

CHEVAL INVEST II

UNE OPPORTUNITÉ
D'INVESTISSEMENT INNOVANTE
POUR DIVERSIFIER SON
PATRIMOINE : **LE PUR SANG**



C I II
CHEVAL INVEST II

Les courses de pur sang : un sport devenu marché mondial



Les courses de galop rayonnent depuis trois siècles sur tous les continents et offrent un spectacle unique aux passionnés comme aux néophytes.

Cette filière, toujours tournée vers l'international a su continuellement bénéficier de l'arrivée de nouveaux investisseurs issus de pays en pleine croissance économique tout en sauvegardant un patrimoine unique de savoir-faire en matière d'élevage, d'entraînement ou d'organisation de compétitions. Depuis quelques années de nouveaux pôles de courses hippiques ont émergé tels que Dubaï, Singapour, Hong-Kong, Le Qatar, la Chine. Ils attirent de nouveaux propriétaires grâce à des allocations généreuses et une offre de courses internationales de qualité.

Dans l'hémisphère Nord le marché du pur-sang est principalement organisé et animé par les différentes agences de ventes aux enchères publiques que sont Arqana (France), Goffs (Irlande), Tattersalls (Angleterre), Keeneland (USA). Ces quatre opérateurs détiennent la quasi-totalité des transactions en matière de pur-sang.

En 2017, aux ventes de yearlings du mois d'août, Arqana a constaté une stabilité du marché avec notamment une hausse du prix moyen et un chiffre d'affaires en légère baisse

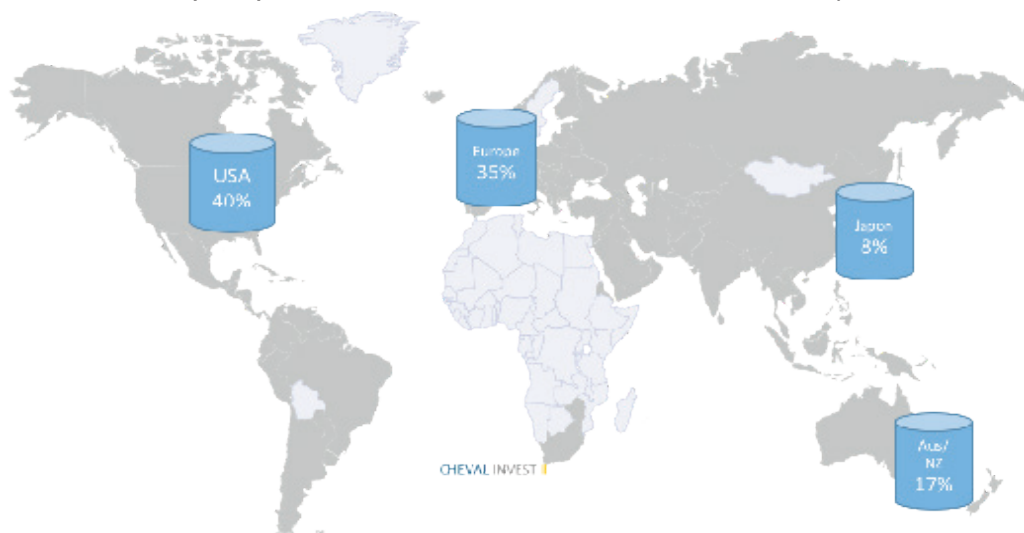
VENTES PUBLIQUES 2016 : 2.1€ MILLIARDS DE CHIFFRE D'AFFAIRES

(Source: LES ECHOS 2017)

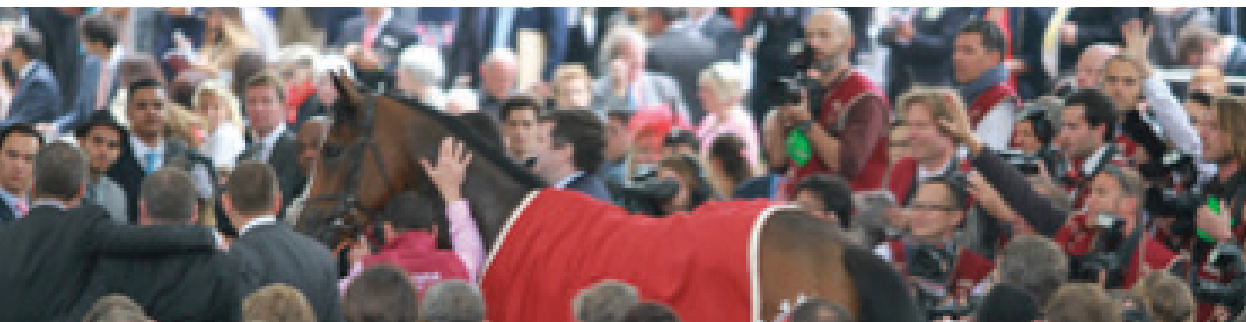
lié à un resserrement du catalogue (CA 2017 : 38,5 millions d'€ pour un prix médian de 110,000€ et un prix moyen de 167,000€).

L'Australie et le Japon sont également des nations à ne pas négliger. Ces pays ont montré un réel dynamisme commercial depuis plusieurs années.

Répartitions des ventes publiques en 2016 : Chiffre d'affaires 2,1 milliards d'euros (source Les Echos)



Un marché mondial et des atouts nationaux



Le montant des transactions amiables est au moins équivalent à celui des ventes publiques.

Le segment **haut de gamme** du marché des ventes aux enchères connaît une forte demande en raison de la présence de riches **investisseurs internationaux** en quête d'excellence.

Sur ce marché mondial la France est un acteur reconnu grâce à :

- La qualité de ses **terres d'élevage** et de ses **reproducteurs**,
- La qualité de ses **courses** et de ses **centres d'entraînement**,
- Un système vertueux **d'allocations** et de **primes** pour les courses attirant des investisseurs internationaux.

Statistiques de l'élevage dans le monde (Source French Racing and Breeding Committee 2015) :

Pays	Nombre d'étalons	Nombre de juments	Naissances	Primes éleveurs distribuées
Argentine	883	13 156	7 454	N/A
Australie	655	19 282	12 638	21 799 550 €
France	309	7 698	4 874	31 454 061 €
Allemagne	56	1 450	864	3 268 815 €
Angleterre	187	7 050	4 569	N/A
Irlande	210	11 720	8 780	N/A
Italie	60	780	480	689 434 €
Japon	218	9 371	6 564	15 216 738 €
Afrique du Sud	76	2 811	3 183	370 844 €
Etats Unis	1769	35 801	20 600	1 874 158 €



Principales origines des investisseurs :
Etats-Unis, Japon, Hong-Kong, Arabie Saoudite,
Afrique du Sud, Qatar, Dubaï, Australie, Angle-
terre, Irlande et Chine.

L'apparition de nouveaux intervenants tels que
Cheval Invest II, Phoenix Thoroughbreds ...

Notre équipe de professionnels reconnus dans l'industrie des courses, de l'élevage et de la finance, vous propose de devenir acteur de ce marché grâce à l'achat de jeunes chevaux (foals) pour les revendre à court terme.

Notre équipe



Pascal Adda

Maîtrise de Gestion/Finances Paris-Dauphine, champion des jockeys amateurs 9 années consécutives, recordman des victoires dans une même année, champion d'Europe, il a dirigé une société de ventes aux enchères de chevaux pendant plus de 10 ans.

Il est aujourd'hui à la tête d'Interact, Agence de communication et de marketing spécialisée dans le domaine hippique, dans l'accompagnement et le conseil de propriétaires individuels et dans la gestion d'écuries de copropriétaires (Ecurie Club des Etoiles /créée en 1994, Ecurie La Licorne, Ecurie Kazak, Ecurie des Amis (Trot), Ecurie Mansonnienne). Egalement créateur de Cheval Invest société spécialisée en « pinhooking » et élevage.

Camille Vercken

Ancienne directrice du Syndicat des Eleveurs de chevaux de Sang, responsable du marketing au Haras du Quesnay (famille Head) et avec une expérience similaire aux Etats-Unis notamment auprès d'un courtier spécialisé en pinhooking. Son expérience des "marchés" et ses relations internationales nous seront très utiles.

Arnaud Picart

Professionnel des marchés financiers, spécialisé sur les produits dérivés et structurés auprès des institutionnels, est également éleveur de chevaux.

Pinhooking : une nouvelle diversification de son patrimoine



LE PRINCIPE

- Très peu connue des néophytes, l'activité d'achat revente de chevaux à horizon court terme se nomme le «pinhooking».
- Le pinhooking fait référence à la notion d'arbitrage qui consiste pour un opérateur avisé à tirer profit du décalage de prix d'un actif disponible sur plusieurs marchés.
- La liquidité du marché, assurée par les agences de ventes publiques, permet d'investir sur tous les segments de marché, en particulier celui des foals qui sont revendus entre 8 et 12 mois plus tard mais aussi celui des yearlings, étalons et poulinières.

NOTRE STRATÉGIE

Achats de foals lors de ventes publiques à travers le monde.

Vente de la totalité du cheptel en 2018 et évaluation définitive du capital restant après impôts et charges.

Chaque année, nous procéderons à un sondage pour savoir si nous procédons à un nouveau cycle d'achats. Les associés auront alors la possibilité de demander le rachat de leurs actions, ou bien nous proposerons la dissolution de la société, après la vente de tous les actifs et encaissement du solde*.

FOAL : PRODUIT DE L'ANNÉE SEVRÉ À L'ÂGE DE 6 MOIS ENVIRON.

Ci-dessous les photos des foals acquis en 2016 par Cheval Invest II au moment de leur achat et revendus en août 2017 :



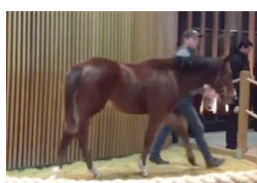
Goffs 11/16



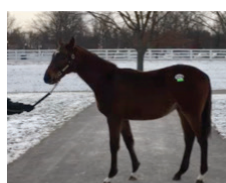
Goffs 11/16



Arqana 12/16



Arqana 12/16



Keeneland 01/17

* Un délai de 60 jours est prévu pour le paiement du solde par les agences de ventes. Par conséquent notre liquidité sera assurée au plus tard 2 mois après la dernière vente de yearlings en 2018. Les dernières ventes de yearlings ayant lieu avant la fin de l'année.

Cheval Invest II : Un premier cru excellent !



Présence des porteurs de parts lors des ventes d'août 2017.

RETOUR SUR L'EXERCICE 2016 – 2017

Nous avons acquis 5 participations dans des foals achetés à Keeneland (USA), à Goffs Ireland et à Arqana Deauville.

Les haras auxquels nous étions associés : Omméel, La Motteraye et les Monceaux ont tous réalisé un excellent travail. Les chevaux ont tous été sélectionnés pour être vendus à la plus prestigieuse vente française: la vente de yearlings Arqana d'Août à Deauville.

4 chevaux ont dégagé une performance positive. Au final notre performance nette devrait être proche de 30%*.

La disponibilité des fonds en moins de 12 mois renforce la performance de cet exercice.

Néanmoins la volatilité de cet investissement est élevée car un pinhooking perdant peut se traduire par une perte si le sujet n'est pas conforme aux attentes du marché au moment de la vente.

**Performance nette après impôts et charges (estimés au 30/09/2017).*

*** Performance brute estimée au jour de la vente.*



Femelle Sea the Stars x Katla
+29%**



Mâle Kodiak x Bailonguera
+163%**



Mâle Scat Daddy x Excelente
+87%**



Mâle Iffraaj x Accalmie
+42%**



Mâle Toronado x Gaité
-25%**

CHEVAL INVEST : UNE LONGUE EXPERIENCE DE L'INVESTISSEMENT TYPE « PINHOOKING »

En 2009, Pascal ADDA créé la société Cheval Invest d'une durée limitée à 7 ans (loi TEPA) dont l'objet était le négoce de chevaux de course de galop. Lors des 2 derniers exercices 2014 et 2015, orientés uniquement sur une stratégie de pinhooking sur les foals, la performance nette avant impôt a été de 23.1%*** et de 16.2%***

Historique des pinhookings réalisés par Cheval Invest de 2012 à 2015 :

Année foal-yearling	Cheval	Foal	Yearling	Rentabilité nette***
2012-2013	Nigwah (F) par Montjeu et Sil Sila	85 000,00 €	260 000,00 €	174%
2013-2014	Eraclea (F) par Raven's Pass et Elle Gala	145 000,00 €	240 000,00 €	55%
2014-2015	Lot 447 (M) par Motivator et Sienna Bella	16 000,00 €	38 000,00 €	46%
2014-2015	Lot 299 (M) par Saints des Saints et Chinawood	25 000,00 €	45 000,00 €	29%

*** Les performances passées ne préjugent pas des performances futures

Le Pinhooking : un exemple signé Cheval Invest II en 2017

Cheval Invest II a connu sa meilleure performance avec le poulain fils de Kodiak par Bailonguera
Acheté 85,000€ à GOFFS Irlande en novembre 2016 il a été revendu 280,000€* en août 2017 à Arqana Deauville.
Voici ce qui explique cette performance brute de 230%* :

Evolution physique idéale :

- Les aplombs sont restés parfaits tout au long de sa croissance
- Le poulain a pris de la force tout en restant très équilibré



Décembre 2016



Avril 2017



Juillet 2017

972 Consigned by Galbertstown Stud

BAY COLT FOAL (IRE)
April 26th, 2016

E.B.F. Nominated.

B.C. Nominated.

1st dam
BAILONGUERA (ARG): 7 wins in Argentina inc. Clásico Marcos Levalle, **Gr.2**; Own sister to **BEAUTY HALO (ARG)**; dam of 8 previous living foals; 7 runners; **7 winners**
Tony's A Tiger (USA) (05 c. by Hold That Tiger (USA)); **2 wins** at 4 in U.S.A.
Bargouline (USA) (06 f. by Stravinsky (USA)); **winner** at 2 in France and £27,940 and placed 3 times inc. 2nd Prix La Fleche, L.; dam of **2 winners**:
BAGHADUR (IRE) (c. by Zanzibar (USA)); **7 wins** at 2 to 4, 2016 in France and in Hong Kong and £471,047 inc. Prix de la Porte Maillot, **Gr.3**, Prix Marchand d'Or, L., Celebration Cup L., placed 6 times.
Basilia (GB) **2 wins** at 3, 2016 in France and £23,860 and placed.
Southern Legend (USA) (07 c. by Mr Greeley (USA)); **2 wins** in Canada and in U.S.A. and £57,064 and placed 10 times.
Bulliciosa (USA) (08 f. by Successful Appeal (USA)); **winner** at 2 in France and £51,808 and placed 9 times inc. 3rd Prix des Reves d'Or - Jacques Bouchard, L. and Critérium de Vitesse, L.; broodmare.
Bandidazo (USA) (09 c. by Van Nistelrooy (USA)); **winner** at 2 in France.
BAYARGAL (USA) (10 f. by Bernstein (USA)); **4 wins** at 2 and 3 in France and £84,934 inc. Prix Petite Etoile, L., placed 5 times inc. 3rd Prix Miss Satamixa, L. Bombelli (ARG) (11 c. by Thewayouare (USA)); **3 wins** to 2016 in Germany and £38,143 and placed 18 times.
She also has a yearling filly by Bated Breath (GB).

2nd dam
BALROMANA (ARG): winner in Argentina; dam of 9 foals; 7 runners; **6 winners**:
BONAVENTURA (ARG) (f. by Merce Cunningham (USA)); **5 wins** in Argentina inc. Gran Premio de Honor, **Gr.1** and Clásico Chile, **Gr.3**, placed 2nd Clásico Ayacucho, **Gr.3**; dam of **winners** inc.:
Bonaria (ARG): winner in Argentina, 2nd Clásico Ramon Blaus, **Gr.2**
Bon Soleil (ARG): winner in Argentina, 3rd Clásico Urbano de Inondo H., L.
Bohemia (ARG): winner in Argentina, 2nd C.Juan Pedro Artigas-Copa Dam S del Turf, L.
BAILONGUERA (ARG) (f. by Southern Halo (USA)); see above.
BEAUTY HALO (ARG) (f. by Southern Halo (USA)); **4 wins** at 2 to 4 in Argentina and in U.S.A. and £69,287 inc. Clásico Manuel J. Guiraldes, **Gr.3**, placed twice inc. 2nd Top Flight H., **Gr.2**, dam of **winners**.
Be Honest (ARG): **winner** in Brazil; dam of **winners** inc.:
IDONEO (BRZ): won C. Taca Cidade Maravilhosa Pref. E. Paes, L.
Balears (ARG): unraced; dam of **winners** inc.:
BATALLOSA (ARG): won Gran Premio Saturnino J. Unzué, **Gr.1**
Big Bonus (ARG): winner in Argentina, 2nd Clásico Embrujo H., L.

3rd dam
BALTICA (ARG) (by Dart Board): **5 wins** in Argentina inc. Clásico Chile, **Gr.3**; dam of 11 foals; 6 runners; **5 winners**.

Stabled in Barn F Box 22

114 Haras d'Omméel

N. (IRE)
M.b. 25/04/2016

KODIAC
Qualifié F.E.E. - Breeders' Cup

BAILONGUERA
1998 (ARG)
1985

KODIAC (2001), 4 vict. de 3 à 5 ans, 2e Stan James Hackwood S.(Gr.3), Haras en 2007. Père de **TIGGY WIGGY**, Connollys Red Mills Cheveley Park S.Gr.1, **ARDAD**, PRINCE OF LIR, **ADAAY**, BESHARAH, KODI BEAR GRIZZEL, BEST SOLUTION GIFTED MASTER, BEAR CHEEK, SHADEN, SPIRIT OF XIAN, COULSTY, JAMESIE.

1^{re} mère
BAILONGUERA (ARG), 7 vict. de 2 à 4 ans en Argentine, Clásico Marcos Levalle (**Gr.2**), 4e Clásico Juan Shaw (**Gr.2**). Propre sœur de **BEAUTY HALO**. Mère de 9 produits vivants, 8 en âge de courir, 7 vainqueurs dont :
Bargouline (f. Stravinsky), 1 vict., 3 pl. à 2 ans, 2e Prix La Fleche (L.), 4e Px du Bois (**Gr.3**), de Cabouro (**Gr.3**). Mère de 4 vainqueurs dt :
JOYFUL TRINITY ex BAGHADUR, (m.), 4 vict., à 2 et 3 ans. Prix de la Porte Maillot (**Gr.3**), Marchand d'Or (L.): 3 vict., à Hono Kona. Celebration Cup (**Gr.3**), 2e Stewards' Cup (**Gr.1**) (17), 3e Queen's Silver Jubilee Cup (**Gr.1**) (17), Hong Kong Mile (**Gr.1**) (17).
Bahar, (m 2014), 1 vict., Prix de la Piste Ronde à Chantilly (17).
Babar, (m 2015, Motivator), 1 vict. en 1 sortie à 2 ans (17).

Bulliciosa, (f., Successful Appeal), 1 vict. à 2 ans, Prix de Fontenay à M-Laffitte, 9 places à 2 et 3 ans, 3e Critérium de Vitesse (L.), Prix des Rêves d'Or (L.), et 58 700 €. Poulinière.
BAYARGAL, (f., Bernstein), 4 vict. à 2 et 3 ans, Prix Petite Etoile (L.), 5 places, 3e Prix Miss Satamixa (L.), et 103 900 €. Mère de :
N. (m 2015, Eastnet Rock) à l'entraînement.
Under Offer, (f 2015, Bated Breath), 1 place à 2 ans (17) en GB.

2^e mère
BALROMANA (ARG), 1 vict. en ARG. Mère de 9 produits, 6 vainq. dt :
BONAVENTURA (ARG), (f., Merce Cunningham), 5 vict. en ARG, GP de Honor (**Gr.1**), Clásico Chile (**Gr.3**). Mère de 6 vainqueurs dont :
Bonaria (ARG), 1 vict., 2e Cl R. Blaus (**Gr.2**). Mère d'un vainqueur.
Bon Soleil (ARG), (m.), 4 vict., 3e Clásico Urbano Inondo (L.).
Bohemia (ARG), 2 vict., 2e Cl JP Artigas (L.). Mère d'un vainqueur.
Belona (ARG). Mère de **Belela (ARG)** (8 vict., 2e Cl Jamelao L.).
BEAUTY HALO (ARG) (f. Southern Halo), 4 vict. de 2 à 4 ans en ARG & USA, Clásico Manuel J. Guiraldes (**Gr.3**), 2e Top Flight H. (**Gr.2**), Clásico General Luis Maria Campos (**Gr.2**). Mère de 3 vainqueurs.
Be Honest (ARG) (f. Rainbow Corner), 1 vict. Mère de 4 vainqueurs dt :
IDONEO (BRZ) (m.), 4 vict. au BRZ, Cl Taca Cidade Maravilhosa (L.).
Balears (ARG) (f. Senor Peto), n'a pas couru. Mère de 5 vainqueurs dt :
BATALLOSA (ARG), (f.), Championne à 2 ans en Argentine, 3 vict., Gran Premio Jorge de Atucha (**Gr.1**), Saturnino J. Unzué (**Gr.1**), 2e GP Estrellas Juvenile Fillies (**Gr.1**). Mère d'un vainqueur.
Big Bonus (ARG), (m.), 6 vict. en Argentine, 2e Cl Embrujo (L.).

cour T - box 3

Pédigrée très vivant sous la première mère : nombreux « update » depuis décembre 2016

Comparaison de sa page de catalogue entre Novembre 2016 (lot 972) et Août 2017 (lot 114) :

- Son neveu, Joyfull Trinity, exporté à Hong Kong a pris du **black type** avec une victoire dans un groupe (**Gr.3**) et trois places au niveau Groupe 1 (**Gr.1**)
- 2 autres neveux ont connu la victoire pour leur début (Bahar et Babar).
- 1 nièce a également fini placée.

L'art du pinhooking réside à "dénicher" un foal dont le physique a peu ou pas de défauts, associé à un pédigrée commercial ayant du potentiel en terme d'update. Et de le confier pour sa préparation à un excellent haras (Consignor) pour optimiser le développement du poulain en limitant les risques et donc les contre temps de préparation.

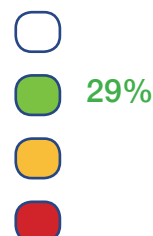
CHEVAL INVEST II : un excellent cru en 2017 !



Performance brute*



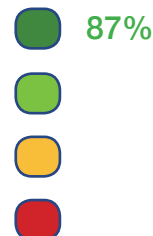
Lot 11: Participation 40%
Femelle Sea the Stars x Katla (Majestic Missile)
Achetée 85,000€ en novembre 2016 (Goffs Ireland)
Prix de revient au 31 juillet : 108,242€
Vendu Août 2017 Arqana 140,000€
Acheteur : Haras de Saint Pair



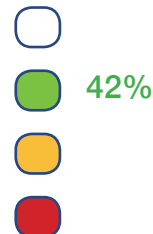
Lot 114: Participation 40%
Mâle Kodiak x Bailonguera (Southern Halo)
Acheté 85,000€ en novembre 2016 (Goffs Ireland)
Prix de revient au 31 juillet : 106,219€
Vendu Août 2017 Arqana 280,000€
Acheteur : Peter & Ross Doyle



Lot 153: Participation 80%
Mâle Scat Daddy x Excelente (Exceed And Excel)
Acheté 150,000\$ en janvier 2017 (Keeneland USA)
Prix de revient au 31 juillet : 171,040€
Vendu Août 2017 Arqana 320,000€
Acheteur : Blandford Bloodstock



Lot 290: Participation 40%
Mâle Ifraaj x Accalmie (Invincible Spirit)
Acheté 44,000€ en décembre 2016 (Arqana)
Prix de revient au 31 juillet : 59,596€
Vendu Août 2017 Arqana 85,000€
Acheteur : Arnaud Bigard



Lot 324: Participation 25%
Mâle Toronado x Gaité (Kentucky Dynamite)
Acheté 90,000€ en décembre 2016 (Arqana)
Vendu Août 2017 Arqana 82,000€
Prix de revient au 31 juillet : 110,115€
Acheteur : Paul Nataf



Nos actifs cibles



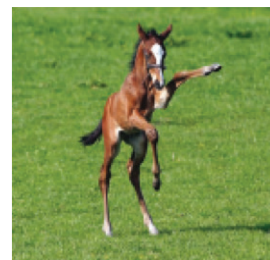
La Société va se positionner sur un segment haut de gamme et concentrer son activité sur des chevaux disposant d'un potentiel génétique significatif (ascendants, collatéraux et descendants de grande naissance) et reconnus comme tel.

De nos jours, le marché est très porteur sur le haut de gamme. Nous souhaitons investir à partir de 10% dans chacun de nos chevaux en s'associant avec les plus grands haras appelés «consignors» c'est-à-dire ultra spécialisés dans la préparation aux ventes de yearlings.

Pour cette deuxième année, nous poursuivons l'achat exclusif de foals.

Sevrés à l'automne 2017. Nous les achetons en novembre et décembre 2017, voire au début de l'année 2018. Ils sont âgés de 8 mois environ.

Nous les élevons et les préparons pour les ventes de yearlings dès leur arrivée dans nos haras partenaires avec, en ligne de mire, une inscription dans les ventes de sélection des plus grandes agences de ventes mondiales.



L'ACHAT DE FOALS DANS LE BUT DE LES REVENDRE YEARLINGS

Il s'agit d'acheter, à l'automne, des sujets âgés de 8 à 10 mois pour les revendre l'année suivante entre août et octobre.

Ce sont des investissements à court terme dont le rendement escompté est d'autant plus élevé qu'il est risqué. L'acquisition des derniers foals se fera en décembre 2017 voire janvier 2018 pour être revendus au second semestre 2018.

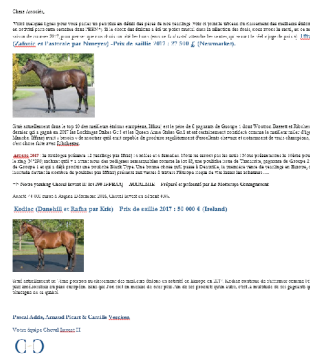


Une Passion et une diversification de son patrimoine



NEWSLETTER

Chaque investisseur recevra une information régulière afin de suivre l'évolution des chevaux. Vous participerez ainsi au suivi de la préparation de chacun de nos pensionnaires (évolution physique et performances des chevaux présents dans son pédigrée , etc.). Vous recevrez également une analyse du marché des ventes.



DÉCOUVERTE DE L'ÉLEVAGE

Nous vous détaillerons nos choix d'investissements ainsi que les motivations sur les croisements pour obtenir un pédigrée attractif. Une visite « privée » sera organisée dans chaque haras durant le printemps 2018.



DÉCOUVERTE DES PRESTIGIEUSES VENTES DE YEARLINGS

Vivre ce moment pleinement en suivant la vente de nos produits.



LES RISQUES

Le pinhooking offre une espérance de rentabilité élevée. Le risque inhérent est lié à l'évolution physique de chacun des chevaux sélectionnés.

- Foal : risques de maladies, blessures, infirmités, mauvaise évolution physique et risque ultime de mortalité (nous souscrivons une assurance mortalité).
- Chaque année, une fois tous les chevaux vendus, la société aura la possibilité de proposer des rachats d'actions par réduction de son capital variable. Notre objectif sur chaque période de 12 mois est de vendre tous les actifs achetés l'année précédente.
- Risque en capital inhérent à toute activité d'investissement.



STRUCTURE DE L'INVESTISSEMENT

- Société par Actions Simplifiée (SAS) domiciliée en France et soumise à l'Impôt sur les sociétés.
- Société éligible au PEA.
- Investissement minimum : 6,500 € (5 actions de 1,300€).
- La liquidité est assurée annuellement à l'issue de la vente de la totalité des chevaux.

NOS MOYENS

- Notre réseau établi dans le monde du pur sang nous permettra de sélectionner les chevaux au potentiel intéressant pour une opération de pinhooking espérée profitable.
- La période d'élevage se déroulera dans les meilleurs haras (consignors) pour optimiser nos chances de succès.
- En cas de non présentation aux ventes publiques pour toutes raisons exogènes (maladie, légère blessure le jour des ventes etc...), nous commercialiserons nos chevaux sur le marché amiable pour assurer la liquidité.

Répartition budgétaire	Previsionnel	Réalisé 2017
Achat de foals et frais d'achats	75%	78%
Pension et Frais d'élevage	10%	12%
Assurance	3%	2%
Frais de gestion (juridique et comptable)	7%	8%
Réserves	5%	0%

MODALITÉS PRATIQUES

Souscription minimum de 6,500€ (5 actions de 1,300 €).

Date limite de souscription : 9 novembre 2017.

Liquidité assurée à l'issue de la réception des fonds provenant de la vente du cheptel au plus tard en janvier 2019.

Rémunération de l'équipe : pour chaque vente de chevaux si le prix de vente est supérieur de 1,2 fois le prix d'achat, une commission de 5% sera prélevée sur ledit prix s'il est conforme la règle précitée.

Résumé des principaux facteurs de risques



RISQUE DE PERTE TOTALE OU PARTIELLE EN CAPITAL

ou de mauvaise rentabilité en cas d'échec du projet financé, inhérent à tout en investissement en capital notamment au regard des particularités suivantes :

- le risque né de la mauvaise conjoncture de marché, d'une mauvaise appréciation de la valeur des chevaux issus de la même lignée ou de la production insuffisante, même ponctuelle, de leur géniteur.
- le risque né de la survenance d'une maladie, voire d'une épizootie, entraînant le décès massif de chevaux. Ce risque, théorique, est couvert par une assurance mortalité basée sur le prix achat. Le montant ainsi garanti pourra être réévalué en fonctions des performances des collatéraux.

Il ne peut être donné aucune garantie contre les pertes résultant d'un investissement réalisé par la Société, et rien ne garantit que la politique d'investissement de la Société soit suivie d'une appréciation significative de sa valeur et que les objectifs soient atteints.

La politique de diversification équilibrée des chevaux achetés par la Société lui permettront néanmoins de réduire ce risque.

Il est en outre précisé que la Société dispose de compétences largement reconnues pour réaliser son objet dans les meilleures conditions, le comité de Direction étant composé de professionnels dont la notoriété est établie et non contestée sur le marché considéré.

RISQUE LIÉ À L'ILLIQUIDITÉ DES CHEVAUX

La Société pourra éprouver des difficultés à revendre ses chevaux dans les délais et les niveaux de prix souhaités.

Il existe donc un vrai risque de non restitution complète de l'investissement aux actionnaires de la Société.

Ce risque correspond au risque normal supporté par un investisseur en capital, ce qui est conforme aux dispositions imposées par l'article 885-0 V bis du Code Général des Impôts.

RISQUE LIÉ À L'ILLIQUIDITÉ DES ACTIONS

Les actions de la Société ne seront pas cotées sur un marché réglementé.

La SAS a pour objectif de céder ses actifs avant le 31 décembre de chaque année. La variabilité du capital facilite le rachat des actions par la société si ses disponibilités le permettent. La cession des actions de gré à gré est toutefois difficile. En effet, quand bien même l'associé désirant céder ses actions trouverait un acquéreur potentiel, sa sortie serait subordonnée à l'agrément dudit acquéreur par la collectivité des associés dans les conditions prévues à l'article 15 des statuts de la Société.

Le délai entre la vente et la distribution du solde des participations correspond au respect des différentes périodes de rétractations contractuellement accordés à l'acquéreur lors de la cession de chevaux.

De plus, il n'existe aucun mécanisme de liquidité prévu par la Société avant la constatation de la liquidité survenant à la fin de chaque période après la vente de toutes les participations dans les chevaux. Sauf en cas de refus d'agrément d'un nouvel actionnaire. Dans ce cas, la Société est tenue de racheter ou de faire racheter par les autres actionnaires les actions dont le cessionnaire proposé n'a pas été agréé.

CHEVAL INVEST II

ANNEXES



Le Pinhooking



Le Pinhooking peut être décrit comme l'activité d'achat aux ventes publiques de jeunes chevaux dans le but de les revendre quelques mois plus tard et de générer un profit. En économie cette activité s'apparente à de l'arbitrage*.

Historiquement le Pinhooking est une expression commune dans le Kentucky pour décrire les activités d'arbitrage sur les produits agricoles. Cela correspondait à l'action d'acheter des stocks de tabac afin de les revendre dans un délai relativement court. Désormais le Pinhooking est associé aux intervenants spécialisés dans les ventes publiques de pur-sang.

Un cheval pur-sang peut être sujet à une opération de pinhooking à 3 moments de sa croissance :

Poulain sevré (Foal/Weanling) ; Yearling ; 2 ans. Le Pinhooker achète lors des deux premières étapes pour revendre à l'étape ultérieure. Depuis que le commerce de chevaux de course existe cette activité a toujours été observée en raison de l'espérance de gains et a le

mérite d'apporter de la liquidité au marché.

Il existe 2 principales hypothèses empiriques pour expliquer la valorisation d'un cheval de course :

Le pédigrée (grâce à des performances en courses de proches parents, ou la valorisation des performances des produits issus d'un même étalon).

La conformation physique.

Le rôle du Pinhooker est de sélectionner par le pédigrée, puis par la conformation physique. La période d'élevage est cruciale et risquée car il faut favoriser une croissance et un développement physique optimal pour la revente. C'est pour cette raison que nous nous associons avec les plus grands haras (voir ci-après).

Enfin le rôle du Pinhooker est de sélectionner la meilleure vente pour présenter ses chevaux. C'est pour cela que nous nous intéressons à toutes les agences de ventes européennes voire mondiales.

*L'Arbitrage est une opération qui consiste à tirer profit des écarts de cours existant à un moment donné entre plusieurs marchés.

Cycle de vie d'un Pur Sang



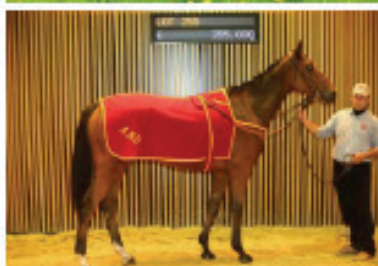
FOAL

Produit de l'année qui est sevré à l'âge de 6 mois.



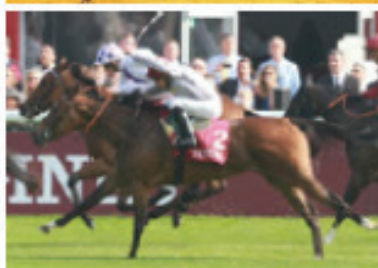
YEARLING

Le foal devient yearling au 1er janvier suivant son année de naissance et garde cette appellation jusqu'au 1er janvier de l'année suivante où il « prend » deux ans.



VENTE DE 2 ANS « MONTÉS »

Chevaux montés au galop sur une distance de 1 000 m après une période de pré entraînement de 6 mois environ.



CHEVAL DE COURSES

De 2 ans à plus de 10 ans.



ÉTALON (SIYOUNI © AGAKHANSTUDS)

Cheval ayant performé en compétition et offrant ses «services» au haras. Il saillit entre 50 et 150 juments par an.



POULINIÈRE

Jument saillie au printemps qui donne un produit presque chaque année entre l'âge de 4 et 20 ans. Une jument porte 11 mois.

Les Fondamentaux de la Valorisation du Prix d'un Pur-sang



Comme dans tout marché, de nombreux acteurs ont tenté d'identifier les variables déterminantes de la valeur d'un pur sang. Ces recherches se distinguent par 2 approches.

1/ MODÉLISATION MACROÉCONOMIQUE

Il s'agit d'une approche classique avec la prise en compte des différents facteurs économiques traditionnels de la valorisation d'un actif tels que le taux de change, le taux d'intérêt nominal (r) et le niveau des taxes (T).

La valeur du pur-sang est alors déterminée par 2 éléments :

- L'espérance de gains en course (P) sur l'ensemble des années courus (R)
- L'espérance de revenus à l'élevage (B) sur l'ensemble des années d'élevage (L)

Exemple d'approche macroéconomique :

$$V_d = \sum_{t=1}^R \frac{(1-T) P_t}{(1+r)^t} + \sum_{t=R+1}^L \frac{(1-T) B_t}{(1+r)^t}$$

2/ MODÉLISATION HÉDONIQUE

La modélisation hédonique ou la méthode des prix hédoniques permet de déterminer un prix calculé à partir de l'ensemble des caractéristiques qui compose le produit.

Cette approche est plus centrée sur les caractéristiques intrinsèques du sujet étudié et permet la prise en compte d'un plus grand nombre de paramètres (independent variable) tels que :

- Le mois de naissance : les chevaux prennent tous 1 an au 1er janvier de chaque année, un cheval né en début d'année aura donc une évolution physique plus avancée qu'un cheval né au printemps*.
- La qualité de l'origine maternelle :
 - o Ascendants maternels black type
 - o Collatéraux ayant performé en course
- La qualité du père :
 - o Performance de sa production
 - o Coût de la saillie
- L'attractivité de la vente aux enchères.

Modèle de prix Hédonique :

$$Price = \alpha_0 + \alpha_1 \text{ independent variable 1} + \alpha_2 \text{ independent variable 2} + \alpha_3 \text{ independent variable} + \dots + \alpha_n \ln \text{ independent variable } n.$$

*En fonction de la maturité physique du cheval nous choisirons la vente de yearling la plus adaptée (août ou octobre)

Partenariats



HARAS DE LA MOTTERAYE

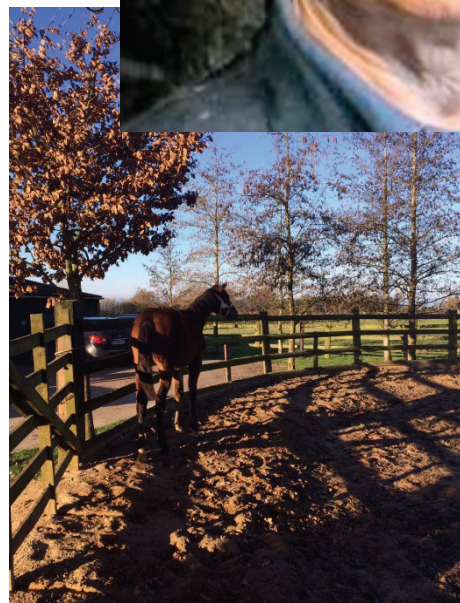
La Motteraye Consignment a été créé en 2009 par un duo dynamique résolument international : Lucie Lamotte et Gwennaél Monneraye. Ces derniers ont fait leurs classes chez les meilleurs «consignors» anglais, irlandais, américains, australiens et neo-zélandais.

La Motteraye est à ce jour un acteur reconnu dans la préparation de yearlings pour les ventes. De nombreux éleveurs internationaux leur font confiance pour la commercialisation de leurs produits et ils représentent une valeur sûre pour les acheteurs.

HARAS D'OMMÉEL

Le Haras d'Omméel, animé par le charismatique Hubert Honoré, est présent depuis plusieurs décennies au sommet du classement français des éleveurs de pur-sang. Cet élevage, qui a récemment élevé le champion TORONADO, réalise parmi les meilleurs retours sur investissement aux ventes aux enchères publiques.

Hubert Honoré s'est forgé depuis longtemps une réputation de fin pinhooker, un exercice dans lequel il a su montrer une régularité exemplaire. Cheval Invest et les écuries de groupes dirigées par Pascal Adda ont, depuis le début, fait confiance à ce haras situé sur les meilleures terres de l'Orne.



Bibliographie

- Vercken, C. 2005. "Are Pinhooked Yearlings Different? A Hedonic Pricing Analysis of Yearling at the Select Auctions." Unpublished thesis, University of Kentucky.
- Akerloff, G.A. (1970). "The Market for Lemons: Quantity uncertainty and the market mechanism" Quarterly Journal of Economics 84. pp 485-500.
- Bradley, Peter.(2003,2004,2005). Bradley Thoroughbred Brokerage, and D&B Pinhooking Ventures (www.bradleytbred.com). Personal communications.
- Busby, Jean; Jessup, Eric.(1994). « The Relative impact Of Macroeconomic and Yearling Specific Variables in Determining Thoroughbred Yearling Price". Applied Economics.
- Chezum B., Wimmer B. (1997). "Roses or Lemons: Adverse Selection in the Market for Thoroughbred Yearlings" Review of Economics and Statistics.79.
- Commer M. (1991). "The Effect of non-phenotypic data on thoroughbred prices in the mid-Atlantic Market" The Professional Animal Scientist.7(4).
- Davis J.T., Bobst B.W., Steele G.D. (1976). "Analysis of the price received for feeder cattle marketed through special and regular auction markets". Paper presented at the annual meetings of the Southern Agricultural Economics Association, State College. M.S. in Vickner and Koch. pp175.
- Fasig-Tipton Inc., Select Two-Years-Old in Training Sale's Catalogue. (2005).Calder, FL. Edition of Fasig-Tipton, Inc.
- Genesove, D. (1993). "Adverse Selection in the wholesale used car market" Journal of Political Economy. 101. 644-655 in Vickner
- Steven, Koch Stephen (2001).
- Halvorsen R., Pollatowski, H. (1981). "Choice of Functional Form for Hedonic Price Equations". Journal of Urban Economics.10.
- Johnson S.R., Haigh, P. A. (1970). Agricultural Land Price Differentials and Their Relationship to Potentially Modifiable Aspects of the Climate. The Review Of Economics and Statistics Vol 52. (May 1970)pp173-180
- Jong, J-C, Kotz S. (1999).On A Relation Between Principal Components and Regression Analysis. The American Statistician. Vol 53. No 4. pp349-351.
- Karungu Peter, Reed Michael, Tvedt Douglas.(1993). "Macroeconomic Factors and the Thoroughbred Industry". The Journal of Agricultural and Applied Economics. pp 166.
- Koontz, Stephen and Purcell Wayne
(1997). Chapter 1, "Price Discovery and the Future of the Livestock Sector". Research Institute of Livestock Pricing. Virginia Tech.
- Lansford N., Freeman D., Topliff D.R., Walker O.L. (1998). "Hedonic Pricing of race-bred yearling Quarter horses produced by Quarter horses sires and Dams". Journal of Agribusiness. 16.
- Losey, Robert.(2003). "Determining the Optimal Number of Mares to Breed to a New Thoroughbred Stallion: an Analysis of the Quality vs. Quantity Issue". Working Paper.
- Mitchell Eric, Keeneland September Preview. (2004).The Marketwatch, publication of the Blood Horse.pp13-14.
- Mitchell Eric, Pinhooked Prospects Preview.(2004). The Marketwatch, Publication of the Blood Horse. pp 17-20.
- Morison, Donald, F. (1967).Multivariate Statistical Methods. New York; McGraw-Hill p221-258. in Johnson S.R., Haigh, P. A. (1970).
- Agricultural Land Price Differentials and Their Relationship to Potentially Modifiable Aspects of the Climate. The Review Of Economics and Statistics Vol 52. (May 1970)pp173-180
- Neibergs, S. Thalheimer, R. (1997). "Price Expectation and Supply Response in the Thoroughbred Yearling Market". Journal of Agricultural and Applied Economics.



Le modèle économique des Monceaux repose sur l'achat de juments de très bonne qualité dont la progéniture, née de savants croisements, grandit sur 274 hectares au cœur de la campagne bocagère du pays d'Auge.

Comment les haras préparent leurs meilleurs yearlings pour les ventes de Deauville

- L'Ecurie des Monceaux, en Normandie, tient le haut du pavé aux ventes aux enchères de la maison Arqana.
- La filière d'élevage de pur-sang française a su conserver la confiance des grands propriétaires.

ENCHÈRES

Martin R. Robert
@MartiRD

C'est la dernière ligne droite pour l'Ecurie des Monceaux, meilleur vendeur de yearlings depuis 2012 lors des traditionnelles enchères d'août, organisées cette année du 19 au 22 par la maison Arqana à Deauville. L'an dernier, les trente yearlings présentés par le haras normand ont totalisé plus de 10 millions d'euros d'enchères, loin devant le suivant, à 3 millions.

Ces prix ne doivent rien au hasard : déjà une cinquantaine de courses des Groupes 1, 2 ou 3, les plus hauts niveaux de compétition, ont été gagnés par des chevaux élevés par les Monceaux et adjugés chez Arqana. Parmi ces cracks, Chicquita, vendue 900.000 euros, Natio-

nal Defense 280.000, ou encore Charm Spirit 140.000. « Notre message est clair : nous produisons la maison de vente française Arqana, plutôt qu'à son concurrent britannique, leader en Europe, Tattersalls. On a cru en eux et ils ont cru en nous », explique Henri Bozo, le directeur de l'Ecurie des Monceaux.

« Groupes de copains » Pour justifier ce choix de miser sur la filière nationale, il souligne la « qualité de l'offre car l'élevage français se développe autour de nouveaux intervenants qui investissent », et met en avant « le dynamisme d'Arqana, capable d'offrir des contacts directs avec des acheteurs du monde entier ». Enfin, ajoute-t-il, « notre système de courses rétribue bien les propriétaires, les éleveurs, les entraîneurs, les jockeys ». Seul bémol à ce tableau idyllique, la santé vacillante des paris hippiques, le

PMU peinant à stabiliser le nombre des joueurs.

Quant au modèle économique des Monceaux, il repose sur l'achat de juments de très bonne qualité – pas forcément les plus chères du marché –, parfois en association avec d'autres éleveurs de manière à partager les coûts et les risques. Ces pur-sang sont ensuite envoyés à des éleveurs confirmés, sélectionnés avec soin. « C'est une prouesse, génétique et dans. Mais il y a chaque année un champion imprévu », poursuit Henri Bozo.

La progéniture née de ces savants croisements grandit au haras, situé au cœur de la campagne bocagère du pays d'Auge, sur 274 hectares d'un seul tenant. Choyés, les poulains, sévris à cinq mois et demi, sont alors doucement séparés de leur mère, pour constituer « des groupes de copains », selon l'expression de l'éleveur, afin de les mettre en

« L'élevage français se développe autour de nouveaux intervenants qui investissent. »

HENRI BOZO
Directeur de l'Ecurie
des Monceaux

confiance. « A un an, on a une idée de leur potentiel : de 5 à 10 % n'ont pas le niveau attendu pour les ventes de prestige », reconnaît Henri Bozo. Pour les autres, une mobilité est présentée aux enchères d'août, où ces yearlings atteignent un prix de vente moyen de 120.000 euros ; ceux qui ont besoin d'un peu plus de temps, sont présentés aux ventes d'octobre d'Arqana à Saint-Cloud, pour un prix moyen de 40.000 euros.

Pour en arriver là, pas un euro ne sort du haras, tout est réinvesti, et l'Ecurie des Monceaux peut compter sur une équipe de 25 employés, tous passionnés. Aïda Choplin, directrice marketing d'Arqana, détaille deux aspects fondamentaux de l'élevage. « Une gestion des papiers de tous les instants permet d'optimiser la qualité de l'herbe pour les pensionnaires. Cela passe par l'analyse des minéraux et oligoéléments, des traitements complémentaires personnalisés, des compléments herbages, voire un recours à des ruminants si besoin », explique-t-elle.

Nouvelle génération

Vient ensuite le travail de préparation des yearlings, « avec une marche quotidienne en main, un entraînement à prendre et à poser, un entraînement à l'attente », pour enfin les amener « dans leur robe de soirée le jour de la vente ». Pour Olivier Deloche, direc-

teur général de France Galop, « un per sonnel bien formé, des installations bien pensées, des investissements dans de bonnes juments, ça paie ». Et de constater l'arrivée dans le métier d'« une nouvelle génération qui a voyagé, développé ses réseaux à l'international pour attirer des investisseurs étrangers ». De quel évier « une filière des compétences alors que nos terres d'élevage sont reconnues, que nous sommes un pays de courses offrant de bons débouchés à cette production », relève Olivier Deloche.

Les principaux acheteurs qui se retrouvent à Deauville, le cheikh Mohammed Al Maktoum, son frère Hamdan, le consortium irlandais Coolmore, les Sud-Africains de Mayfair Speculators, les Qataris d'Al Shaqab Racing... sont fidèles à l'Ecurie des Monceaux, qui accueille également des chevaux à l'entraînement et entretient sa propre écurie de course. ■

La filière veut renforcer l'attrait du secteur

Si l'élevage de chevaux de course se porte relativement bien en France, l'évolution de la fréquentation et des paris inquiète.

Ancien numéro deux d'Arqana et directeur de France Galop, société organisatrice des courses de chevaux, Olivier Deloche se plaît à dire que « la filière hippique française est bien une référence sur la scène internationale ». Pour autant, il n'est masqué par sa bonne santé de remettre le profil des parieurs, affirme-t-il, pointant du doigt l'ouverture du marché des jeux en ligne. « Il faut rendre l'expérience encore plus conviviale et séduisante, intéresser davantage de Français aux courses hippiques, non seulement pour qu'ils parient davantage, ce qui permettra de redistribuer à la filière, mais aussi pour qu'on leur redonne l'envie d'investir dans des courses de chevaux », explique Olivier Deloche. Ce dernier compte notamment sur l'hippodrome de Longchamp, en cours de rénovation pour 130 millions d'euros de travaux. En avril 2018, l'équipement phare de France Galop pourra accueillir 60.000 personnes et développer une clientèle « after work », comme sait si bien le faire le champ de courses de Happy Valley à Hong Kong.

Maintenir une base de propriétaires

En attendant, le gratin international se retrouve ce mois-ci autour du meeting de Deauville, sur l'hippodrome de La Touques. « Notre sys-

tème de courses donne une opportunité de court et de valoriser un large panel de chevaux, avec 7.800 courses organisées et une enveloppe globale de 280 millions d'euros d'allocation par an », précise Olivier Deloche. En Angleterre les très grandes courses sont très bien dotées, mais les autres beaucoup moins qu'en France, souligne-t-il. Le système français fait, lui, en sorte d'avoir des prix non négligeables à affecter aux autres catégories de courses, afin de maintenir une base de propriétaires et d'éviter la baisse des effectifs de chevaux partants, ce qui ferait chuter aussi les paris. « C'est un équilibre à trouver en permanence », poursuit Olivier Deloche.

Le 30 septembre, à Chantilly, Arqana va lancer une nouvelle course, le « Haras de Bouquetot-Cité de l'Équitation », réservée aux chevaux présentés à la vente de yearlings d'octobre 2016. Pas moins de 200 pouliniers et pouliches de 2 ans sont inscrits pour participer à cet événement, qui se déroulera en ouverture du week-end du Qatar Prix de l'Arc de Triomphe, mais, au terme d'une sélection drastique, 16 seulement se retrouveront dans les stades de départ. En jeu, une allocation garantie de 274.000 euros. Le haras de Bouquetot offrira, lui, au naisseur du gagnant une sabbie de Shalva, résidu le plus cher d'Europe, qui a notamment sailli la double championne de l'Arc, Tréve. « C'est notre initiative vise à renforcer l'attrait du pur-sang français de course en France », souligne Eric Hoyer, président d'Arqana. — M.R.

En dix ans, la maison Arqana est devenue incontournable dans le monde des courses

Fondé en 2006, Arqana a réalisé 114 millions de chiffre d'affaires en 2016. Il occupe la deuxième place en Europe sur son marché

Du 19 au 21 août, 334 yearlings passeront sur le ring de la salle Elie de Brignac de Deauville pour les ventes de la maison Arqana. Les acheteurs scrutent les futurs Wings of Eagles – gagnant cette année du Derby d'Épône, une première pour un cheval acquis à Deauville –, Almazan, Qemah, Melchior, Black Princess, Signs of Blessing, Le Havre, et autres Sisyphus. Tous ces cracks, issus de la production française et européenne, ont été achetés lors des vacations précédentes dans la station balnéaire normande. « La qualité de notre catalogue progresse d'année en année, du fait des succès des chevaux issus de nos ventes, de l'amélioration du parc d'élevage français, des efforts continus des éleveurs installés dans l'Hexagone, et de ceux de nos équipes pour démarcher des pouliniers d'exception dans toute l'Europe », souligne Eric Hoyer, président d'Arqana. La maison de ventes peut se targuer d'un succès spectaculaire depuis 2006, avec une place de numéro deux européen des enchères de chevaux, avec 21 % de part de marché, et de septième maison de vente française, tous secteurs confondus.

En 2016, l'entreprise a réalisé 114 millions de chiffre d'affaires en vendant près de 3.500 chevaux de galop et de trot dont le plus



Du 19 au 21 août, 334 yearlings passeront sur le ring de la salle Elie de Brignac de Deauville pour les ventes de la maison Arqana.

cher est parti pour 1,9 million d'euros lors de la Vente de l'Arc à l'automne. Arqana rafle 96 % du marché français dans sa spécialité.

Enchères en ligne

L'an dernier, la vente de yearlings d'août avait présenté à peu près le même nombre de lots, soit 340, dont 76 % avaient trouvé preneur, pour un prix moyen de 152.566 euros. Dans la foulée, la vacation d'été « V.2 », présentant des profils plus précoces, avait proposé 118 autres lots, avec quasiment le même taux de réussite et un prix moyen de 39.648 euros, contre 144 cette année pour une vente qui se tiendra le 22 août.

Arqana déploie une stratégie commerciale très offensive, avec des ventes thématiques toute l'année, et des enchères en ligne. Les premières peuvent concerner, comme en mai, des chevaux de deux ans déjà présentés, en juillet plusieurs profils de races, en septembre les seuls pur-sang arabes, les yearlings élevés en France en octobre, les chevaux d'obstacles en novembre, enfin en décembre des pouliniers de l'année et des juments destinées à la reproduction, convoitées par des investisseurs japonais, nord et sud-américains, australiens, turcs.

Les enchères en ligne, généralement organisées sur 24 heures, permettent de leur côté de valoriser des

Le trio de tête des maisons en 2016

- L'anglais Tattersalls : 297,38 millions d'euros
- Le français Arqana : 144,02 millions d'euros
- L'irlandais Gallop : 119,24 millions d'euros (*)

(*) Les quatre premiers, quant à eux, ont réalisé 46 millions d'euros, soit des compagnies suisses de Goffau au Royaume-Uni et de Tattersalls en Irlande.

profils variés, ou un seul cheval très prometteur, comme une jument déjà mère d'un gagnant, un poulain de trois ans performant, voire des parts d'élevage à succès.

Arqana se plaît aussi à animer la filière avec des événements tels que le Salon Galop Expo, destiné à promouvoir les activités liées à cette discipline, et les Rencontres de l'Innovation, organisées en partenariat avec le pôle de compétitivité Hippo-Paris afin de valoriser des jeunes talents innovants pour la filière.

Enfin, depuis 2013, l'Arqana Racing Club encourage les écuries en multipropriété : 30 à 40 porteurs de parts (de 10.000 à 20.000 euros) acquièrent plusieurs chevaux confiés aux meilleurs entraîneurs. Près de 90 propriétaires ont ainsi mis le pied à l'étrier et les 14 chevaux ainsi acquis ont déjà remporté 8 victoires et sont arrivés places 44 fois sur 93 départs. — M.R.

Vu dans la presse JOUR DE GALOP 20 AOÛT 2017

La super histoire de Cheval Investment 2

#153 M Scat Daddy & Excelente, par Exceed and Excel 320.000 €

Acheteur : Blandford Bloodstock

Vendeur : Haras d'Omméel

Éleveur : Summerhill Stud Ltd

L'an dernier, aux ventes d'élevage, Pascal Adda s'était distingué en achetant plusieurs foals pour le compte de Cheval Investment 2. Il s'agit d'un syndicat regroupant une trentaine de personnes, majoritairement non issues du milieu des courses, et dont le but est de faire du pinhooking en prenant des participations dans des foals. Cinq yearlings, dans lesquels Cheval Investment 2 avait investi l'an dernier, passaient ainsi en vente ce mois d'août. Avec de jolis succès ! Le plus notable est celui de ce fils du regretté Scat Daddy, adjugé 320.000 € à Tom Goff (Blandford Bloodstock).

Le poulain avait été acheté à Keeneland par Hubert Guy pour 150.000 \$ en janvier dernier, et il est allé ensuite chez Hubert Honoré, au haras d'Omméel. Pascal Adda nous a dit : « C'est super ! Les trois poulains qui sont déjà passés en vente se sont très bien vendus. Il y a eu le fils de Kodiak cédé 280.000 € à Peter Doyle.

Nous l'avions acheté 85.000 € à Goffs. Et samedi, nous avons vendu une fille de Sea the Stars pour 140.000 € à Crispin de Moubray. Elle aussi avait été achetée à Goffs. Il nous en reste deux à passer. » Il y avait de l'ambiance au restaurant peu de temps après la vente. Tous les membres du syndicat fêtaient ces succès avec une coupe de Champagne !

Concernant le poulain en lui-même, Tom Goff a expliqué : « Je suis ravi d'avoir pu l'acheter ! Son père était un fantastique étalon, et c'est une tragédie qu'il soit mort. Je l'ai acheté pour un client d'Ed Dunlop. Son propre frère âgé de 2ans est à l'entraînement chez John Gosden, et il l'aime beaucoup. J'avais aussi acheté une sœur par Lemon Drop Kid qui galopait. »

TDN 21 AOÛT 2017

Great Start For New Syndicate...

A new French-based pinhooking syndicate enjoyed some decent results from their first batch of yearlings to sell, headed by a son of Scat Daddy (lot 153), bought from Keeneland for \$150,000 and resold here through Hubert Honoré's Haras d'Omméel for €320,000. The colt's dam Excelente (Ire) (Exceed And Excel {Aus}) was second in the American 1000 Guineas in her racing career while a full-brother, who was sold at Goffs for €480,000 last year, has been the subject of good reports. The mare has already produced dual winners by the same sire and also by Lemon Drop Kind. Further back the family included the GI EP Taylor S. winner Fraulein (GB) (Acatenango {Ger}) and this year's Oaks fourth Horseplay (GB) (Cape Cross {Ire}). "We bought at foal sales across Europe and America last year—Tattersalls, Goffs, Keeneland and here at Arqana," said Camille Vercken, one of three founding members of the 35-strong syndicate along with Arnaud Picart and Pascal Adda. "We've been incredibly lucky with the sires we selected as Scat Daddy, Ifraaj and Kodiak have all continued to do so well this year."

Tom Goff's Blandford Bloodstock signed the ticket on the most expensive of the two sons of Scat Daddy to go through the ring and he was from a family the agent knew well.

"I absolutely love the stallion and he's been bought by an owner to go to Ed Dunlop," said Goff. "I bought the half-sister Lemoncetta for John Gosden a few years ago, she was OK, and the 2-year-old is also in training with John, who thinks a lot of him."

The syndicate also sold a Kodiak colt (lot 114) through Ommeel out of the Argentinian Grade 2 winner Bailonguera (Arg) (Southern Halo) for €280,000 to Peter and Ross Doyle.

Vercken added, "The aim of the syndicate is to draw in members from outside horse racing and to get them involved in the business. Arnaud has a background in finance, Pascal is an experienced syndicator. We bought five horses in total last year and we are very pleased with the first few to sell. They have all been sold by Hubert, who has also become a partner."