



**GUY BLASCO : « LA PRÉCOCITÉ DES 2ANS ÉLEVÉS DANS LE SUD-OUEST EST UN GRAND ATOUT POUR NOTRE VENTE »**

C'est une première en France : une agence de ventes propose une vacation de 2ans montés en province. Osarus, créé il y a un an et demi, accueillera ce samedi vendeurs et acheteurs, français ou étrangers, sur le site de l'hippodrome de La Teste-de-Buch pour sa première breeze-up. Guy Blasco, l'un des responsables d'Osarus, nous a accordé une interview au milieu des derniers préparatifs.

© DR



**Jour de Galop. – Comment s'est passée la sélection des cinquante 2ans ?**

**Guy Blasco.** – Nous avons enregistré quatre-vingt inscriptions, parmi lesquelles nous avons choisi les meilleurs modèles et papiers. Nous sommes satisfaits du catalogue qui est assez dense du point de vue des papiers. Il est consistant, homogène. Je dirais même : attrayant.

**A-t-il attiré des acheteurs étrangers ?**

Oui. Des Espagnols viendront, des Anglais aussi et peut-être des Allemands. Du côté des acheteurs français, j'ai eu beaucoup de coups de téléphone de courtiers et d'entraîneurs que l'on connaît bien, me disant qu'ils viendraient. Le Sud-Ouest a la réputation de faire des chevaux précoces, ne serait-ce que par le climat. Cette vente de 2ans dans cette région attire aussi les acheteurs pour cela.

« Le Sud-Ouest a la réputation de faire des chevaux précoces, ne serait-ce que par le climat. Cette vente de 2ans dans cette région attire aussi les acheteurs pour cela. »

**Quelles sont les particularités de ce catalogue ?**

Tout d'abord, c'est un catalogue 100% "FR". Ensuite, nous accueillons de nouveaux vendeurs, ce qui est très encourageant car cela montre que nous véhiculons une bonne image. Depuis que nous existons, les retombées sont bonnes tant du point de vue des vendeurs que des acheteurs. Nous avons de bons échos, mais il faut toujours aller de l'avant.

**Quels sont les projets de développement à court et moyen terme pour Osarus ?**

Nous ne pouvons pas en parler pour le moment, mais nous avons quelques idées. Nous devons nous réunir prochainement pour mettre tout cela au point. Nous communiquerons sur ce sujet un peu plus tard.

**Revenons donc à cette vente, quels objectifs vous êtes-vous fixés ?**

Nous avons travaillé sur la sélection. Notre but n'était pas de présenter 80 chevaux pour, au final, en vendre 40. Nous préférons en présenter 50 et en vendre 40. Il est très important d'avoir un bon pourcentage de chevaux vendus, car cela veut dire que l'on a réussi à satisfaire

« Il est très important d'avoir un bon pourcentage de chevaux vendus, car cela veut dire que l'on a réussi à satisfaire aussi bien les vendeurs que les acheteurs. »

aussi bien les vendeurs que les acheteurs. L'organisation et l'accueil des visiteurs sont très importants aussi, pour qu'ils continuent à nous faire confiance. Pour cette première en province, nous voulons que tout se passe bien. Il faut que tous ceux qui "attendent de voir" avant de s'engager aient envie d'être là la prochaine fois. Pour cette vente, une saillie d'Alanadi (King's Best & Alanamara) – demi-frère d'Alnadana (Prix Messidor, Gr3) – offerte par Monsieur Marchadier sera tirée au sort au profit des vendeurs qui se seront inscrits le matin au bureau d'accueil.

L'occasion nous est donnée de remercier l'équipe dirigeante de l'hippodrome de la Teste, Jean Marie Plassan (Président), Jean Brouqueyre (Directeur) pour la précieuse collaboration qu'ils nous ont apportée pour organiser cette vente.

**GENYcourses, partenaire de Jour de Galop**

PMU et province  
les résultats de  
toutes les courses



0,34 €/min - GENYinfos SA - RCS Nanterre B 380 455 766

