

Génétique Avec la crise sanitaire, la vente de génétique bovine allaitante doit se réinventer. En l'absence de concours et avec peu de ventes physiques, les enchères en ligne et la vidéo pour présenter les animaux se développent.

Enchères en ligne, vidéo : la vente de génétique se réinvente

Bientôt un an que les éleveurs sont privés de concours. En mars 2020, le Salon de l'agriculture avait eu lieu, mais la crise encore naissante du Covid avait obligé les organisateurs à fermer les portes un jour plus tôt. Cette année, pas de Sia et l'incertitude plane encore sur les concours à venir. Faute de ces rendez-vous qui mettent en lumière leur savoir-faire, les éleveurs-sélectonneurs continuent, par d'autres moyens, de mettre en valeur leur travail génétique, à vendre et à acheter.

Des ventes sous pli

Depuis un an, les organismes de sélection ont fait preuve d'inventivité. Des ventes aux enchères sous pli sont apparues. La Sica Domaine Rouge des prés en a organisé une première en avril, avec au-

Accélérateur

« LA CRISE COVID NOUS A OBLIGÉ À PASSER LE CAP. CES SYSTÈMES SE PRATIQUENT DÉJÀ DEPUIS UN MOMENT EN CHEVAUX, MAIS PAS ENCORE POUR LES BOVINS ».

Quelques rendez-vous à venir

Malgré cette tendance à la digitalisation, certaines ventes physiques résistent, comme celle de la fédération régionale limousine, en octobre à Château-Gontier, les ventes organisées par Seenovia, ou encore les ventes de reproducteurs parthenais à la station de Melle.

- **Vente "Printemps de la génétique" par Bovinéo.** Vendredi 26 février, vente de taureaux reproducteurs en limousine, en charolaise et blonde d'Aquitaine. Expo-vente de 9 h 30 à 16 h 30 à La Roche sur Yon et à distance. Vente sous pli cacheté. Renseignements charolais - blonde d'Aquitaine, 06 13 65 83 36 et limousins, 06 07 02 03 10.

- **Vente de reproducteurs à Châteaubriant.** Seenovia organise une vente de reproducteurs le vendredi 5 mars 2021 au Foirail de Châteaubriant, de 10 h à 13 h.

- **Vente de reproducteurs Rouge des prés.** La Sica Rouge des Prés organise une vente le mercredi 14 avril, en présentiel au Domaine des Rues, à Chenillé-Changé (sous réserve de l'évolution de la situation sanitaire).

génisses, qui ont aussi été filmées. « L'adaptation s'est faite par la force des choses », observe Mélanie Cadeau.

Des enchères en direct

La vente sous pli fonctionne bien, mais a l'inconvénient de manquer de souplesse, car l'acheteur est dans l'inconnu, il ne peut pas surenchérir. « C'est un peu traître, on ne sait jamais quel prix mettre », confie Antoine Rothureau, éleveur de blondes d'Aquitaine.

Certaines races, aux effectifs importants, ont proposé des ventes aux enchères en ligne, avec des sessions de 48 heures durant lesquelles l'acheteur peut surenchérir.

Besoin de voir les animaux

En limousine, lors des ventes de reproducteurs de la station de Lanaud, l'acheteur a une minute pour cliquer sur une touche "+ 100 euros" et peut, en restant rivé à son ordinateur, emporter l'enchère. Une formule très efficace, mais qui manque singulièrement de convivialité. « On a acheté comme cela, on



La Sica Domaine Rouge des prés propose de voir les animaux en vidéo avant chaque vente aux enchères.

a vendu aussi, ça marche très bien. Mais à terme, ça ne peut pas durer !, témoigne Frédéric Pungeot, du Gaec de la Martinière et président de la Fédération limousine des Pays de la Loire. On a besoin de se voir, de voir les animaux ».

Cette période ouvre toutefois de nouvelles perspectives. « Dans l'idéal, pour les ventes à venir, il serait intéressant de garder une vente physique et sur informatique en même temps, notamment pour les acheteurs étrangers », estime l'éleveur.

Mais cela n'est pas forcément simple à mettre en place : « En 2020, on a dû repousser de 8 jours une vente virtuelle en raison d'un bug informatique. S'il y avait eu une vente physique avec 200 personnes en même temps, on n'aurait pas pu le faire ! ».

La crise du Covid va sans conteste accélérer la tendance à mixer ventes physiques et vidéo, note Frédéric Pungeot : « ça nous a obligé à passer le cap. Ces systèmes se pratiquent déjà depuis un moment en chevaux, mais pas encore pour les bovins. ».

Comme des bandes annonces de films

En charolaise, la société Simon Genetic organise aussi des ventes en ligne, précédées de présentations vidéos des animaux dignes de bandes annonces de blockbusters, avec musique et formules percutantes. L'éleveur André Allierie a acheté et vendu par ce biais.

« Les éleveurs changent leurs habitudes d'achat. Les enchères en ligne sont sûrement une solution d'avenir », note celui qui est président du syndicat charolais de Maine-et-Loire. « La crise Covid ne nous pénalise pas pour vendre nos taureaux. Ce qui nous inquiète davantage, en revanche, c'est de constater la diminution du nombre d'élevages avec un patrimoine génétique qui se perd ».

En race blanc bleu, les éleveurs comme Cyrille Guillet utilisent depuis longtemps l'image (sur le réseau Facebook essentiellement) pour faire connaître leur élevage et vendre de la génétique jusqu'en Belgique. Quant aux concours, il faudra encore patienter un peu...