

SANTÉ

Investir davantage dans la prévention

Fabienne Morand

Des cabinets vétérinaires proposent, en complément à la médecine curative, des suivis de troupeaux qui vont au-delà de l'aspect gynécologique. Mais pour les agriculteurs, investir dans la prévention ne coule pas de source.

«C'est vers l'analyse et le conseil que je vois mon métier évoluer. Ce partenariat avec l'agriculteur est passionnant. Pour moi, c'est frustrant de me rendre régulièrement au même endroit pour les mêmes problèmes», explique Réanne Héritier, vétérinaire chez SOVET à Senarclens (VD). Sa collègue Véronique Schneider et elle aiment prendre le temps d'analyser la situation afin de l'améliorer. Ainsi, elles passent plusieurs heures, chaque mois, sur l'exploitation aux côtés de l'éleveur. «Cette médecine préventive n'est pas un simple suivi gynécologique contractuel, mais une analyse du troupeau dans son ensemble», précise Véronique Schneider. Si divers conseillers existent, ce service n'est pas encore fréquent chez les vétérinaires.

«En Suisse, il y a de la prévention, mais elle n'atteint pas encore le niveau pratiqué dans certains pays», relève Jean-Philippe Mange, vétérinaire fondateur de SOVET. «Ici, la tendance est plutôt à constater qu'il y a des problèmes et ensuite à se demander ce qui serait possible de faire, remarque Réanne Héritier. Alors que la prévention est un investissement qui se budgétise.»

Pour compléter leur formation, toutes deux sont parties au Canada et à Delémont pour la seconde (lire l'encadré). Réanne Héritier a séjourné à Coaticook, au Québec, dans la clinique qui est «la référence mondiale pour le suivi de troupeaux avec 80% du temps consacré à la prévention». C'est dans cette région qu'a été développé un programme informatique d'analyse «réalisé par des vétérinaires» qu'utilisent les Vaudoises et Jurassiennes notamment. Un logiciel qui permet aussi d'importer diverses données existantes.

A titre d'exemple, Réanne Héritier était régulièrement appelée sur une exploitation de 15 laitières avec des problèmes de cellules et des mammites en série. Un jour, elle propose une analyse de fond. En collaboration notamment avec le technicien pour la machine à traire, car le but est aussi de regrouper



Véronique Schneider, Réanne Héritier et Jean-Philippe Mange aiment voir un troupeau de vaches en bonne santé et misent sur la médecine préventive (de gauche à droite). F. MORAND

les compétences. Elle met le doigt sur le couac majeur: un manque de fibres, en été, dans l'alimentation. «Depuis, je n'ai quasi plus de problèmes, c'était une très bonne décision, ne regrette pas Bastien Brandt, de Bofflens (VD), qui a aussi adapté quelques pratiques lors de la traite et mis en place le contrôle laitier. L'investissement financier et en temps vaut la peine.»

Autre exemple avec un troupeau d'une soixantaine d'Hols-

teins sujettes à des problèmes de pieds et de mammites à certaines périodes. «Véronique m'a demandé si j'étais intéressé par un bilan de l'exploitation. Elle a fait venir un confrère spécialisé en nutrition. Ils ont aussi calculé que si j'améliorai la période intervêlage, je pourrais gagner 10000 à 15000 fr. sur la production laitière», explique Jean-David Teuscher, de Mont-la-Ville (VD). «On a débuté l'automne passé et je

constate déjà des améliorations. Le gain paie déjà les frais du suivi.» Les prises de sang ont montré un manque d'oligoéléments chez certaines vaches compensé avec des bolus. Lors de l'apparition de kystes, Véronique Schneider n'a pas attendu pour analyser à nouveau la ration et inverser la tendance qui aurait pu coûter davantage en soins curatifs.

Ces praticiennes ont aussi mis en place un concept de

suivi de déparasitage, en incluant les facteurs de rotation de pâture, d'âge des animaux et du temps de contact estimé avec les parasites, couplé à une analyse sanguine ou laitière. Les résultats montrent qu'il n'est pas nécessaire de vermifuger ou de traiter systématiquement.

Enfin, pourquoi des vétérinaires investiraient-ils dans la prévention, alors qu'ils font leur marge sur la vente de médicaments? «Il est toujours plus facile de vendre des médicaments que des conseils. Pourtant, c'est souvent dans la mise en place d'un suivi de troupeau et de mesures prophylactiques que se trouvent les clés de la bonne santé et par conséquent de la meilleure rentabilité du cheptel», accorde Jean-Philippe Mange, qui préfère miser sur les prestations que sur les médicaments. Il constate aussi que certains clients discutent facilement les quelques centaines de francs sur un devis de consultation, alors qu'ils viennent de dépenser des milliers de francs, sans sourciller, pour des médicaments.

Bien entendu, cette démarche ne correspond pas à tous les agriculteurs, mais elle est accompagnée de calculs de coûts de rentabilité et répond aussi à la pression politique, économique et sanitaire que vivent les paysans.

Une longue pratique jurassienne

«Au début, cela n'a pas coulé de source pour les agriculteurs, nous avons organisé des séances d'informations», se rappelle Luc Gerber de la Clinique vétérinaire du Vieux-Château, à Delémont (JU). La médecine vétérinaire préventive se pratique depuis «les années vaches folles». Le suivi représente 50 à 60% du temps, le reste est dédié à la médecine curative, car «les deux sont complémentaires». Avec les années,

les services ont évolué. «Au début, c'était principalement du suivi gynécologique, puis s'est ajouté un travail sur la qualité du lait, les problèmes des veaux et le conseil en alimentation», continue Luc Gerber. «Les paysans veulent une personne avec un regard extérieur et qui soit neutre. Ce service va bien au-delà des soins vétérinaires. Un suivi permet d'utiliser moins d'intrants, tels des antibiotiques. Ce n'est que du positif!» FM

COMMENTAIRE DU MARCHÉ

Les ventes de Black Angus ont progressé durant la crise

Des boucheries ont ajouté la viande Angus à leur assortiment. IP-Suisse recherche de nouveaux producteurs suisses de Black Angus.

Le programme Swiss Black Angus (SBA) d'IP-Suisse peut encore se développer. C'est pourquoi, IP-Suisse recherche de nouveaux producteurs pour ce programme qui en est maintenant à sa troisième année. Ce ne sont pas moins de 340 exploitations d'Angus qui ont signé un contrat SBA à ce jour.

Les clients Migros Tessin et Migros Aare sont des piliers importants pour la commercialisation, mais le canal gastronomique et les bouchers privés le sont également devenus. Pendant la fermeture liée au Covid-19, le canal gastronomique s'est interrompu, mais les bouchers ont fait de leur côté de très bonnes ventes. De plus, de nouvelles boucheries ont ajouté la viande Angus à leur gamme de produits. C'est



La saison des grillades, une bonne période pour la vente de viande d'Angus. PIXABAY.COM

ainsi que les ventes ont pu être augmentées pendant la période de fermeture.

Lucarna Macana Hinwil, qui transforme tous les animaux SBA est un partenaire de premier plan, surtout dans la vente.

La qualité de la viande d'Angus est très appréciée par tous les clients, mais les normes de durabilité et de biodiversité d'IP-Suisse sont également des arguments de poids pour que de nouveaux partenaires

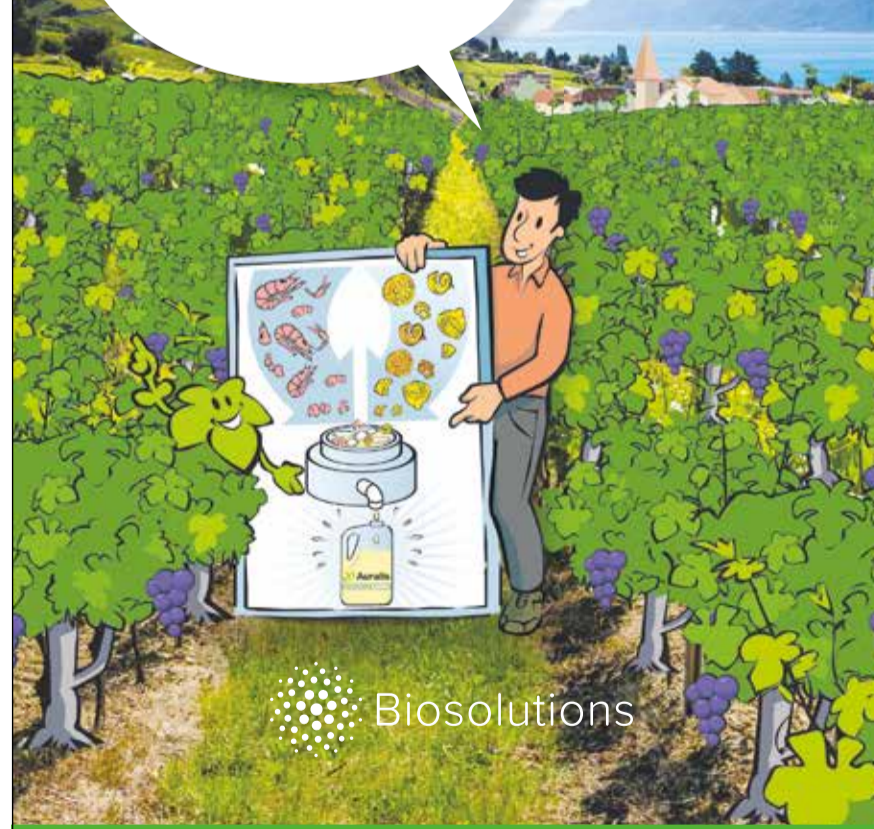
entrent sur le marché de la vente. Près de 90% des Angus sont classés dans les classes de graisse 3 et 4 et 93% dans les classes T+ à C. Le persillage des morceaux de viande est maintenant visible et sert d'argument de vente important pour les acheteurs vis-à-vis des consommateurs. Actuellement, 60 à 70 animaux sont commercialisés par semaine. La demande pour 20 à 30 Angus de plus par semaine est là.

DANIEL NIKLAUS, IP-SUISSE

PUBLICITÉ

UN NOUVEAU PAS DANS LA LUTTE CONTRE LE MILDIOU ET L'OÏDIUM

- Produit biologique contre le mildiou et l'oïdium
- Résistant au lessivage
- Ne laisse aucune trace



Biosolutions

Auralis

syngenta

Plus d'informations sous www.syngenta.ch

Utilisez les produits phytosanitaires avec précaution. Avant toute utilisation, consulter les indications sur l'emballage.