



OSARUS TROT À LAVAL : LE BILAN D'UNE GRANDE PREMIÈRE

08/10/2021 - Ventes & Shows

Une fois de plus, l'agence Osarus a ouvert une voie en créant la toute 1ère vente de trotteurs sur l'hippodrome de Laval le jeudi 7 octobre. Son directeur tire le bilan de cette expérience convaincante et des améliorations à apporter. Lire aussi le témoignage d'Yves Dreux, une grande figure de la discipline en Mayenne.



VOIR AUSSI...

Le Prix du Cadran pour Trueshan: un soleil mayennais sous la grisaille paris

La 1ère vente d'Osarus à Laval le 7 octobre en Mayenne, pourtant une patrie du trot

" Avant coup j'imaginai atteindre les 500.000 € de chiffre d'affaire", explique Emmanuel Viaud, le directeur d'Osarus. " A la finale, on arrive à 497.000 €. Donc l'objectif est atteint, surtout en considérant que l'événement a attiré plus de 1000 personnes (la preuve par les pass sanitaires), que le Salon Professionnel a bien fonctionné, que l'ambiance était très bonne et qu'on a dépassé les 50% de vendus. Sur les chevaux à l'entraînement, on a atteint les 60% de vendus, mais ça a baissé à la fin avec l'élevage. Je suis d'ailleurs surpris qu'il n'y ait pas eu plus d'intérêt pour quelques juments pourtant bien nées, alors qu'on est dans un berceau de l'élevage."



Vente de yearlings OSARUS - J2 : #G Alain #Chopard, une affaire qui marche

Publicité



Emmanuel Viaud, directeur d'Osarus.

Vente de yearlings OSARUS : un week-end change tout avant La Teste !

Osarus : le Who's Who de la 1ère journée de yearlings



Vente de yearlings OSARUS : timide et dominée par Almanzor

Du point de vue d'un galopeur, 54% de vendus, ce n'est pas énorme, même pour des ventes de chevaux à l'entraînement où les vendeurs sont toujours plus tentés de racheter. Mais dans le contexte du trot, c'est plutôt un bon chiffre, comme le confirme Yves Dreux. " Dépasser les 50% de vendus, c'est très satisfaisant. Nous sommes tous très contents de la journée."



Grande figure du trot mayennais, pourtant peu habitué au commerce et aux rings de vente, mais motivé aussi par le recrutement de Franck Bézier, un local, au sein de l'équipe d'Osarus, Yves Dreux a supporté l'organisation de la journée avec son ami de toujours Christian Bigeon. " Il y a quelques années, Christian présentait des chevaux à l'entraînement lors d'une vente qui se déroulait le lendemain des yearlings à Deauville. Il y avait une clientèle d'entraîneurs du sud qui restaient sur place et qui achetaient ainsi des chevaux prêts à courir, un peu "barrés" dans l'ouest. Puis cette vente a été décalée d'une semaine. Les clients en question ne sont logiquement pas remontés, et Christian avait tout "ravalé". L'idée a alors germé de créer une vente à l'automne sur notre hippodrome de Laval. Nous avons joué le jeu en présentant des chevaux pour les vendre et pas les racheter. Bien sûr, il y a des réglages à faire, mais on ne peut pas tout savoir dès la 1ère fois."



Yves Dreux, à gauche, avec Mme Bigeon, son père Raoul Adam et Christian Bigeon.

Bien sûr, Emmanuel Viaud aurait préféré que les vendeurs soient plus...vendeurs ! Ainsi, 7 des plus gros prix ont été rachetés, dont Faredgio Menuet pour 100.000 € par William Bigeon, face à un client qui avait mis 90.000. Le top price est finalement revenu à Illico d'Orme, le lot 43, vendu par le Gaec de l'Orneau pour 40.000 € à Nicolas Massé. " Cette 1ère vente va nous servir à mieux cerner le marché et les besoins de l'organisation. Par exemple, on manquait de place sous la tente des ventes, et les chevaux n'étaient pas assez en hauteur pour être bien mis en valeur. Il est apparu aussi que la demande était focalisée sur les 2 ans qualifiés récemment et sur les chevaux à l'entraînement d'une valeur de 20 à 25.000 €."



Yves Dreux confirme. " Christian et moi-même avons tout vendu. J'ai discuté avec Franck Leblanc, qui a dû racheter, et il m'a expliqué qu'il n'avait pas amené la bonne catégorie de chevaux avec des animaux qui valent trop cher par rapport à la demande sur place."



Eric Raffin

Emmanuel Viaud se projette vers 2022. " Je pense à organiser une soirée la veille qui aiderait à faire venir les entraîneurs du Sud-Ouest, du Sud-Est et Centre-Est, car on a besoin d'eux pour faire vivre un marché de chevaux à l'entraînement. Concernant le catalogue, bien sûr la 1ère année on ouvre tout. La 2e année, on visera plus juste en essayant de monter en gamme doucement. Même si en tant qu'auctionner, je suis toujours heureux de vendre des top price pour de fortes sommes, je ne fais pas la course au plus gros prix. En 2022, mon but est de tenir 60% de vendus avec un top price à 70.000 € et 1500 personnes sur place."



Le grand retour de Jean-Jacques Augier à la tribune.



