

[ CHRISTOPHE BRARD, PRÉSIDENT DE LA SNGTV ]

## « Proposons aux éleveurs des services innovants et adaptés à leurs attentes »

« L'approche économique du sanitaire caractérisera de plus en plus le domaine d'intervention du vétérinaire. Services innovants et performance technique sont les clés de l'avenir », explique Christophe Brard, président de la SNGTV<sup>(1)</sup>.



### • Quelles sont les réponses des vétérinaires face au nouveau contexte économique des élevages ?

- « Les effets de la réforme de la Pac font que les éleveurs deviendront encore moins nombreux, subiront des contraintes supplémentaires en matière économique et de main d'œuvre, mais ils seront plus performants et très intéressés par tous les services à valeur ajoutée.

Dans le domaine sanitaire, la performance technique restera la porte d'entrée du vétérinaire dans l'élevage. Mais cette technicité devra se coupler avec une meilleure rentabilité des interventions, dans un contexte de diminution des interventions curatives et ponctuelles et de développement des interventions préventives. »

### • Quelle est votre analyse quant au futur domaine d'intervention du vétérinaire ?

- « L'approche coût/bénéfice est de plus en plus marquée dans les élevages. Les éleveurs, devenus de véritables chefs d'entreprises, demandent à leurs partenaires des interventions plus formalisées. A la SNGTV, nous sommes convaincus que, dans les années à venir, la primauté de l'approche économique caractérisera le domaine d'intervention du vétérinaire dans l'élevage. Cette évolution favorisera le développement de plans de prévention et de santé parfaitement déterminés et adaptés à chaque élevage. Il appartiendra au vétérinaire de proposer à ses clients éleveurs des offres de services innovants avec une approche technico-économique visant à une meilleure

maîtrise du poste sanitaire. En ce qui concerne le domaine de la pharmacie, le vétérinaire, à la fois prescripteur et dispensateur du médicament, devra renforcer son rôle dans la sécurisation et la traçabilité et l'utilisation du médicament. Il lui faudra en outre aider les entreprises agricoles à mieux maîtriser leur poste pharmacie, poste très important dans le domaine sanitaire et économique.

Le vétérinaire devra aussi utiliser des systèmes d'information pertinents qui lui permettent de faciliter les enregistrements sanitaires puis de les valoriser et ainsi d'avoir réellement une approche plus préventive des interventions en élevage. »

## « Il faudra développer des démarches d'assurance qualité au sein des entreprises vétérinaires. »

### • Le monde agricole a déjà su montrer sa capacité d'adaptation. Qu'en est-il pour votre profession ?

- « La profession vétérinaire a également montré par le passé qu'elle était capable de s'adapter à l'évolution de son environnement. C'est parce que le praticien aura montré sa compétence pour résoudre un problème qu'il pourra proposer des services de conseil en élevage. Ce qui suppose pour les vétérinaires d'apporter de nouvelles méthodologies d'intervention et de nouveaux outils aux entreprises agricoles. L'objectif est de proposer des ser-

vices adaptés et rentables aux éleveurs et à leur environnement. D'où l'intérêt pour les vétérinaires d'avoir une formation initiale et continue de qualité, de diversifier les activités de leurs entreprises, en faisant si nécessaire appel à des spécialistes s'ils ne disposent pas des compétences adéquates en interne. »

### • Concrètement, comment va évoluer votre métier ?

- « Deux types d'évolution se dessinent : l'accroissement de la taille de nombreux cabinets vétérinaires au sein desquels les praticiens se « spécialiseront » et l'organisation en réseau de plus petites structures.

Dans tous les cas, il sera essentiel de fournir aux clients une intervention réalisée par la personne la plus compétente dans le domaine concerné. Cela suppose une organisation en conséquence des « entreprises vétérinaires », la mise en commun de moyens, de travailler en réseaux et de savoir référencer des cas.

Cela induit l'utilisation d'outils informatiques efficaces, une sécurisation du poste médical et la mise en œuvre de programmes de formation à destination des éleveurs, ce que nous sommes en train de faire avec la Fédération nationale des groupements de défense sanitaire. Ces formations, qui seront réalisées par des praticiens auprès des éleveurs de leurs clientèles, leur permettront de renforcer leurs relations avec ces derniers.

Il sera aussi nécessaire de déve-

lopper des démarches d'assurance qualité au sein des entreprises vétérinaires, non seulement sur des éléments ponctuels, comme la démarche du guide des bonnes pratiques du médicament vétérinaire par exemple, mais également sur l'établissement vétérinaire pris dans sa totalité. »

### • Le métier de vétérinaire a-t-il encore un avenir ?

- « Il existe bel et bien un avenir pour les vétérinaires dans le domaine des productions animales ! C'est pourquoi et afin de les aider à s'adapter, la SNGTV a développé ces dernières années un certain nombre d'outils qui sont mis à leur disposition. On peut citer : *BDIVET* (logiciel de raccordement des vétérinaires sanitaires avec le système d'information de la DGAI), *Vet'Elevage* (registre numérisé des traitements pour faciliter l'enregistrement des données sanitaires), *Veto'Expert* (logiciel d'expertise des données collectées), le Guide des bonnes pratiques du médicament vétérinaire (pour assurer un bon emploi des médicaments par les vétérinaires et les éleveurs), *GTV Partenaires* (référentiel de prévention et de traitement des mammites, en et hors lactation). Ces outils ont pour objectif d'améliorer la performance technico-économique des élevages et de développer l'activité des vétérinaires.

Notre objectif est d'aider les praticiens à les mettre en place au quotidien, dans leurs entreprises et auprès de leurs clients, pour faire en sorte que les vétérinaires demeurent les partenaires privilégiés des éleveurs. » H. G.

(1) Société nationale des groupements techniques vétérinaires