

LA MOTTERAYE CONSIGNMENT



Lucie Lamotte et Gwenaël Monneraye ont longtemps parcouru le monde avant de se fixer en Normandie et de créer La Motteraye Consignment, une entreprise spécialisée dans la préparation des yearlings pour les ventes. Ils en présentent dix-sept aux ventes d'Arqana en août, quatorze dans la première vente et trois dans la V.2. Les premiers chevaux ayant été préparés par La Motteraye Consignment ont actuellement 4ans. Parmi eux, **Léaupartie** ★ (Stormy River), gagnante du Prix de Psyché (Gr3), et **Abu Sidra** (Shirocco), qui a remporté le Prix de Ris-Orangis (Gr3). « *Nous sommes installés depuis 3 ans et demi et sommes évidemment heureux de présenter de bons lots au mois d'août. C'est particulier et toujours aussi excitant* », nous ont-ils expliqué. La Motteraye Consignment se présente aux ventes 2013 après une bonne réussite en 2012. Un fils de **Dubawi** et de **Marine Bleue** (Desert Prince), frère de la *black type* **Marina Piccola** (Halling), avait notamment été vendu 450.000 euros, acheté par Form Bloodstock.

Voyager et avoir l'esprit ouvert

Avant de s'installer, Lucie Lamotte et Gwenaël Monneraye ont travaillé à l'étranger. Une expérience qui leur a beaucoup appris. « *Nous avons travaillé en Angleterre, en Irlande, en Nouvelle-Zélande, en Australie et aux États-Unis. Toujours dans les ventes de yearlings. Nous avons notamment travaillé dix ans chez l'éleveur d'Arcano. Nous avons aussi travaillé à Windsor Park Stud, en Nouvelle-Zélande, et à Coolmore Australia. Nous avons aussi fait les ventes de Keeneland avec un courtier.* » Voyager permet de découvrir la façon de travailler de chaque pays avec les yearlings, et d'acquérir une expérience utile une fois à son compte.



Gwenaël Monneraye

« *Chaque pays à ses méthodes, nous a expliqué Lucie Lamotte. « En Nouvelle Zélande, ce sont de bons hommes de chevaux. Les yearlings arrivent au box très peu manipulés avant les ventes, et ils doivent être prêts en quelques mois. En Irlande, ils ont un très grand sens du détail, ils sont extrêmement professionnels. Nous avons donc appris d'un peu partout dans le monde. Cela permet aussi d'avoir sa propre façon de travailler, de s'adapter à chaque situation. C'est très important de voyager. Cela permet d'avoir l'esprit ouvert. De reconnaître les besoins de chaque poulain et ainsi de préparer au mieux celui-ci pour la vente. »* →



→ LA MOTTERAYE CONSIGNMENT

L'élevage, le but final

Lucie Lamotte et Gwenaël Monneraye sont pour l'instant spécialisés dans la préparation de yearlings, mais ont aussi un autre objectif en tête.

« Nous espérons pouvoir développer notre propre élevage. Nous souhaiterions aussi acquérir un plus grand haras, mais ce n'est pas simple. À l'avenir, le but est de développer l'activité de consignment et pourquoi pas vendre à l'étranger... » Les jeunes gens disposent actuellement d'un espace d'une trentaine d'hectares.

« Nous faisons aussi de l'élevage, avec des pensions à l'année pour des clients et des éleveurs sans sol majoritairement étrangers. Il y a une quinzaine de juments à l'année actuellement. Nous privilégions les juments de qualité au haras et donc la plupart partent à l'étranger pour la saison de monte. »

Le consignment

Environ 10 % des yearlings présentés par La Motteraye Consignment leur appartiennent. « Avec des partenaires, nous achetons des foals et nous les revendons yearlings. C'est notre petit plaisir, de tenter quelques pinhookings, et pour l'instant cela ne fonctionne pas trop mal. Nous présentons aussi les yearlings d'autres pinhookers, ce qui nous permet d'avoir une première sélection pour nos poulains et donc de disposer pour les ventes d'un bon lot. »

La préparation des yearlings est personnalisée et se fait en confiance totale avec les clients. « Les yearlings arrivent au minimum deux mois avant les ventes. Certains peuvent arriver deux mois et demi ou trois mois auparavant, si nos clients estiment qu'ils ont besoin de plus de préparation. Nous avons la chance de pouvoir travailler en confiance avec eux. Ce sont tous de bons éleveurs, donc cela facilite les choses. Un tiers sont français, deux tiers sont étrangers. Pour nous, il est très important que chaque poulain ait son propre programme. Nous faisons beaucoup de marche en main. Nous avons aussi un marcheur à notre disposition. Et

Les 14 yearlings de La Motteraye Consignment à la vente d'août

Lot	Sexe	Origines
42	F	Fastnet Rock & Raysiza
68	F	Nayef & Sospel
107	F	Iffraaj & Banyu Dewi
127	F	Invincible Spirit & Cross your Fingers
136	M	Mastercraftsman & Dream for Life
154	F	Arcano & Freedom
186	F	Lawman & Love in the City
193	F	Footstepsinthesand & Mamourina
273	M	Danehill Dancer & Toolenthidaar
307	F	Acclamation & Carraigoona
339	M	Silver Frost & Good Hope
348	F	Arcano & Holy Moly
357	M	Arch & Islandia
363	M	Equiano & Laguna Salada

Les 3 yearlings de La Motteraye Consignment à la V.2

477	F	Aussie Rules & Feltzer
494	M	Orpen & Kocooning
495	F	Air Chief Marshal & Kointreau

nous pouvons également les longer, mais cela dépend de chaque poulain. Nous mettons au point un programme individualisé, vraiment selon chaque cas. Ils vont aussi tous les jours au paddock. Nous ne les travaillons pas trop dur, pour ne pas casser leur croissance. Concernant l'alimentation, cela se fait aussi au cas par cas. Nous avons la chance de travailler avec un vétérinaire spécialiste en nutrition. Nous fonctionnons depuis le début avec le même maréchal-ferrant, et depuis un bout de temps avec le même vétérinaire. Eux aussi effectuent un travail important. Quatre personnes travaillent à l'année ici, dont nous. Pour les ventes, nous employons une dizaine de personnes toutes très expérimentées dans la présentation de yearlings. » ☆