

Albert

Lebrun



La jument base de l'élevage des frères Lebrun s'appelait Victoire. Bernard était avant tout cavalier et s'est illustré sur la scène internationale dans les années 60 et 70 avant de s'intéresser à l'élevage, grâce entre autres à l'étalon Elf III. Son frère Albert, installé en Bretagne, a très vite commencé à produire les chevaux "d'Or" : on se souvient notamment d'IMAN D'OR.

L'élevage d'Or était indirectement représenté lors de la première édition des Ventes grâce à BARBARIAN, né chez Henriette Evain de la jument L'Aupezerie, qui était née chez Albert. Celui-ci est très vite devenu un fournisseur régulier des Ventes Fences dont il est également un client occasionnel. C'est actuellement KORO D'OR qui fait briller ses couleurs très haut sur les terrains internationaux.

Agence Fences : Comment avez-vous connu les Ventes Fences ?

Albert Lebrun : Je suis tous les ans à la Grande Semaine de l'Élevage depuis sa création et c'est donc comme cela que j'ai assisté aux premières Ventes Fences. Je crois que je n'ai manqué aucune édition.

A. F. : Pour présenter un produit aux Ventes, qui ont toujours lieu sans réserve, il faut accepter de payer des frais de rachat élevés (8 %) à partir d'un prix bien inférieur à la valeur du cheval ou accepter de le laisser partir en dessous de sa valeur. Cela vous pose-t-il des problèmes ?

A. L. : Il faut se défendre au moment de l'inscription et au milieu de tous les associés, ce n'est pas facile. En fait, sur le temps et la quantité, on retombe sur ses pieds car pour un ou deux mal vendus, on compense par un ou deux bien vendus.

A. F. : Est-ce facile d'avoir un produit sélectionné pour les Ventes Fences ?

A. L. : C'est difficile et c'est presque plus stressant de présenter son produit à la sélection que le jour de la vente. À la sélection, l'équipe de Fences regarde tous les petits défauts et ils vous cassent un peu le moral... Le soir de la vente aussi, il y en a qui critiquent mais ceux qui comptent, c'est ceux qui mettent les enchères.

A. F. : Cette année, les Ventes Fences vont donner une fourchette de valeur estimée pour les chevaux de la Vente Elite. Cette "première mondiale" pour des ventes de ce type vous paraît-elle une bonne idée pour les acheteurs ? et pour les vendeurs ?

A. L. : C'est à double tranchant pour les deux et on verra bien à l'avenir si c'est vraiment utile.

A. F. : Il vous est arrivé plusieurs fois d'acheter des chevaux lors de la Vente Elite. Pour quelle raison ?

A. L. : Je sais que si un cheval est là en Septembre, c'est qu'il a montré de grandes qualités au moins le jour de la sélection. Tous les chevaux peuvent avoir un "jour sans" et si ça tombe le soir de la vente et que je peux faire une bonne affaire, pourquoi me priver ?



Étienne Robert - Le Cheval

Hubert Lebrun, le fils d'Albert, est le naisseur de Koro d'Or, l'un des meilleurs chevaux du moment sur la scène internationale. Il perpétue ainsi la tradition familiale d'un élevage de qualité.

Hubert Lebrun, son of Albert, was the breeder of Koro d'Or, one of the best horses in the world at the moment. He has perpetuated a family tradition of breeding quality.