LA UNE DE L'ACTU PAGES 1 À 3 L'ACTU EN BREF / QUALIFS
PAGES 4 À 6

AUJOURD'HUI AUX COURSES
PAGES 8 À 13

AUX COURSES DEMAIN PAGES 14 À 16

24:: LA UNE DE L'ACTU

[À UN MOIS DE L'ÉVÉNEMENT]



Les 48H d'Angers auront lieu dans un mois, les 15 et 16 juin exactement, sur l'hippodrome d'Eventard. L'initiative qui associe de nombreux professionnels dans sa conception comprend une opération inédite de vente aux enchères, le deuxième jour. Les participants de trois épreuves de la journée du 16 juin passeront en effet sur le ring en fin de journée. Si le principe n'est pas totalement neuf, sa conception l'est. La volonté des organisateurs est en effet de proposer des chevaux prêts à courir tout en associant le maximum d'acteurs de l'écosystème des courses : les propriétaires, comme vendeurs et acheteurs, les entraîneurs mais aussi les fournisseurs du secteur. Grâce à ces derniers, d'importantes primes sponsors viendront récompenser les vendeurs. Et voilà la création d'une formule basée sur l'incitation à la vente avec un "booster" sous forme de primes pour reprendre le terme de Jocelyn Robert, l'homme qui a travaillé sur le montage technique de l'opération.

ans une première présentation de l'initiative (lire notre édition du 13 avril par ce LIEN), Jean-Philippe Mary, président du Comité Régional du Trot Anjou-Maine, nous avait exposé les origines du projet : "Les opérations achat en piste à Vincennes avaient suscité l'envie de déployer le même principe en région. Avec Jocelyn Robert, on a décidé

de travailler l'idée." Achat en piste, c'est passer directement des courses aux enchères en proposant à des propriétaires d'acquérir immédiatement les chevaux qu'ils viennent de voir courir et qui leur plaisent.

Trouver de nouveaux propriétaires, travailler sur de nouvelles offres de "chevaux prêts à courir", être au plus près du terrain en région, associer des fournisseurs du secteur comme partenaires actifs de cette initiative, voilà une sorte de feuille de route de la journée du 16 juin et le pari ambitieux des acteurs des différentes fédérations. L'homme orchestre de l'opération Jocelyn Robert ajoute sur ce point : "Nous avons aujourd'hui une réelle demande de la part de propriétaires. Des gens sont prêts à acheter des chevaux. Encore faut-il que nous ayons une offre en face. C'est l'objet de notre opération." Pour organiser ce commerce, trois courses du 16 juin verront leurs participants passer ensuite obligatoirement sur un ring de ventes après la dernière course de la réunion, dans une session spéciale orchestrée par Argana Trot. Et pour favoriser le commerce, les organisateurs des 48H au Trot d'Angers ont créé des primes incitatives, dites primes sponsors, versées en supplément des allocations aux entourages des chevaux vendus.



VENTE DE MAI

MERCREDI 25 MAI DE 18 À 19H



JUPPY UP
Bold Eagle x Up Lady (Mon Bellouet)

Né dans la pourpre, fils de Bold Eagle et de la placé de G2 Up Lady

Trois premiers accessits
Record à 1'15"8

Apple Store



Angers, un choix consensuel

Jean-Philippe Mary a joué l'intermédiaire dans le choix de l'hippodrome angevin : "L'opération nécessitait de trouver la bonne date et l'hippodrome d'accueil. Je fais partie du Bureau de la société de courses d'Angers. J'en ai parlé au président François Saint-André qui a tout de suite adhéré au projet. En adossant notre réunion-vente du 16 juin à la réunion du 15 juin, on crée un événement sur 48 heures à Angers. Le site coche aussi beaucoup de cases pour attirer le maximum de personnes comme sa localisation et la qualité de sa piste."

Les différents professionnels qui se sont impliqués dans l'opération ont rallié ce point de vue, comme Pierre Belloche qui nous déclare : "La piste d'Angers est sélective et évitera les survaleurs. Cela nous permet d'amener de la transparence dans l'offre des chevaux qui seront proposés à la vente. La situation géographique d'Angers nous paraît aussi pertinente et devrait permettre à des personnes de différentes régions de se retrouver dans l'opération."

Derrière les principes et les objectifs, il y a des hommes. Autour de l'homme orchestre Jocelyn Robert, des professionnels de différentes fédérations régionales ont donné de leur temps pour monter une opération complexe qui mobilise beaucoup d'intervenants. Il s'agit essentiellement de Matthieu Abrivard, Pierre Belloche, Thierry Duvaldestin, Jean-Philippe Mary, Franck Marty, Franck Pellerot et Olivier Raffin.

60.000 € DE PRIMES SPONSORS À L'ATTENTION DES PROPRIETAIRES/ENTRAINEURS VENDEURS

Jocelyn Robert nous présente la mécanique de création et distribution des primes sponsors. "Des trois courses aux allocations traditionnelles apportées par LeTROT, nous allons ajouter des primes partenaires/sponsors d'un montant de $60.000 \, \varepsilon$." Le principe se déroule en deux actes.

Acte 1 : une prime aux 7 premiers des courses mais conditionnée à la vente du cheval

Jocelyn Robert: "Il faut bien dire que 100 % des primes partenaires seront réattribués aux sept premiers de chaque course. Cela fait donc 20.000 € que nous ajoutons par course à destination des entourages des sept premiers, à condition que ces chevaux soient vendus (voir acte 2). La ventilation va se faire de la même manière que les allocations (45 % au premier, 25 % au deuxième, etc.)."

la perception de cette prime sponsors est rattachée au fait que les propriétaires/entraîneurs vendent leurs chevaux. On ne peut pas demander à des partenaires sponsors de participer au développement vertueux de la filière et voir des entourages prendre ces primes sans vendre leurs chevaux. Ces primes sont une aide à la décision de vendre. Elles sont un booster pour que les acheteurs soient dans une dynamique de commerce. Cette dynamique est une nécessité économique dans un monde moderne. Nous sommes dans un environnement où tout va vite. Les allocations et les encouragements sont une nécessité absolue. Les transactions deviendront un élément du bilan d'exploitation important pour les jeunes entraîneurs dans les années à venir. C'est dans cette idée que j'ai créé ce partenariat pro actif entre les différentes parties pour une réattribution totale et au centime près."

Acte 2 : La réaffection des primes sponsors non distribuées

Jocelyn Robert: "Toutes les primes sponsors non versées en raison des rachats des chevaux formeront une super cagnotte qui sera redistribuée aux entourages des chevaux vendus à la fin de la vacation. Nous savons que nous ne vendrons pas tous les chevaux. Ces primes seront identiques pour tous les entourages des chevaux vendus. Si cette super cagnotte s'élève à 18.000 € (les primes sponsors non versées pour les chevaux rachetés) et que 20 chevaux sont vendus dans la session, chaque entourage d'un cheval vendu touchera 900 €."

Caractéristiques des primes sponsors

- Elles ne sont pas des gains de courses et n'apparaîtront pas dans les allocations gagnées par les chevaux. Elles ne donnent pas non plus droit à des primes à l'éleveur.
- Elles sont distribuées aux membres de l'entourage du cheval (propriétaire(s), entraîneur) suivant les modalités définies pour les gains (via les contrats d'association, de location par exemple enregistrés à LeTROT).

<u>Un engagement de très nombreux acteurs et une forte empreinte bénévole</u>

De la société mère LeTROT, aux partenaires/sponsors, en passant par Arqana Trot et le traiteur de l'hippodrome d'Angers, de très nombreux acteurs se sont penchés avec bienveillance sur l'opération. Argana Trot se montre extrêmement flexible dans le coût de cette opération. Quant aux démarches marketing, elles sont du ressort du bénévolat ajoute Jocelyn Robert : "Tout se fait sans aucun frais supplémentaire. L'ensemble du produit marketing que nous montons n'engendre pas de coût supplémentaire. Ce qui nous permet de réattribuer 100 % de ce que nous avons collecté auprès de nos partenaires sponsors." C'est cet esprit qui a motivé la quinzaine de partenaires sponsors présents dans cette opération. En contrepartie, ils auront à leur disposition un village pour exposer leur(s) métier(s) et leur(s) savoir-faire. Le spectre est large avec quelques acteurs hors de l'univers hippique.

Les trois courses

Les conditions des trois épreuves (disponibles sur Infonet) ont été étudiées pour offrir des profils de chevaux attractifs car la qualité du casting est évidemment primordiale dans une telle opération. Les trois courses appellent :

- des chevaux de 3 ans n'ayant pas gagné 14.000 euros (course sur 2.425 mètres dotée de 18.000 € d'allocations),
- des chevaux de 4 ans n'ayant pas gagné 35.000 euros (course sur 3.125 mètres dotée de 18.000 € d'allocations),
- des chevaux de 5 et 6 ans n'ayant pas gagné 90.000 euros (course sur 3.125 mètres dotée de 24.000 € d'allocations).

Pas de franchise de rachat

Pour éviter les envolées d'enchères de propriétaires/entraîneurs non vendeurs, Jocelyn Robert explique : "Par souci de clarté et d'éthique auprès des acheteurs potentiels, voire de nouveaux clients, le collectif de socioprofessionnels a décidé que les pénalités de rachat soient appliquées dès le premier euro. De plus, on ne peut pas solliciter des sponsors et en même temps permettre aux non vendeurs de sortir du marché sans aucun coût."

Le taux de commission entraîneur sur la vente revu exceptionnellement à la baisse

Le syndicat des entraîneurs a accepté "à titre exceptionnel et expérimental pour cette vente, afin de fluidifier le commerce, de réduire le taux de commission entraîneur de 8,3 % à 5,0 % qui pèse sur le vendeur (sur le montant HT)" détaille Jocelyn Robert.

Une expérience avec tous les acteurs de la filière du trot

Au delà des sponsors et les partenaires actifs (lire en page donc précédente), се sont des représentants socioprofessionnels qui s'engagent dans les 24H au Trot d'Angers. "Sans le syndicat des entraîneurs, sans LeTROT et le service communication et marketing de Valérie François, toute cette opération n'aurait pas non plus été possible. Tout notre travail est en direction des socioprofessionnels et propriétaires pour créer les meilleures conditions possibles du marché. Notre objectif est de faire mieux en taux de vente que les ratios traditionnels de ce type de vente." De plus une opération coup de poing aura lieu en partenariat avec le PMU dans les dix plus gros points de ventes du Maine-et-Loire avec des socioprofessionnels qui se déplaceront en binôme. Jocelyn Robert conclut : "J'ai passé deux années directement ou indirectement auprès de Jean-Pierre Barjon et ce type d'opération s'inscrit dans son état d'esprit, je le sais."

TÉMOIGNAGES DE PROFESSIONNELS ENGAGÉS DANS L'OPÉRATION

Pierre Belloche: "On espère avoir des partants et des chevaux de qualité pour intéresser de potentiels acheteurs. Nous espérons que ce que nous avons imaginé, avec notamment la prime booster, incitera des entraîneurs et/ou propriétaires de jouer le jeu. Ces primes seront attribuées aux entourages des chevaux vendus dans le respect des

répartitions définies dans les contrats de location ou d'association. Les entraîneurs locataires auront donc ici un intérêt dans la vente de leur cheval. Tout cela est bien dirigé vers les acheteurs qui n'arrivent pas tous à trouver des chevaux. Le marché des réclamers est reparti à la hausse, cela prouve bien qu'il existe une demande pour des chevaux prêts à courir. Et notre opération se positionne dans une catégorie supérieure pour satisfaire une clientèle qui recherche de la visibilité au moment où la saison estivale démarre."

Franck Pellerot: "Ce n'est pas en mon nom mais en celui des professionnels que je m'exprime. Un certain nombre de futurs propriétaires veulent être vite au courant de la valeur de leur achat, raison pour laquelle ils ne veulent pas investir dans des yearlings car l'attente est trop longue à leurs yeux. Ce concept développé à l'occasion de ces 48 heures d'Angers a été pensé pour favoriser le commerce au maximum, avec l'institution de primes non négligeables via des sponsors, avec un effort fait pa les entraîneurs sur leur commission d'autant qu'il s'agit de chevaux prêts à courir, ce qui n'est pas même travail ainsi que sur un yearling par exemple, et sur les frais d'achat par l'agence de ventes. Le concept est plaisant et les futurs acquéreurs doivent pouvoir vite prendre eux aussi du plaisir en voyant leur cheval courir. La notion de plaisir est très importante dans les courses."

Olivier Raffin: "J'ai été contacté autour de ce projet comme d'autres entraîneurs d'autres fédérations que celle d'Anjou-Maine Centre-Ouest, à l'image par exemple de Franck Marty aussi dans le Sud-Ouest. C'est un concept assez innovant qui peut répondre aux attentes de nos clients. Dans toutes les régions, il y a un potentiel de clients qui veulent se faire plaisir tout de suite. Or, on est bien sur ce marché du "tout de suite", avec un niveau supérieur à ce que l'on peut trouver dans les réclamers en région. Le fait d'avoir réussi à s'entourer de sponsors dans un format différent de ceux qu'ils peuvent jusqu'à maintenant connaître les courses est aussi un plus à mes yeux. Le concept semble bon, on croise les doigts pour que ça marche, d'autant que l'on peut le décliner dans d'autres régions."



66 LES SPONSORS ET PARTENAIRES **99**