année avec Erwan André, pour le compte de Mme Jannik Lamotte, qui avait (à juste titre) racheté son cheval à la vente de Novembre. Toujours à priori "dans la même faute" que le leader, trois autres couples sont en embuscade : **JOUVENCE DE CHOISY** (4350 F), 10 fois sans faute avec Loïc Artibus pour le compte du Haras du Ménil Jean (déjà vainqueur en 1998 avec Gayac), **JADIS DE TOSCANE**, propriété de la Sté

Herban et monté par Philippe Rozier, 11 sans faute sur 12 sorties et 4346 F de gains. Ce superbe fils de Quidam de Revel avait été adjudgé le Samedi. **JOUVENCELLE DE THURIN**, adjudgée le Dimanche à François Lévy pour le compte du Haras de Vulsain; cette fille de le Tot de Semilly compte 10 sans faute et 4309 F de gains sous la selle de Frédéric Lagrange.

Le vainqueur devrait logiquement se trouver parmi les 6 prétendants ci-dessus. Début de réponse lundi matin sur le Grand Parquet et remise des prix le Jeudi soir à Bois-Le-Roi.

C'est une bonne manière d'entamer une semaine passionnante que nous vous souhaitons réussie à tous.

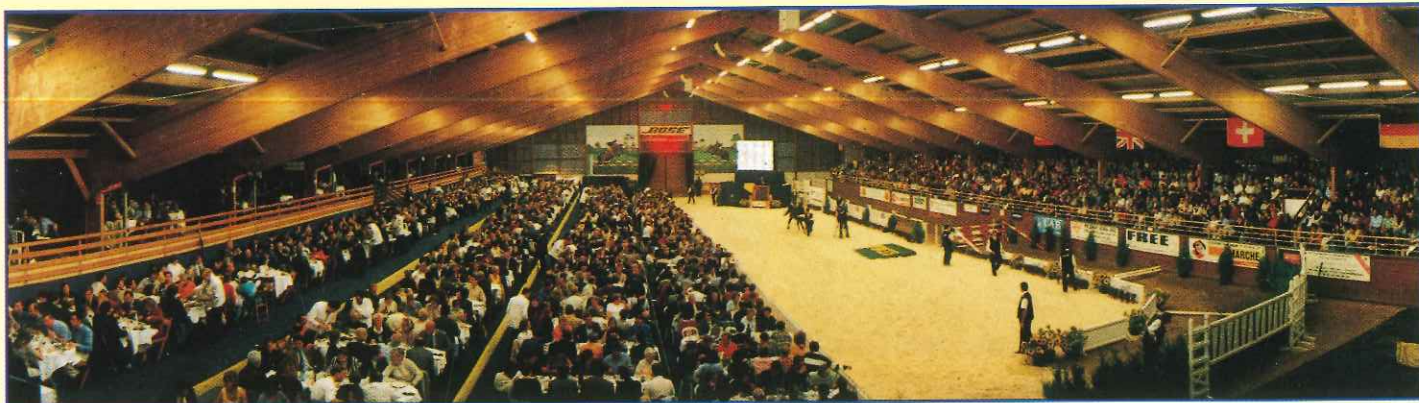
FENCES recrute des 4, 5 et 6 ans à vendre pour le Marché Fences des 9, 10 et 11 Novembre 2001.

Lors de la 1^{ère} édition, 49 chevaux de 4 ans et plus ont été présentés et plus de 56% ont changé de main à l'occasion des ventes (45%) et dans les jours suivants (11%).

Les prix des chevaux vendus étaient compris entre 30 000 F et 160 000 F.

Si vous êtes intéressés, faites le savoir au stand Fences - Ifor Williams (à gauche de l'entrée du Grand Parquet)

ILS SONT NOS PARTENAIRES EN 2001



EQUIP' HORSE

qui est le 1^{er} Equipementier Hippique Français récompensera les meilleurs chevaux Fences de la Grande Semaine en ouverture de la soirée de samedi. Le propriétaire de chacun d'entre eux recevra une malle de transport ou un obstacle d'entraînement.

Emile PEQUIGNET

Offrira une de ses superbes créations à l'auteur de la meilleure enchère à l'issue des 3 premières soirées de ventes.



PSV KONICA

UAR

Nourrit les chevaux des ventes depuis l'origine. Cette entreprise performante a rejoint cette année le groupe EVIALIS et ambitionne un nouveau développement vers les professionnels du sport et de l'élevage.

Merci à **L'EPERON** et à **GRAND PRIX MAGAZINE** qui nous ont suivi dans la préparation de ces ventes et rendront compte de leurs résultats.

GRAS SAVOYE - HIPCOVER

" L'Assureur du cheval " propose à nouveau cette année des conditions exceptionnelles aux acheteurs des ventes Fences. Pour 1% du prix d'adjudication et sans formalités, le cheval qu'ils viennent d'acquérir est assuré mortalité jusqu'au 31 Janvier 2002.

EQUI-SERVICES

Vous propose de transporter vos chevaux depuis Bois-Le-Roi jusqu'à leur destination finale, partout dans le monde...

Olivier et Nathalie Bossard vous attendent chaque soir au bureau des ventes pour trouver une solution pratique et économique à tous vos problèmes de transport.



Merci au **LYCEE AGRICOLE DE ST FLOUR** qui met à notre disposition ses élèves pour assurer les soins des chevaux aux écuries et leur toilette. Vous trouverez parmi ces jeunes des employés motivés et compétents pour vous aider.

Merci à **MOET & CHANDON** pour sa pétillante contribution à la fête, et à toute l'équipe de **NOEL TRAITEUR** pour leur diligence et leur efficacité.

Merci aux **HARAS NATIONAUX**, aux Laboratoires **JANSEN**, à l'**UNIC** à l'**ACTIM** qui contribuent eux aussi à ce rassemblement de visiteurs venus de plus de 25 pays et de tous les continents.

FENCES NEWS N°39 Sept. 2001
La Cour Bonnet - 14700 Falaise
Tél.: 02 31 90 93 24
Fax : 02 31 40 12 26
Site Web : <http://www.fences.fr>

Tél. rédaction : 01 30 29 31 03
Fax : 01 30 29 31 04
E-mail : Prenauldon@aol.com

Directeur de la publication :
Arnaud Evain

Relations Presse :
Sophie Renauldon-Bienaimé,
Tél.: 01 34 09 98 02,
E-Mail : SoBienaime@aol.com

Rédaction : Arnaud Evain,
Pascal Renauldon

Photos : O. Houdart, PSV Konica,
Peter Llewellyn, R&B/Olympus

Réalisation : PHI
Tél : 02 31 90 93 24

PORTRAIT D'UN VENDEUR

Pour les quatre Fences News de la Grande Semaine, nous avons rencontré quatre éleveurs pour lesquels les ventes Fences représentent un événement essentiel dans leur année professionnelle. Quatre naisseurs auxquels nous avons posé les mêmes questions...

Marie-France Moreau, l'Elevage du Pas.

Ceux qui n'avaient pas encore entendu parler de l'Elevage du Pas avant la spectaculaire vente de Fétiche en 1997 ne peuvent plus ignorer cet affixe aujourd'hui. C'est au milieu des années 70 que Marie-France Moreau décide de muter sa passion en profession et se lance dans l'élevage de chevaux de sport avec une jument, Déesse, qui, finalement, ne laissera aucune souche puisque les trois juments de base de l'Elevage du Pas se nomment Electre (Night & Day), Irène du Grimeu (la dernière fille d'Ibrahim dont le dernier produit est proposé au catalogue 2001) et La Nationale. Situé en plein cœur d'une Picardie atypique (23 hectares d'herbages vallonnés), à la limite de l'Oise et de la Somme, à Rubescourt, l'élevage du Pas est un fidèle fournisseur du catalogue Fences. Dès la seconde année Béguin du Pas y était adjudgé pour devenir quelques années plus tard Cracker Jack (par Nooren), gagnant de Grands Prix internationaux sous la selle américaine d'Alice Debany-Cléro.

Pour vous, que représentaient les ventes avant d'y présenter des chevaux ? Quelle image en aviez-vous ?

J'ai présenté des chevaux aux ventes Fences dès la deuxième année. C'était un phénomène nouveau, mais qui rassemblait déjà beaucoup de personnes. C'est rapidement devenu une véritable vitrine de l'élevage. J'avais des difficultés à vendre mes produits, je n'étais pas une bonne commerciale, j'ai rapidement compris l'intérêt que les ventes Fences pouvait avoir pour les éleveurs en quête de débouchés. Ces ventes ont rapidement attiré une importante clientèle d'acheteurs et j'ai voulu profiter de cette opportunité. J'ai vite compris également que c'était une belle occasion de faire connaître son élevage.

Quelle a été votre meilleure vente ?

En terme de chiffre d'affaires, notre meilleure année a été 2000 avec 410 000 F pour trois poulains : deux en Septembre et un en Novembre. Notre meilleure vente est celle d'IRENE DU PAS, adjudgée 220 000 F en 1999 à un cavalier espagnol.

Qu'avez-vous ressenti au moment de cette enchère ?

La première fois, c'était l'horreur... enfin pas tout à fait. J'étais nerveuse, c'était un poulain auquel je tenais beaucoup, mais bon, il fallait le vendre. Après la vente, j'ai craqué. À chaque fois, ce sont des moments d'émotion, parce qu'il s'agit là de l'aboutissement d'un travail. La vente sanctionne la qualité de ce travail. En même temps, à chaque fois, c'est un petit déchirement aussi, car c'est quelqu'un qui faisait partie de la maison qui part, quelqu'un à qui l'on a donné beaucoup de soi et beaucoup de temps. Mais au bout du compte, une bonne vente, c'est une vraie satisfaction : si le cheval a été acheté, cela signifie qu'on l'a trouvé bon...

Parlant de satisfaction, quelle est la plus grande lorsque vous voyez partir ainsi votre produit : le prix de vente de votre cheval, le revenu, la notoriété que cela apporte à votre élevage ?..

Il est certain que la notoriété représente une véritable récompense du travail, cela fait évidemment plaisir de voir trente années d'activité

ainsi reconnues. Il est vrai aussi que le prix de la vente est également important non seulement pour l'aspect revenu, mais il mesure également le niveau de la reconnaissance. Il ne s'agit pas de fierté, mais du plaisir de voir le travail, l'enthousiasme et la passion investis dans cette activité ainsi gratifiés.

Comment s'est manifesté " l'effet FENCES " après la vente ? Avez-vous vu une nouvelle clientèle arriver dans votre élevage ? Avez-vous eu des demandes particulières d'achats ? Les origines du cheval vendu ont-elles été plus recherchées par la suite ?

Il est certain que les ventes Fences nous ont, dans leur sillage, permis de vendre d'autres chevaux. Nous avons vu arriver de nouveaux clients chez nous et ceux-ci recherchaient effectivement des produits issus des lignées remarquées à Fences.

Du point de vue de l'élevage, (génétique, croisement), la perspective des ventes vous a-t-elle fait modifier vos choix ?

Absolument pas, j'ai toujours été fidèle à mes choix : je recherche uniquement des étalons qui, non seulement, me plaisent, mais qui conviennent le mieux à mes juments, à leurs qualités et à leurs défauts. Jamais je ne me suis laissé entraîner vers des étalons dits commerciaux parce que cette origine "à la mode" pourrait mieux se vendre à Fences. Si un étalon, même très coté, ne me plaît pas, je ne vais pas l'utiliser.

Que représentent pour vous les ventes aujourd'hui ?

C'est incontestablement un des moments le plus important d'une année professionnelle. C'est aussi un moment de vérité. Un moment d'émotion intense également car c'est un peu le verdict d'une année de travail. Oui, je crois que c'est ça l'aspect le plus important de ces ventes : c'est là que notre travail va être jugé.

Quel est votre meilleur souvenir lié aux ventes ?

Bien que n'étant pas directement concernée, vous l'aurez deviné, ce fut bien sûr la vente de Fétiche du Pas. J'en étais heureuse, même si nous n'étions pas intéressés sur le plan finan-

cier... mais quand on voit un produit de son élevage partir dans de telles conditions, cela fait plaisir. Là encore, c'est une sanction très positive pour notre travail. J'ai d'autant mieux savouré cet événement que j'étais tout à fait décontractée car non impliquée. Après, j'ai retrouvé une certaine pression : l'angoisse que le cheval ne soit pas à la hauteur des espoirs que son prix avait pu susciter. Il a moins le droit à l'erreur que les autres, il est plus en vue et cela peut être parfois un peu difficile à vivre pour le naisseur. Mais cela se passe plutôt bien, non ?



A.S. FLAMENT

Brève



Fences News TV

Habitués de la Fences News écrite depuis maintenant 6 ans (nous en sommes au n°39 !) vous allez maintenant pouvoir vous familiariser avec la Fences News TV que vous allez découvrir dès vendredi prochain. Il s'agira d'un petit résumé de trois minutes relatant la soirée de la veille : ambiance, interviews et principale enchère. Un dynamique condensé concocté par Jean-Michel Boulat (Jumping Vidéo) pour la réalisation technique et Sophie Bienaimé pour l'aspect journaliste. À voir dès le lendemain matin sur le stand Fences, sur les différentes bornes Internet disséminées sur le Grand Parquet (fences.fr) et peut-être sur Equidia (négociation en cours.)

Bienvenue, Welcome, Willkommen, Benvenuti, Bienvenido

aux 14^{èmes} Ventes Fences à l'Espace Marcel Rozier à Bois-Le-Roi

Programme

tous les jours à partir de 16h, accès libre aux écuries pour examiner les chevaux en main

Mardi	Tuesday	Dienstag	Martedì	Martes
De 19h à 21h30 :				
Présentation des 3 ans vendus Jeudi et Vendredi N° 1 à 56	Presentation of the 3 year-old sold on Thursday and Friday N° 1 to 56	Vorstellung der 3- jährigen, die am Donnerstag und Freitag versteigert werden N° 1 à 56	Presentazione dei 3 anni in vendita Giovedì e Venerdì N° 1 al 56	Presentacion de los 3 anos vendidos Jueves y Viernes N° 1 hasta 56
Mercredi	Wednesday	Mittwoch	Mercoledì	Miercoles
De 19h30 à 22h :				
Présentation des 3 ans vendus Samedi et Dimanche N° 57 à 113	Presentation of the 3 year- old sold on Saturday and Sunday N° 57 to 113	Vorstellung der 3- jährigen, die am Samstag und Sonntag versteigert werden N° 57 bis 113	Presentazione dei 3 anni in vendita Sabato e Domenica N° 57 al 113	Presentacion de los 3 anos vendidos Sabado y Domingo N° 57 hasta 113
Jeudi	Thursday	Donnerstag	Giovedì	Jueves
A partir de 19h30 :				
Vente aux enchères des N° 1 à 21 et de quelques 4 ans choisis à l'issue des finales	Auction of the N° 1 to 21 and of some 4 years old selected at the end of the finals	Auktion des N° 1 bis 21 und von einigen 4-jährigen aus die finalen von Fontainebleau	Vendita dal N° 1 al 21 e di alcuni 4 anni scelti dopo la finale	Subasta del N° 1 hasta 21 y de algunos 4 anos seleccionados durante las finales
Vendredi	Friday	Freitag	Venerdì	Viernes
A 19h30 : Dîner				
	Supper	Abendessen	Cena	Cena
A 20h30 :				
Vente aux enchères des N° 22 à 56	Auction of the N° 22 to 56	Auktion des N° 22 bis 56	Vendita dal N° 22 al 56	Subasta del N° 22 hasta 56
Samedi	Saturday	Samstag	Sabato	Sabado
A 19h30 : Dîner				
	Supper	Abendessen	Cena	Cena
A 20h30 :				
Vente aux enchères des N° 57 à 92	Auction of the N° 57 to 92	Auktion des N° 57 bis 92	Vendita dal N° 57 al 92	Subasta del N° 57 hasta 92
Dimanche	Sunday	Sonntag	Domenica	Domingo
A partir de 19h30 :				
Vente aux enchères des N° 93 à 113 et de quelques 5 et 6 ans choisis à l'issue des finales	Auction of the N° 93 to 113 and of some 5 and 6 years old selected at the end of the finals	Auktion des N° 93 bis 113 und von einige 5- und 6-jährige aus die finalen von Fontainebleau	Vendita dal N° 93 al 113 e di alcuni 5 e 6 anni scelti dopo la finale	Subasta del N° 93 hasta 113 y de algunos 5 y 6 anos seleccionados durante las finales