

# Attentes comparées des vétérinaires et des éleveurs dans 20 clientèles du Charolais. *Comparative expectations of veterinarians and farmers on 20 customer bases of Charolais.*

REISDORFFER L. (1), JOANNES L. (1), MERLE I. (1), ROUSSON L. (1)

(1) Obione, F-71000 Mâcon, France

## INTRODUCTION

Depuis toujours, les métiers de vétérinaire rural et d'éleveur évoluent. Le statut et le contexte social l'ont poussé à devenir un « vétérinaire pompier » appelé en majorité pour des urgences, pendant qu'il a poussé les éleveurs à réduire les dépenses afin de préserver leurs exploitations. Cependant, ce comportement entraîne l'absence de prévention et de relations basées sur du conseil avec les vétérinaires.

Parallèlement, l'émergence des sociétés proposant aux éleveurs une multitude de produits, souvent achetés sans que l'éleveur ait consulté le vétérinaire, est venue alimenter le cercle vicieux décrit ci-dessus.

Obione est une entreprise innovante qui propose des aliments complémentaires pour ruminants, et se différencie grâce aux services mis à disposition des vétérinaires et éleveurs. Dans une démarche d'accompagnement, la société a créé un partenariat en mettant en place dans les cliniques vétérinaires des techniciens salariés d'Obione qui réalisent pour le compte des cliniques le suivi technique non sanitaire des exploitations. Ce service, payant pour les vétérinaires est gratuit pour les éleveurs.

Le partenariat, en place depuis trois ans, convient aux éleveurs et aux vétérinaires. La société souhaitant le développer, dans un premier temps dans la région Bourgogne, une étude a été menée en interrogeant 20 cliniques vétérinaires.

## 1. MATERIEL ET METHODES

Nous avons réalisé en avril et mai 2017 des entretiens en face à face avec les cliniques vétérinaires engagées dans le partenariat. Parmi celles-ci, 5 ont accepté de collaborer pour questionner 25 éleveurs de leurs clientèles. Le but étant de comparer les attentes vis-à-vis du partenariat entre vétérinaires et éleveurs du Charolais.

## 2. RESULTATS

La majorité des cliniques vétérinaires propose un service (13/20) et un suivi (8/20) en reproduction. Un quart des cliniques (5/20) met à disposition un service en alimentation et une un suivi. Enfin, 4 cliniques proposent un service en confort des bâtiments/bien-être animal et 2 un suivi.

**Tableau 1** : Avis des cliniques interrogées sur les besoins des éleveurs en services (n=20)

Alimentation	19
Reproduction	14
Performances zootechniques	11
Performances économiques	11
Confort des bâtiments / Bien-être animal	9

Le Tableau 1 indique que pour beaucoup de vétérinaires (19/20) l'alimentation est un des services dont les éleveurs sont les plus demandeurs. Viennent ensuite la reproduction, la performance zootechnique et économique. Enfin, les services ou suivis sur le confort des bâtiments/bien-être animal sont plus minoritairement demandés. On notera que si le service bâtiment est le troisième service le plus proposé, il est selon eux, le moins demandé dans leur clientèle.

**Tableau 2** : Volonté des éleveurs de voir le vétérinaire plus impliqué selon les domaines (n=25)

Santé	11
Confort	7
Alimentation	6
Reproduction	5
Performance animale	5
Performance économique	4

Le tableau 2 indique que pour les éleveurs, le vétérinaire doit être plus présent dans la santé et le confort. Les éleveurs se rendent compte de l'importance des bâtiments et souhaiteraient y apporter des modifications pour améliorer le confort des animaux. Ils sont conscients que ce domaine rentre en compte pour certains problèmes sanitaires ou de performance animale.

L'alimentation semble prendre de plus en plus de place au sein de l'exploitation et beaucoup d'éleveurs sont suivis par des techniciens ou des nutritionnistes. Les autres types de suivis dépendent de l'éleveur et de la politique de son élevage. Seul le confort est un domaine peu approfondi techniquement.

## 3. DISCUSSION

La double enquête menée pour cette étude a permis de révéler des attentes convergentes pour certaines et divergentes pour d'autres. Les cliniques vétérinaires (12/20) pensent que le partenariat tel qu'il est proposé par la société Obione est ce qu'il leur faut mais certaines (2/20) préfèrent l'assurer elles-mêmes. Les vétérinaires s'estiment légitimes pour la santé et la reproduction mais manquent de compétences en alimentation et confort. Pour les éleveurs, le vétérinaire doit être plus présent dans la santé avec la mise en place de moyens préventifs renforcés et dans le confort des animaux. Pour l'alimentation, certains aimeraient des vétérinaires plus qualifiés et d'autres pensent qu'il ne s'agit pas de leur rôle. La place du vétérinaire en tant que conseiller devient de plus en plus importante tout en sachant que l'arrivée d'un technicien encadré par la clinique vétérinaire dans une exploitation est majoritairement bien accueillie (pour 16 éleveurs sur 25).

## CONCLUSION

L'enquête révèle de la part des vétérinaires une prise de conscience sur la modification des pratiques. Ils savent qu'il faut évoluer mais ne sont pas formés ou n'ont pas le temps de se former pour pouvoir réellement changer. Les éleveurs, s'ils sont plus au fait des compétences existantes, évoquent une demande au niveau des méthodes et produits préventifs, ainsi que des compétences plus poussées pour la nutrition et le bien-être animal. La demande de suivi pour un apport technique est réelle. Malgré tout la relation de confiance entre vétérinaire et éleveurs reste forte, le vétérinaire étant l'intervenant le plus important pour les éleveurs de la zone étudiée. Cette demande reflète bien le contexte agricole actuel et répond parfaitement à la fonction du technicien que la société Obione souhaite mettre en place en Bourgogne.