

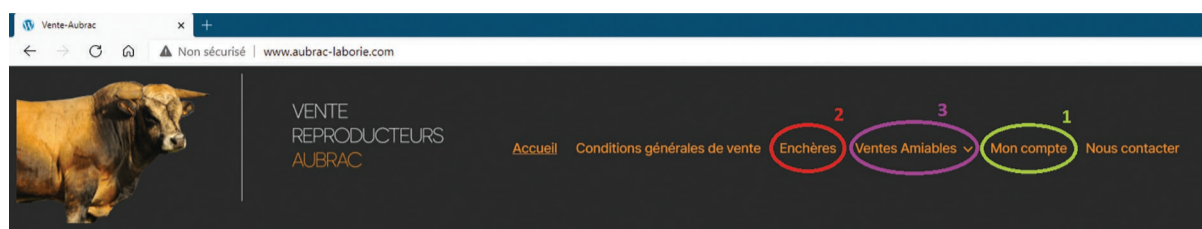
Ventes à la station d'évaluation de la race Aubrac

Rendez-vous en ligne depuis le 15 mars

Depuis le 15 mars, le site internet dédié aux ventes des reproducteurs de la station d'évaluation de la race Aubrac est accessible pour s'inscrire aux portes ouvertes, découvrir en photos et en vidéos les taureaux proposés à la vente et pour s'identifier pour participer aux ventes qui se dérouleront sur internet, à partir du 22 mars pour la 1^{ère} bande et du 5 avril pour la 2^{ème} bande. Yves Chassany, président de l'Union et de l'UPRA Aubrac, présente cette nouvelle formule.

Comment vous êtes-vous organisés pour ces ventes du printemps 2021 ?

Y. Chassany : «Nous sommes confrontés à une évidence réglementaire : la distanciation sociale et le respect des gestes barrières. Notre salle des ventes à la station de La Borie n'est pas en mesure d'accueillir la foule que nous avons l'habitude de recevoir à nos ventes (200 personnes environ). A partir de là, le bureau de l'OS et de l'Union Aubrac n'a pas abandonné et a décidé de transformer l'essai en organisant les ventes par internet. Nous avons mis en place un système qui respecte l'égalité de chances pour chacun, qui met en



avant la qualité des veaux des éleveurs qui nous les ont confiés en proposant des photos et des vidéos de chaque taureau accessibles à tous. De même les résultats des évaluations et les pedigrees sont détaillés.

Nous avons tenu à maintenir le principe des portes ouvertes avec l'accueil des éleveurs à la station mais uniquement sur rendez-vous préalable. Parce que l'œil de l'éleveur compte beaucoup dans l'achat d'un reproducteur.

Qu'attendez-vous de cette nouvelle formule ?

Y. Chassany : D'abord nous regrettons de ne pas pouvoir organiser nos ventes en présentiel comme nous en avons l'habitude car ce sont des moments attendus et très suivis. Mais nous espérons que ce nouveau mode de vente sera

efficace et répondra aux attentes de chacun. Je suis plutôt optimiste et confiant pour cette première, d'autres races l'ont expérimenté avec de la réussite.

Quels changements la vente sur internet peut-elle apporter ?

Y. Chassany : Je pense que nous pouvons élargir le nombre d'acheteurs potentiels en touchant davantage les éleveurs éloignés qui sont d'ailleurs de plus en plus nombreux. Le fait de se dérouler sur internet peut aussi permettre à des éleveurs d'acquérir la génétique Aubrac sans se déplacer. Cela peut permettre à certains de passer le pas.

Peut-être garderons-nous quelques éléments intéressants de cette première sur internet, en proposant par exemple, à l'avenir si le contexte le permet, une vente

mixte, mêlant vente à la station et vente sur internet. Ce dispositif permettrait de répondre aux attentes de la nouvelle génération et des acheteurs éloignés. Ce nouveau mode de vente peut d'ailleurs nous ouvrir de nouvelles portes, nous aider à franchir des caps dans la génétique.

Que pensez-vous des taureaux proposés à la vente cette année ?

Y. Chassany : Les résultats des évaluations des taureaux sont très satisfaisants, nous avons deux lots de veaux exceptionnels cette année. Une fois encore, nous voulons apporter toutes les garanties aux éleveurs en leur donnant accès au meilleur de la génétique et en leur apportant toutes les informations sur le progrès génétique de la race.

Comment se porte le marché de la repro en Aubrac ?

Y. Chassany : Les effectifs affichent toujours une belle progression malgré le contexte. Ce n'est pas l'euphorie mais le marché de la repro est preneur d'animaux surtout en France, les exportations restant limitées pour des questions géopolitiques. La demande est intéressante en France mais nous peinons à bien valoriser par les prix en raison d'un marché général de la viande à la peine. Mais je veux garder espoir.

Recueillis par Eva DZ

Les rendez-vous

1^{ère} bande : taureaux visibles en ligne depuis le 15 mars ; portes ouvertes sur réservation du 19 au 22 mars ; vente aux enchères des taureaux qualifiés et retenus par tiers du 22 au 25 mars, vente sous plis des taureaux non retenus à partir du 26 mars.
2^{ème} bande : taureaux visibles en ligne à partir du 29 mars ; portes ouvertes sur réservation les 1^{er} et 2^{ème} avril ; vente aux enchères des taureaux qualifiés et retenus par tiers du 5 au 8 avril ; vente sous plis des taureaux non retenus à partir du 9 avril.
Inscriptions et infos : www.aubrac-laborie.com

GIE Aubrac

Claude Miquel, nouveau commercial

Une page se tourne au GIE Aubrac. Son commercial historique, Daniel Miquel a présenté son successeur, Claude Miquel. Le relais a démarré il y a quelques semaines pour une prise de fonction officielle au 1^{er} avril.

Après 40 ans de travail pour la race Aubrac, d'abord comme technicien à l'Union Aubrac puis comme commercial au GIE Aubrac, Daniel Miquel fait valoir ses droits à la retraite. Lorsque le GIE Aubrac a vu le jour en 2007, il a accepté de relever ce nouveau challenge. Tout était alors à construire. «Depuis 15 ans, le GIE Aubrac est devenu une pièce maîtresse dans la vente de reproducteurs en France et à l'export», tient à souligner le président du GIE, Hervé Catays. «Et cela grâce au travail, à l'assiduité et aux compétences de Daniel, notre commercial», poursuit-il. Ainsi en 2020, «année exceptionnelle», le GIE Aubrac a commercialisé 328 animaux à l'export, fruits de projets menés sur plusieurs années.

Fils d'éleveur, né à Laguiolle, «presque au pied du Taureau», Daniel Miquel a en effet su mettre ses connaissances et son expérience de la race Aubrac au service du GIE. «Lorsque j'ai démarré à l'Union Aubrac comme technicien, j'ai assisté aux soubresauts de la campagne de développement de la

race, nous en étions alors à 3 000 - 4 000 vaches inscrites sur les trois départements du berceau (Aveyron - Cantal et Lozère). Nous allions alors avec notre bâton de pèlerin auprès des éleveurs qui avaient encore les souches de la race et qui étaient motivés pour travailler au développement de celle-ci. Une fois la relance de la race amorcée, au-delà du berceau, s'est présenté un nouveau challenge, celui de l'accompagnement commercial dans la durée pour pérenniser et valoriser la génétique Aubrac», raconte Daniel Miquel.

Au moment de la mise en place de la nouvelle station de La Borie à Saint Chély d'Aubrac au lieu-dit La Tioule du Pouget en 1996-97, les responsables de la race Aubrac ont réfléchi à la création d'un outil spécialisé pour la vente et l'achat de reproducteurs et instaurer un suivi dans le temps. Il est né sous la forme du GIE et Daniel Miquel a accepté de prendre le poste de commercial. «J'avais un solide carnet d'adresses dans la région mais les débuts n'ont pas été simples puisque nous étions en pleine crise de la vache folle puis de la fièvre aphteuse... Il a fallu imposer et faire reconnaître notre structure au sein de la profession», se souvient Daniel Miquel qui a aussi beaucoup misé sur le bouche à oreille.

Son parcours est un peu similaire



Daniel Miquel (à gauche) présente son successeur, Claude Miquel (au centre) au poste de commercial du GIE Aubrac, ils sont accompagnés de Florence Bouldoires, secrétaire et Hervé Catays, président.

à celui qui va prendre sa suite, son neveu, Claude Miquel. Lui aussi est passé par l'Union Aubrac en tant que technicien-pointeur pendant 5 ans en Lozère mais aussi dans toute la France en dehors du berceau. «J'ai de la chance car l'outil est créé, reconnu et bien en place. Mon défi sera de réussir à maintenir les acquis», avance Claude Miquel. «J'avais envie de plus de commerce dans mon métier», continue celui qui s'est déjà essayé à cette mission chez Valette au Vialars

ainsi que chez Arcadie à Rodez. En tuilage pendant plusieurs semaines avec Daniel Miquel, il l'a notamment accompagné dans les tournées d'élevages avant la vente de reproducteurs de fin août puis en octobre et depuis février. «L'objectif est de maintenir une régularité dans le commerce de reproducteurs toute l'année afin de répondre aux demandes», explique Claude Miquel, mettant en avant l'accompagnement des éleveurs pour des saillies très tôt et

des vêlages d'automne. Bien sûr, il compte garder la vente annuelle de reproducteurs fin août. «C'est devenu un rendez-vous incontournable et attendu pour renouveler un taureau», le rendez-vous est d'ailleurs pris pour le vendredi 20 août 2021. Et Claude Miquel saura le valoriser en s'appuyant sur les nouvelles technologies, les nouveaux moyens de communication tout en gardant l'essentiel au GIE, le contact humain que lui a transmis Daniel Miquel.

De ses années au GIE, Daniel Miquel retient deux étapes importantes, la création bien sûr en 2007 et l'arrivée en 2013 de Florence qui a pris en charge la logistique, l'administratif et les formalités sanitaires des transactions. «Elle sera un bon relais avec Claude. Je suis content que nous ayons trouvé une personne motivée, issue du milieu de la race Aubrac et qui connaît bien les éleveurs, grâce à notre partenariat avec l'Union Aubrac. La transition n'en sera que facilitée», résume Daniel Miquel.

Eva DZ

Le contact téléphonique du commercial du GIE Aubrac reste identique : 06 78 98 47 21 et le mail change à partir du 1^{er} avril : claude-miquel@gieraceaubrac.com.