

# « Nous créons une association afin de rester un moteur pour la race normande »

PMS constitue une association pour dynamiser la race normande.

**D**epuis sa première vente en 1992, PMS (Partenaires motivés de la sélection) a fait du chemin, tout en gardant intacte sa volonté de promouvoir la race normande. Lancée par Roland Paumier (éleveur en Ille-et-Vilaine), l'idée était d'organiser des ventes de haute génétique. L'événement est devenu itinérant, prenant pied à chaque fois dans un élevage différent. Le programme s'est enrichi d'une vente de vaches à lait, puis d'une présentation d'animaux par des jeunes. La journée PMS est ainsi devenue un lieu d'échanges convivial, qui a permis à des novices de se lancer dans la sélection. PMS a tenu dix-huit ans sans la moindre structure, à la force de ceux qui voulaient s'y investir. Aujourd'hui, une association se crée. « *Nous souhaitons avoir davantage de visibilité vis-à-vis de*



La prochaine vente PMS est prévue le 8 juillet 2010 au Gaec Hulmer (Manche).

*nos partenaires* », explique Hubert Prel, président de l'association. Il s'agit aussi de simplifier l'organisation des ventes qui repose sur le travail de quelques bénévoles. PMS veut rester fidèle à l'esprit qui l'a toujours animé, avec l'ambition de rassembler tous les passionnés de la race. Objectif : développer les ventes de reproductrices et promouvoir les élevages de ses adhérents. Elle s'organise en commissions chargées d'organiser la vente tous les deux ans et de faciliter l'écoulement des femelles toute l'année.

Une commission politique défendra les intérêts des éleveurs, notamment pour leur conserver la propriété de la voie femelle, alors que l'arrivée de la génomique pousse les entreprises de sélection à chercher à la récupérer.

## Trublions indépendants

« *Nous ne voulons pas concurrencer les groupements ou les structures de vente*, rassure Philippe L'Anthoën, vice-président. *Nous espérons être complémentaires pour être plus efficaces.* » Un site internet sera créé pour mettre en

contacts les acheteurs et les membres vendeurs de l'association. Chacun s'organisera à sa guise pour les modalités de la vente. Hubert Prel se défend de vouloir un contre-pouvoir, alors que les organisations normandes existantes ne cessent de se déchirer. Ses membres ont l'habitude de jouer les trublions et de se voir mettre des bâtons dans les roues par les organisations en place. « *Nous continuerons à convaincre par des actes, en fonction de nos idées et en toute indépendance* », souligne le président. ■ PASCALE LE CANN