

NEWS

Mars 2004 ◦ N° 58

EDITORIAL

“ Quinze ans au service de l'élevage ”

Depuis 1989, nous n'avons pas ménagé nos efforts pour convaincre les éleveurs et les acheteurs de nous faire confiance, et la mise sur le marché de l'élite de l'élevage français passe désormais largement par les ventes Fences.

Pour conserver la confiance des acteurs du marché, nous devons poursuivre nos efforts dans deux directions :

Vers les éleveurs, pour qu'ils nous proposent leurs meilleurs produits en espérant les vendre à un très bon prix mais aussi en acceptant le risque de les voir partir un peu en deçà de leurs espérances.

Vers les acheteurs, pour qu'ils viennent nombreux voir le fruit de notre travail de sélection, en espérant faire une bonne affaire mais également en étant prêts à faire un effort pour se voir attribuer les sujets les plus prometteurs.

Pour atteindre ces objectifs, nous allons au devant des vendeurs dans toute la France et dans les principaux pays d'élevage européens. Nos réunions de sélection auront lieu au printemps (voir page 4) dans des lieux accueillants et bien équipés, pour pouvoir évaluer au mieux les chevaux.

Nous sommes accompagnés dans ces tournées d'un service vidéo qui permet de les " raconter " en images, et d'un service vétérinaire (ils seront trois en 2004) qui examine sur place les candidats retenus avant de valider ou non leur inscription aux ventes.

Nous sommes présents pendant tout l'été sur la scène internationale et nous faisons connaître le plus largement possible le fruit de notre sélection. Enfin, nous essayons de faire de nos ventes des moments forts de convivialité.

Cette méthode a fait ses preuves depuis 15 ans et nous a permis de vendre plus de 3000 chevaux dans le monde entier. Ils continuent de briller au plus haut niveau du sport et de l'élevage.

En rectifiant nos erreurs et en revendiquant nos succès, en faisant preuve d'ouverture, de pragmatisme, de rigueur et de transparence, nous avons construit un outil efficace de mise en marché : il est ouvert et accessible à tous les vendeurs.

L'internationalisation des Ventes de Septembre a confirmé ses mérites au niveau de la fréquentation étrangère. Nous poursuivrons dans cette direction en 2004, en conjuguant nos efforts à ceux de la Société Hippique Française pour assurer un maximum de rayonnement international à la Grande Semaine de l'Élevage et à nos ventes Elite. Ces ventes proposeront, comme en 2003, une vingtaine de foals et de poulinières et une centaine de mâles et pouliches de 3 ans dont environ trois-quarts de Selle Français.

Le marché Fences du mois de Novembre, qui accueille une clientèle d'amateurs de plus en plus nombreuse, proposera environ 250 chevaux, de la poulinière pleine au poulain de trois ans. Ces poulains seront sélectionnés pendant les tournées de printemps. L'année 2003 a confirmé que les très bons yearlings et deux ans ainsi que les meilleurs trois ans obtiennent en Novembre des prix comparables à ceux de Septembre ; n'hésitez pas à nous les proposer.

Nous sommes animés par un large esprit d'ouverture à de nouveaux vendeurs, à des énergies et des idées nouvelles, pour trouver de nouveaux débouchés et consolider notre présence sur la scène internationale.

C'est dans cet esprit que nous vous invitons à proposer vos meilleurs produits lors de nos tournées de sélection. Pour ceux qui n'en sont pas familiers, nous décrivons dans les pages qui suivent les modalités de leur déroulement en donnant quelques indications pour optimiser ses chances d'avoir un produit retenu.

Nous vous donnons donc rendez-vous au printemps en souhaitant d'ici là de belles naissances aux éleveurs et un bon début de cycle classique à tous les propriétaires de chevaux issus de nos ventes.

Déroulement des Sélections et Conseils Pratiques

❖ A 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. Elle préparera un bulletin d'inscription pour lequel elle aura besoin du livret du cheval (à jour de vaccinations !)

❖ La commission de sélection est composée des 6 associés de l'Agence Fences ; elle examinera d'abord le cheval au modèle et aux allures en main et vous demandera le prix minimum en deçà duquel vous n'êtes certainement pas vendeur ; préparez-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. A l'issue de cet examen, une proposition éventuelle vous sera faite pour un 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 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 et prendre de nouveau un numéro d'ordre pour passer au contrôle vétérinaire le jour même.

❖ Le processus complet de passage peut durer assez longtemps ; évitez de prendre d'autres engagements pour la fin de matinée 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 présentés soient en bonne condition physique et aient suffisamment d'entraînement pour pouvoir être évalués dans de bonnes conditions. Un peu de toilette ne peut pas 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 de 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 déferrés pour le contrôle vétérinaire). Les informations en votre possession sur la lignée maternelle des produits présentés peuvent également être utiles ; amenez les avec vous.



Ce qui change en 2004

⇒ Notre site Internet se rénove à l'adresse www.fences.fr avec de nouvelles rubriques et toujours les statistiques sur les ventes passées et les programmes des ventes à venir. N'hésitez pas à laisser votre adresse e-mail sur le site si vous voulez recevoir nos Fences News régulièrement.

⇒ Fences à Aix la Chapelle ! Nous serons présents cet été sur le mythique CSIO pour faire la promotion du catalogue 2004. Cette présence sera facilitée et valorisée par le Conseil Régional de Basse Normandie qui organise une importante opération sur place pour obtenir l'organisation des Jeux Equestres Mondiaux de 2010.

⇒ De nouveaux travaux à l'Espace Rozier ! Moins spectaculaire qu'en 2003, ils seront appréciés des grooms et des visiteurs puisque nous entreprenons l'éclairage de la plate forme des boxes qui sera également dotée de toilettes et d'une douche.

⇒ Tous les chevaux de 3 ans vendus à Fences 2004 seront livrés avec une chemise en Septembre et une couverture en Novembre.

Ce qui ne change pas en 2004

⇒ Les équipes qui ont assuré le succès des ventes 2003 : Hervé Francart, Jean-Marc Siri, Pierre Suisse, Alexandre Chabot et Lilian Simer à la ligne d'obstacle ; Patrick Lefèvre, Eddy Castellon, Carole Barbier, Jean-Jacques Mica, Arnaud Thuel, Hervé Letertre, Eric Livenais, Peggy Bodinier et toute l'équipe des écuries.

Eric Hoyeau, Denis Gallet, André-Jacques Legoupil, et Kamel Boudra autour de Maître Olivier Baron à la tribune.

⇒ La présence des associés sur la scène internationale pour faire la promotion des divers catalogues de ventes : d'Aix la Chapelle en Juillet à Vérone juste avant les ventes de Novembre, en passant par Valkenswaard, Athènes, Lanaken, etc....

⇒ Les partenaires fidèles des ventes : HIPCOVER GRAS SAVOYE qui assure les chevaux et UAR-EVIALYS qui les nourrit souffleront les quinze bougies d'un gâteau d'anniversaire pour leur présence continue et efficace aux côtés des organisateurs.



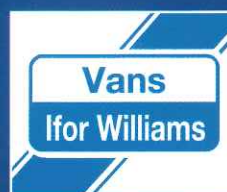
...BREVES...

DES NOUVELLES DE NOS PARTENAIRES

Aux côtés des "fondateurs" que sont UAR et HIPCOVER-GRAS-SAVOYE, notre agence se félicite de la fidélité de ses partenaires.

GRAS SAVOYE HIPCOVER **UAR**

Parmi les plus anciens, MOËT & CHANDON contribue à faire des soirées Fences, des moments de grande convivialité.



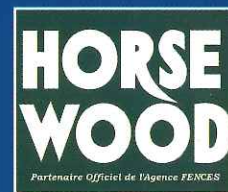
IFOR WILLIAMS est présent avec nous pour la 6^{ème} année et Patrick WATTEBLED récompensera encore cette année, le propriétaire du 4 ans Fences totalisant le plus de gains à l'issue de la finale.



Les hôtels ACCOR (www.accor.fr) : IBIS et MERCURE de Fontainebleau, NOVOTEL d'Ury ainsi que le splendide hôtel de l'AIGLE NOIR, accueilleront avec plaisir les visiteurs de la Grande Semaine. Attention de réserver vos chambres à l'avance car c'est une période très chargée.



INTERFLORA pour la décoration et MOTOROLA pour les communications ont renouvelé leur présence précieuse à nos côtés et nous nous en réjouissons.



Les Laboratoires AUDEVARD seront également présents comme l'année dernière, ainsi que les magasins HORSE-WOOD grâce auxquels chaque poulain de 3 ans vendu, en Septembre comme en Novembre, repartira avec une couverture !

Les **TOURNEES** de **SELECTION** des **Ventes**

FENCES



Tournée A

- 1 LUNDI 3 MAI
14 H chez Stal Tops
Valkenswaard/ Pays-Bas
+31 402 068 400
- 2 MARDI 4 MAI
9 H Ecuries B. Demets
Grandmetz/ Belgique
+32 06 96 62 613
- 3 MERCREDI 5 MAI
9 H Club Hippique de
Vittel (88)
06 75 05 96 39

Tournée B

- 4 LUNDI 10 MAI
14 H Ecuries F. Busquet
Malville (44)
02 40 56 08 82
ou 06 16 42 09 62
- 5 MARDI 11 MAI
9 H chez B. Souloumiac
Pleudihen/Rance
02 99 58 01 37
- 6 MERCREDI 12 MAI
9 H au Haras du Bisson
Menil Jean (61)
02 33 67 14 24

Tournée C

- 7 MARDI 18 MAI
14 H Ecuries H. Bourdy
Marlieux (01)
04 74 42 81 03
- 8 MERCREDI 19 MAI
9 H Ecuries du Gd Veneur
Barbizon (77)
01 60 66 40 41
- 9 JEUDI 20 MAI
9 H au Haras National
Blois (41)
02 54 55 22 80

Tournée D

- 10 MARDI 25 MAI
9 H Centre du Cheval
Ravenoville (50)
02 33 21 03 31
- 11 MERCREDI 26 MAI
JEUDI 27 MAI
VENDREDI 28 MAI
Concours Etalons
Centre de Promotion
de l'Élevage
St Lô (50)

Tournée E

- 12 MARDI 1^{er} JUIN
9 H au Haras National
Saintes (17)
05 46 74 35 91
- 13 MERCREDI 2 JUIN
9 H chez V. Couperie
Bacon (33)
06 88 75 44 32
- 14 JEUDI 3 JUIN
9 H Mme De Rougé
La Gaubretière (85)
02 51 91 07 55
- 15 VENDREDI 4 JUIN
9 H chez Yves Lemaire
Tivernon (45)
02 38 39 41 41

Tournée F

- 16 MARDI 8 JUIN
MERCREDI 9 JUIN
Terrain du Grand Parc de
Compiègne (60)
* Journées SF étalons 3 ans
Régional des 2 & 3 ans

★ Un créneau horaire sera réservé
aux candidats non qualifiés pour le
Régional de Compiègne, le mercredi
après-midi, Téléphone de
l'AECC : 03 21 03 12 01

Vente Elite

du 2 au 5 Septembre

20 Foals et poulinières
100 Mâles et Femelles
de 3 ans

Marché Fences

du 11 au 14 Novembre

Environ 250 chevaux
de la jument pleine
au poulain de 3 ans

**Vous êtes
tous concernés !**

*Pour plus de détails sur le déroulement pratique
des sélections, la visite vétérinaire etc...*

contactez nous :

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

