
2009 : ARQANA FAIT PREUVE D'UNE GRANDE SOLIDITÉ DANS UN CONTEXTE INTERNATIONAL PERTURBÉ

Le deuxième meilleur chiffre d'affaires annuel

Les ventes organisées par ARQANA à Deauville et Saint-Cloud ont résisté admirablement en 2009, dans un environnement international tourmenté. Le chiffre d'affaires global (enchères + amiables déclarées) s'élève à **€79,5 millions**, le deuxième meilleur résultat depuis la fusion des deux agences de ventes, devancé seulement par l'exceptionnel cru 2007 qui s'était déroulé dans un contexte économique radicalement différent.

Sur le marché des yearlings, le chiffre d'affaires cumulé des trois ventes organisées au cours de l'année (août, octobre et décembre) établit un **nouveau record de €51,4 millions**, ce qui représente 27% du marché européen, également un record pour ARQANA.

En millions d'Euros

	2009	2008	2007	2006	2005
Chiffre d'affaires global (enchères + amiables)	79,5	79,2	91,1	77,0	50,0
Chiffre d'affaires des 3 ventes de yearlings	51,4	50,8	51,2	39,3	29,1
Part du marché européen des yearlings (1)	27%	23%	16%	14%	12%

(1) Toutes ventes aux enchères de yearlings ayant eu lieu en France, Irlande, Grande-Bretagne, Allemagne et Italie.

Le marché des yearlings : retour au niveau historique de 2007

La vente d'août enregistre sa 4^{ème} année de croissance consécutive – il s'agit de la seule vente de yearlings européenne à avoir cru sans interruption malgré les secousses économiques qui affectent le marché depuis septembre 2008. De façon emblématique, le **top price européen** pour un yearling a été réalisé à cette vente : €900,000 pour un fils de Storm Cat. Il était présenté par le Haras d'Etreham et a été adjugé à John Ferguson.

Les rangs des vendeurs à cette vacation se sont enrichis de **nouveaux éleveurs et consignors de renom international** tels que Ballyhimikin Stud, Croom House Stud, Rathbarry Stud, Ronald Rauscher, Lodge Park Stud etc. qui ont tous réalisé de très bonnes ventes. Cette tendance participe à l'amélioration de la qualité de l'offre, qui est un des principaux facteurs du succès grandissant de la vente d'août.

Globalement, le marché deauvillais des yearlings (vacations d'août, octobre et décembre) retrouve le niveau historique de 2007 grâce notamment à l'excellente performance de la vente d'octobre. Son chiffre d'affaires a en effet cru de 5% et 46 yearlings ont été vendus €50,000 ou plus contre 28 en 2008, suite au retour au format d'origine de cette vacation.

Le marché des deux ans montés : un véritable saut qualitatif

La Breeze Up du mois de mai a enregistré une progression spectaculaire puisqu'elle est la seule vente de ce type en Europe dont tous les indicateurs ont crû en 2009. Le chiffre d'affaires a **bondi de 33%**, un nouveau **top price record a été établi à €280,000** tandis que le nombre de lots vendus €100,000 et plus constitue également un record. Ces signes très positifs sont le reflet de la meilleure qualité de l'offre, de l'efficacité du changement de date – de mi-avril à la veille des Poules d'Essai – ainsi que de l'effet d'entraînement des nombreux succès engrangés par les chevaux issus de cette vacation, à l'image de TAMAZIRTE et OISEAU DE FEU.

La session de juillet, quoique de dimension modeste, a montré des signes de développement encourageants cette année, avec un prix moyen proche de €20,000.

Le marché des chevaux à l'entraînement : actif quoique ralenti par la conjoncture

Les trois ventes proposant des chevaux à l'entraînement (Vente d'Eté, Vente de l'Arc et Vente d'Automne) ont obtenu des résultats satisfaisants avec une activité soutenue quoique à des niveaux de prix inférieurs à ceux des années les plus fastes. Le chiffre d'affaires réalisé par le segment « chevaux à l'entraînement » à ces trois vacations a fléchi de 5%.

En effet, la crise économique qui affecte durement l'Irlande et la Grande-Bretagne, principaux marchés pour les chevaux d'obstacle, et la force de l'Euro face à la Livre et au Dollar ont conduit à une contraction de la demande étrangère.

Le marché des stores : un effondrement brutal

Le rétrécissement du marché de l'obstacle a considérablement affecté le marché spéculatif des stores (chevaux inédits de deux ou trois ans, à vocation obstacle), qui repose essentiellement sur la demande britannique et irlandaise. Ce marché est donc devenu très étroit et élitiste. Il lui faudra sans doute quelques années avant de retrouver son niveau d'avant la crise.

Le marché de l'élevage : un rebond très encourageant

La Vente d'Elevage de décembre a été caractérisée par une **demande plus internationale que jamais**, avec plusieurs groupes d'investisseurs venus d'Australie, du Japon, du Qatar, de Turquie, et de tout le bassin méditerranéen. La progression de 9% du chiffre d'affaires (enchères + amiables) constitue une performance significative sur un marché où la confiance en l'avenir est clé.

Analyse des résultats 2009

À propos de l'exercice écoulé, le président d'ARQANA Eric Hoyeau a déclaré : « *La très bonne année 2009 d'ARQANA montre que la **stratégie d'internationalisation**, tant au niveau de l'offre que de la demande, a payé. Cette année encore, et sur tous les segments, de nouveaux vendeurs et acheteurs ont fait confiance au marché français, C'est le fruit d'un travail de prospection et de promotion effectué sans relâche par les correspondants d'ARQANA à l'étranger ainsi que par l'équipe du FRBC, infatigable relais des ventes françaises sur la scène internationale.*

*La **solidité et l'attractivité croissante du système français** de courses et d'élevage constituent également un atout majeur pour les ventes ARQANA. Avec une croissance continue du montant des allocations distribuées et un taux de couverture des frais d'entraînement parmi les plus élevés (56%), la France fait figure d'« eldorado » dans le monde du pur-sang et attire un nombre croissant d'éleveurs et de propriétaires étrangers désireux de tirer parti de ses nombreux atouts.*

*La **politique d'innovation menée par ARQANA** n'est pas étrangère non plus à ces bonnes performances. Sur le plan technologique, le dispositif permettant de faire des offres amiables sur des lots rachetés immédiatement après leur passage sur le ring est un grand succès, qui contribue à accroître la fluidité du marché. €3,7 millions de transactions amiables ont été réalisées en 2009, en direct ou via le site internet d'ARQANA.*

Le système d'enchères en ligne a été inauguré à la Vente de Décembre, donnant lieu d'emblée à des enchères allant jusqu'à €600,000. Nul doute que l'intérêt pour cet outil ne devrait cesser de croître. Toutes ces innovations participent de l'amélioration continue de la qualité de service qu'ARQANA propose à ses clients.

*Enfin les nombreux succès enregistrés en 2009 par les graduates des ventes ARQANA, notamment **le jumelé des deux Poules d'Essai et un 3^{ème} Jockey Club consécutif**, constituent de puissantes incitations à l'investissement et au réinvestissement, comme l'illustre l'exemple de LE HAVRE. Acheté €100,000 à la vente de yearlings d'août par Jean-Claude Rouget puis lauréat du Prix du Jockey Club sous les couleurs de Gérard Augustin-Normand, cet excellent cheval est aujourd'hui le premier étalon en station au Haras de la Cauvinière et son propriétaire entreprend de lui constituer une jumenterie de premier plan, notamment via des achats aux ventes ARQANA ».*

Les perspectives pour 2010 : confiance et grands travaux

Selon le président d'ARQANA Eric Hoyeau : « ARQANA envisage la saison de ventes 2010 avec une confiance « raisonnée ». En effet, bien que l'environnement économique international reste perturbé et difficilement prédictible, la solidité des courses et du marché français devrait demeurer un atout majeur. En outre, ARQANA a su se constituer un capital confiance qui doit permettre de continuer à gagner de nouveaux clients.

La meilleure illustration de cette confiance en l'avenir est donnée par l'ambitieux plan de travaux d'agrandissement et de modernisation de la salle Elie de Brignac à Deauville.

La première tranche de ce plan débutera en janvier 2010 pour s'achever début décembre. Elle comprendra l'agrandissement du pavillon par l'arrière. Cette extension accueillera au rez-de-chaussée des bureaux de courtiers ainsi que ceux des services d'ARQANA pour l'organisation des ventes. À l'étage sera aménagé un vaste espace de restauration doté d'une capacité de plus de 200 couverts, modulable, et avec vue sur la salle des ventes. Cette première phase sera structurellement achevée pour le mois d'août 2010, tandis que le restaurant entrera en service pour les ventes de décembre 2010.

La deuxième tranche se déroulera de janvier à août 2011 et comportera l'aménagement de salons privés avec vue sur la salle des ventes ainsi que la réfection de l'amphithéâtre proprement dit. Un nouveau sens de circulation des chevaux sera mis en place, avec un accès direct du pré-rond au ring par l'avant de la salle. Le pré-rond sera également redessiné afin que les chevaux disposent de davantage d'espace pour marcher.

Ce programme fait partie d'un vaste plan de modernisation de l'établissement de Deauville qui avait débuté avec l'extension de la cour C et la construction de la Cour Pégase, qui a donné pleine satisfaction depuis son entrée en service en août dernier ».

**Pour plus d'information : info@arqana.com
Tous les résultats et statistiques sont sur www.arqana.com**