



---

## LA BREEZE UP D'ARQANA BONDIT DE 33%, EN RUPTURE AVEC LA MOROSITE INTERNATIONALE

---

### 76% de vendus et un nouveau top price record

La vente Breeze Up organisée par ARQANA samedi 9 mai à Saint-Cloud a rompu avec la tendance baissière au niveau international en enregistrant une hausse de 33% de son chiffre d'affaires pour un taux extrêmement satisfaisant de 76% de lots vendus. Le prix moyen croît de 20% pour atteindre €41,649, tandis que le médian s'établit à €30,000, en progression de 7%

Pas moins de 6 lots ont dépassée la barre des €100,000, contre un seul l'année précédente.

L'exceptionnel dynamisme de la vente repose en grande partie sur l'activité de propriétaires qui exploitent leurs chevaux en France, et met en lumière l'incitation majeure que représentent pour les investisseurs le niveau élevé des allocations ainsi que le généreux système de primes, qui bonifie de 75% tous les gains en courses enregistrés à deux ans, puis de 63% à trois ans et de 46% à quatre ans et plus.

Les succès de TAMAZIRTE (Prix de la Grotte, Gr.3 et prétendante à la Poule d'Essai des Pouliches demain), GRANDCAMP (Prix Noailles, Gr.2) et autres OISEAU DE FEU (3<sup>ème</sup> du Prix de Fontainebleau et au départ de la Poule d'Essai des Poulains demain), tous issus de cette vente, ont sans doute œuvré pour la notoriété grandissante de cette vacacion, qui a vu une grande densité d'investisseurs se manifester.

Le nouveau Breeze up Bonus a également apporté une contribution significative sur le milieu de marché, notamment pour des poulains non qualifiés pour les primes propriétaires françaises. Rappelons que le Breeze Up Bonus offre au propriétaire de tout cheval qualifié la perspective de toucher un bonus de £10,000 en cas de victoire à deux ans dans un maiden, ou de £5,000 dans l'hypothèse d'une victoire à réclamer à deux ans.

Enfin le nouveau positionnement de la vente, la veille des Poules d'Essai disputées sur l'hippodrome de Longchamp, semble avoir atteint son objectif puisque de nombreux investisseurs étaient présents à la vente pour la première fois, notamment les représentants de Darley Richard O'Gorman et David Loder.

Les lots ayant attiré des enchères de €100,000 et plus sont :

- Le lot 111, un fils de Dubawi présenté par Mocklershill Stables (Willie Browne), qui a établi un nouveau record pour cette vente en étant adjugé €280,000 à Paul Nataf pour le compte de son client de longue date Gérard Laboureau. Ce dernier connaît une réussite particulièrement étincelante cette année avec des produits achetés à ARQANA, tels que CELIMENE, GLAMSTAR, ANTARIGE etc.
- Le lot 64, un poulain gris par Mizzen Mast et une mère placée de Listed, a suscité une enchère de €170,000 de la part de Jean-Claude Rouget pour le compte du même Gérard Laboureau. Il était présenté par le Haras du Saubouas. Ce poulain partageait avec le top price de la vente la séduisante particularité d'être qualifié à la fois pour les primes au propriétaire et pour le Breeze Up Bonus.
- Le lot 83, un fils de Nayef présenté par Bansha House Stables (Con Marnane), séduisit les représentants de Darley Richard O'Gorman et David Loder, qui déboursèrent €165,000 pour ce poulain.
- Le lot 78, un poulain issu de la première production d'Azamour et demi-frère de la lauréate du Prix de Sandringham BAQAH, a été adjugé €160,000 à Michel Zérolo pour le compte du propriétaire américain Martin Schwartz et de ses associés. Il était présenté par Mocklershill Stables.
- Le lot 79, une fille d'Elusive City présentée par le Haras du Saubouas, rejoindra l'entraînement d'André Fabre après avoir été adjugé en son nom à Laurent Benoît pour €120,000.
- Lot 51, un fils de l'étalon américain récemment retraité Gone West présenté par Hawthorn Villa Stud fut adjugé €100,000 à MAB Agency pour le compte d'un de ses clients de longue date, Anthony Forde, et de son associé Ahmed Mouknass.

Le président d'ARQANA Eric Hoyeau déclarait après la vente :

*« L'essai est transformé : notre intention était d'élever le niveau du catalogue, de faire progresser la qualité de la présentation, ainsi que d'élargir le spectre de notre clientèle. La hausse générale des indicateurs tend à démontrer que ces objectifs ont été atteints. Nous tenons à remercier l'initiative des pinhookers qui ont mis sur pied le Breeze Up Bonus et sommes extrêmement reconnaissants aux acheteurs qui ont renouvelé leur confiance à ARQANA après leurs beaux succès du printemps. »*