

Animaux de rente

>> Parasitisme

>> L'AUTEUR

Valérie DUPHOT

Rédactrice permanente à la DV

Grande douve : le praticien doit proposer une gestion globale

« L'objectif de l'Observatoire de la grande douve créé en 2005 par Novartis Santé animale est de confirmer l'existence de ce parasite dans les élevages et de mettre en place des plans d'action efficaces dans le cadre du programme national de lutte contre la grande douve », a déclaré le Pr Philippe Dorchies (parasitologie, école vétérinaire de Toulouse), lors des Journées nationales des Groupements techniques vétérinaires, le 29 mai, à Nantes.

En dépit de l'existence de traitements antiparasitaires efficaces et répétés et de l'absence de résistance de la grande douve à ces traitements en France, on constate « l'échec relatif » des plans de lutte instaurés. La prévalence de la grande douve reste importante en France. « A l'été et à l'automne 2007, près de 80 % de certains lots d'agneaux d'herbe abattus à l'Isle Jourdain (86) ont vu leurs foies saisis pour fasciolose », indique le Pr Dorchies.

Sortir du tout thérapeutique

Cette réémergence signifie que les facteurs de risque sont de nouveau réunis et qu'une saison estivale prolongée, douce et humide comme l'an dernier permet au parasite de s'exprimer.

« Il est temps de sortir du tout thérapeutique, qui a montré ses limites. Le vétérinaire doit proposer à l'éleveur une gestion globale de la fasciolose, en particulier en mettant en place des mesures agronomiques destinées à rompre le cycle évolutif de *Fasciola hepatica* », affirment les experts de l'Observatoire de la grande douve.

« Le praticien doit faire l'historique de la conduite d'élevage, visiter les gîtes à limnées potentiels puis effectuer les prélèvements destinés à confirmer la suspicion de fasciolose au laboratoire », explique le Pr Alain Chauvin (parasitologie, école vétérinaire de Nantes).

Vendre du conseil et des services

L'éleveur dispose des photos aériennes PAC et des plans d'épandage pour visualiser les zones humides. Novartis Santé animale propose un kit de fiches indicatives.

« Pour se différencier de ses concurrents, le vétérinaire doit s'investir dans le conseil et vendre des services à l'éleveur après avoir identifié ses besoins, ce qui implique de le connaître techniquement », souligne notre confrère praticien Gérard Bosquet. Il doit donc connaître le statut de l'élevage vis-à-vis de la grande douve, cibler les lots à traiter, traiter au bon moment avec des produits adaptés, assainir les pâtures et optimiser l'approvisionnement en eau. ■