

AVENIR DE L'ENTREPRISE VÉTÉRINAIRE EN PRODUCTIONS ANIMALES, EN FRANCE

PROSPECTS OF VETERINARY PRACTICE IN ANIMAL PRODUCTIONS IN FRANCE

Par Christophe BRARD⁽¹⁾

(Communication présentée le 5 novembre 2009)

RÉSUMÉ

Dans un contexte d'évolution des filières de productions animales, les vétérinaires qui exercent en milieu rural se posent des questions sur l'avenir de leurs entreprises. Le champ d'action des praticiens reste large. Pour s'adapter à la transformation de leur environnement professionnel et répondre aux nouvelles attentes de leurs clients, les vétérinaires doivent continuer à évoluer et leur proposer des services adaptés et rentables, dans une approche technico-économique du sanitaire. Pour accompagner les praticiens dans cette mutation professionnelle, la Société nationale des groupements techniques vétérinaires (SNGTV) s'est investie dans une stratégie qui vise à leur fournir des outils et des services complémentaires entre eux. Cette stratégie peut leur permettre de développer leurs activités et, ainsi, de favoriser le développement économique de leurs entreprises.

Mots-clés : Perspectives, entreprises vétérinaires, productions animales, SNGTV.

SUMMARY

The current changes in the animal production sector are raising concern among veterinary surgeons working in rural areas about the future of their practices. However, their field of action remains large. To adapt to their changing environment and meet the new expectations of their clients, veterinary surgeons must evolve and offer suitable and economically viable services focusing on a technical and economical approach to animal health. To help practitioners adapt to these new conditions, the French national organisation for veterinary technical groups (SNGTV) launched a strategy designed to provide them with complementary tools and services. This strategy may help them develop their activities, and thus promote the economical development of their practices.

Key words: Prospects, veterinary practices, animal productions, SNGTV.

(1) Docteur vétérinaire, SEL de vétérinaires du Piémont, Place Marcadieu, 64800 Nay. E-mail : chbrard@orange.fr. Président de la SNGTV, 5 rue Moufle, 75011 Paris

COMMUNICATION

Cette communication⁽²⁾, présentée lors de la séance de l'Académie Vétérinaire de France du 5 novembre 2009, est le fruit d'une réflexion menée au sein de la Société nationale des groupements techniques vétérinaire (SNGTV)⁽³⁾ depuis une dizaine d'années. Elle présente les actions menées et les outils conçus pour contribuer au développement des entreprises vétérinaires qui exercent dans le domaine des productions animales.

La question posée à la base de la réflexion est la suivante : comment favoriser l'adaptation des praticiens à leur nouvel environnement professionnel ?

UN CONTEXTE EN RUPTURE

Au niveau des filières de productions animales

Les effets de la Politique agricole commune (PAC) et de la mondialisation des échanges ont entraîné des bouleversements qui se traduisent par une évolution importante des structures d'élevage.

Les éleveurs sont moins nombreux et la main-d'œuvre fait défaut dans de nombreuses exploitations. Le nombre d'associations d'éleveurs augmente, de même que celui des double-actifs.

Les éleveurs sont également plus performants, en lien avec un niveau de formation initial plus élevé.

Pendant des années, la société leur a demandé de nourrir la population. Ils l'ont fait, et bien fait, mais à présent les règles changent : ils subissent des contraintes accrues sur les plans économique, réglementaire, environnemental et sociétal et en expriment la lourdeur.

Les éleveurs de nos régions sont demandeurs d'une plus grande qualité de service de la part des professionnels qui interviennent dans leurs exploitations. Les services à valeur ajoutée, une approche coût/bénéfice et la contractualisation de certaines prestations ont leur faveur. La notion d'éleveur entrepreneur est désormais une réalité.

Au niveau des vétérinaires

Au regard de l'évolution des attentes des éleveurs, cinq enjeux majeurs peuvent être identifiés pour les vétérinaires :

1. la performance technique : elle reste le socle de la présence vétérinaire en élevage. Le praticien, cependant, ne peut plus se contenter d'être compétent : son intervention doit également être rentable pour l'éleveur. Si le cahier de rendez-vous voit diminuer le nombre de visites quotidiennes, le nombre d'animaux examinés par visite augmente. L'approche sanitaire est de plus en plus orientée vers des actions à visée

préventive, dans un contexte de diminution des interventions curatives. Lors de répétition de cas cliniques dans un élevage (mammites, entérites néonatales,...), l'approche individuelle doit déboucher sur la proposition d'une offre de service spécifique (plans de santé formalisés) ;

2. l'offre de services innovants : l'attente des appels des éleveurs ne peut assurer la survie de l'entreprise vétérinaire. Les praticiens doivent innover, formaliser et assurer la promotion de nouveaux services dans le cadre d'une approche technico-économique du sanitaire ;

3. la maîtrise des systèmes d'information : l'informatique se développe dans les exploitations agricoles, il en est de même dans les entreprises vétérinaires. Les praticiens doivent utiliser des outils performants pour enregistrer et valoriser les données sanitaires. Ces outils doivent pouvoir communiquer entre eux et avec les logiciels utilisés par les éleveurs. Le déploiement de logiciels d'expertise au sein des structures d'exercice est une condition majeure pour le développement des actions de conseil en élevages ;

4. les bonnes pratiques de prescription et de délivrance du médicament : le vétérinaire a le double statut de prescripteur et de dispensateur du médicament vétérinaire. Invoquer le fait que la délivrance du médicament est indispensable à l'équilibre économique des structures d'exercice en milieu rural n'est pas suffisant. Pour conserver ce double statut, il est essentiel que les praticiens prouvent, non seulement aux filières de production mais également aux citoyens, qu'ils sont les mieux à même de garantir une utilisation raisonnée des spécialités pharmaceutiques tout au long de la chaîne de production, « de la fourche à la fourchette ». La gestion rigoureuse du post-AMM contribue en outre à la préservation de l'arsenal thérapeutique disponible.

Le vétérinaire a également un rôle essentiel à jouer au quotidien dans l'aide à la gestion de la pharmacie de l'élevage (gestion des médicaments entamés, périmés, etc.) ;

5. la maîtrise des coûts de production : la bonne gestion économique de l'entreprise vétérinaire est essentielle à son développement. Les vétérinaires entrepreneurs doivent dédier une partie de leur temps de travail à cet objectif.

UN PAYSAGE SANITAIRE MULTIPLE

La « rurale » présente des perspectives comme en témoigne l'étendue des interventions réalisées dans les exploitations par les vétérinaires.

(2) Le diaporama support de cette communication est disponible sur le site Internet de l'Académie Vétérinaire de France www.academie-veterinaire-defrance.org

(3) La SNGTV, fédération de 80 GTV départementaux et de 18 GTV régionaux, est un organisme vétérinaire à vocation technique chargé du développement et de la promotion de la compétence des vétérinaires impliqués dans les productions animales. Ses objectifs principaux sont la formation continue et la représentation technique de ces vétérinaires. Fin 2009, la SNGTV rassemblait 2241 praticiens, exerçant dans 907 structures d'exercice, sur un potentiel d'environ 2350 praticiens (1283 structures d'exercice) [source Annuaire ROY 2010]. www.sngtv.org

Les maladies réglementées

Il y a quelques années, il était courant d'entendre que l'exercice du mandat sanitaire était un poste sinistré, qu'il n'avait plus d'intérêt économique. Et pourtant, les vétérinaires sont très attachés à cette mission sociétale au service de la collectivité. Ce mandat sanitaire nous est envié par les médecins et fait référence dans les autres pays. L'Organisation mondiale de la santé animale (OIE) le promeut largement comme un élément nécessaire à la bonne gouvernance sanitaire, les praticiens intervenant en appui de leurs collègues de l'administration. Après l'éradication sur notre territoire de maladies telles que la fièvre aphteuse, la brucellose et, sur la majeure partie du pays, de la tuberculose, les actes liés au mandat sanitaire ont largement diminué. Les travaux engagés ces dernières années par la Direction générale de l'Alimentation (DGAL) ont permis de redonner un peu de corps aux missions des vétérinaires sanitaires : la visite sanitaire obligatoire dans les élevages de bovins en est un exemple concret, qui vise à développer des actions de conseil et de sensibilisation des éleveurs dans plusieurs domaines (biosécurité, locaux et équipements, tenue documentaire, gestion des animaux malades et de la pharmacie). Après trois années, le bilan de ces interventions révèle que moins de 1 % des exploitations sont classées comme « non satisfaisantes », ce qui constitue un bilan très positif. En parallèle, l'accès des vétérinaires sanitaires aux données sanitaires des élevages dans lesquels ils interviennent a été rendu possible grâce au déploiement du logiciel BDIVET, qui les connecte à SIGAL, le système d'information de la DGAL. Un dispositif de formation continue au mandat sanitaire a également été mis en place.

Les maladies émergentes

Du fait du réchauffement climatique et de la mondialisation des échanges, les maladies émergentes constituent une menace réelle pour les cheptels. L'apparition de la fièvre catarrhale ovine en France, qui est également une maladie réglementée, en témoigne. Aux côtés des éleveurs, les vétérinaires ont un rôle majeur de sentinelles. Savoir reconnaître pour réagir rapidement, de façon appropriée, est la condition essentielle de la maîtrise de ces maladies. À cet effet, des dispositifs d'alerte et des plans d'urgence se mettent en place, des vétérinaires référents seront positionnés en appui des vétérinaires sanitaires et de l'administration. Une formation continue adaptée des vétérinaires, des actions de conseil et de sensibilisation des éleveurs sont là aussi indispensables.

Les maladies endémiques

Cœur de métier « historique » des praticiens, à côté de l'obstétrique, la maîtrise des maladies dans les élevages les mobilise au quotidien. La proposition de plans de santé formalisés (vis-à-vis des mammites, gastro-entérites néonatales, boiteries, ...), la réalisation de bilans sanitaires annuels et de protocoles de soins, incités par la récente réglementation sur la prescription et la délivrance du médicament vétérinaire, constituent autant de nouvelles interventions proposées par les vétérinaires à leurs

clients, à côté des interventions curatives ponctuelles. Des démarches de certification, qui autorisent une plus-value économique à la commercialisation des animaux, ont également vu le jour. C'est le cas pour la rhinotrachéite infectieuse bovine (IBR) notamment, sous l'impulsion de l'Association pour la certification de la santé animale en élevage (ACERSA), créée il y a plus de 10 ans par GDS France et la SNGTV.

La sécurité sanitaire des aliments

Le déploiement d'actions de conseil en matière d'hygiène alimentaire, au stade primaire de production, est une réelle opportunité pour les praticiens, dans un contexte d'attente des consommateurs pour le développement de circuits courts d'approvisionnement. Dans certaines régions, des plans de surveillance et d'interventions correctives ont déjà été mis en œuvre pour la maîtrise de contaminants microbiens des produits d'origine animale : salmonelles dans la zone de production de Salers et de St Nectaire par exemple. La prévention des maladies, les bonnes pratiques d'hygiène de fabrication, la bonne utilisation du médicament vétérinaire sont autant de sujets abordés par les vétérinaires dans les élevages dans le cadre d'une approche harmonisée selon le modèle HACCP.

Le respect de l'environnement et de l'animal

Les rencontres « Animal et société », qui se sont tenues en 2008, ont confirmé l'attente des citoyens en matière de respect du bien-être animal dans les exploitations agricoles. Les consommateurs se préoccupent tout autant de la qualité sanitaire des produits animaux que des conditions de production. Les vétérinaires ont là aussi une carte à jouer, en matière de conseil, du fait de leur connaissance des élevages dans lesquels ils interviennent et des relations de confiance établies avec les éleveurs de leurs clientèles. La prise en compte de la douleur dans leurs schémas thérapeutiques participe également à cet objectif.

S'ADAPTER AU NOUVEAU CONTEXTE

Les éleveurs attendent de leurs vétérinaires des prestations de qualité, dans le cadre d'une approche technico-économique du sanitaire, pour une meilleure maîtrise de leurs dépenses. Ceci passe notamment par le développement de plans de prévention et de santé formalisés dans les élevages.

Pour répondre à cette attente, les vétérinaires doivent pouvoir proposer des services adaptés et rentables :

- les interventions curatives ponctuelles et les urgences restent le socle du métier vétérinaire. Dans la majorité des clientèles, elles représentent encore entre 60 et 80 % des visites. Leur succès est une condition indispensable pour pouvoir proposer une offre d'interventions à visée préventive ;
- de nouveaux services doivent être conçus et présentés de façon claire sur les plans technique et économique : suivis de fécondité, maîtrise de la qualité du lait, chirurgie ambulatoire des veaux, plans de rationnement, gestion du parasitisme, etc. ;

COMMUNICATION

- de nouveaux outils doivent être utilisés pour réaliser des examens bactériologiques sur le lait, des comptages de cellules somatiques du lait ou des coproscopies par exemple ;
- les actions de conseil, réalisées quotidiennement, doivent être formalisées, ce qui suppose le développement de la culture de l'écrit ;
- la formation des éleveurs par les vétérinaires qui interviennent dans leurs élevages renforce la qualité du partenariat entre les intervenants. Le temps lointain où le vétérinaire cassait les ampoules sous ses pieds, ne rédigeait pas d'ordonnance et n'expliquait pas ses traitements est révolu.

Plusieurs éléments constituent des facteurs de réussite, dans une véritable démarche d'entreprise :

- les établissements vétérinaires doivent se structurer. La gestion de l'organisation du travail est impérative, surtout lorsque le nombre de praticiens dans une structure d'exercice est élevé. À partir d'une taille critique, la mise en place d'un directeur de clinique pourra même s'envisager ;
- la participation à des actions de formation continue, en relais de la formation initiale, est une nécessité. Le choix des formations doit se faire de façon collégiale au sein de l'entreprise, dans un objectif de qualité des interventions et de développement du champ d'action de la structure d'exercice ;
- la spécialisation des praticiens doit permettre de renforcer le plateau technique et de répondre à toutes les attentes des clients de l'entreprise, en fonction des affinités de chacun ;
- le référencement de cas doit également se développer sur les domaines non couverts par l'entreprise, à l'instar des pratiques des clientèles canines et équinnes ;
- l'organisation en réseaux de compétence mérite d'être développée, d'autant plus si, dans une région, le nombre de praticiens par clientèle est peu élevé. La mise en application de la Directive Services pourrait favoriser cette organisation ;
- l'utilisation d'outils informatiques adaptés doit permettre de faciliter la collecte et la valorisation des données sanitaires ;
- la sécurisation du poste « médicament » au sein de l'entreprise vétérinaire doit passer par l'application de bonnes pratiques, par tous les praticiens de la structure d'exercice ;
- la mise sous assurance qualité des entreprises, qu'il s'agisse de secteurs spécifiques (médicament) ou généraux (qualité du service), permet de sécuriser les acquis et de conquérir de nouveaux marchés.

Cette démarche d'entreprise suppose de répondre aux besoins exprimés ou latents des clients, au sens large : celles des éleveurs (soins, actions de prévention), des administrations (exercice du mandat sanitaire), des organisations professionnelles agricoles (plans collectifs de maîtrise sanitaires), des entreprises agro-

mentaires (qualité des produits), des compagnies d'assurances (expertises) et des laboratoires pharmaceutiques (essais cliniques pré et post AMM).

La réponse à chacune de ces attentes constitue une palette d'activités qui, mises bout à bout, contribuent d'une part, à la pérennité et au développement de l'entreprise et, d'autre part, au maintien d'un réseau de clientèles opérationnelles sur l'ensemble du territoire.

Il est cependant nécessaire que les clients soient suffisamment clairs dans leurs demandes. Si ce n'est pas le cas, il appartient aux praticiens d'obtenir de leurs clients la formulation la plus explicite possible de leurs besoins. Tel fut le cas ces dernières années, par exemple, pour le mandat sanitaire. Après une période de flottement, l'État s'est clairement positionné pour le maintien et le développement des missions liées à l'exercice du mandat sanitaire. En conséquence, les vétérinaires ont renouvelé leur engagement avec leur administration de tutelle. Autre exemple, les éleveurs souhaitent pouvoir compter sur un réseau opérationnel de praticiens pour répondre aux urgences, comme la césarienne à 3 heures du matin. Ceci ne peut se concevoir autrement que par le renforcement de la relation éleveurs/praticiens dans le déploiement d'actions de prévention, les urgences ne pouvant constituer, à long terme, une masse critique d'activité suffisante pour les clientèles vétérinaires. Tel est bien l'un des enjeux des États généraux du sanitaire qui se sont tenus courant 2010.

UNE MUTATION PROFESSIONNELLE

Trois options se présentent aujourd'hui pour les entreprises vétérinaires :

- **continuer « comme maintenant »** : cette option est viable à court terme seulement. Le risque, pour les clientèles qui choisissent cette voie, est d'être disqualifiées à moyen et long terme par leurs clients. Ce schéma peut cependant s'envisager pour les clientèles situées à l'intérieur et en périphérie de zones urbaines en expansion, qui voient diminuer le nombre d'élevages dans lesquels elles interviennent ;
- **s'orienter vers la canine** : dans ce cas, les praticiens, bien que disposant d'un réseau d'élevages encore suffisant, décident d'arrêter leurs activités en lien avec les productions animales. Le risque économique est ici bien réel : si le marché des animaux de compagnie n'est plus en croissance suffisante, la part d'activité de chacun risque de rétrécir dans un contexte de concurrence accrue entre clientèles. De surcroît, l'abandon d'un secteur d'intervention est le plus souvent irréversible ;
- **poursuivre l'investissement en productions animales et développer de nouveaux services** : un seul risque dans ce cas, celui de réussir. Les résultats économiques de la profession, ces dernières années, montrent que les meilleurs revenus correspon-

dent aux clientèles mixtes en milieu rural. Cette option est peu risquée : les orientations sont en lien avec le cœur du métier de vétérinaire rural, les investissements nécessaires en moyens humains et financiers sont peu élevés. Enfin, cette option est réversible : si les élevages du secteur sont amenés à se raréfier dans les années à venir, il sera toujours temps pour les entreprises qui choisissent cette voie de se réorienter vers d'autres activités.

Lorsque cette troisième option est retenue par une association de praticiens, il est urgent pour celle-ci de développer la stratégie d'entreprise évoquée précédemment. À défaut, le risque est élevé de voir des créneaux d'activité repris par d'autres intervenants. Certaines organisations d'élevage, elles-mêmes confrontées à l'évolution de leur environnement et parfois placées dans une logique de survie économique, sont prêtes à s'investir dans les domaines de compétence des vétérinaires.

Afin de favoriser et d'accompagner la mutation professionnelle des entreprises vétérinaires, la SNGTV s'est investie depuis plusieurs années dans une stratégie volontariste qui vise à fournir aux praticiens des services, des méthodologies d'intervention et des outils qui leur permettent de développer leurs activités :

- **un prérequis : consolider son métier de base par une formation de qualité.** Aux côtés des formations proposées par les Écoles nationales vétérinaires et d'autres organismes de formation continue, comme la Société française de buiatrie (SFB), la SNGTV met à disposition des praticiens des sessions de formations organisées à Paris et en régions. Des modules de formations en ligne, par Internet, viennent compléter cette offre. Toutes ces formations, rassemblées dans un catalogue réactualisé annuellement, sont conçues dans un objectif d'efficacité opérationnelle à court terme. La SNGTV organise également chaque année un congrès qui rassemble en moyenne 1300 personnes sur trois jours. Le thème de l'édition 2011 sera consacré aux visites d'élevages : gestes, outils, réalisation et développement. Enfin, elle édite une revue de formation continue à comité de lecture, le Bulletin des GTV ;
- **diffusion de connaissances.** Par l'intermédiaire de son site Internet www.sngtv.org, la SNGTV diffuse à ses adhérents les travaux réalisés par ses 14 commissions techniques et ses groupes de travail, de même que les comptes rendus de réunions de ses instances dirigeantes. Les actualités relatives aux productions animales sont également accessibles sur le site ;
- **des outils d'intervention en élevage.** Conçus par les commissions techniques de la SNGTV, des outils d'intervention sont proposés aux praticiens. Ils concernent les différentes filières de production : guide de visite en exploitation laitière confrontée à un problème de mammites, éco-planning de reproduction, cahier d'autopsies, CD rom de pathologie ovine par exemple ;
- **des outils informatiques.** Pour développer les activités de conseil, développer des plans de maîtrise des maladies et des coûts du sanitaire en élevage, il est nécessaire d'avoir accès à des informations fiables et rapidement disponibles. La SNGTV, grâce à l'expertise de praticiens férus d'informatique et d'informaticiens professionnels, a créé plusieurs logiciels :
 - **BDIVET** : cet outil de connexion des vétérinaires sanitaires à SIGAL, la base de données de la DGAI, a été conçu en partenariat avec le ministère chargé de l'agriculture. Il donne accès aux bases de données d'identification et de mouvements d'animaux (naissances, achats, ventes, mortalités) ;
 - **VETELEVAGE** : ce registre numérisé des traitements, déployé gratuitement dans les élevages par les praticiens, autorise la saisie et l'enregistrement en temps réel, par Internet, des traitements réalisés par les éleveurs et les vétérinaires. Ces traitements, ainsi que les ordonnances, sont archivés dans l'élevage et dans les dossiers clients des vétérinaires ;
 - **VETOEXPERT** : ce logiciel propose des modules d'expertises des données collectées par VETELEVAGE dans les domaines de la fécondité, de l'alimentation, de la qualité du lait et de la gestion sanitaire ;
 - **VETESTEL** : ce logiciel, en cours de finalisation, autorisera une approche économique de la gestion sanitaire des élevages (coûts directs et indirects des maladies, calcul des marges de progression autorisées par la mise en place de plans de santé formalisés) ;
- **un guide de bonnes pratiques du médicament vétérinaire.** La légitimité du vétérinaire en matière de prescription et de délivrance du médicament sera d'autant mieux confortée que les praticiens seront capables de justifier et de faire reconnaître leur savoir faire. Le guide de bonnes pratiques du médicament vétérinaire (GBPMV) a été conçu à cet effet. Il a pour objectif de sécuriser la gestion du médicament par les vétérinaires, depuis sa commande jusqu'à l'élimination des déchets en élevage. Il rassemble les éléments réglementaires, des documents d'évaluation ainsi que des fiches destinées à la mise en œuvre des bonnes pratiques. Une démarche d'engagement progressif des entreprises vétérinaires, sur trois ans, est proposée depuis cette année aux praticiens. Elle vient compléter l'offre initiale d'une démarche de certification validée par Qualitévet, association dédiée à la mise en œuvre de démarches d'Assurance-Qualité au sein de la profession vétérinaire ;
- **un guide de bonnes pratiques de l'antibiothérapie.** Élaboré à la demande de l'administration, ce guide, qui bénéficie de l'expérience acquise par le GBPMV, vise à permettre aux vétérinaires de mieux raisonner leurs prescriptions pour limiter les risques d'apparition d'antibiorésistance. Suite à la publication de ce guide, les commissions techniques de la SNGTV ont été engagées à identifier, pour chaque filière, les pratiques à risque et à formuler des recommandations à l'intention des prescripteurs ;

COMMUNICATION

- **des bilans sanitaires et des protocoles de soins.** Des modèles de bilans sanitaires et de protocoles de soins, pour toutes les espèces de productions animales, ont été élaborés par les commissions techniques de la SNGTV, afin de faciliter la réalisation par les praticiens des visites prévues par le décret du 24 avril 2007 relatif à la prescription et la délivrance du médicament vétérinaire. Ces documents sont régulièrement réévalués à la lumière des retours de terrain ;
- **des plans de maîtrise sanitaire en élevage.** La maîtrise des dépenses en élevage passe par le développement de plans de santé formalisés. Une offre très large est mise à disposition des vétérinaires par les commissions techniques de la SNGTV : référentiels de traitements des mammites en élevage (GTV Partenaire), référentiel de gestion du parasitisme (GTV Partenaire Parasitisme), suivis de reproduction, audit et suivi de troupeau en élevage de vaches allaitantes, visite des installations électriques, audit bâtiment, audit qualité du lait, visite d'assistance à la traite, approche pratique de la nutrition de la vache laitière, etc.

L'intérêt de cette approche est multiple : elle permet de mieux encadrer les pratiques des éleveurs, de contribuer à une meilleure maîtrise des principales pathologies identifiées dans leurs élevages ; elle concourt à améliorer l'efficacité des traitements mis en œuvre par le vétérinaire ou l'éleveur ; elle permet également d'harmoniser les pratiques des vétérinaires au sein d'une même structure d'exercice. Elle suppose néanmoins un travail préparatoire non négligeable au sein de l'entreprise, sur le plan technique tout d'abord, puis sur le plan de la communication aux éleveurs des services qui leur sont

proposés. En matière de communication, certaines clientèles vétérinaires font d'ailleurs appel à des consultants qui les aident à formaliser leurs offres de services, sous forme de catalogues de prestations.

Tous ces services, méthodologies d'intervention et outils sont complémentaires entre eux. Ils constituent un ensemble capable de répondre aux attentes des éleveurs pour améliorer la performance technico-économique de leurs élevages, dans les domaines des soins et du conseil. Ils apportent des réponses adaptées en matière d'enregistrement et d'analyse des données sanitaires, de prescription raisonnée des médicaments, de formalisation du conseil, de sécurisation et d'évaluation des pratiques des intervenants. Ils contribuent par là-même au développement économique des entreprises vétérinaires. Il appartient néanmoins à chacune d'entre elles de définir ses priorités d'action, en fonction des caractéristiques de sa clientèle, de ses aspirations et de ses moyens, dans le cadre d'une démarche managériale validée et mise en œuvre par l'ensemble des praticiens de l'entreprise.

POUR CONCLURE

Les vétérinaires qui exercent en productions animales ont de l'avenir, c'est certain, pourvu qu'ils s'engagent le plus tôt possible dans les voies qui leur sont proposées, qu'ils offrent à leurs clients des services de qualité, différenciés par rapport à leurs concurrents sur le terrain et qu'ils se positionnent clairement, de l'urgence au conseil, comme les partenaires de choix des éleveurs de demain.