

# « En France, nous manquons d'investisseurs »

>Sports > Hippisme|17 août 2013, 7h00|1

## Gwenaël Monneraye, éleveur

Malgré la crise, certains n'hésitent pas à investir pour vivre leur passion. En 2009, Gwenaël Monneraye (32 ans) a créé, avec sa compagne Lucie Lamotte (29 ans), le haras de la Motteraye, contraction de leurs deux noms. L'établissement, situé aux environs de Lisieux (Calvados), est consacré à l'élevage de pur-sang. Ils attendent évidemment avec impatience ce rendez-vous où leurs 19 yearlings affoleront peut-être les enchères.

Quel a été votre parcours?

GWENAËL MONNERAYE. J'ai appris mon métier en travaillant pour différents haras. J'ai rencontré Lucie en 2005 et nous suivions les ventes de pays en pays : la Nouvelle-Zélande, l'Australie, l'Irlande, les Etats-Unis ou l'Angleterre. Nous avions en tête de nous installer, et cela nous a aussi permis de prendre des contacts. Il faut savoir rencontrer les bonnes personnes.

Comment s'est passée votre installation?

G.M. Nous sommes en location. Nous travaillons principalement pour des clients, des éleveurs hors sol par exemple. Pour être rentable, mieux vaut remplir tous les box. Nous investissons petit à petit dans nos propres juments. Nous achetons aussi des foals en décembre que l'on revend yearlings en août, voire en octobre. C'est aussi un bon complément de revenus. Je me rappelle notamment d'un foal acheté 9500 € et revendu 95000 €. Notre projet est de devenir propriétaire de notre haras, en Normandie, la région où l'on trouve les meilleurs vétérinaires, maréchaux et où les courtiers se déplacent le plus souvent. Mais à 10000 € l'hectare, nous tablons sur un budget de 1,5 million qu'il va falloir emprunter sur vingt-cinq ans. Le prix pour vivre notre passion!

Comment se passent en général ces ventes?

G.M. Déjà, le personnel passe de trois personnes à une quinzaine pour cette semaine de ventes. Sinon, en août 2010, nous avons préparé quatre chevaux. Deux d'entre eux ont été ensuite gagnants de Groupes alors qu'ils avaient été les moins bien vendus à 25000 € et 37000 €. L'année d'après, nous avons passé une douzaine de chevaux pour un montant total de 750000 €. Puis en 2012, le chiffre d'affaires est passé à 1150000 € avec dix-sept chevaux, dont le cinquième top price à 450000 €, sachant que le top price avait

affiché 1200000 €. La moyenne reste toutefois aux alentours de 70000 à 80000 € pour acquérir un yearling.

Qu'espérez-vous cette année?

G.M. Faire encore un peu mieux, bien sûr. Les résultats de nos chevaux en course sont un élément primordial, afin d'asseoir notre réputation et d'obtenir la confiance des acheteurs. D'ailleurs, en France, nous manquons d'investisseurs pour les chevaux. En Angleterre, les gens ont ça dans le sang. Ici, être propriétaire d'un cheval reste souvent mal vu, comme un signe de grande richesse. Aller au casino, c'est la classe, tandis que s'intéresser aux courses donne trop souvent une image négative, à tort.