

# FENCES NEWS

Grande Semaine de l'Élevage 1998

samedi 5 septembre N°22

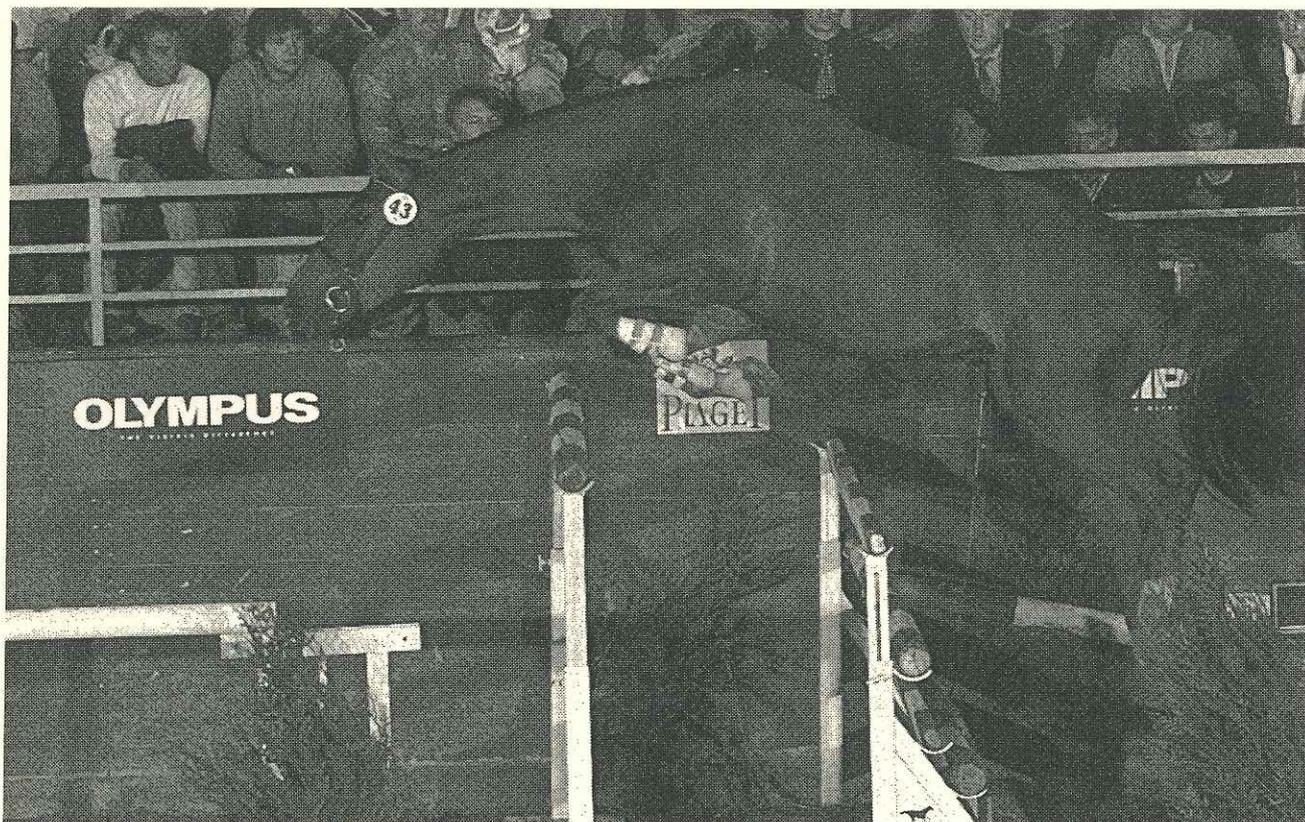
## L'HOMOGEINITE FAIT LA FORCE

**B**elle soirée ! Pas de prix "spectacle", mais une moyenne extraordinaire, notamment chez les trois ans, pour une première soirée élite. On ne pouvait rêver mieux : la qualité des chevaux était très homogène. Une homogénéité qui s'est traduite dans les prix. La barre des 100.000 francs a été franchie à quinze reprises hier soir, dont six fois celle des 200.000 ! Les acheteurs étrangers se sont montrés particulièrement actifs, enlevant huit produits sur les 28 vendus (3 retirés seulement). Les acheteurs anglais, canadiens, étasuniens et surtout mexicains ont été très présents, tirant vers le haut les

prix des plusieurs autres chevaux. L'auteur du top-price de la soirée, le Señor Juan Romero Huxley est un amoureux de l'élevage français. Il est venu à Fences avec l'intention d'acheter un cheval d'élevage et de compétition pour son fils, Juan Jr, qui évolue au Mexique en épreuve de type "Classico" (B1). Il s'est laissé séduire par Hiliade du Roumois (Brazilia Paluelle), une jument alezane brûlée : *"Je suis éleveur de Charolais et j'apprécie particulièrement cette race. C'est une bonne expérience que j'ai eue là avec l'élevage français. J'ai donc eu envie de la renouveler avec vos chevaux. Cela me semble être une*

*merveilleuse jument."*

La moyenne de la soirée s'établissait donc à 127.296 francs, soit une progression d'environ 20%. Une croissance analogue à celle des trois ans qui ont atteint hier soir un prix moyen de 154.166 francs. Le chiffre d'affaire est également en nette hausse par rapport à 1997 passant de 2.590.000 à 3.437.000 francs (+ 39,77%) pour un nombre de chevaux comparable avec beaucoup moins de retirés, qui, sans doute victimes de la chaleur humide qui régnait sous la tente écurie, n'ont pas pu exprimer toutes les qualités entrevues lors des sélections.



Hiliade du Roumois a séduit un gros éleveur mexicain hier soir. Mais avant de faire des poulains elle évoluera sur le circuit national mexicain.

# Ventes FENCES 1998

**BASSETTA : un élevage italien très français**



**M**algré une activité très prenante dans l'industrie dentaire, Gianluca Bigliardi a toujours eu la passion de l'élevage. Avec quelques associés, dont son frère, il a créé un haras dans la Reggio Emilia (Bologne). L'élevage Bassetta prend de plus en plus d'importance au fil des années, s'appuyant presque exclusivement sur la génétique française. Bien évidemment, Gianluca et la Sté Basseta sont des fidèles des ventes Fences. Aujourd'hui, Bassetta distribue en Italie la semence des étalons gérés par PHI (Cabdula du Tillard, Fétiche du Pas, Baloubet du Rouet...), les " Brullemail " Alligator Fontaine, Hand In Glove et I Love You et d'autres encore comme Adelfos et Olisco. Les poulinières sont, à une exception hollandaise près, toutes françaises et viennent pour la plupart des ventes Fences. Basseta gère également tout un groupe d'éleveurs qui travaillent avec la même philosophie et sont clients, eux aussi, de l'agence. Ce choix de souches françaises reflète la confiance qu'ont habituellement les Italiens dans notre élevage : " Les chevaux français sont en général issus de très vieilles lignées, sélectionnées depuis des générations d'éleveurs, sur leur qualité à l'obstacle. C'est très intéressant de travailler à partir de cela. De plus, le plus sûr moyen d'accéder aux meilleures souches, dans l'optique de ce que nous recherchons, c'est d'acheter à Fences. D'abord, il n'y a pas besoin de faire des kilomètres à travers la France pour dénicher des chevaux d'élevage. Ce travail est effectué par les associés Fences. Et qui, mieux que ces derniers, est capable de sélectionner avec autant de compétence ce genre de cheval que nous recherchons ? On peut être tout à fait à l'aise en achetant à Fences car on est certain de la qualité. Depuis quatre ans, nous avons acheté six chevaux à Fences. Nous avons ainsi ramené en Italie des chevaux avec des origines et des lignées très intéressantes que nous aurions eu du mal à trouver nous mêmes. L'un d'eux, Grisbi du Belin, est finaliste cette année à Fontainebleau." Membres de l'association, le Dr Nini Massironi et Paola Gandini ont acheté jeudi soir Gavotte de Brève (Voltaire X Almé), qui après une saison de 5 ans en France, ira renforcer l'effectif de poulinières du groupement. Un jument tout à fait dans l'esprit Bassetta.

## Hubert BOURDY : "AUX VENTES, IL FAUT SUIVRE SON CŒUR... AVEC PRUDENCE."

Hubert est un "phénomène" sur le circuit international. Marchand dans l'âme, il est incapable de se garder un cheval de haut niveau. Acheter, revendre : voilà ce qui l'amuse avant tout. Bien sûr la compétition de haut niveau le branche aussi... à condition de pouvoir monter un cheval ne lui appartenant pas. C'est ce qui s'était passé à l'époque de Morgat qui lui avait permis d'être, entre autres, champion du Monde par équipe. Le cheval appartenait à l'E.N.E, Hubert ne pouvait que répondre " PAS A VENDRE ! " à l'inévitable question. Aujourd'hui, grâce à son ami Philippe Léoni, il peut fréquenter à nouveau le haut niveau avec le petit Helios (par Voltaire), qui a fait de très belles choses à Aix-la-Chapelle avant de se montrer un peu... disons... coquin à Rotterdam. Hubert et Helios devraient néanmoins faire partie du "5 de France" à Rome en octobre. Mais entre deux parcours, Hubert ne peut s'en empêcher : il faut qu'il "deal". Avec son copain Jan Tops, il observe, repère, avale les kilomètres d'un bout à l'autre de l'Europe achète, vend et revend. Il compte aujourd'hui parmi les plus grands marchands européens.

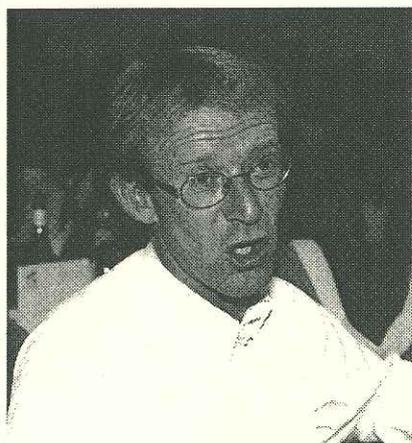
### Comment se porte le commerce du cheval de sport en France actuellement ?

Hubert Bourdy : En ce moment, cela se passe assez bien. Evidemment tout le monde recherche de plus en plus des chevaux exceptionnels ce qui est dur à trouver et il est sûr que les chevaux plus moyens sont difficiles à vendre.

### Le Selle français est-il toujours aussi recherché à l'étranger ?

H.B. : Je pense moins... quoiqu'on puisse constater une certaine reprise en ce moment. A Aix-la-Chapelle, par exemple, on a pu voir un certain nombre de chevaux français montés par des cavaliers étrangers et qui réussissent bien, comme Amica de la Barre avec Alison Firestone (*un cheval vendu à Fences! N.D.L.R.*), Silk avec Michael Whitaker ou encore T'Aime qui est 2ème du Grand Prix avec Peter Charles. Dans l'équipe américaine, il y a au moins deux ou trois autres chevaux français. Mais il

faut admettre que l'on voit maintenant une majorité de chevaux allemands et hollandais.



### On voit donc moins d'acheteurs étrangers en France ?

H.B. : Effectivement, on ne voit plus beaucoup d'acheteurs étrangers. Je crois que cela tient au fait que les chevaux sont surévalués, trop chers, peut-être pas assez bien préparés par

# Ventes FENCES 1998



Avec le petit Helios (1,59 m) Hubert Bourdy est revenu cette année au tout premier plan sportif.

rapport à ceux présentés par les marchands hollandais ou allemands qui sont très professionnels. Cela fait la différence.

## **Vous-même, combien de chevaux vendez-vous chaque année ?**

H.B. : Je n'en sais rien... Plus de cinquante en tout cas.

## **Quel est le chiffre d'affaires de votre entreprise, courtage compris ?**

H.B. : Je ne sais pas exactement... On peut dire autour de 15 millions.

## **En quoi l'achat d'un cheval de sport peut-il devenir un investissement rentable ?**

H.B. : Bien sûr, si l'on achète un cheval vert ou jeune et que l'on en fasse un cheval de Grand Prix, c'est là qu'un tel investissement devient rentable. Le problème que l'on rencontre souvent, c'est que quand un cheval gagne beaucoup, ni le propriétaire, ni le cavalier ne veulent le vendre, et la plus-value ne se fait pas ; et s'ils se décident à le vendre, en général cela veut dire que le cheval va moins bien. A ce moment là, il n'y a plus de client.

## **Quel genre d'achat conseillerez-vous à un investisseur béotien : cheval de sport ou étalon ?**

H.B. : Les étalons, c'est un métier en soi. Il faut savoir s'en occuper et il y en a beaucoup sur le marché. Il faut que ce soit vraiment un très bon performer avec un excellent potentiel génétique pour que l'affaire soit rentable. Personnellement, ce n'est pas mon but. Je ne suis pas étalonnier, je suis marchand de chevaux. J'aime mieux acheter un cheval de qualité de 5-7 ans, l'emmener jusqu'en Grand Prix et le revendre à 8 ans. Financièrement, c'est à mon sens la meilleure opération.

## **Avez-vous des intentions d'achat cette année à Fences ?**

H.B. : Je ne sais pas encore (*cet interview a été réalisée à Aix-la-Chapelle il y a deux semaines*). Je serai là en tout cas. L'année dernière j'ai essayé d'en acheter deux ou trois qui me plaisaient, mais ils se sont vendus très très chers et je n'ai pas pu suivre. Cette année je ne sais pas comment ça va se passer. Si je peux acheter un cheval, je le ferai.

## **Quel conseil donneriez-vous à un acheteur sur les ventes Fences ?**

H.B. : Tout le monde est logé à la même enseigne. Si on a déjà vu le cheval auparavant : pas de problème. Si on ne le voit que le soir de la vente, cela peut-être délicat. Il faut être à la fois prudent et suivre son instinct et son cœur. Il n'y a pas tellement de règle.

## **Un guide des étalons.**

Le magazine L'EPERON a présenté mardi son futur et nouveau "Guide des Etalons de Sport Français" à un parterre d'éleveurs, et, tout de suite, un chaud débat s'est ouvert. L'idée est de sélectionner une liste de 350 reproducteurs parmi le petit millier actuellement en activité sur le marché français et de leur attribuer des "étoiles" et une appréciation littéraire. Ces palmes seront décernées par un Comité d'Experts composé de journalistes (Emmanuel Jeangirard, François Monmarson et Paul Dubos), d'un officier de haras (Didier Dormerg), d'étalonniers privés (Germain Levallois et Olivier Jouannetau), de cavaliers-éleveurs (Olivier Jouannetau encore et Jean-Michel Garnier) et de marchands (Fernand Marce et Guy Martin). Les étalonniers, un peu inquiets, se sont rués sur le stand de L'EPERON pour savoir à quelle sauce ils allaient être mangés dans ce "Gault et Millaud" des étalons français. Les réactions ont été très disparates..

### **POUR : ALEXIS PIGNOLET**

" C'est une bonne initiative car il y a beaucoup d'éleveurs qui ne savent pas comment choisir un étalon : ils ne les connaissent pas, ils n'ont pas l'occasion d'aller les voir, ils n'ont aucune information sur leur caractère, sur leur modèle et ce nouveau guide sera certainement un bon outil pour ces gens-là. On pourra peut-être lui reprocher de ne pas pouvoir être objectif, mais vous savez, dans l'élevage deux et deux ne font pas toujours quatre. La preuve en est que, lorsque vous faites un croisement avec la même mère et le même père, vous n'avez pas les mêmes poulains. On peut toujours conseiller au mieux mais on ne peut jamais garantir un résultat. Ce guide sera surtout un ouvrage pour les gens qui n'ont pas l'occasion de voir les étalons, notamment en concours. Quant au Comité de Sélection.... S'il a été choisi c'est qu'il doit être bon ! Ses membres devront veiller à donner une information rigoureuse. "

### **CONTRE : DENIS BROHIER**

" Le fait de catégoriser ainsi les chevaux avec des étoiles me fait un peu peur. J'en ai parlé hier avec Guy Martin qui m'a assuré que les étalons, et notamment les plus jeunes, ne seront pas systématiquement 'catalogués'. Or, à cet égard, je m'attendais à voir ici le Comité d'Experts dans les tribunes pour se faire une idée sur les 5 ans en action, et je n'ai vu personne. Je l'ai regretté, parce que la veille au soir, ils avaient dit que les vieux chevaux seraient classés selon leurs résultats et ceux de leurs produits, et que pour les jeunes chevaux, ce serait plus difficile, car ils ne les connaissaient pas. Et pourtant ils n'ont pas saisi l'occasion de pouvoir les regarder ici. J'ai trouvé que cela manquait un petit peu de sérieux à ce niveau-là. Les jeunes étalons sont déjà suffisamment barrés par leur âge, par le BLUP qui écarte les origines étrangères et d'autres obstacles encore, et je crains qu'un tel guide devienne une embûche supplémentaire. Le système français manque de liberté. "

# Ventes FENCES 1998

## En bref

### Véra Benchimol sur la touche.

Pas de chance pour la cavalière de Carnute : elle ne pourra pas présenter la petite sœur, Euburovic Grand Pré (n°6 A du catalogue des performer), à la finale des six ans. Véra Benchimol s'est en effet fracturé le péroné en chutant dans un escalier. Euburovic sera montée au pied levé par Philippe Rozier. Ce dernier a particulièrement apprécié cette expérience : *"Je me suis laissé surprendre sur la fosse aux loups, sinon la jument m'a fait une très grosse impression. J'étais un peu tendu, mais elle est très facile. Elle a beaucoup d'aisance sur les barres. Je l'ai vraiment beaucoup aimée."*

## FENCES

FENCES NEWS  
N° 22 - samedi 5 septembre 1998

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  
Portable sur le Grand Parquet:  
06 08 75 94 07  
E-mail: [Prenauldon@aol.com](mailto:Prenauldon@aol.com)

Directeur de la publication:  
Arnaud Evain  
Relations Presse: Sophie  
Renauldon-Bienaimé,  
Tél.: 01 34 09 98 02,  
Portable sur le Grand Parquet:  
06 11 32 49 53  
E-Mail: [SoBienaime@aol.com](mailto:SoBienaime@aol.com)  
Rédaction: Arnaud Evain, Pascal  
Renauldon  
Photos: PSV Jean Morel,  
Nicolas Cousseau  
PAO et impression: Média-Time  
Tél.: 02 43 72 69 94

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

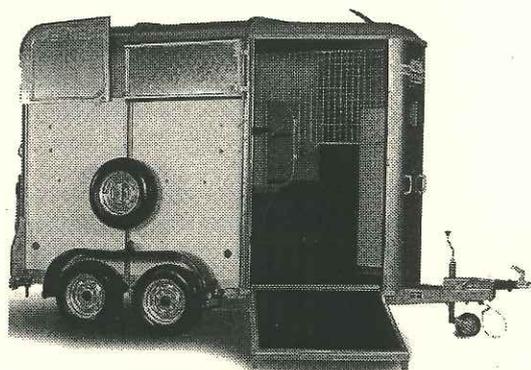
## TENDANCES

**Pur-sang.** Chez les Pur-sang aussi, le marché français est très actif et figure parmi les leaders mondiaux. L'Agence Française organisait ses traditionnelles ventes de Deauville du 22 au 27 août dernier et affichait une hausse de 30% de son chiffre d'affaires avec 157.914.000 francs et un pourcentage de 85,5% de chevaux vendus contre 77,5% l'an dernier. Le prix moyen du yearling à Deauville s'est fixé à 412.308 francs, soit une croissance de 26%. On retiendra surtout le super top-price à 10 millions de francs, record absolu pour un yearling vendu en France. Les acheteurs étrangers ont été très présents en Normandie où l'on remarquait les enchères de clients anglais, belges, espagnols, hollandais et suisses. Une nouvelle clientèle américaine, anglaise, allemande, chinoise de Hong Kong, japonaise et sud américaine a été également remarquée. Fences n'a rien à envier à cet échantillon cosmopolite, puisque les ventes ont attiré, non seulement à Bois-le-Roi, mais également sur le Grand Parquet, des acheteurs des trois Amériques (Centrale, du Sud et du Nord), d'Australie, d'Afrique du Sud, du Japon, de Belgique, de Grande-Bretagne, d'Italie, des Pays-Bas, du Danemark, d'Espagne, du Portugal et de Suisse !

### Un van pour le défi.

La reconduite du défi Fences a été annoncée hier soir. Le principe reste le même que cette année: le propriétaire du meilleur 4 ans par les gains vendu aux Fences se verra remettre un van Ifor Williams. Ce fabricant de remorques gallois est maintenant fortement implanté en France où il occupe 45% du marché

face à 14 marques répertoriées, soit un total de 1.000 vans sur les 2.500 vendus chaque année, pour un C.A d'environ 60 millions de francs. Cent vingt vans sortent chaque semaine de l'usine galloise, ne constituant pourtant que 20% de la production de remorques utilitaires d'Ifor Williams. En France le van représente 45% des ventes d'Ifor Williams.



## PEOPLE



Fernand Leredde a de bonnes raisons de se réjouir: les produits de son étalon fétiche, Papiion Rouge, ont la cote aux ventes Fences.