

France

>> Prospective

>> L'AUTEUR

Maud LAFON

Rédactrice permanente de La Dépêche Vétérinaire

L'avenir appartient à l'entreprise vétérinaire en productions animales

Dans un contexte en pleine évolution générant des attentes nouvelles, l'entreprise vétérinaire en productions animales doit s'adapter et revoir son approche. Notre confrère Christophe Brard, président de la SNGTV*, a précisé que de nombreux outils nécessaires à ce développement étaient disponibles et les a présentés lors d'une séance de l'Académie vétérinaire de France.

« Un avenir existe pour l'entreprise vétérinaire en productions animales à condition de proposer une offre différenciée, adaptée aux besoins du terrain », a expliqué notre confrère Christophe Brard, président de la SNGTV*, en introduction d'une conférence sur ce sujet lors d'une séance de l'Académie vétérinaire de France, le 5 novembre.

Pour aider les praticiens à évoluer dans ce sens, la SNGTV a élaboré, depuis une dizaine d'années, différents outils, indiqués à tous les stades d'intervention du vétérinaire en élevage.

Notre confrère a insisté sur « le contexte en rupture » qui caractérise aujourd'hui l'activité vétérinaire en productions animales. De grands bouleversements sont survenus dans les exploitations, en liaison avec la Pac, la mondialisation des échanges, des éleveurs moins nombreux mais plus compétents, de nouvelles contraintes... En parallèle, les vétérinaires doivent aujourd'hui faire face aux cinq enjeux qui découlent de l'évolution de la demande de leurs clients : performance technique ; offre de services innovants ; maîtrise des systèmes d'information ; bonnes pratiques de prescription et délivrance du médicament vétérinaire ; maîtrise des coûts de production au sein des entreprises vétérinaires.

Nombreux champs d'activité

Le paysage sanitaire s'est également diversifié et « les champs d'activité en rurale sont nombreux », a souligné Christophe Brard. Pour les maladies réglementées (prophylaxies classiques, visite sanitaire en élevage bovin, plans d'urgence, actions de conseil et de sensibilisation des éleveurs), la SNGTV propose des logiciels et des formations à destination des vétérinaires sanitaires. La formation des vétérinaires sanitaires est également au cœur de la problématique sur les maladies émergentes. Maladies endémiques, sécurité sanitaire des aliments, respect de l'environnement et de l'animal font également partie des nouvelles attentes de l'élevage.

« Il faut proposer des services adaptés aux demandes des éleveurs qui recouvrent trois domaines : l'urgence, qui représente encore 60 à 80 % des interventions quotidiennes, le conseil et les nouveaux services (bactériologie au cabinet, coproscopies, comptages cellulaires...) », a précisé l'intervenant. Cette réponse adaptée passe par l'utilisation de nouveaux outils et la structuration des établissements vétérinaires mais aussi par une formation continue de qualité, diversifiée et spécialisée. « Le plateau technique de l'entreprise vétérinaire doit répondre aux besoins de tous ses clients, au sens large : éleveurs, filières, administration, entreprises agro-alimentaires, compagnies d'assurances... », a insisté Christophe Brard.

Options peu risquées

La SNGTV a analysé la situation actuelle en productions animales et encourage cet investissement, jugeant les options envisagées réversibles et peu risquées. Elle propose aux praticiens de consolider leur métier de base, en suivant des formations et en utilisant des outils d'intervention en élevage (éco-planning, guides de visites...). Dans un deuxième temps, elle a développé des méthodes d'intervention et des outils dans trois domaines :

- **l'accès à l'information**, à travers les logiciels BDIVET (outil de connexion des vétérinaires sanitaires à Sigal, conçu en collaboration avec la DGAL), Vetelevage ND (registre numérisé des traitements), Vetoexpert ND (modules d'expertise en alimentation, fécondité, qualité du lait, sanitaire) ;
- **la prescription et la délivrance** du médicament à travers le guide de bonnes pratiques du médicament vétérinaire, les bilans sanitaires et les protocoles de soins ;
- **la maîtrise des dépenses** en élevage à travers des plans de santé personnalisés (plans de maîtrise et de suivi des pathologies), pour lesquels la SNGTV a travaillé la méthodologie d'intervention (GTV Partenaire).

« Les vétérinaires disposent aujourd'hui de tous les éléments pour améliorer les performances technico-économiques des élevages et développer l'activité de leurs entreprises », a conclu Christophe Brard ajoutant que la SNGTV développait également des formations pour aider les praticiens à vendre leurs nouveaux services. Il conseille de définir les priorités au sein de la clientèle et de déléguer la gestion des dossiers au sein de l'entreprise vétérinaire. « De l'urgence au conseil, le vétérinaire pourra ainsi devenir le partenaire de choix de l'éleveur de demain », a-t-il ajouté. ■

*SNGTV : Société nationale des groupements techniques vétérinaires.

Le vétérinaire rural doit être à même de proposer une offre diversifiée, adaptée aux besoins du terrain.



Gérard Bosquet