

Ils veillent à l'esprit des ventes de Caen

Organisées par l'Association des Éleveurs Normands, les Ventes de Caen ont fêté cette année leur 32^{ème} édition. Que de chemin depuis la création en 1986, année au cours de laquelle ces ventes s'étaient déroulées sur une journée. En 2018, ce ne sont pas moins de 972 yearlings, foals, poulinières, parts d'étalons qui ont composé le catalogue. Immersion avec ceux qui ne ménagent pas leurs efforts pour que ces ventes perdurent et surtout gardent leur esprit.

■ Par Élise Fossard et Sébastien Pouteau

Presqu'un kilo ! C'est le poids du catalogue 2018 des Ventes de Caen. Il n'a jamais été aussi fourni et pour cause ! Une nouvelle journée - une neuvième, une septième consacrée aux seuls yearlings - est venue se greffer pour répondre à la demande des éleveurs. Ne serait-ce pas un peu trop ? « Nous ne sommes pas une vente de sélection, nous sommes une vente de service, rappelle avant toute chose Philippe Henry, le président de l'association. Avec 100 à 110 chevaux de moyenne par jour, ça donne une chance de défendre le produit de chaque éleveur. C'est pourquoi on a préféré faire une journée supplémentaire que d'ajouter des chevaux sur chacune des journées existantes. » Dans cette justification, on comprend la philosophie qui a guidée à la création de ces ventes et qui se perpétue depuis. « L'association est née à l'initiative d'Albert Viel pour que les éleveurs puissent vendre en Normandie leurs chevaux plutôt que d'aller à Vincennes, car le long déplacement représentait souvent un frein pour ces éleveurs », rappelle M^{me} Lemelletier, la secrétaire qui ne ménage pas sa voix tout au long des ventes pour décliner les éléments essentiels du pedigree de tous les lots.

Plus de trente ans après, le paysage n'est plus le même, les déplacements ne sont plus ce qu'ils étaient et les éleveurs qui vendent sur la place de Caen ne sont plus uniquement normands. Mais l'esprit est demeuré. Pour cela, on peut compter sur les chevilles ouvrières d'une association qui a su faire de ses ventes un rendez-vous incontournable de l'arrière-saison. On vient vendre et acheter à Caen de toute la France. « On accepte tout le monde, insiste Thierry Andrieu, l'un des deux vice-présidents que l'on retrouve à chaque journée de vente au perchoir au côté du commissaire-priseur Jean Rivola. On peut venir vendre à Caen un poulain né dans le Nord, ce n'est pas un problème. Quand les ventes de yearlings ont été créées pour les trotteurs, il s'agissait de ventes dites de sélection. Nous, on a fait une vente de service, pour les éleveurs qui ne pouvaient s'inscrire nulle part ailleurs. L'idée de départ est là. On est complémentaires de Deauville, car nous ne sommes pas sur le même marché. Nous, c'est le créneau entre 5 000 et 10 000 €. » Un créneau qui n'empêche pas de vendre des chevaux de Groupes I, même à des enchères moindres. Les exemples ne manquent pas. Parmi eux, il y a entre autres **Rapide Lebel**, acheté 3 800 €,



Jean Rivola, commissaire-priseur, Thierry Andrieu, vice-président, M^{me} Lemelletier, secrétaire, et Philippe Henry, président de l'Association des Éleveurs de Normandie, entourent **Horizon des Vaux**, l'un des top-prices des ventes de Caen cette année

Univers de Pan (3 800 €), **Valdice de Mars** (4 000 €), **Black d'Avril** (8 500 €), etc. « Dès la première année, nous avons eu de la chance puisque nous avons vendu **Ursulo de Crouay** qui était derrière sa mère, se souvient M^{me} Lemelletier. Cela nous a fait une belle promotion. Mais le beau rapport qualité/prix est probablement **Carlos des Caux** qui a été acheté 900 € et a remporté le Prix d'Essai. C'est ce qui fait la belle histoire du trot. »

D'avoir contribué à écrire plusieurs chapitres de cette histoire n'est évidemment pas pour déplaire à ces passionnés qui constatent année après année l'évolution de ces ventes. « Les ventes ont servi l'élevage dans le sens où, depuis la création, on a constaté une amélioration génétique et une amélioration dans le modèle des poulains », souligne M^{me} Lemelletier. « Les premières années, on avait, pour caricaturer, des poulains qui sortaient du champ. En moins de vingt ans, on a fait comprendre aux éleveurs qu'il était devenu indispensable de faire des efforts dans la présentation, rebondit Thierry Andrieu. Depuis trois ans, certains éleveurs font même appel à des préparateurs professionnels ». Et Philippe Henry de conclure : « Au début, on remar-

quait le poulain qui était bien présenté. Aujourd'hui, on remarque le poulain moins bien présenté ». Cette évolution, qui s'est aussi accompagnée d'un nombre plus élevé de journées de ventes, s'est faite tout en veillant à conserver l'esprit des ventes de Caen qu'ils incarnent tous si bien, chacun à sa place mais tous autant concernés. Cela se ressent notamment dans le fait que Caen n'est pas un ring comme les autres. « C'est une ambiance bon enfant, un peu champêtre. Il n'y a d'amphithéâtre devant nous, donc il faut tourner la tête partout, car il y a des clients partout », relève Thierry Andrieu. Une observation que complète Jean Rivola, le commissaire-priseur : « Il faut que l'on garde cette ambiance, c'est important. Il faut garder notre façon de faire, c'est une marque de fabrique. Tout le monde, l'éleveur comme le vendeur, doit se sentir à l'aise. Il faut être naturel, être sérieux sans se prendre trop au sérieux. C'est l'une des recettes qui expliquent le fonctionnement et la réussite de ces ventes ». L'image du sympathique village gaulois n'est même pas loin parfois. « Ce n'est pas faux, concèdent-ils. De temps en temps, il y a des discussions un peu plus vives mais c'est normal. C'est

aussi comme cela qu'on évolue et qu'on avance. » Ils sont surtout les garants de cet esprit d'équipe. « C'est naturel ! L'équipe du début est toujours la même », avance M^{me} Lemelletier. « La convivialité est le maître mot », assure Thierry Andrieu. C'est aussi le défi de cette équipe que l'esprit se transmette à la généra-

■ Tout le monde, l'éleveur comme le vendeur, doit se sentir à l'aise. ■

tion suivante pour que les ventes de Caen demeurent ce qu'elles sont. « On y pense. On prépare la suite et on commence à mettre des relais en place, assurent-ils d'une même voix, y compris au niveau du bureau. Passer le flambeau en gardant le même esprit. » « Mais, vous savez, on n'est pas encore partis ! », ajoute aussitôt M^{me} Lemelletier. On n'imaginait pas l'inverse. ■

Quel est le meilleur indicateur ?

Quand on demande à l'équipe dirigeante de l'Association des Éleveurs Normands, qui est placée sous l'égide de la Société du Cheval Anglo-Normand et qui totalise entre trois cents et quatre cents personnes (y compris à l'étranger), quel est le meilleur indicateur de la bonne santé ou non des ventes de Caen, voici ce qu'ils répondent collectivement : « C'est le pourcentage de vendus. On vend en règle générale à 75 % - même si cela n'a pas été vrai cette année - ce que n'ont jamais les autres organes de vente. Ce sont aussi bien sûr les résultats sur les pistes obtenus par les chevaux passés par les ventes. C'est encore l'attrait vis-à-vis des entraîneurs de toutes les régions ; on a même une clientèle internationale, puisque l'on envoie à peu près deux cents catalogues par an à l'étranger, contre dix ou vingt il y a cinq ou six ans ».