

VENTE D'ANIMAUX

LES OISEAUX ÉLEVÉS À LA MAIN, UNE DYNAMIQUE POUR LES VENTES



Très prisés pour leur capacité à développer une relation complice avec leur propriétaire, les oiseaux élevés à la main (EAM) répondent parfaitement à la définition d'animaux de compagnie. Ce segment du rayon oisellerie peut représenter une marge très intéressante pour le magasin. Mais sa technicité nécessite de le placer sous la responsabilité d'une personne compétente pour en assurer le succès.

Par Marie-Anne Person

RÉGLEMENTATION

Il existe deux grandes catégories d'EAM : les « becs crochus » de grande taille (les perroquets) ou de plus petite taille (les perruches et grandes perruches). Cette deuxième catégorie est très intéressante car les 20/80⁽¹⁾ de ces oiseaux sont commercialisables par tous les titulaires d'un certificat de capacité (ou d'une « capacité ») autorisant la détention et le commerce des espèces domestiques. Pour ne prendre aucun risque vis-à-vis des obligations réglementaires, il est

préférable de proposer à la vente des espèces en mutation de couleur ou uniquement des perruches ondulées et des perruches callopsittes qui appartiennent toutes à la catégorie des espèces domestiques et ne sont pas protégées par un statut de type annexe II/B.

Par ailleurs, les espèces les plus adaptées et faciles à maintenir sont les perruches, les callopsittes et les kakarikis. Ces trois espèces représentent les 20/80 des EAM car ils sont résistants et adaptables et leur prix est accessible. Il faudra veiller

à ce que l'éleveur-fournisseur livre uniquement des oiseaux sevrés pour éviter que cette étape critique ne se déroule en magasin, dans de mauvaises conditions. Ainsi, il n'y aura aucun risque lié au gavage des oiseaux, qui reste assez délicat.

RÉUSSIR L'ACCLIMATATION

Pour pouvoir présenter rapidement les animaux à la vente, il faut commencer par bien les acclimater, une étape qui débute dès leur réception. Ainsi, pour s'assurer que le transport s'est bien déroulé, l'état général des oiseaux à la livraison devra être soigneusement vérifié. Leur état de santé sera ensuite déterminé en les plaçant dans des conditions idéales, assurant des paramètres d'ambiance adaptés et un accès facile à l'alimentation et à la boisson, proche d'un perchoir mais aussi au sol. Il est possible de maintenir plusieurs oiseaux arrivés en même temps et provenant du même élevage lorsqu'ils sont compatibles. Après les avoir laissés au calme dans ces conditions idéales, il faudra prendre le temps d'observer chacun d'entre eux du bout du bec jusqu'au bout de la queue. La manipulation devra être douce et permettre d'évaluer s'ils sont bien portants et s'ils ne présentent aucun symptôme inquiétant.

Ensuite, pour qu'ils se nourrissent de manière autonome, il est important de leur mettre à disposition une alimentation variée composée d'un mélange de graines adapté à chaque espèce, d'une pâtée sèche avec des morceaux de pommes et de carottes, d'une source d'apport minéral et de millet en branche qui stimule la prise de nourriture.

Les EAM qui arrivent en animalerie doivent être stimulés par le contact humain et par différents jeux, en bois et/ou en cordage, mis à leur disposition pour leur permettre de s'occuper lorsque la

présence humaine n'est pas assurée. Dans l'idéal, ils doivent être manipulés quotidiennement et être portés sur l'épaule par un conseiller de vente pour favoriser les contacts. Une « aire de jeux » pour EAM peut d'ailleurs devenir un point d'attraction pour les clients qui découvriront l'originalité de ces oiseaux. De plus, tous les accessoires en présentation seront ainsi plus facilement conseillés lors de la vente.

ASSURER LEUR SÉCURITÉ

Les oiseaux peuvent rester dans l'animalerie de quelques jours à plusieurs semaines. Durant cette période, ils sortent régulièrement de leur cage protectrice, ce qui peut entraîner un risque de blessure, voire de perte. Il est possible de les garder enfermés et de les manipuler uniquement dans leur cage ou dans un local prévu à cet effet mais leur capacité à être apprivoisés ne serait alors plus mise en avant. Leur vente pourrait prendre plus de temps et/ou ils pourraient redevenir difficiles à manipuler. L'autre solution est de couper les rémiges (longues plumes de l'aile), de manière à empêcher l'oiseau de s'élever et ainsi éviter les chutes brutales et collisions sur les baies vitrées des magasins. Cette opération n'est absolument pas définitive, les plumes se renouvellent lors de la mue.

Lorsqu'un client a craqué pour cet adorable oiseau aussi joueur qu'affectueux, il attend d'obtenir tous les conseils nécessaires pour entretenir une relation privilégiée avec son nouveau compagnon. L'animal s'acclimatera à la maison en suivant les mêmes règles que celles qui ont été appliquées lors de la réception de l'oiseau. La question de la présence d'un autre oiseau de même espèce est à définir en fonction des disponibilités de l'acheteur. Étant donné que l'oiseau se rapproche naturellement de son congénère



Les kakarikis font partie des espèces les plus faciles à apprivoiser.



Le millet en branche entre dans le régime alimentaire de tous les oiseaux.

plus facilement que de son propriétaire, il faudra prendre en compte le risque de voir l'oiseau redevenir un peu plus sauvage avant de faire son choix.

En outre, ces oiseaux ont besoin d'une cage spacieuse à barreaux horizontaux. Il est préférable de conseiller une cage pouvant rester ouverte facilement, avec des mangeoires, abreuvoirs et perchoirs adaptés à la taille de ses occupants et garnie d'accessoires de jeu pour les stimuler. Leur alimentation doit être variée, avec des fruits et des légumes frais plusieurs fois par semaine, ainsi que du millet et le complément minéral indispensable.

Les clients qui souhaitent pouvoir sortir régulièrement leur animal de sa cage et établir avec lui une relation de complicité seront comblés par ces EAM, à condition d'être prévenus que certains d'entre eux sont parfois difficiles à cadrer. En effet, même s'il est possible d'élever à la main à peu près toutes les espèces d'oiseaux, il ne faut pas oublier qu'elles n'ont pas toutes la même nature propice aux contacts humains et n'évoluent pas de la même manière. Les callopsittes, kakarikis et perruches restent les plus adaptés. ■

(1) La règle des 20/80 signifie que 20 % des espèces génèrent 80 % du chiffre d'affaires.