



2011, UN EXCELLENT CRU POUR ARQANA

L'année 2011 aura été un très bon cru pour l'agence de ventes ARQANA, malgré un contexte économique très tourmenté. Tous les indicateurs concluent en hausse, à commencer par le chiffre d'affaires total, adjudications au marteau et transactions amiables post-vente cumulées, qui s'établissent à près de 87 millions d'euros, un chiffre en progression de 15% par rapport à 2010 et le meilleur jamais obtenu après le record absolu atteint en 2007. Le prix moyen sur l'ensemble des ventes atteint quant à lui €38.915, 8,5% de plus que l'an passé. Le nombre total de chevaux vendus dans le courant de l'année croît également nettement, puisque 134 chevaux supplémentaires ont changé de mains sur le ring de Deauville ou de Saint-Cloud.

	Présentés	Vendus	% vendus	CA	Prix moyen	Top price
2011	2963	2234	75,39%	€86.937.000	€38.915	€1.700.000
2010	2841	2109	74,23%	€75.660.100	€35.874	€800.000
2009	2695	2040	75,69%	€79.438.000	€38.940	€900.000
2008	2782	1998	71,81%	€79.256.000	€39.667	€770.000
2007	3044	2208	72,53%	€91.113.000	€41.264	€1.400.000

Nota : toutes les données incluent les ventes amiables

Rebond du marché des yearlings

	Présentés	Vendus	% vendus	Prix moyen	Prix médian	CA
Août	438	350	79,90%	€94.102	€65.000	€32.936.000
2010	420	319	75,95%	€91.418	€70.000	€29.162.500
Octobre	551	415	75,31%	€25.865	€20.000	€10.734.000
2010	525	422	80,38%	€26.438	€21.000	€11.157.000
Novembre	252	175	69,44%	€7.844	€5.000	€1.372.750
Dec 2010	268	177	66,04%	€6.175	€4.000	€1.093.000
TOTAL	1241	940	75,74%	€47.917		€45.042.750
2011						
TOTAL 2010	1213	918	75,68%	€45.111		€41.412.500

Nota : toutes les données incluent les ventes amiables sauf pour le prix médian

Le marché des yearlings a rebondi par rapport à 2010, avec un chiffre d'affaires et un prix moyen en hausse sur le cumul des vacations d'août, octobre et novembre, et une augmentation du nombre de chevaux vendus. En août, pour l'inauguration du nouvel établissement, la fille de Galileo et Sanjida présentée par le Haras de la Pérelle a atteint un prix record depuis la naissance d'ARQANA, à 1,7 millions d'Euros. Le nouveau format de la vente, désormais scindée en deux parties de deux jours chacune s'est avéré très concluant et sera reconduit en 2012.

La vente d'octobre s'est également bien tenue malgré un nombre de chevaux présentés en excès par rapport à la demande. Cette session fera sans doute l'objet d'un effort de sélection supplémentaire en 2012 pour mieux répondre aux attentes des acheteurs français et étrangers qui sont de plus en plus nombreux en octobre. La troisième et dernière session de yearlings, programmée en novembre en lieu et place de décembre, a elle aussi joué son rôle permettant à 175 yearlings de trouver acquéreurs. La nouvelle date et le positionnement de cette vente au lendemain de la session des chevaux à l'entraînement ont été unanimement salués.

Les deux ans montés établissent de nouveaux records

	Présentés	Vendus	% vendus	Prix moyen	Prix médian	CA
Mai	142	121	85,21%	€58.586	€50.000	€7.089.000
2010	140	120	85,71%	€50.079	€40.000	€6.009.500

Nota : toutes les données incluent les ventes amiables sauf le prix median

Au mois de mai, la vente de deux ans montés de Saint-Cloud a enregistré des résultats en forte hausse pour la 6^{ème} année consécutive, et vu son chiffre d'affaires dépasser les 7 millions d'Euros, un seuil qui fait quasiment jeu égal avec la Craven Breeze Up de Tattersalls.

Le chiffre d'affaires réalisé par les chevaux à l'entraînement bondit de 72%

La Vente de l'Arc qui a atteint des sommets cette année a été marquée par la vente de la placée de Gr.1 GLORIOUS SIGHT, adjugée €1.7 millions à Oceanic Bloodstock pour Andreas Putsch. En novembre, la nouvelle vente d'automne, délocalisée à Deauville et complétée d'une journée de yearlings, a été un franc succès et a enregistré son prix le plus élevé à ce jour, €400,000 pour l'excellent deux ans FAMILY ONE vendu à Asian Bloodstock pour un propriétaire de Hong Kong. Soulignons en outre le bond de 72% du chiffre d'affaires réalisé par la catégorie des chevaux à l'entraînement, toutes ventes confondues (Eté, Arc, Automne), passant de 8,5 à 14,7 millions d'Euros.

	Présentés	Vendus	% vendus	Prix moyen	Prix médian	CA
Eté	243	185	76,13%	22.059€	€15.000	€4.081.000
2010	200	149	74,50%	17.975€	€10.000	€2.678.300
Arc	47	32	68,08%	208.969€	€140.000	€6.687.000
2010	43	24	55,81%	140.666€	€95.000	€3.376.000
Automne	174	141	81,03%	28.205€	€10.000	€3.977.000
2010	163	114	69,93%	21.737€	€7.000	€2.478.000
TOTAL	464	358	77,15%	41.187€		€14.745.000
2010	406	287	70,68%	29.729€		€8.532.300

Nota : toutes les données incluent les ventes amiables sauf le prix median

Le point de vue d'Eric Hoyeau, président d'ARQANA

« C'est une très bonne année qui s'achève pour ARQANA. Elle a tout d'abord été marquée par l'inauguration de la nouvelle salle des ventes de Deauville, qui a séduit acheteurs et vendeurs et permet désormais d'accueillir tous les acteurs des ventes dans un environnement confortable, fonctionnel et esthétique. L'année 2011 a également été très riche en succès pour les chevaux issus de nos ventes. La vente de yearlings d'août a notamment été la principale source de deux ans gagnants de Gr.1 en Europe : parmi les 13 courses de ce niveau réservées à la jeune génération, 4 sont revenues à des poulains achetés à cette vacation (MAYBE, FRENCH FIFTEEN et DABIRSIM, qui en a remporté deux), mieux que toutes les autres compagnies de ventes du monde. Enfin toutes les catégories d'offre ont enregistré des résultats en hausse par rapport à 2010, avec en particulier une augmentation simultanée du nombre de chevaux vendus et du prix moyen, ce qui est un réel motif de satisfaction. Ces bonnes performances nous permettent, ainsi qu'à nos vendeurs, d'envisager l'année à venir avec confiance mais ne doivent pas pour autant nous faire croire que tout va pour le mieux dans le meilleur des mondes. Si nous ne pouvons que nous féliciter d'évoluer dans un pays qui dispose sans doute du modèle le plus sain et le plus riche d'Europe, il reste encore très largement perfectible. La santé de notre élevage commercial, pourtant très performant sur les pistes, est fragile ; notre parc de propriétaires s'érode et leur propension à investir dans de jeunes chevaux faiblit. Il est donc urgent d'apporter une réponse à ces questions et de se mettre autour de la table avec toutes les parties prenantes de l'industrie pour bâtir une politique d'avenir permettant à l'élevage français de rester dans le peloton de tête international, que ce soit sur les pistes ou les rings de ventes »

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