



**HAL**  
open science

# Gagner en réactivité et en prévisibilité grâce à la contractualisation éleveur vétérinaire : une source de productivité et de sérénité en élevage bovin laitier

Julien Andrieu

## ► To cite this version:

Julien Andrieu. Gagner en réactivité et en prévisibilité grâce à la contractualisation éleveur vétérinaire : une source de productivité et de sérénité en élevage bovin laitier. Sciences du Vivant [q-bio]. 2022. dumas-03857468

**HAL Id: dumas-03857468**

**<https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-03857468>**

Submitted on 17 Nov 2022

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

ANNEE 2022.. - Thèse n°54

# **GAGNER EN REACTIVITE ET EN PREVISIBILITE GRACE A LA CONTRACTUALISATION ELEVEUR VETERINAIRE : UNE SOURCE DE PRODUCTIVITE ET DE SERENITE EN ELEVAGE BOVIN LAITIER**

## **THÈSE**

pour l'obtention du diplôme d'État de

**DOCTEUR VETERINAIRE**

présentée et soutenue publiquement devant

l'UFR de Médecine de l'Université de Nantes

le 7 Octobre 2022

par

**Julien ANDRIEU**

Sous la direction de

**Florence BEAUGRAND**

Président du jury : Madame Nathalie BAREILLE

Professeur à l'Ecole Nationale Vétérinaire, agroalimentaire et de l'Alimentation Nantes  
Atlantique - Oniris

Membres du jury : Madame Florence BEAUGRAND

Maitre de conférences à l'Ecole Nationale Vétérinaire, agroalimentaire et de  
l'Alimentation Nantes Atlantique – Oniris

Monsieur Arnaud RAULT

Chargé de Recherches INRAE à l'UMR 1300 BIOEPAR



ANNEE 2022.. - Thèse n°54

# **GAGNER EN REACTIVITE ET EN PREVISIBILITE GRACE A LA CONTRACTUALISATION ELEVEUR VETERINAIRE : UNE SOURCE DE PRODUCTIVITE ET DE SERENITE EN ELEVAGE BOVIN LAITIER**

## **THÈSE**

pour l'obtention du diplôme d'État de

**DOCTEUR VETERINAIRE**

présentée et soutenue publiquement devant

l'UFR de Médecine de l'Université de Nantes

le 7 Octobre 2022

par

**Julien ANDRIEU**

Sous la direction de

**Florence BEAUGRAND**

Président du jury : Madame Nathalie BAREILLE

Professeur à l'Ecole Nationale Vétérinaire, agroalimentaire et de l'Alimentation Nantes  
Atlantique - Oniris

Membres du jury : Madame Florence BEAUGRAND

Maitre de conférences à l'Ecole Nationale Vétérinaire, agroalimentaire et de  
l'Alimentation Nantes Atlantique – Oniris

Monsieur Arnaud RAULT

Chargé de Recherches INRAE à l'UMR 1300 BIOEPAR



La reproduction d'extrait de cette thèse est autorisée avec mention de la source. Toute reproduction partielle doit être fidèle au texte utilisé. Cette thèse devra donc être citée comme suit :

ANDRIEU, J. (2022). Gagner en réactivité et en prévisibilité grâce à la contractualisation éleveur vétérinaire : une source de productivité et de sérénité en élevage bovin laitier. Thèse de Doctorat vétérinaire. Faculté de Médecine de Nantes. Ecole Nationale Vétérinaire, Agroalimentaire et de l'alimentation, Oniris, Nantes. 164 P

Le défaut de citation est considéré comme un plagiat. Ce dernier est puni par la loi française et passible de sanctions allant jusqu'à 3ans d'emprisonnement et 300 000 euros d'amende.

## Département **BPSA** Biologie, Pathologie et Sciences de l'Aliment

Responsable : **Emmanuel JAFFRES** – Adjointe : **Frédérique NGUYEN**

Nutrition et Endocrinologie		
Pharmacologie et Toxicologie	Jean-Claude DESFONTIS (Pr) Yassine MALLEM (Pr) Hervé POULIQUEN (Pr)	Antoine ROSTANG (MC) Meg-Anne MORICEAU (CERC)
Physiologie fonctionnelle, cellulaire et moléculaire	Lionel MARTIGNAT (Pr) Julie HERVE (MC HDR) Grégoire MIGNOT (MC) Adélie SALIN (CERC)	
Histologie et anatomie pathologique	Marie-Anne COLLE (Pr) Jérôme ABADIE (MC)	Laetitia JAILLARDON (MC) Frédérique NGUYEN (MC)
Pathologie générale, microbiologie et immunologie	Hervé SEBBAG (MC)	
Biochimie alimentaire industrielle	Carole PROST (Pr) Joëlle GRUA (MC) Florence TEXIER (MC)	Clément CATANEO (MC) Alix KHALIL (CERC) Laurent LE THUAUT (MC)
Microbiotech	Hervé PREVOST (Pr) Géraldine BOUE (MC) Nabila HADDAD (MC)	Emmanuel JAFFRES (MC) Mathilde MOSSER (mc) Boris MISERY (CERC) Raouf TAREB (MC)

## Département **SAESP** Santé des Animaux d'Élevage et Santé Publique

Responsable : **Raphaël GUATTEO** – Adjoint : **Jean-Michel CAPPELIER**

Élevage, nutrition et santé des animaux domestiques	Nathalie BAREILLE (Pr) François BEAUDEAU (Pr) Christine FOURICHON (Pr) Lucile MARTIN (Pr)	Juan Manuel ARIZA CHACON (CERC) Ségolène CALVEZ (MC) Aurélien MADOUASSE (MC) Nora NAVARRO-GONZALES (MC)
Infectiologie	Alain CHAUVIN (Pr) François MEURENS (Pr) Emmanuelle MOREAU (Pr) Nathalie RUVOEN-CLOUET (Pr)	Albert AGOULON (MC) Suzanne BASTIAN (MC) Léa LOISEL (CERC) Kenny OBERLE (CERC) Nadine RAVINET (MC)
Médecine des animaux d'élevage	Catherine BELLOC (Pr) Christophe CHARTIER (Pr) Raphaël GUATTEO (Pr) Anne RELUN (MC)	Sébastien ASSIE (MC) Isabelle BREYTON (MC) Mily LEBLANC MARIDOR (MC) Maud ROUAULT (AERC)
Hygiène et qualité des aliments	Jean-Michel CAPPELIER (Pr) Michel FEDERIGHI (Pr) Bruno LE BIZEC (Pr) Marie-France PILET (Pr)	Eric DROMIGNY (MC HDR) Fanny RENOIS-MEURENS (MC HDR) Sofia STRUBBIA (CERC)

## Département **DSC** Sciences cliniques

Responsable : **Catherine IBISCH** – Adjoint : **Olivier GAUTHIER**

Anatomie comparée	Eric BETTI (MC) Claude GUINTARD (MC) Margarida RIBEIRO DA SILVA NEUNLIST (CERC)	
Pathologie chirurgicale et anesthésiologie	Eric AGUADO (Pr) Olivier GAUTHIER (Pr) Eric GOYENVALLE (MC HDR)	Pierre MAITRE (MC) Caroline TESSIER (MC) Gwénola TOUZOT-JOURDE (MC)
Dermatologie, parasitologie des carnivores et des équidés, mycologie	Jacques GUILLOT (Pr) Emmanuel BENSIGNOR (Pr Ass)	
Médecine interne, imagerie médicale et législation professionnelle vétérinaire	Anne COUROUCE (Pr) Jack-Yves DESCHAMPS (Pr) Françoise ROUX (Pr) Juan HERNANDEZ-RODRIGUEZ (Pr Ass) Nora BOUHSINA (MC)	Nicolas CHOUIN (MC) Amandine DRUT (MC) Marion FUSELLIER-TESSON (MC) Catherine IBISCH (MC) Aurélia LEROUX (MC) Odile SENECAT (MC)
Biotechnologies et pathologie de la reproduction	Jean-François BRUYAS (Pr) Francis FIENI (Pr)	Djemil BENCHARIF (MC HDR) Lamia BRIAND (MC HDR)

## Département **GPA** Génie des procédés alimentaires

Responsable : **Sébastien CURET-PLOQUIN** – Adjointe : **Vanessa JURY**

Lionel BOILLEREAUX (Pr) Sébastien CURET-PLOQUIN (Pr) Marie DE LAMBALLERIE (Pr) Francine FAYOLLE (Pr) Michel HAVET (Pr)	Alain LEBAIL (Pr) Olivier ROUAUD (Pr) Kévin CROUVISIER-URION (MC) Vanessa JURY (MC HDR) Emilie KORBEL (MC)	Jean-Yves MONTEAU (MC HDR) Eve-Anne NORWOOD (MC) Raphaël PORYLES (MC) Laurence POTTIER (MC) Cyril TOUBLANC (MC)
--	--	---

## Département **MSC** Management, statistiques et communication

Responsable : **Samira ROUSSELIERE** – Adjointe : **Evelyne VIGNEAU**

Mathématiques, statistiques, informatique	El Mostafa QANNARI (Pr) Chantal THORIN (Pr Ag) Evelyne VIGNEAU (Pr)	Véronique CARIOU (MC HDR) Philippe COURCOUX (MC) Benjamin MAHIEU (MC) Michel SEMENOU (MC)
Economie, gestion, législation	Jean-Marc FERRANDI (Pr) Pascal BARILLOT (MC) Ibrahima BARRY (MC) Florence BEAUGRAND (MC)	Sibylle DUCHAINE (MC) Sonia MAHJOUB (MC) Samira ROUSSELIERE (MC)
Langues et communication	Marc BRIDOU (PLPA) David GOYLER (Ens. Cont.) Patricia JOSSE (Ens. Cont.)	Shaun MEEHAN (Ens. Cont.) Linda MORRIS (PCEA) Ian NICHOLSON (ENS. Cont.)







# Table des matières

Remerciements au jury .....	6
Remerciements participants .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
Remerciements .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
Table des matières .....	8
Table des annexes.....	12
Table des figures .....	12
Table des tableaux .....	13
Table des sigles et abréviations .....	13
Introduction .....	14
Partie 1 : Contexte et problématique.....	15
1.I. Contextualisation de la relation de travail entre éleveur et vétérinaire .....	15
1.I.A. Etat des lieux : un contexte agricole en forte évolution depuis 20 ans.....	15
1.I.A.1. Dynamique de l'élevage .....	15
1.I.A.2. Apparition de déserts vétérinaires .....	17
1.I.A.3. Une évolution de règlementation face à l'apparition d'antibio-résistance .....	18
1.I.A.4. Bien-être animal .....	18
1.I.A.5. Empreinte environnementale.....	19
1.I.B. Une organisation de la filière source de productivité et de charge mentale. ....	19
1.I.B.1. Structuration de la filière bovin lait.....	19
1.I.B.2. Un rapport au temps qui change.....	20
1.I.B.3. Une organisation dépendante source de qualité de vie au travail et à l'extérieur..	20
1.I.B.4. La charge mentale en élevage bovin.....	20
1.I.C. Une relation de travail sous concurrence.....	21
1.I.C.1. Intervenants en exploitation laitière .....	21
1.I.C.2. Place du vétérinaire de proximité contesté.....	22
1.I.D. Une relation de confiance entre éleveur et vétérinaire qui perdure. ....	22
1.I.D.1. Définition d'une relation de confiance .....	22
1.I.D.2. Les facteurs entrant en jeu dans la relation de confiance. ....	23
1.I.D.3. Etat de la confiance vétérinaire-éleveur .....	24
1.II. La place des offres de service en clientèle rurale .....	27
1.II.A. Une grande diversité d'offres : une offre vétérinaire en pleine réinvention.....	27
1.II.A.1. Vétérinaire bovin : un métier réorienté du « vétérinaire pompier » au « vétérinaire conseil » via les données d'élevage.....	27
1.II.A.2. Des offres de services multiples.....	27

1.II.B.	Freins et motivations des vétérinaires pour les offres de service. ....	29
1.II.B.1.	Une volonté des vétérinaires de diversifier leurs revenus. ....	29
1.II.B.2.	Une opportunité de revenir dans l'exploitation. ....	29
1.II.B.3.	Une concurrence accrue dans les exploitations agricoles. ....	30
1.II.B.4.	Disponibilité en main d'œuvre. ....	30
1.II.C.	Cas particulier de la contractualisation pour les vétérinaires. ....	30
1.II.C.1.	Précocité de la prise en charge. ....	30
1.II.C.2.	Le risque de débordement. ....	31
1.II.D.	Freins et motivations des éleveurs pour les offres de service. ....	32
1.II.D.1.	Visibilité sur le coût et la rentabilité de ces offres. ....	32
1.II.D.2.	Disponibilité et primauté du « vétérinaire pompier ». ....	32
1.II.D.3.	Compétences des vétérinaires. ....	33
1.II.D.4.	Le rapport de l'éleveur à l'information extérieure. ....	34
1.II.D.5.	La situation de l'élevage. ....	35
1.III.	Définition des contrats. ....	37
1.III.A.	Définition de la contractualisation vétérinaire. ....	37
1.III.B.	Les interactions entre les différents acteurs d'un contrat. ....	38
1.III.C.	Le travail sous forme contractualisée : une opération à somme non nulle. ....	39
1.III.D.	Forme juridique. ....	40
1.III.E.	Les limites pour définir la relation dans les contrats vétérinaire-éleveur. ....	41
Partie 2 :	Matériel et méthode. ....	42
2.I.	Méthode d'analyse générale. ....	42
2.I.A.	Méthode de réalisation des entretiens. ....	42
2.I.A.1.	La construction des guides d'entretiens. ....	42
2.I.A.2.	La construction des grilles d'analyse ou d'encodage. ....	42
2.I.A.3.	Analyse qualitative des entretiens. ....	43
2.I.B.	Utilisation des situations de gestion. ....	43
2.I.B.1.	Définition d'une situation de gestion. ....	43
2.I.B.2.	Le concept de capacité dynamique de résilience. ....	45
2.I.B.3.	Mode d'étude des actions en situation de gestion. ....	45
2.I.C.	Méthode d'évaluation de la confiance source d'observance. ....	46
2.II.	Enquête auprès des vétérinaires : ....	47
2.II.A.	Choix des vétérinaires. ....	47
2.II.B.	Construction du guide d'entretiens vétérinaires. ....	47
2.II.C.	Réalisation des entretiens. ....	48
2.II.D.	Transcription des entretiens. ....	48

2.II.E.	Exploitation des données.....	48
2.III.	Enquête auprès des éleveurs :.....	49
2.III.A.	Choix des éleveurs.....	49
2.III.B.	Construction du guide d'entretien auprès des éleveurs .....	51
2.III.B.1.	La caractérisation de l'exploitation .....	51
2.III.B.2.	Les motivations initiales du passage sous contrat. ....	52
2.III.B.3.	Des mises en situation sur des cas de médecine individuelle et collective.....	52
2.III.B.4.	Une description de la politique de réforme et de renouvellement .....	52
2.III.B.5.	Une mise en situation sur le suivi fécondité .....	52
2.III.B.6.	La conclusion de l'entretien .....	53
2.III.C.	Tests du guide d'entretien .....	53
2.III.D.	Réalisation des entretiens .....	53
2.III.E.	Transcription des entretiens.....	53
2.III.F.	Exploitation des données.....	54
2.III.F.1.	Construction de la grille d'analyse .....	54
2.III.F.2.	Construction des profils d'éleveurs.....	55
2.III.F.3.	Utilisation de matrices croisées. ....	55
2.III.F.4.	Retour au texte pour une analyse thématique.....	55
Partie 3 :	Résultats .....	56
3.I.	Nature et motivation des contrats pour les vétérinaires.....	56
3.I.A.	Nature et tarification de l'offre.....	56
3.I.A.1.	La matérialisation de l'offre .....	56
3.I.A.2.	L'historique et le contenu des différentes offres .....	57
3.I.A.3.	La tarification des offres.....	59
3.I.B.	Stratégie de vente de l'offre. ....	61
3.I.B.1.	Une information généralisée et un démarchage ciblé.....	61
3.I.B.2.	Le cœur de cible de la contractualisation. ....	62
3.I.C.	Intérêt et motivation des vétérinaires à la mise en place du contrat. ....	65
3.I.C.1.	La contractualisation, une réponse face aux concurrences.....	65
3.I.C.2.	Revenir au centre de la ferme .....	66
3.I.C.3.	Une diversification des revenus.....	68
3.II.	Intérêts et motivations des éleveurs pour la contractualisation .....	72
3.II.A.	Intérêts zootechniques du contrat en élevage .....	72
3.II.A.1.	Impact de la contractualisation sur les pratiques d'élevage.....	72
3.II.A.2.	Impact du contrat sur la relation de travail.....	79
3.II.A.3.	Impact de la contractualisation sur l'état sanitaire du troupeau.....	84

3.II.B.	Motivation des éleveurs à la mise en place de la contractualisation .....	91
3.II.B.1.	Intérêts initiaux à la mise en place de la contractualisation.....	91
3.II.B.2.	Prise en main de la contractualisation par l'éleveur .....	94
3.II.B.3.	Evolution des motivations après prise en main du contrat. ....	96
3.II.C.	Impact de la contractualisation sur les différents enjeux sociétaux.....	101
3.II.C.1.	Un soutien des éleveur face à l'agribashing .....	101
3.II.C.2.	Une amélioration du bien-être animal .....	101
3.II.C.3.	L'utilisation raisonnée des antibiotiques. ....	102
3.II.C.4.	La gestion des antiparasitaires.....	103
Partie 4 :	Discussion .....	104
4.I.	Discussion sur les motivations de la contractualisation et nos quatre hypothèses .....	104
4.I.A.	La contractualisation est un service qui s'inscrit dans une stratégie vétérinaire .....	104
4.I.B.	La contractualisation permet une détection et une prise en charge plus précoces des pathologies collectives et des cas individuels.....	104
4.I.C.	La contractualisation permet une amélioration de la relation éleveurs vétérinaires....	105
4.I.D.	La contractualisation permet une amélioration des performances de troupeau par le suivi des recommandations du vétérinaire .....	106
4.I.E.	La contractualisation permet une organisation du travail plus efficiente et moins stressante. ....	107
4.II.	Force et limites de notre étude.....	109
4.III.	Vision sur la contractualisation de différents acteurs du monde agricole. ....	110
4.III.A.	Débat sur la structure de l'offre.....	110
4.III.B.	Sur le cœur de cible de la contractualisation : des hypothèses à conforter.....	114
4.III.B.1.	Les jeunes installés confirmés comme cœur de cible.....	114
4.III.B.2.	Un modèle d'aide au contrat vétérinaire éleveur pour aider les jeunes installés. ....	116
4.IV.	Perspective d'avenir pour la contractualisation.....	116
4.IV.A.	Pour les éleveurs.....	116
4.IV.B.	Pour les vétérinaires .....	117
4.IV.C.	Pour les pouvoirs publics.....	117
4.IV.D.	Les éléments de recherche à consolider .....	119
Conclusion.....		120
Bibliographie.....		121
Annexes.....		127
Résumé de thèse .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>	

## Table des annexes

Annexe 1 : Guide d'entretien vétérinaire .....	127
Annexe 2: Grille d'encodage vétérinaire.....	138
Annexe 3 : Guide d'entretien éleveur.....	141
Annexe 4 : Grille d'encodage éleveur .....	154
Annexe 5 : Exemple de contrat .....	157

## Table des figures

Figure 1 : Carte de la spécialisation territoriale de la production agricole en 2020 (AGRESTE, 2021) .....	16
Figure 2: Carte de la répartition des vétérinaires avec activité bovine sur fond de densité d'élevages (BODET et al., 2021) .....	17
Figure 3 : Représentation des différents intervenants en élevage .....	21
Figure 4: Courbe de la confiance (Boughanbouz, 2015).....	23
Figure 5 : Schéma des déterminants de la confiance (LE MAT, 2018) .....	24
Figure 6 : Schématisation des éleveurs difficile à atteindre en conseil (Jansen et al., 2010) .....	34
Figure 7 : Facteurs influençant la prise de décision sur les actions préventives en élevage (Ritter et al., 2017).....	35
Figure 8 : Représentation des différences majeures entre la contractualisation individuelle et le conventionnement (COURDENT, 2021) .....	37
Figure 9 : Représentation de la théorie du principal agent. (KOENIG, 1999).....	38
Figure 10 : Articulation des composants d'une situation de gestion (Schmitt, 2017).....	44
Figure 11 : Taille des ateliers lait interrogés en nombre de bovins.....	50
Figure 12 : : Taille des ateliers lait interrogés en production annuelle.....	51
Figure 13: Représentation de l'impact de la structure du prix de l'offre en fonction de la production par vache.....	60
Figure 14 : Nuage de mots sur la motivation des vétérinaires à la mise en place de la contractualisation d'un point de vue relationnel .....	66
Figure 15 : Schématisation de l'impact souhaité de la contractualisation sur la place du vétérinaire en élevage.....	68
Figure 16 : Nuage de mots sur la motivation des vétérinaires à la mise en place de la contractualisation d'un point de vue économique .....	68
Figure 17 : Représentation simplifiée d'une clientèle rurale et de l'impact économique souhaité de la contractualisation.....	71
Figure 18 : Evaluation de l'impact du contrat sur les pratiques d'élevage par les éleveurs .....	73
Figure 19 : Evaluation de l'impact du contrat sur la relation de travail par les éleveurs .....	79
Figure 20 : Evaluation par les éleveurs de l'impact du contrat sur les performances de production.....	84
Figure 21 : Evolution de l'intervalle vêlage-vêlage avec le passage sous contrat .....	87
Figure 22: Evolution des motivations des éleveurs pour le contrat avant et après adhésions .....	96
Figure 23 :Impact relationnel de la contractualisation .....	105
Figure 24 : Impact zootechnique de la contractualisation .....	106
Figure 25 : Impact global de la contractualisation sur l'élevage.....	108
Figure 26: Evolution du prix des offres sans les frais de reproduction rapporté aux 1000L en fonction de la production laitière.....	112
Figure 27 : Choix de l'offre par les éleveurs en fonction de la date d'installation.....	114
Figure 28 : Répartition des formations des éleveurs en fonction de l'offre choisie.....	115

## **Table des tableaux**

Tableau 1 : Liste des clientèles vétérinaires entrant dans l'étude .....	47
Tableau 2 : Liste des éleveurs entrant dans l'étude.....	50
Tableau 3 : Eléments de construction des profils d'éleveurs.....	55
Tableau 4 : Comparaison des offres de contrat de soins .....	58
Tableau 5 : Mode de tarification des offres étudiées.....	60
Tableau 6 : Récapitulation de la diversité des offres.....	64
Tableau 7 : Budget partiel de la prise en charge en seconde intention décrite par l'EN°6 .....	77
Tableau 8 : Liste des interlocuteurs participant à notre discussion .....	110
Tableau 9 : Estimation des honoraires vétérinaires.....	112

## **Table des sigles et abréviations**



## Introduction

Éleveurs et vétérinaires, deux acteurs clés de l'élevage. L'un a pour objectif d'élever les animaux de la meilleure façon possible, l'autre de soigner les animaux ou les élevages quand la situation se dégrade, ou avant même cette dégradation. Cependant, trop souvent la relation de travail entre ces deux acteurs n'est pas optimale, en raison de la faible visibilité sur la rentabilité des actes et conseils vétérinaires. Par conséquent, les éleveurs font souvent appel au vétérinaire en dernier recours et sont confortés dans une impression de faible rentabilité de l'action du vétérinaire. En effet, dans ce type de cas, la situation de l'animal ou de l'élevage est déjà trop dégradée et les mesures à mettre en place très coûteuses pour obtenir des résultats qui sont parfois décevants.

Or, la bonne relation de travail entre vétérinaires et éleveurs est primordiale pour répondre aux enjeux d'usage raisonné des médicaments, de respect des bonnes pratiques d'élevage, de bien-être animal mais surtout de bien-être au travail de l'éleveur et du vétérinaire.

Pour pallier à ces difficultés dans la relation de travail entre vétérinaires et éleveurs, certains vétérinaires proposent un système de contractualisation sur l'exemple du conventionnement entre un groupe d'éleveurs et une clinique vétérinaire (Dumas et al. 2008), ou directement suite à la demande d'éleveurs déjà engagés dans des suivi de troupeau (suivis fécondité par exemple). D'après le dictionnaire du Larousse, la contractualisation est l'« action de contractualiser quelque chose ou quelqu'un. » (Larousse 2021a), où contractualiser signifie « régler un problème par un contrat. » (Larousse 2021b). Ainsi, il se dégage la notion de problème à résoudre dans la contractualisation. Pour le vétérinaire, le problème à résoudre consiste à améliorer la relation de travail avec l'éleveur, afin d'augmenter le recours des éleveurs et ses services et de valoriser son savoir-faire en actes et conseils.

Mais, contrairement au conventionnement, la contractualisation est à l'initiative du vétérinaire. Cela apporte l'avantage d'être plus facilement reproductible mais il est plus difficile de savoir si l'éleveur y trouve son intérêt. Il apparaît donc pertinent d'étudier comment est structurée la contractualisation et surtout de répondre à la question suivante : Quels sont les intérêts et les motivations des éleveurs à adhérer à un contrat vétérinaire-éleveur et en quoi ce contrat modifie-t-il leurs pratiques d'élevage ?

Notre objectif est donc de décrire différentes formes de contractualisation proposées à partir de 3 études de cas ainsi que la motivation des vétérinaires à mettre ce système en place. Notre étude aura également pour but d'étudier l'impact de la contractualisation sur les pratiques d'élevage, le bien-être animal et la charge mentale de l'éleveur en plus des motivations initiales à l'adhésion de ce contrat.

Cette étude est un travail financé par la DGAL dans le cadre de la feuille de route sur le maillage vétérinaire ; elle est conduite par l'unité mixte de recherche BIOEPAR d'INRAE et ONIRIS.

Dans un premier temps, nous ferons un rappel bibliographique de la situation de l'élevage en France et de la relation de travail entre vétérinaire et éleveur ; nous apporterons également des précisions sur la notion de confiance. Dans un second temps, nous détaillerons les différents éléments qui nous ont permis de réaliser les entretiens avec les vétérinaires et les entretiens avec les éleveurs. Dans un troisième temps, nous analyserons les résultats de ces entretiens. Enfin, dans un dernier temps, nous discuterons de ces résultats et de la vision de la contractualisation vétérinaire-éleveur par les différents acteurs de l'élevage avant de conclure sur les suites à donner à ce projet.

# Partie 1 : Contexte et problématique

## 1.I. Contextualisation de la relation de travail entre éleveur et vétérinaire

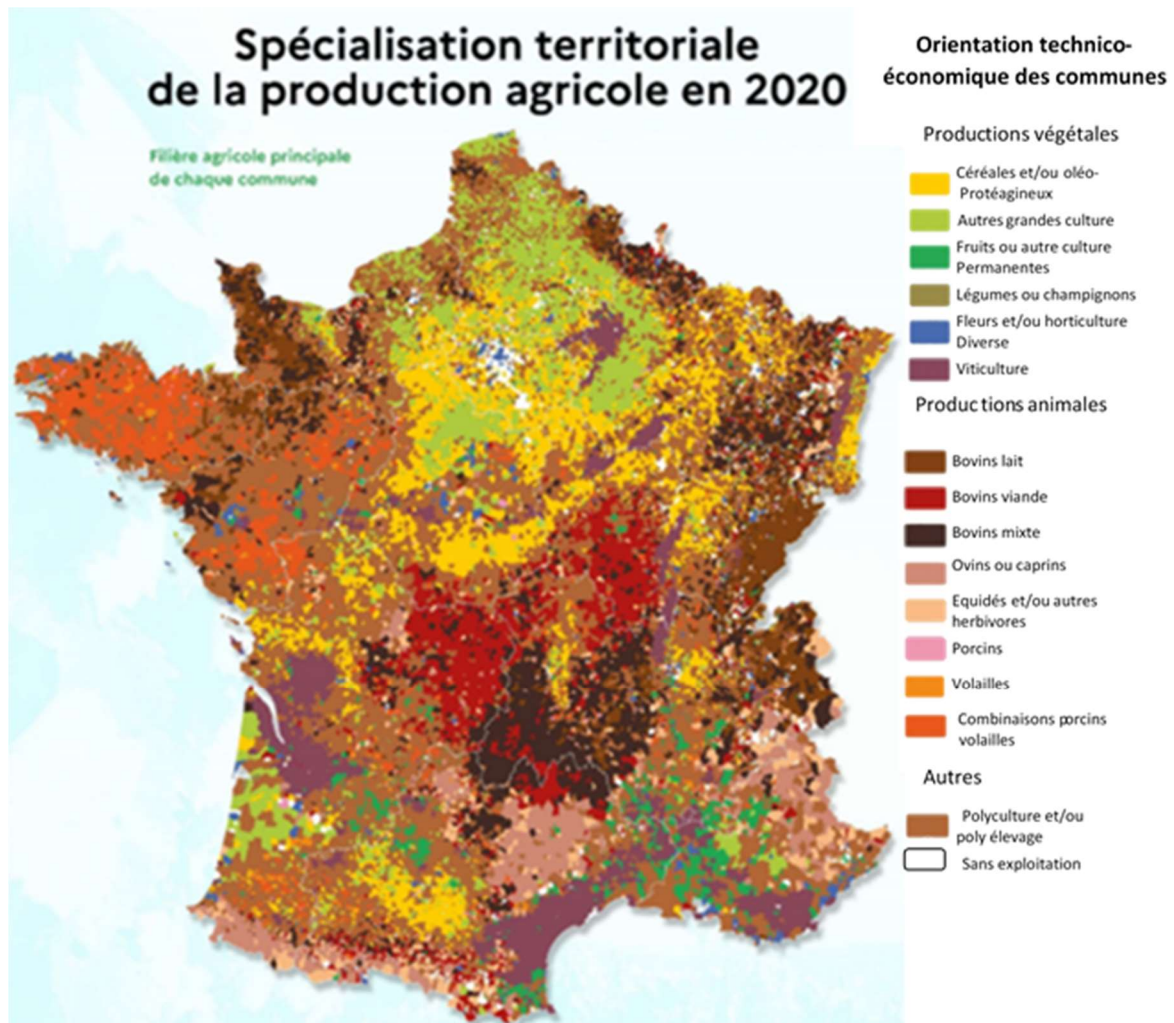
### 1.I.A. Etat des lieux : un contexte agricole en forte évolution depuis 20 ans

Notre problématique s'inscrit dans un contexte agricole en forte évolution. L'élevage a subi une forte évolution, avec de nouveaux enjeux tels que l'apparition de déserts vétérinaires, la réduction d'usage d'antibiotiques, la question du bien-être animal et de l'empreinte environnementale de l'élevage qui prend de plus en plus d'importance pour l'éleveur et la société.

#### 1.I.A.1. Dynamique de l'élevage

Le recensement agricole de 2020 montre une diminution de 27% du nombre d'élevages bovins en France entre 2010 et 2020, avec une augmentation de la taille des exploitations et une augmentation de la production passant de 22,9 à 24 milliard de litres produits sur la même durée (Agreste 2022a; 2011), pour une diminution de 3,72 à 3,56 million du nombre de vaches laitières de plus de 2 ans (Agreste 2022b). Cette concentration des exploitations s'accompagne d'un regroupement de la main d'œuvre sur les exploitations avec en moyenne 1,27 coexploitant par exploitation agricole et un développement des associations sous forme de GAEC ou de EARL (AGRESTE, 2021).

Cette diminution du nombre d'élevages est accompagnée d'une spécialisation des territoires entre territoire d'élevage et de culture, avec pour l'élevage des zones privilégiées pour la production laitière et d'autres pour la production allaitante comme on peut le voir sur la figure 1.

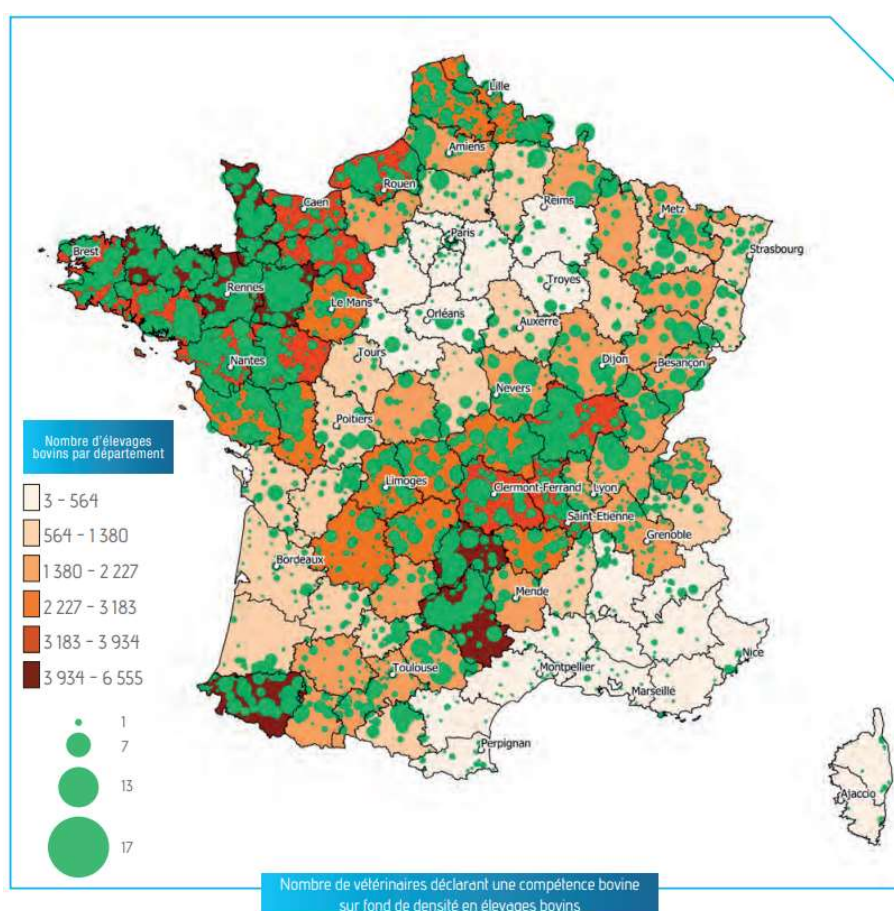


*Figure 1 : Carte de la spécialisation territoriale de la production agricole en 2020 (AGRESTE, 2021)*

La dernière évolution majeure dans l'élevage est l'augmentation de la qualification des éleveurs. En effet, les éleveurs sont de mieux en mieux formés, ce qui leur permet de réaliser des actes qui autrefois était réservés aux vétérinaires. Cette notion d'éleveurs infirmiers se retrouve dans de nombreuses formations souvent organisées par les GDS. Ainsi, les éleveurs, sous réserve de formation, peuvent par exemple appliquer les traitements par voie parentérale à visée curative ou préventive mais également l'analgésie ou l'anesthésie locale. Ils peuvent également réaliser des castrations, écornages, constats d'aptitude à la reproduction et constats de gestation, cela uniquement sur leurs propres animaux, selon l'arrêté du 5 octobre 2011 - art. 1 (Legifrance 2021) et l'article L243-2 du code et de la pêche maritime (Legifrance 2011).

### 1.I.A.2. Apparition de déserts vétérinaires

La diminution de l'élevage associée à la spécialisation des territoires aboutit à l'émergence de zones géographiques avec une faible densité d'élevage. Ce phénomène s'accompagne de la création de déserts vétérinaires, c'est-à-dire des zones où le maillage vétérinaire est trop faible pour assurer la continuité des soins. De plus, les jeunes vétérinaires actifs choisissent d'exercer dans des structures vétérinaires de moyenne à grande taille pour trouver un bon équilibre vie professionnelle/vie privée. Or, ces structures se trouvent dans les zones géographiques suffisamment denses en élevages (Carolus et al. 2019). On retrouve la répartition des vétérinaires déclarant une activité bovine en fonction de la densité d'élevages bovins dans la figure 2 ci-dessous. On peut y observer une correspondance entre densité d'élevages et le nombre de vétérinaires déclarant une activité rurale.



*Figure 2: Carte de la répartition des vétérinaires avec activité bovine sur fond de densité d'élevages (BODET et al., 2021)*

Cette diminution de la densité d'élevages est également accompagnée d'une fragilisation des structures vétérinaires dont l'activité est orientée sur la rurale avec un équilibre financier reposant sur la vente de médicaments suite aux évolutions des pratiques d'élevage comme la réduction d'usage des antibiotiques.

### 1.I.A.3. Une évolution de réglementation face à l'apparition d'antibio-résistance

L'augmentation d'antibio-résistances en médecine humaine et vétérinaire est une question de santé publique. Pour lutter contre l'apparition et la généralisation de ces antibio-résistances, les différents plans éco-antibios ont été mis en place. Lors du premier plan éco-antibio entre 2012 et 2016, la réduction de l'utilisation d'antibiotiques en élevage a atteint 37%, avec en parallèle une augmentation de la prévention. (Direction générale de l'alimentation 2017).

Cependant, cette réduction de l'usage des antibiotiques a été une perte économique pour les cliniques vétérinaires qui sont dépendantes à 70% des revenus issus du médicament (RABOISSON, FERCHIOU, Lhermie 2021). Cette perte a en partie été compensée par l'augmentation de ventes de médicaments à visée préventive.

Dans la continuité de la réduction d'utilisation d'antibiotiques, les vétérinaires sont amenés à avoir une meilleure valorisation de leurs actes et de leurs conseils. Ainsi, il y a actuellement une recherche de rééquilibrage de la part respective de l'acte et du conseil dans les revenus par rapport à la vente de médicaments.

Ces changements de pratiques d'élevage ne sont pas les seuls enjeux auxquels doit répondre le binôme vétérinaire éleveur.

### 1.I.A.4. Bien-être animal

Un des enjeux sociétaux majeurs vient de la prise de conscience de l'impact de certains systèmes agricoles sur le bien-être animal. Cette remise en question dans les pratiques agricoles est pour certains éleveurs l'opportunité de réévaluer leurs méthodes de travail. Cependant, avant d'aller plus loin, nous devons définir la base du bien-être animal défini par les cinq libertés et repris par INRAE (Mormède et al. 2018).

- Absence de faim et de soif par la possibilité d'accéder librement à de l'eau et de la nourriture saines pour le maintien d'un bon niveau de santé et de vigueur
- Absence d'inconfort grâce à un environnement approprié, incluant un abri et une aire de repos confortable
- Absence de douleur, de blessures et de maladie par des mesures de prévention ou un diagnostic rapide, suivi du traitement approprié
- Liberté d'expression d'un comportement normal grâce à un espace suffisant, des installations adaptées et la compagnie d'autres congénères
- Absence de peur et de détresse en veillant à garantir des conditions de vie et un traitement des animaux évitant toute souffrance mentale.

Comme nous pouvons le voir, la santé des animaux intervient en troisième position dans cette définition du bien-être animal. De plus, la vision d'ensemble que le vétérinaire apporte sur l'exploitation lui permet de faire des recommandations appropriées. Le vétérinaire a donc toute sa place pour aider les éleveurs à améliorer leurs pratiques d'élevage en matière de bien-être animal.

Un autre enjeu est l'empreinte environnementale, aussi bien par l'émission de gaz à effet de serre que par l'écotoxicité de certains traitements.

### 1.I.A.5. Empreinte environnementale

#### 1.I.A.5.a. Les émissions de gaz à effet de serre en élevage

Dans un premier temps, l'élevage, comme toute activité économique, dégage des émissions de gaz à effet de serre. Cependant, certains paramètres de performance en élevage peuvent jouer sur la valeur de cette empreinte. L'âge au premier vêlage et le taux de renouvellement sont deux paramètres qui permettent de réduire la période improductive et par conséquent de limiter l'émission de gaz à effet de serre (Foray et al. 2020).

#### 1.I.A.5.b. L'écotoxicité de certains traitements

Dans un second temps, l'empreinte environnementale est également constituée de l'utilisation de certains traitements antiparasitaires, en particulier les traitements en Pour-On. Cette voie d'administration, plébiscitée pour sa facilité et sa sécurité, nécessite des doses de principe actif 2,5 fois plus élevées que la voie injectable (Alvinerie et al. 2021). Par conséquent, elle provoque une pollution des pâturages ou des cultures, après épandage des fumiers, plus importante. Ces pratiques sont amenées à changer quand la sécurité de l'éleveur permet de faire des injections aux animaux. Le vétérinaire par son expertise est un acteur référant ayant sa place pour conseiller l'éleveur dans ce changement de pratiques.

L'ensemble des réponses aux différents défis doit également s'intégrer dans les objectifs de la filière.

### 1.I.B. Une organisation de la filière source de productivité et de charge mentale.

#### 1.I.B.1. Structuration de la filière bovins lait

La filière lait en France représente 3,3% de la collecte mondiale et se place en deuxième position dans l'Union Européenne derrière l'Allemagne. Cette production est en majorité destinée à la consommation nationale avec des exportations des surplus en direction du Royaume-Uni, de l'Italie et de la Chine qui représentent les principaux clients (Chatellier et al. 2020). Cette filière est organisée par l'aval avec 6 distributeurs qui représentent les deux tiers des ventes avec un fort niveau de concentration ; 6,3% des entreprises assurent 70% de la collecte nationale (Veysset, Delaby 2018).

Cette filière a également vu apparaître dans les dernières années un développement important de l'agriculture biologique, avec une production laitière biologique multipliée par 4 entre 2008 et 2020 (Chatellier et al. 2020). Cette partie de la filière repose à la fois sur une réduction des coûts de production par la limitation des intrants et une meilleure valorisation de ces produits. Cependant en 2020 une contraction du marché a marqué un inversement de l'offre et de la demande avec un surplus de production suivi d'une diminution du prix d'achat aux éleveurs, mettant en difficulté ces éleveurs (Puvilland 2021).

Les structures de l'aval, distribution et collecte imposent une rationalisation des coûts pour se positionner sur les prix. Cette stratégie a eu pour conséquence une augmentation de la productivité de la main d'œuvre en élevage pour réduire les coûts de production. La gestion du temps de l'éleveur est par conséquent devenue centrale.

### 1.I.B.2. Un rapport au temps qui change.

Une étude menée dans le Ségala situé à l'ouest de l'Aveyron a révélé que le travail est perçu de différentes manières par les éleveurs. Certains sont passionnés et voient le travail dans l'élevage comme une source d'enrichissement personnel. Ces éleveurs ne différencient pas le temps de travail du temps personnel. A l'inverse, certains éleveurs subissent le temps passé dans leur élevage. Leur temps de travail est devenu une suite de contraintes à réaliser. Ils sont en difficulté de par la saturation de leur capacité de travail et l'incapacité à se dégager du temps personnel ou familial. Enfin, le dernier profil illustré dans cette étude est celui de l'ensemble des éleveurs qui maîtrisent leur temps et font preuve d'efficacité. Ces éleveurs séparent leur temps de travail du temps non travaillé. Ils ont en commun trois objectifs : optimiser leur temps, se verser des revenus suffisants et préserver l'état sanitaire des troupeaux (Dufour, Dedieu 2010).

### 1.I.B.3. Une organisation dépendante source de qualité de vie au travail et à l'extérieur.

Dans l'organisation de ces différents profils d'éleveurs on retrouve diverses solutions répondant aux problèmes de gestion du temps. Les éleveurs dits organisés vont s'orienter vers des investissements à long terme pour réduire la charge de travail comme par exemple des distributeurs automatiques de concentrés. Les passionnés s'orientent davantage vers des combinaisons de solutions. Enfin, les éleveurs en difficulté s'orientent vers des solutions ponctuelles. (Dufour et al. 2007). De plus, ces derniers ont tendance à moins faire confiance dans les solutions proposées par les conseillers en élevage, pour réduire leur charge de travail déjà trop importante et leur impossibilité à investir du temps dans les modifications d'organisation (Dufour, Dedieu 2010).

Un point important mis en évidence dans cette étude est celui de la place de la santé de troupeau dans la gestion du temps. Pour les organisés, l'état sanitaire du troupeau est primordial afin de limiter les aléas. Pour les éleveurs en difficulté, les problèmes de santé représentent un des facteurs qui génère de la fatigue au travail, voir un sentiment d'exclusion sociale par rapport à d'autres professions qui peuvent se dégager plus de temps libre (Dufour et al. 2007).

Cette difficulté à gérer le temps en élevage nous amène à considérer la question de la charge mentale en élevage.

### 1.I.B.4. La charge mentale en élevage bovin

Une étude norvégienne a révélé que les éleveurs étaient d'avantage préoccupés par la gestion de leur temps de travail que par la santé économique de l'exploitation, avec 62% des éleveurs qui ont occasionnellement cette préoccupation et 25 % pour qui cette préoccupation est régulière (Logstein 2016).

Cependant, bien que la charge mentale soit principalement liée à la gestion du temps, de nombreux paramètres la font évoluer. Dans un premier temps les aléas comme les maladies, les pannes de machine agricole ou encore les aléas climatiques compliquent davantage la gestion du temps et sont donc générateurs de stress. L'aspect économique est un deuxième facteur prépondérant en lien avec un endettement souvent important des exploitations croisé aux revenus dépendant des fluctuations des marchés. Un autre facteur pesant sur la charge mentale des éleveurs est celui de la pression sociale, aussi bien par les évolutions de réglementation que par l'isolement des éleveurs dans une société de plus en plus urbaine (Lunner Kolstrup et al. 2013).

Pour répondre à ces préoccupations l'éleveur peut compter sur de nombreux intervenants en élevage.

### 1.I.C. Une relation de travail sous concurrence

#### 1.I.C.1. Intervenants en exploitation laitière

Les intervenants en élevage peuvent être de différentes natures selon leur origine publique, privée, leur appartenance à une coopérative ou encore selon leur domaine de compétences.

Dans les organismes publics, on compte notamment les DDCSPP et les chambres d'agriculture.

Pour les coopératives on retrouve les GDS, les coopératives d'insémination, le contrôle laitier coopérative agricole offrant du conseil en alimentation.

Enfin les organismes privés regroupent les comptables indépendants, les nutritionnistes indépendants ou rattachés à un marchand d'aliments, le contrôle laitier privé, le centre d'insémination, la clinique vétérinaire de proximité ou encore l'entreprise de conseil vétérinaire (Carolus et al. 2019).

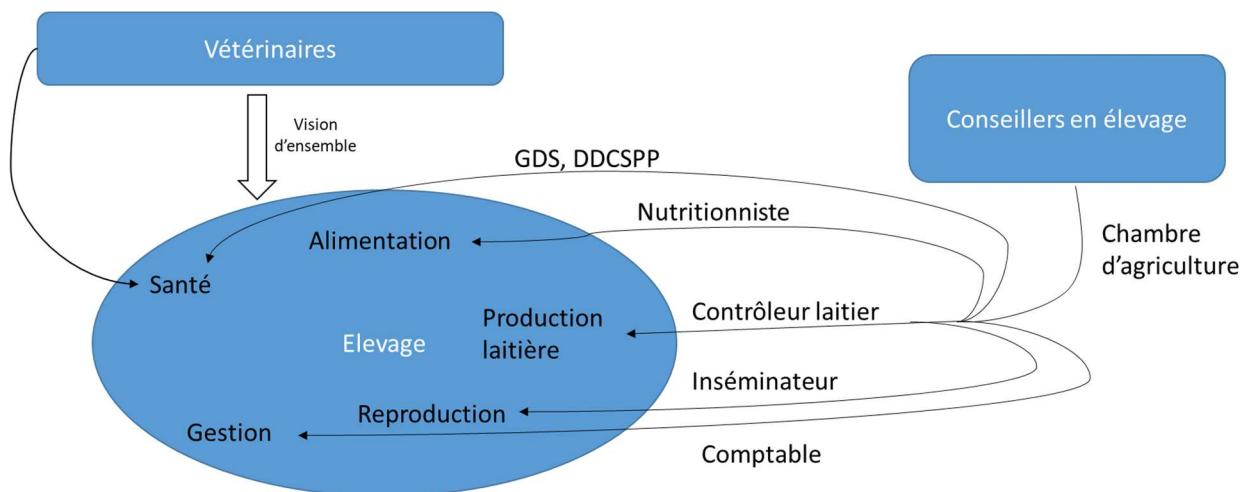


Figure 3 : Représentation des différents intervenants en élevage



Chacun de ces organismes a un domaine de compétences. Cependant, les chevauchements des domaines de compétences sont réguliers et provoquent de la concurrence entre ces entreprises. Pour illustrer ce phénomène nous allons prendre l'exemple d'un organisme de contrôle laitier (Littoral Normand 2022).

Cet organisme propose :

- Un suivi d'élevage avec suivi de reproduction
- Un suivi alimentation, avec mise au point des fourrages et des rations.
- Une expertise comptable avec établissement la marge sur coût alimentaire.
- Un suivi de la qualité et de la production de lait.
- La mise en place de programmes sanitaires.

Dans ce contexte, le vétérinaire doit se faire sa place avec un domaine de compétence large et une vision d'ensemble sur l'exploitation.

### 1.I.C.2. Place du vétérinaire de proximité contestée

Le vétérinaire est pour les éleveurs un interlocuteur indispensable à leur activité. Le vétérinaire est en premier lieu aux yeux des éleveurs un « vétérinaire pompier », parvenant à sortir l'éleveur de situations compliquées en particulier les vêlages dystociques. Sur ce type d'activité, il est en effet le seul à pouvoir intervenir de par sa formation.

La formation d'éleveur au métier d'éleveur infirmier, formation souvent organisée par les GDS, rend ces éleveurs de plus en plus autonomes réduisant ainsi l'activité des vétérinaires pour les activités de médecine individuelle dites simples.

Cependant l'augmentation de la taille des cheptels et de la productivité par animal a apporté un nouveau cortège de maladies collectives et métaboliques. Ces domaines demandent une gestion technique de la conduite du troupeau avec une vision globale de l'élevage.

Le vétérinaire est donc amené à réorienter son activité vers la médecine de troupeau où la concurrence des techniciens en élevage est présente comme nous l'avons vu auparavant. Le vétérinaire peut néanmoins compter sur la relation qu'il développe avec l'éleveur pour maintenir sa présence dans l'élevage.

### 1.I.D. Une relation de confiance entre éleveur et vétérinaire qui perdure.

#### 1.I.D.1. Définition d'une relation de confiance

Tout d'abord, la confiance est définie par le Larousse comme le « sentiment de quelqu'un qui se fie entièrement à quelqu'un d'autre, à quelque chose. » (Larousse, 2022). Dans la relation vétérinaire éleveur, on estime aussi la confiance comme la capacité d'un éleveur à accepter des recommandations prescrites par le vétérinaire ou d'autres intervenants extérieurs (Skjølstrup et al. 2021).

Une relation est l'ensemble des rapports et liens existant entre des personnes qui se fréquentent et communiquent entre elles. Ainsi, une relation de confiance est dynamique : elle doit être construite et entretenue, comme on peut le voir sur la figure 4 ci-dessous (Boughanbouz 2015). Ce niveau de relation de confiance permet de travailler ensemble.

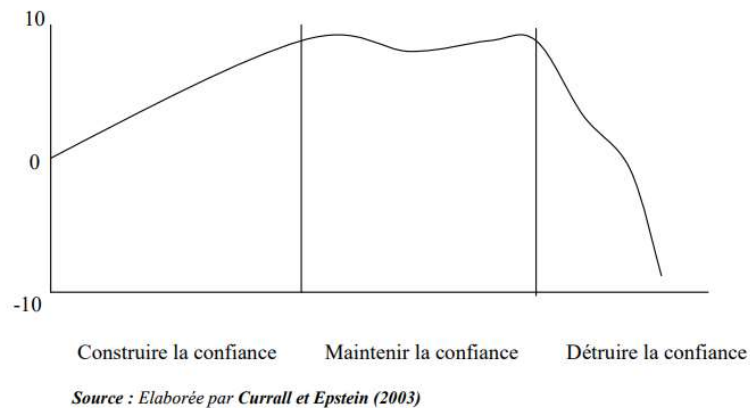


Figure 4: Courbe de confiance (Boughanbouz, 2015)

Cette relation est toutefois fragile et peut se dégrader facilement en cas d'échec. Pour éviter cette dégradation, le *trustor* - la personne qui fait confiance, doit être informé des risques mais les considérer comme faibles, avec un minimum d'incertitude autour de la prise de décision, aboutissant alors à une confiance dite décidée où le décideur a conscience qu'il y a un risque. De cette façon, en cas d'échec, la relation de confiance se trouve moins détériorée (Le Mat 2018).

#### 1.I.D.2. Les facteurs entrant en jeu dans la relation de confiance.

Comme nous venons de le voir, la confiance est un élément évolutif et ses variations sont liées à divers facteurs. Ces derniers sont de différente nature : ils peuvent être propres au profil des acteurs selon l'âge, le sexe, l'origine sociale, le niveau de formation ou le contexte familial. Ils peuvent également être intrinsèques au binôme éleveur-vétérinaire et dépendre de la durée de la relation, l'expérience passée ensemble ou la proximité des situations personnelles.

De plus, cette relation de confiance s'inclut dans un écosystème et est donc dépendante des autres intervenants comme illustré dans la figure 5 ci-dessous.

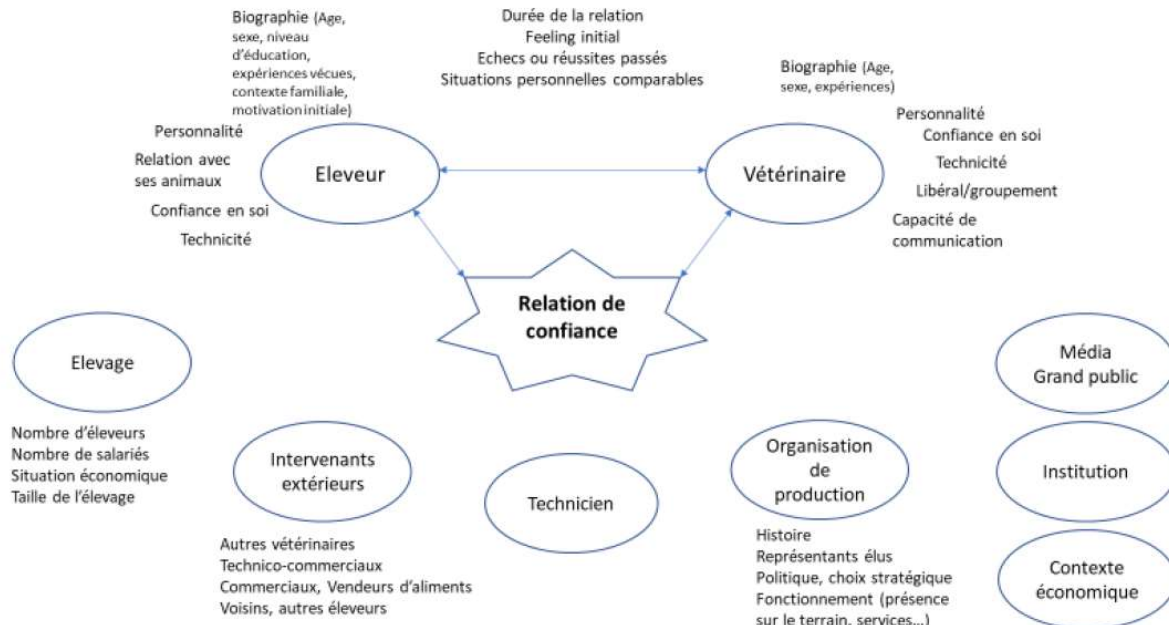


Figure 5 : Schéma des déterminants de la confiance (LE MAT, 2018)

### 1.I.D.3. Etat de la confiance vétérinaire-éleveur

La question de l'état de la confiance entre vétérinaire et éleveur est centrale dans notre étude pour comprendre dans quel contexte s'inscrit la contractualisation.

#### 1.I.D.3.a. Les points fort de cette relation

##### 1.I.D.3.a.1er. Disponibilité des vétérinaires

L'élément principal qui explique la bonne relation entre vétérinaire et éleveur est la grande disponibilité des vétérinaires pour répondre à des appels ou intervenir en cas d'urgence à toute heure. Le vétérinaire est et doit rester disponible pour les actes urgents dit de « vétérinaire pompier ». La confiance est bien plus grande quand des épreuves sont traversées ensemble (Boughanbouz 2015) et les exemples en élevage bovin ne manquent pas, comme un vêlage en plein milieu de la nuit ou une fièvre de lait le dimanche matin. Les éleveurs sont en majorité reconnaissants de cette disponibilité du vétérinaire.

#### 1.I.D.3.a.2e. La forte confiance de l'éleveur envers son vétérinaire

Un autre élément qui explique une relation de confiance solide est l'inscription dans la durée de cette relation. En effet, les éleveurs de bovins ont souvent affaire à un petit nombre de vétérinaires ce qui permet de développer une confiance au fil des années.

Un des signes de confiance forte est le partage des données d'exploitation de l'éleveur au vétérinaire. En effet, près de 100% des éleveurs partagent leurs données avec le vétérinaire, alors que ces mêmes données ne sont partagées que chez 50% des éleveurs avec les autres intervenants en élevage (M. Derks et al. 2013).

Cependant cette relation, comme nous l'avons évoqué précédemment, reste dynamique et certains facteurs peuvent détériorer la relation entre vétérinaires et éleveurs.

#### 1.I.D.3.b. Les faiblesses de cette relation

##### 1.I.D.3.b.1er. Manque de prise en compte des objectifs des éleveurs

Le principal défaut que nous avons trouvé dans notre étude bibliographique est le manque de prise en compte des motivations des éleveurs. En effet, ces motivations sont très diverses et dépendent du modèle de production choisi : le vétérinaire jongle entre les éleveurs productivistes qui veulent produire pour rembourser un emprunt, d'autres qui ont des charges fixes plus faibles et souhaitent se dégager du temps libre ou encore des éleveurs voulant limiter le volume d'intrants. Ces modèles de production demandent du temps pour être compris par une personne extérieure. Ce constat est d'autant plus vrai si le vétérinaire n'est pas originaire du monde agricole (Svensson et al. 2019) (Marjolein Derks et al. 2013).

##### 1.I.D.3.b.2e. Manque de connaissance dans certaines pratiques

Ce défaut de compréhension se retrouve particulièrement entre les éleveurs en agriculture biologique et les vétérinaires, où le manque de connaissances de ce dernier peut lui porter préjudice dans certains cas (Blanco-Penedo et al. 2019). Dans ces cas, les demandes des éleveurs ne trouvent pas de réponse auprès des vétérinaires ce qui diminue la confiance entre les deux acteurs. Ce défaut de connaissance du vétérinaire se retrouve aussi dans les productions plus minoritaires, où la formation initiale des vétérinaires ne suffit pas pour répondre aux attentes des éleveurs, comme c'est le cas pour les éleveurs ovins par exemple (Kaler, Green 2013).

##### 1.I.D.3.b.3e. Passage de la théorie à la pratique difficile

Un autre défaut régulièrement reproché aux vétérinaires est le manque de réalisme dans les mesures recommandées aux éleveurs. Il est particulièrement présent, que ce soit par des recommandations sur des investissements économiques trop importants ou une demande d'investissement en temps non réalisable (Svensson et al. 2019).

De la même façon, certaines notions théoriques apprises par les vétérinaires au cours de leur formation ou au cours de leur formation continue montrent des limites dans leur application, ce qui est également reproché par les éleveurs aux vétérinaires et en particulier aux nouveaux diplômés (Skjølstrup et al. 2021).

#### 1.I.D.3.b.4e. Les lacunes de communication des vétérinaires

Enfin, des derniers défauts souvent retrouvés dans les motifs de refus de programme VHHM (*veterinary herd health management*) est le manque de communication ou une communication souvent mal comprise par les éleveurs. En effet, les messages sur les mesures préventives et/ou les pathologies collectives sont souvent données à l'occasion de visites pour d'autres motifs. Or, dans ces deux cas le type de communication à adopter pour être efficace n'est pas le même. Dans le cas d'une consultation pour un bovin malade, la communication s'oriente sur l'animal qui est l'objet de l'attention : on se concentre sur l'anamnèse et les commémoratifs puis, une fois le diagnostic établi, un traitement est mis en place avec rédaction de l'ordonnance. Dans ce schéma de communication, l'éleveur n'est à aucun moment le sujet de la conversation. Au contraire, dans le cas d'une mesure collective et/ou préventive, l'organisation de l'éleveur et ses objectifs sont primordiaux. A ce moment-là, il est important alors de connaître l'historique de la ferme, la charge de travail, etc. pour savoir quelle recommandation est facilement envisageable pour l'éleveur (Kleen, Atkinson, Noordhuizen 2011). On se rend ici bien compte par cet exemple qu'une communication adaptée au cas par cas est primordiale à la bonne captation de l'information par l'éleveur et donc au maintien d'une relation de confiance.

#### 1.I.D.3.b.5e. Un manque d'observance décourageant

Cependant, le vétérinaire n'est pas le seul responsable du défaut de communication. Quand la question est posée à certains vétérinaires de savoir pourquoi ils n'apportent pas plus de conseils aux éleveurs chez lesquels ils interviennent, la réponse la plus souvent apportée est le manque de suivi dans l'application des mesures recommandées. Ce manque de suivi aboutit parfois à une résignation de la part des vétérinaires, qui ne se fatiguent alors plus à proposer des choses sachant que tel ou tel éleveur ne les appliquera pas. Ainsi commence la détérioration de la relation, suivie par la perte de valeur du vétérinaire à la fois conseiller et pompier en vétérinaire uniquement « pompier », avec souvent d'autres acteurs occupant alors la place de conseiller en élevage (Brocket et al. 2021).

#### **Conclusion partielle : état de relation vétérinaire-éleveur :**

Le contexte agricole aujourd'hui est en réorganisation par la spécialisation des territoires et la diminution du nombre d'élevages laissant apparaître des zones de faible densité d'élevage et l'apparition de déserts vétérinaires.

Les pratiques agricoles productivistes augmentent la charge mentale des éleveurs et sont remises en cause par différents sujets, notamment l'utilisation des antibiotiques, le bien-être animal et l'empreinte environnementale de l'élevage, qui impactent également le travail du vétérinaire.

Malgré ce contexte, la relation entre vétérinaire et éleveur semble être solide de par la durée de cette dernière et la disponibilité des vétérinaires. Toutefois, le manque de savoir-faire en communication des vétérinaires et le manque d'observance des éleveurs qui s'ensuit peuvent dégrader cette relation.

Dans ce contexte, le vétérinaire rural essaye de développer davantage d'offres de service pour le conseil en exploitation.

## 1.II. La place des offres de service en clientèle rurale

### 1.II.A. Une grande diversité d'offres : une offre vétérinaire en pleine réinvention

#### 1.II.A.1. Vétérinaire bovin : un métier réorienté du « vétérinaire pompier » au « vétérinaire conseil » via les données d'élevage.

Aujourd'hui le métier de vétérinaire n'est plus, comme nous l'avons vu, concentré uniquement sur les urgences. Une grande partie du métier est maintenant consacrée au suivi en élevage et au conseil avec une bascule de plus en plus importante du curatif vers le préventif.

De plus, la robotisation en élevage bovin laitier, accompagnée de la production de données par les robots de traite, les contrôles laitiers et les autres intervenants, aboutit à une masse de données qu'il faut savoir exploiter. Ces dernières représentent une opportunité pour le vétérinaire d'apporter une interprétation générale par sa vision globale de l'exploitation (Eicher, Alves de oliveira 2022).

La grande difficulté de ce changement est la nécessité de réorienter l'équilibre financier de la clinique vétérinaire. Il faudrait augmenter la valorisation du conseil, en effet aujourd'hui le conseil est valorisé en grande partie par la vente de médicaments ou d'autres produits. Or c'est justement sur ces produits qu'il y a une forte concurrence en élevage (Carolus et al. 2019).

#### 1.II.A.2. Des offres de services multiples.

Les offres de service peuvent être classées en deux types : les services de courte durée, comme les audits qui n'ont pas vocation à être reconduits, et les offres de suivi, reconductibles. Les premières sont difficiles à vendre auprès des éleveurs de par leur prix et la faible visibilité du retour sur investissement. De plus, pour avoir des résultats suite à la réalisation d'un audit, le facteur limitant est la mise en application des mesures. Or, dans ce système d'offre, le vétérinaire a peu de marge de manœuvre et de temps pour faire appliquer les mesures prescrites (Matthieu Pierre 2016).

Dans les offres de suivi, le service qui se vend le mieux en clientèle rurale reste le suivi de reproduction dans lequel il y a une pérennité de l'offre avec un accompagnement de l'éleveur. Ce type d'offres peut également se décliner en fonction des problèmes rencontrés en élevage (Matthieu Pierre 2016).

##### 1.II.A.2.a. Le suivi reproduction.

Derrière le terme générique de suivi reproduction, cependant, se cache une grande diversité d'offres dont certaines sont en concurrence avec celles d'autres acteurs comme les centres d'insémination par exemple (BENOIT 2021). Pour se distinguer, les vétérinaires développent des suivis s'écartant de plus en plus du simple diagnostic de gestation, en y ajoutant par exemple l'examen d'involution utérine, la reprise du cycle, l'examen des *repeat breeder* (vaches qui reviennent en chaleur malgré les inséminations), des vaches en anoestrus, une analyse des données d'élevage ainsi qu'un raisonnement sur la stratégie d'insémination. De plus, à l'issue de ces suivis s'ajoutent les traitements qu'ils sont les seuls à pouvoir prescrire.

#### 1.II.A.2.b. Le suivi alimentation.

Certains suivis de reproduction comprennent le suivi de l'alimentation, avec notamment la notation des notes état corporel, la mesure des corps cétoniques en post partum, la notation des bouses, voire la mesure du pH ruminal ainsi que l'évaluation ou la conception des rations pour les vaches en production et pour les vaches tarées. Ce suivi est parfois compris dans le suivi reproduction car les éleveurs cibles sont souvent les mêmes. L'avantage pour le vétérinaire vient du fait que la variation des rations au cours des saisons et des années lui permet de développer ce type de suivi sur le long terme afin de maintenir une production malgré les variations de l'alimentation (Pommereul, Rouquet, Legoupil 2017).

Une fois implantés dans l'élevage, et après avoir montré leurs compétences, les vétérinaires peuvent facilement proposer leurs services dans d'autres domaines de compétences aboutissant à un suivi dédié à un problème en particulier. Cette fois, le suivi n'a pas vocation à être pérennisé sur le long terme mais à résoudre un problème spécifique et à mettre en place de bonnes pratiques.

#### 1.II.A.2.c. Des suivis spécifiques.

Dans ce type de suivi peuvent être inclus des suivis de qualité du lait. Suite à un audit initial, des mesures sont prises et l'éleveur est accompagné dans leur mise en place. Le raisonnement sur les traitements au tarissement donne une opportunité au vétérinaire de choisir les traitements pour chaque vache en fonction de multiples paramètres, ce qui requiert une vision globale de l'élevage qu'il est un des seuls à maîtriser (Matthieu Leblanc 2021).

D'autres types de suivi peuvent être proposés en fonction des problèmes rencontrés dans les différentes clientèles. On peut y trouver par exemple des suivis sur les diarrhées de veaux, des suivis sur le parasitisme ou encore des suivis sur les boiteries.

#### 1.II.A.2.d. Le suivi global.

Certaines cliniques vétérinaires ont fait le choix de regrouper l'ensemble de leurs services dans une offre globale, le but étant de pouvoir faire tout ce qui est nécessaire à l'éleveur pour l'accompagner dans son métier, incluant à la fois reproduction, alimentation, parage, parasitisme et soins individuels (Pommereul, Rouquet, Legoupil 2017).

Dans ce modèle, les soins individuels sont pris en compte dans l'offre de service.

#### 1.II.A.2.e. Les offres de soins forfaitisées : la contractualisation.

Bien que l'offre de soins soit la base du métier de vétérinaire, très peu de vétérinaires choisissent d'en faire une offre forfaitisée qui constitue dans notre étude le point de départ de la contractualisation. Dans ce mode de fonctionnement, les visites et déplacements sont compris dans un forfait défini annuellement, pouvant faire l'objet d'une mensualisation. Ici, l'objectif n'est plus la résolution de problèmes spécifiques mais bien une amélioration globale de la santé du troupeau par une plus grande présence et une meilleure relation de travail entre vétérinaire et éleveur (Le Tual 2019).

La diversification de ces offres est à l'initiative des vétérinaires qui y trouvent de nombreux avantages mais également certaines contraintes.

## 1.II.B. Freins et motivations des vétérinaires pour les offres de services.

### 1.II.B.1. Une volonté des vétérinaires de diversifier leurs revenus.

Comme nous l'avons vu précédemment, la réglementation sur l'usage des antibiotiques a mis en évidence la dépendance financière des vétérinaires à la vente de médicaments. Pour sortir de cette dépendance, la mise en place de services en conseil est une solution intéressante. Cependant, les éleveurs intéressés par des services de conseil en élevage ne représentent qu'une partie de la clientèle de l'ordre de 20 % en France dans les structures ayant mis en place ces services (Le Tual 2019; Leblanc 2018; Camuset 2017).

Si l'on reprend le principe de la segmentation de la clientèle appliqué à l'entreprise vétérinaire rurale, on voit par exemple que 37% des éleveurs d'une clientèle représentent 72% du chiffre d'affaires de la structure vétérinaire. (Thibault, Panelvet, Gambetta 2013). On comprend donc l'intérêt économique pour les vétérinaires à développer des services, même s'ils ne sont proposés qu'à une petite partie de la clientèle qui utilise déjà davantage les services du vétérinaire.

### 1.II.B.2. Une opportunité de revenir dans l'exploitation.

Les offres de services et en particulier les suivis en exploitation imposent un rythme de visite dans l'élevage. Ces visites régulières sont souvent l'occasion de garder le contact avec les éleveurs qui sinon n'auraient pas sollicité le vétérinaire. Ces visites sont souvent réalisées une fois par mois, de manière plus ou moins variable en fonction de la taille de l'élevage et du service proposé. (Derks et al. 2012) A l'occasion de ces suivis, il est question de pathologies collectives comme nous l'avons détaillé plus haut. Néanmoins, régulièrement ces visites aboutissent à l'examen d'un ou de plusieurs animaux qui sinon n'auraient pas été examinés. De même, si l'éleveur a une question particulière, le suivi reproduction est l'occasion pour lui de demander des conseils à un intervenant extérieur.

Dans l'organisation des cliniques qui proposent ce service, il y a souvent un système de « vétérinaire référent » en place pour chaque élevage. Cela permet d'avoir un interlocuteur privilégié qui a une connaissance accrue de l'élevage et des pratiques de l'éleveur (BENOIT 2021).

Or, la connaissance du terrain, de l'élevage et des objectifs de l'éleveur sont des éléments qui entrent en compte dans la décision de l'éleveur de suivre ou non les conseils formulés. En effet, dans la majorité des cas, les conseils en élevage ne sont pas suivis faute d'adaptabilité au terrain (Svensson et al. 2019).

Ainsi, dans le cadre de visites régulières, le vétérinaire se replace au centre de l'exploitation de par sa présence et la connaissance de l'élevage. Il devient naturellement l'interlocuteur privilégié de l'éleveur et donc augmente le nombre de prestations qu'il peut lui proposer ainsi que la qualité de ses recommandations.



### 1.II.B.3. Une concurrence accrue dans les exploitations agricoles.

L'une des motivations des vétérinaires pour les offres de service est ainsi de reconquérir les parts de marché perdues face à des organismes divers et variés. En effet, le système financier des cliniques vétérinaires repose en grande majorité sur la vente de médicaments, ainsi la prise de marché par des entreprises qui proposent conseil et médicament, avec des charges salariales plus faibles, met en difficulté les cliniques vétérinaires classiques. En attirant des clients par la qualité du conseil et la capacité à avoir une vision globale de l'exploitation, les vétérinaires espèrent récupérer une partie du marché du médicament perdue (Carolus et al. 2019), d'autant plus que récupérer les clients en conseil permet également d'accroître les revenus de la clientèle par la vente de services en elle-même. (BENOIT 2021). Cependant, cet objectif semble secondaire en particulier aux vues de l'équilibre financier des cliniques qui repose en majorité sur la vente de produits (RABOISSON, FERCHIOU, Lhermie 2021).

### 1.II.B.4. Disponibilité en main d'œuvre.

Le principal frein à la mise en place de conseil en élevage est la disponibilité du vétérinaire. En effet, l'organisation de la clinique doit prévoir des vétérinaires disponibles pour assurer les interventions d'urgence. Or, aujourd'hui le nombre de vétérinaires pratiquant une activité rurale est en nette diminution (-18,5% sur les 5 dernières années) (ONDPV 2021).

Il est difficile pour les structures de recruter des vétérinaires destinés à la rurale lorsque le poste proposé repose davantage sur une activité mixte, activité qui serait aujourd'hui majoritairement tournée vers la pratique canine (Carolus et al. 2019). Par ailleurs, pour proposer ce type de services aux éleveurs, une formation voire une spécialisation suffisante en médecine de troupeau semble nécessaire (Pommereul, Rouquet, Legoupil 2017).

Par rapport aux autres offres de service, la contractualisation est particulière dans son organisation car elle est dépendante de l'appel de l'éleveur, contrairement aux visites programmées des suivis reproduction seule par exemple, ce qui augmente le besoin en vétérinaires disponibles.

## 1.II.C. Cas particulier de la contractualisation pour les vétérinaires.

### 1.II.C.1. Précocité de la prise en charge.

Une des motivations des vétérinaires ayant mis en place un système de contractualisation est la précocité de la prise en charge. En effet, le frein économique est important dans la prise de décision de faire appel au vétérinaire, à tel point que certains éleveurs ne voient le vétérinaire que comme une dépense d'argent. Cependant, le principe la contractualisation permet une prise en charge plus précoce et rapide ce qui permet d'améliorer le pronostic et donc la valeur de l'action du vétérinaire dans la médecine individuelle (Le Tual 2019).

De la même façon, ce raisonnement peut être tenu pour les pathologies collectives. La présence régulière du vétérinaire et le fait que des audits spécifiques soient compris dans l'offre de service permet aux vétérinaires de répondre aux besoins de l'éleveur avant une accumulation de pertes trop importantes. Le vétérinaire devient acteur et soulève les problèmes de l'éleveur, ce qui par ailleurs est beaucoup plus enrichissant et stimulant pour les vétérinaires (Camuset 2017).

### 1.II.C.2. Le risque de débordement.

#### 1.II.C.2.a. Par les éleveurs dans le cadre de la contractualisation

La crainte principale des vétérinaires concernant ce type de contrat est le risque de se faire déborder par les éleveurs.

On retrouve cette crainte dans d'autres professions où les contrats se développent, le droit en faisant partie. En effet, des forfaits sont mis en place dans certains cabinets d'avocats pour ne plus avoir à facturer à l'heure, mais une dérive fréquente que l'on retrouve est le débordement de la part de certains clients qui de par leurs exigences, augmentent la charge de travail du cabinet et le temps nécessaire pour traiter le dossier. Cependant, dans ce cas, la tarification à l'heure peut être remise en place pour permettre une meilleure valorisation ou diminuer les exigences de la clientèle. Bien souvent la simple menace de repasser à la tarification à l'heure est suffisante pour revenir à un respect de la charge de travail (Flécher et al. 2020).

Dans le modèle de la contractualisation, des limites peuvent donc être stipulées dans le contrat pour rassurer les vétérinaires sur cette crainte, crainte qui selon les retours d'expérience de la contractualisation ou du conventionnement ne sont pas justifiées (Le Tual 2019). Au contraire, une diminution des interventions en période de garde est observée chez les éleveurs adhérents à ce service, dans la limite où ce modèle de contractualisation ne prend pas en compte les gardes (Courdent 2021).

#### 1.II.C.2.b. Par les vétérinaires avec une facturation à l'acte.

La tarification à l'acte a tendance à augmenter le nombre d'actes ou choisir ceux-ci afin d'augmenter la rentabilité ; c'est une tendance que l'on retrouve dans les hôpitaux français.

En effet, la facturation à l'acte telle qu'elle est exercée en France dans les hôpitaux depuis 20 ans conduit à une course à la rentabilité pour obtenir des financements. Ces financements représentent 70% des revenus des hôpitaux publics. Ce type de facturation amène des dérives avec des soins qui ne sont pas toujours les plus adaptés, mais les plus rémunérateurs pour l'hôpital. Les consultations peuvent également être écourtées pour pouvoir augmenter le nombre de consultations à la journée (Pommiers 2018)(Boudet 2018) .

De leur côté, les éleveurs ont des intérêts et motivations très différentes du vétérinaire, et même entre eux, à adhérer aux offres de service.

## 1.II.D. Freins et motivations des éleveurs pour les offres de service.

### 1.II.D.1. Visibilité sur le coût et la rentabilité de ces offres.

Le frein le plus important pour les éleveurs dans la mise en place des offres de service est le coût financier, la grande majorité des éleveurs refusant d'adhérer à des programmes de gestion de la santé du troupeau en raison de leur coût trop élevé. On retrouve ce même motif dans les raisons d'arrêter certaines offres de service (Derks et al. 2012).

Cependant, plus que le coût initial pour les éleveurs, c'est le faible retour sur investissement qui est source de discussions à l'entrée dans une offre de service. En effet, certains éleveurs, après avoir hésité à adhérer aux offres de conseil à cause du coût, y restent ensuite en raison du retour économique que cela leur apporte. Il reste donc au vétérinaire à trouver des outils pour démontrer l'efficacité de leur offre de service qui ne rapporte pas d'argent visible à l'éleveur mais limite ses pertes (Sibley 2006), d'autant plus que les éleveurs ont bien conscience du coût que représentent les animaux malades dans leur exploitation, le recours au vétérinaire et la facturation. Ils sont cependant moins conscients des pertes de production insidieuses des animaux cliniques et surtout subcliniques qui représentent pourtant la part la plus importante des coûts à l'échelle du troupeau (Svensson et al. 2018).

Concernant les coûts, un autre reproche fait aux vétérinaires mettant en place ce type d'offre est le manque de visibilité sur le coût total de l'offre. Les éleveurs ne savent pas exactement ce qui est inclus et ce qui ne l'est pas. Ils reprochent notamment le coût des mesures préventives conseillées, ce qui est un facteur limitant à l'adoption de ces mesures car ce coût ne fait pas partie du prix de l'offre de service mais est une condition nécessaire à son efficacité. Prenons l'exemple d'un audit bâtiment : seul il sera facturé à une hauteur de 800€. Or pour être efficace, il faut mettre en place les mesures, ces dernières représentent un investissement financier et ou une charge de travail supplémentaire qui n'est pas compris dans le coût de l'audit (Svensson et al. 2018).

### 1.II.D.2. Disponibilité et primauté du « vétérinaire pompier »

Le deuxième frein à l'adhésion aux offres vétérinaires est la vision traditionnelle du vétérinaire. Comme nous l'avons dit plus haut, les vétérinaires en France ont tardé à s'emparer des diagnostics de gestation et surtout des suivis de reproduction. Aujourd'hui, certains éleveurs conservent cette image de « vétérinaire pompier » et exclusivement pompier (Kaler, Green 2013).

De plus, les éleveurs sont des clients fidèles, il est donc difficile pour un vétérinaire d'être sollicité pour un problème si l'éleveur estime que c'est du ressort du conseiller en alimentation, de l'inséminateur, ou du contrôleur laitier si ces conseillers sont déjà ancrés dans l'élevage. Par exemple, dans les élevages de moins de 50 vaches en Autriche, seuls 20% des éleveurs estiment que l'alimentation fait partie du domaine de compétences du vétérinaire (Pothmann et al. 2014).

### 1.II.D.3. Compétences des vétérinaires.

Les éleveurs reconnaissent facilement les compétences des vétérinaires dans le domaine de la santé pour les animaux déjà cliniques, mais ils ne sont par contre pas perçus comme référents dans les domaines de l'alimentation et de la sélection génétique. Cependant, les éleveurs reconnaissent l'importance du vétérinaire sur la gestion de la reproduction, de la santé de la mamelle et le bien-être animal (Pothmann et al. 2014). Pour les autres domaines, les éleveurs font facilement appel à d'autres intervenants qu'ils estiment plus compétents.

Les éleveurs en agriculture biologique ou sur d'autres systèmes de production alternatifs à la production laitière conventionnelle reprochent un manque de compétence ou du moins d'adaptation à leur système par les vétérinaires (Duval, 2016 ou 2017). Or, les éleveurs en agriculture biologique interrogés avaient bien conscience de l'intérêt du conseil en élevage, cependant le conseil n'est pas appliqué car il est jugé inadapté à leur système de production (Bergman et al. 2014).

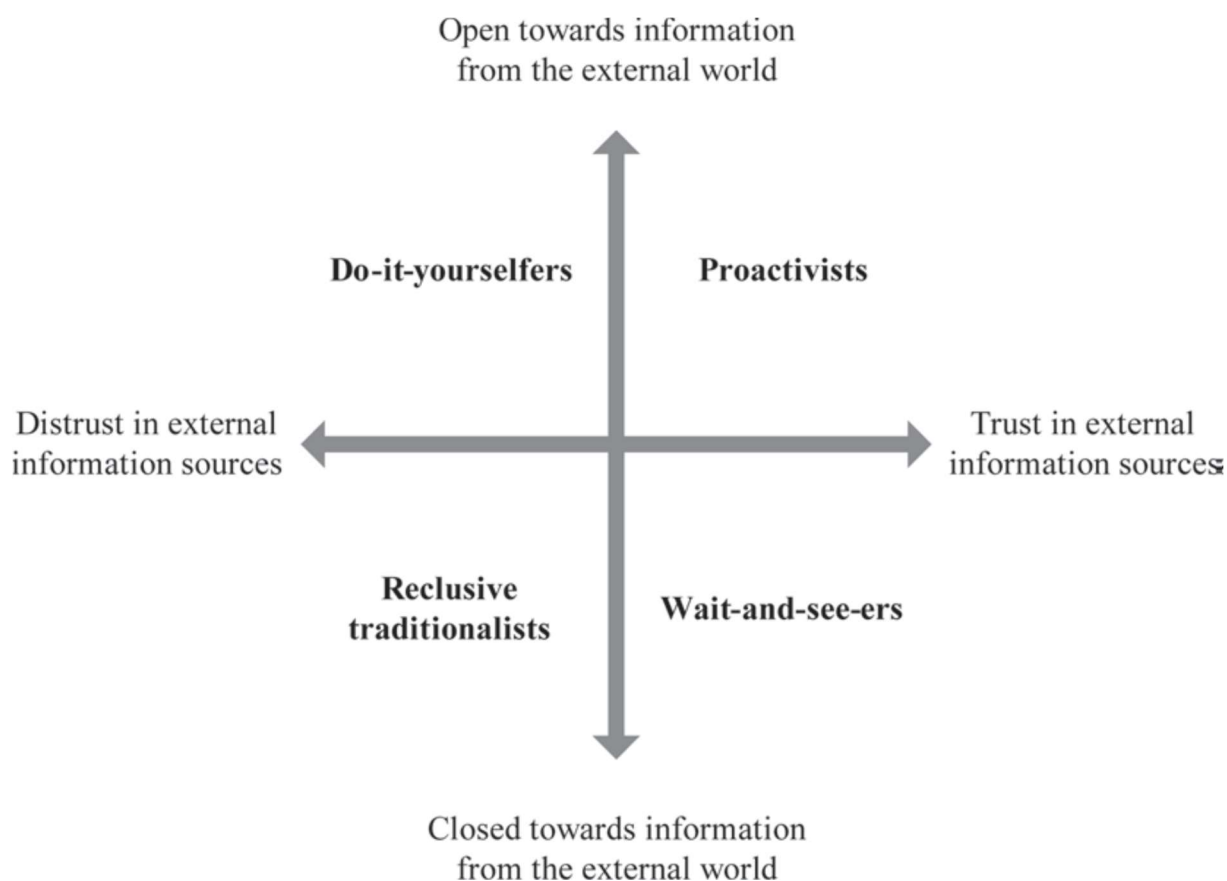
Un autre défaut reproché aux cliniques vétérinaires est le turn-over trop important des vétérinaires, qui amène à avoir de jeunes vétérinaires perçus comme moins compétents par les éleveurs (Kaler, Green 2013).

Ainsi la compétence des vétérinaires n'est pas complètement reconnue par les éleveurs. La capacité de ces derniers à accepter les offres de service étant directement impactée par leur acceptation des recommandations.

#### 1.II.D.4. Le rapport de l'éleveur à l'information extérieure

L'information est perçue par chaque personne de manière différente. Schématiquement, les éleveurs peuvent être classés en quatre catégories comme on peut le voir sur la figure 6, en fonction de leur perception des informations extérieures selon leur niveau de confiance et d'ouverture d'esprit. Si certains sont dans la caricature de l'éleveur traditionaliste qui refuse le changement de ses méthodes de travail : ce sont les *reclusive traditionalists*, d'autres à l'opposé vont chercher l'information dans des revues agricoles ou des formations afin de mettre en application ce nouveau savoir sans nécessiter d'intervenant extérieur : ce sont les *proactivists*.

A l'inverse, les éleveurs dits « *do-it-yourselfers* », qui vont chercher l'information mais sans la mettre en application par manque de confiance, ont tout intérêt à demander conseil à leur vétérinaire pour savoir quelles modifications sont adaptées à leur système de production. La dernière catégorie d'éleveurs intéressés par le conseil en élevage regroupe ceux présentant un fort niveau de confiance dans leur vétérinaire mais qui ne vont pas chercher l'information par eux-mêmes, ce sont les *wait-and-see-ers* (Jansen et al. 2010).



*Figure 6 : Schématisation des éleveurs difficiles à atteindre en conseil (Jansen et al., 2010)*

La compréhension de ces différences de personnalité permet de cibler les éleveurs susceptibles d'être intéressés par un conseil vétérinaire. Un autre paramètre pour savoir si un éleveur est susceptible d'adhérer au conseil vétérinaire est la situation de l'élevage.

### 1.II.D.5. La situation de l'éleveur

En plus des caractéristiques de l'éleveur en lui-même, la situation actuelle ou passée de l'élevage va orienter l'éleveur dans sa demande de conseils et l'influencer dans sa réceptivité aux conseils à l'échelle du troupeau. En effet, la part de pertes financières que l'on a définie comme insidieuse précédemment peut, dans les cas où les choses ne sont pas prises en main rapidement, devenir importante. Dans ce cas, l'expérience de l'éleveur est primordiale dans le choix ou non d'adhérer à un système avec une vision de médecine de troupeau orientée sur la prévention (Géry 2018).

Les éleveurs interrogés dans différentes enquêtes montrent un manque d'intérêt pour ce type de service par absence de maladie dans leur élevage. Or, bien souvent c'est l'absence de pathologie perçue qui est la cause de non-adhésion au service. En effet certains éleveurs, par enfermement ou manque d'information, ne parviennent pas à prendre le recul suffisant pour juger de la situation sanitaire de leur propre élevage (Ritter et al. 2017).

Pour résumer l'ensemble des éléments entrant en jeu dans le choix d'adhérer ou non à des offres de services principalement axées sur la prévention, nous pouvons reprendre le schéma en figure 7 qui résume l'ensemble des facteurs que nous avons développés.

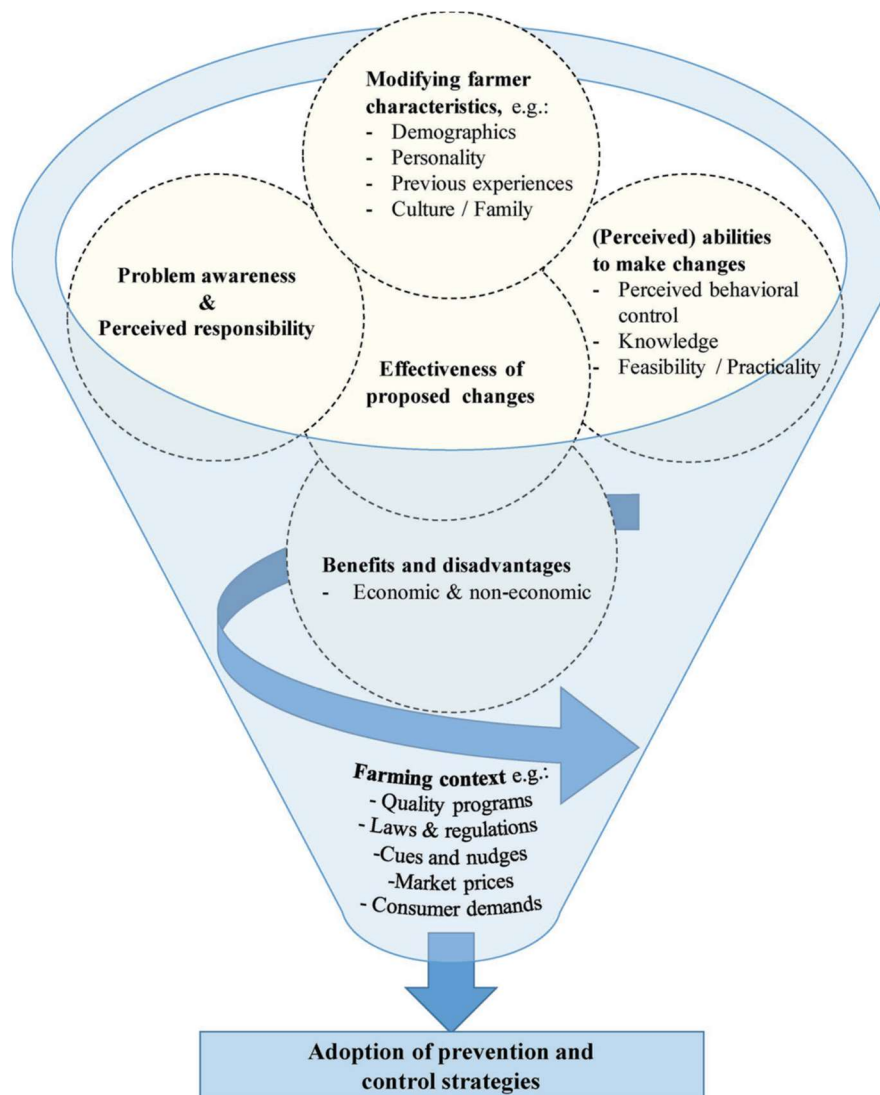


Figure 7 : Facteurs influençant la prise de décision sur les actions préventives en élevage (Ritter et al., 2017)

### **Conclusion partielle : la place des offres de service en clientèle rurale**

Aujourd'hui les offres de service sont nombreuses, très diversifiées et incluent l'ensemble des besoins des éleveurs ainsi que les compétences des vétérinaires. Ces offres sont développées à la fois pour augmenter la part du conseil en élevage et pour récupérer une partie du marché du médicament où le vétérinaire de proximité est concurrencé.

Les éleveurs sont demandeurs de ce type de service mais le vétérinaire doit rester en priorité disponible pour les urgences. De plus, la compétence du vétérinaire doit être prouvée dans les domaines comme l'alimentation, la qualité du lait et les boiteries aux yeux des éleveurs. Enfin, les vétérinaires doivent réussir à montrer le potentiel de leurs services en terme de retour sur investissement après avoir identifié et soulevé les problèmes dans l'élevage pour réussir à initier du conseil en élevage.

Dans le cadre de ces offres de service, la contractualisation se différencie par sa nature mixte associant médecine individuelle et collective.

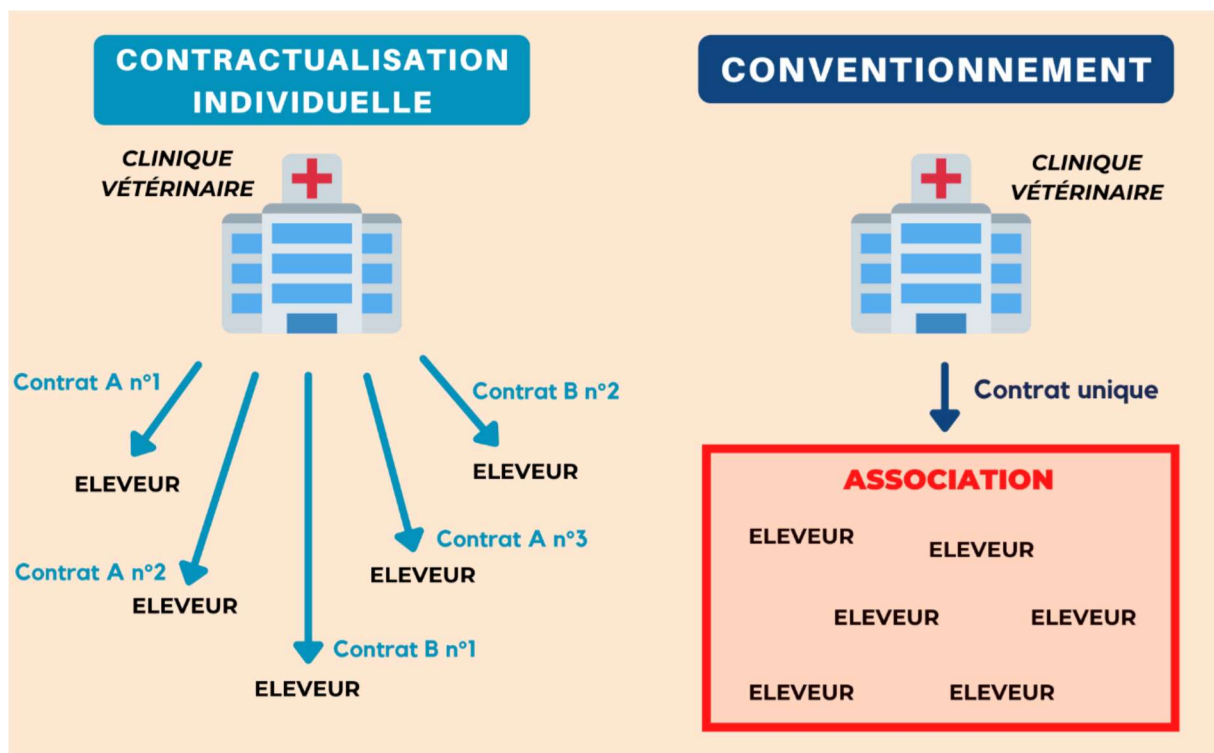
### 1.III. Définition des contrats

#### 1.III.A. Définition de la contractualisation vétérinaire.

D'après le dictionnaire du Larousse, la contractualisation est « l'action de contractualiser quelque chose ou quelqu'un. » (Larousse 2021a), où contractualiser signifie « régler un problème par un contrat. » (Larousse 2021b). Ainsi, il se dégage la notion de problème à résoudre dans la contractualisation. Aujourd'hui, de nombreux contrats sont développés dans les cliniques vétérinaires visant à résoudre chez les éleveurs de bovins des problèmes de type sanitaire, axés sur une pathologie en particulier ou sur une vision plus globale pour prendre en considération l'ensemble des enjeux à l'échelle de l'exploitation.

Cependant, la contractualisation est également définie en médecine vétérinaire comme étant la prise en charge partielle ou totale des actes vétérinaires courants. Cette définition rapproche la contractualisation du conventionnement, comme expliqué par Nicolas Courdent qui compare conventionnement et contractualisation en définissant la contractualisation vétérinaire-éleveur comme une contractualisation individuelle et le conventionnement comme une contractualisation collective entre une société vétérinaire et une association d'éleveurs (Courdent 2021).

Une autre différence majeure entre la convention et la contractualisation est l'acteur initiateur du contrat. Dans le cadre du conventionnement, les éleveurs réunis en association sont les initiateurs de la relation contractuelle, alors que dans la contractualisation, cette dernière se fait à l'initiative du vétérinaire. Ces deux modèles proches de prime abord sont différents dans leurs motivations et, nous le verrons plus tard, apportent des avantages et intérêts différents (Ruault 2015).



*Figure 8 : Représentation des différences majeures entre la contractualisation individuelle et le conventionnement (COURDENT, 2021)*



### 1.III.B. Les interactions entre les différents acteurs d'un contrat.

Lorsqu'on définit un contrat, les participants ont chacun un rôle : dans notre cas, le vétérinaire est le prestataire de services et l'éleveur le client voire le partenaire. Pour pouvoir étudier les interactions entre ces agents, nous utiliserons le cadre principale agent.

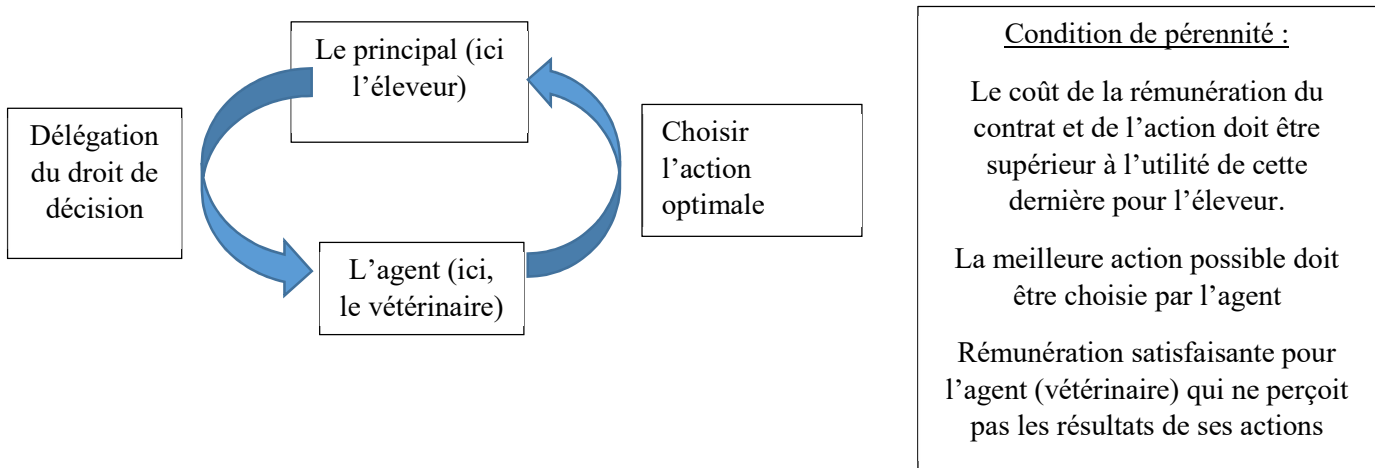
Cette théorie s'appuie sur quatre constats : premièrement, les individus se préoccupent de tout ce qui est utile. Cela signifie que l'argument économique n'est pas seul : la gestion du temps libre, l'indépendance, la relation entre partenaires, la reconnaissance sociale et d'autres intérêts en font également partie. L'ensemble de ces paramètres a donc sa place dans l'étude d'un contrat.

Deuxièmement, les individus sont considérés comme insatiables par rapport aux paramètres développés plus haut. Ce sont des objectifs qui ne seront jamais aboutis, ou du moins toujours repoussés.

Troisièmement, les individus sont censés maximiser leur production dans un cadre de contraintes qui peuvent être leurs connaissances ou l'influence du système social. Cependant, il faut nuancer le propos par le fait que les acteurs ne sont pas omniscients et que malgré une action déterminée par des objectifs, le manque d'information aboutit parfois à des décisions non optimales.

Enfin, les individus sont marqués par leur créativité et leur capacité d'adaptation à la situation, ce qui rend l'ensemble de la relation dynamique et sensible aux évolutions extérieures.

Après avoir fixé ces prérequis, la notion de relation entre le principal et l'agent peut être abordée. Le principal est l'éleveur qui mandate le vétérinaire pour réaliser une mission, soigner ses animaux.



*Figure 9 : Représentation du cadre principal agent. (KOENIG, 1999)*

La rémunération suffisante pour l'agent n'est pas uniquement économique mais aussi intellectuelle, relationnelle, sécuritaire (Koenig 1999).

Le défaut de ce cadre est la communication entre les acteurs et la perte d'informations, en effet le vétérinaire ne dispose pas de l'ensemble des informations de l'éleveur. Ces perte d'information peuvent être à l'origine de conflit d'agence. En effet le vétérinaire ne peut pas poser de diagnostic sur la cause d'avortement par exemple s'il lui manque des informations sur le stade de gestation concerné, les vaches concernées et n'est pas appelé pour faire des prélèvements.

La bonne communication entre les acteurs est donc nécessaire pour assurer la pérennité du contrat, De même initialement l'agent doit avoir une bonne vision de sa mission au moment de l'accepter(Koenig 1999), pour le vétérinaire cela signifie qu'il doit connaître le statut de l'élevage vis-à-vis des différentes maladies d'élevages avant de proposer un contrat incluant les soins.

Cependant ce modèle présente une limite pour notre étude puisque dans notre cas l'éleveur ne délègue pas complètement la prise de décision ni la réalisation des traitements, nous avons une prise de décision partagée et une réalisation des actes simples qui ne sont pas délégués.

### 1.III.C. Le travail sous forme contractualisée : une opération à somme non nulle

L'intérêt premier du travail sous forme contractuelle est la mise en commun des compétences et des moyens, pour répondre à une problématique. Sachant que les différents facteurs de productivité peuvent être apportés par des acteurs différents, on aboutit à une production totale supérieure et/ou différente de la somme des productions (KOENIG 1999).

Pour aller plus loin, la théorie du principal agent va jusqu'à définir cette forme de travail comme un moyen de minimiser les coûts d'agence ( qui représentent les coûts de production, de décision et de transaction d'une entreprise) et les contraintes organisationnelles ce qui aboutit à une libération de gains par rapport à la situation initiale.

Dans le cadre du contrat vétérinaire-éleveur incluant les soins courants : l'éleveur pourrait directement appeler le vétérinaire sans se poser la question du coût de la visite car étant déjà payée. Ainsi l'éleveur économise la réflexion autour de l'appel (balance entre le coût de la visite du vétérinaire et le risque de dégradation de la vache malade)

Trois types de répartition des gains sont alors possibles :

- L'appropriation des gains par la réduction des coûts d'agence, cette dernière étant justifiable pour les deux acteurs.
  - o Cette réduction de réflexion pourrait être source d'une diminution de charge mentale. Doit-elle profiter à l'éleveur seulement ou être source de rémunération pour le vétérinaire permettant cette diminution de charge mentale ?
- Par la sélection des firmes les plus adaptées, c'est-à-dire un avantage concurrentiel sur les autres firmes ou services à la fois vétérinaires et agricoles.
  - o Ici on pense à l'avantage concurrentiel qu'apporte un tel contrat sur les autres intervenants en élevage qui ne peuvent de par leur formation faire de diagnostics médicaux.
- Par une adaptation efficiente et limitation du gaspillage suite à des changements organisationnels.
  - o Dans l'hypothèse où la contractualisation améliore l'efficacité des soins, il y a une perte de production plus faible. Cette réduction de gaspillage est également source de rémunération pour l'éleveur ou le vétérinaire

Il en va des parties prenantes de négocier la répartition des différents gains, qui se traduit dans notre étude par la tarification de l'offre.

De plus, cette nouvelle organisation augmente l'efficacité et la rentabilité de l'entreprise, ce qui aboutit à de nouvelles opportunités de négociation après la mise en place de cette organisation. Cependant, cette théorie est sensible à la dégradation de la situation liée aux aléas : en effet, elle repose sur la diminution des pertes pour être rentable.

Pour cadrer ces différents contrats, la réglementation impose un cadre juridique afin de garantir la solidité de l'accord.

#### 1.III.D.      **Forme juridique.**

Les contrats prennent de nombreuses formes. Cependant, la définition d'un contrat privé stipule un engagement entre deux ou plusieurs parties qui aboutit à des obligations pour chacune. Pour être valide, ce contrat doit être souscrit sans contrainte. Cependant, une fois contracté, les obligations doivent être tenues. Aucune forme écrite n'est nécessaire selon les articles 1101 et 1102 du code civil (Legifrance 2016).

Les contrats vétérinaires-éleveurs peuvent entrer dans la catégorie des **contrats d'adhésion** si leurs conditions générales sont déterminées à l'avance par une des parties, ici le vétérinaire. Dans ce cas, ce cadre ne peut être inclus dans les négociations avant adhésion. En revanche, si le cadre fait l'objet de négociations, on rentre dans **un contrat cadre**, où les parties définissent ensemble leur relation de travail future.

La notion de durée de validité d'un contrat est un choix, elle peut être fixée et dans ce cas le renouvellement doit faire l'objet d'un accord entre les parties. Cependant, si à l'issue de ce contrat les deux parties continuent de respecter leurs obligations, alors il y a une reconduction tacite qui vaut le renouvellement du contrat.

Pour mettre fin au contrat, une clause doit être prévue dans le contrat initial. Ainsi, une annulation peut être convenue entre les deux parties. En dernier recours, suite à un conflit, un juge peut décider de la résolution voire de la nullité du contrat en fonction des preuves avancées. Dans ce cas, une forme écrite permet le recours à l'arbitrage d'un tiers et évite que le contrat soit reconnu comme nul.

### 1.III.E. Les limites pour définir la relation dans les contrats vétérinaire-éleveur.

L'objet du contrat était jusqu'avant octobre 2016 nécessairement certain et licite, qui fait donc suite à un engagement et des obligations. Mais depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2016, un contrat peut être « aléatoire lorsque les parties acceptent de faire dépendre les effets du contrat, quant aux avantages et aux pertes qui en résulteront, d'un événement incertain » Ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 modifiant l'article 1108 du code civil (LEGIFRANCE, 2016). Cette modification du code civil permet une meilleure adaptation au contrat de notre type. En effet, dans le cas d'un contrat où l'objet n'est pas défini clairement, les obligations ne sont pas les mêmes et l'objectif pas toujours réalisé alors que le contrat est considéré comme respecté devant les tribunaux (Picasso, 2011).

L'aspect non déterminé de l'objectif oriente les contrats vétérinaires-éleveurs vers des contrats de type relationnel. Ce type de contrat, dont font partie les contrats cadres, n'est pas orienté uniquement sur l'objectif à atteindre, mais davantage sur la méthode de travail entre les deux entités. Le contrat relationnel est une façon de définir une relation durable entre deux parties, où le plus important est l'engagement des acteurs à travailler ensemble et conserver la satisfaction des deux parties. Or le contrat, pour être durable, doit évoluer et s'adapter aux facteurs extérieurs ; il est donc nécessaire de prévoir des révisions de ce contrat pour en assurer la pérennité. En effet, ce contrat a vocation à être à durée illimitée, et le fait de mettre fin à un contrat relationnel est un échec de ce dernier (Bouthinon-Dumas, 2001).

Nous pouvons retenir ici que les contrats relationnels impliquent une obligation de moyen et une obligation à travailler ensemble. Cependant, le côté aléatoire de l'avenir à long terme rend très difficile une obligation de résultat (Bouthinon-Dumas, 2001).

C'est dans ce cadre de l'élevage bovin laitier que nous avons réalisé notre étude en menant des entretiens semi directifs avec vétérinaires et éleveurs.

#### **Conclusion partielle : définition des contrats pour la contractualisation**

La contractualisation est un contrat passer entre une clinique vétérinaire et un éleveur, à la différence du conventionnement qui repose sur une association d'éleveur.

Ce type de contrat peut rentrer dans le cadre de principal-agent, où le principal délègue une mission à l'agent, pour que cette mission soit menée à bien il est important d'avoir une bonne communication des informations entre les acteurs pour que les décisions soient optimales.

De plus la question de rémunérations de ce type de contrat doit prendre en compte les différents avantages apportés par ce contrat et en particulier la réduction des pertes et de la charge mentale.

Le code civil semble quant à lui semble adapter depuis 2016 à ce type de contrat avec la notion de contrat aléatoire ou les résultats dépendant aussi de facteur extérieur.

## Partie 2 : Matériel et méthode

Notre étude repose sur des entretiens semi-directifs avec 3 vétérinaires et 14 ? éleveurs. Ces entretiens permettent de laisser la possibilité à l'interviewé de répondre de manière ouverte ce qui nous a permis de nous adapter au manque de littérature sur l'impact de la contractualisation. L'intervieweur a pour mission de poser les questions de façon à balayer l'ensemble des thèmes abordés et à obtenir un niveau de détails suffisant pour l'enquête (Giroux, Tremblay 2009).

Les entretiens avec des vétérinaires ont été réalisés en premier pour pouvoir aborder en fin d'entretien la sélection des éleveurs candidats à l'entretien.

Nous présenterons la méthodologie dans l'ordre de réalisation, c'est-à-dire méthodologie générale, entretiens avec des vétérinaires dans un deuxième temps, suivis des entretiens avec des éleveurs.

### 2.I. Méthode d'analyse générale

#### 2.I.A. Méthode de réalisation des entretiens

##### 2.I.A.1. La construction des guides d'entretiens

La méthode de construction des guides d'entretien repose sur plusieurs éléments. Premièrement, l'entretien est une interaction ici entre deux personnes qui initialement ne se connaissent pas. Il est donc important dans la construction des entretiens d'avoir une phase de présentation qui permet de faire tomber les premières barrières.

Ensuite, il faut réussir à faire parcourir un ensemble des thèmes définis via des questions initiales et des relances pour obtenir le niveau de détail souhaité. Enfin, les points les plus personnels doivent être abordés en fin d'entretien pour avoir les réponses les plus sincères, une fois le micro oublié (Giroux, Tremblay 2009).

##### 2.I.A.2. La construction des grilles d'analyse ou d'encodage

Les guides d'entretien, comme nous le verrons pour chaque partie vétérinaire et éleveur, sont construits sur la base de nos hypothèses et de notre étude bibliographique. Cette partie est dite continue, c'est-à-dire qu'elle suit un déroulement linéaire de la bibliographie à la construction du guide d'entretien. Nous avons également utilisé une méthode dite séquentielle qui consiste à modifier la grille d'analyse en fonction des retours des entretiens et du début de l'analyse de ces derniers (Pélissier 2021).

### 2.I.A.3. Analyse qualitative des entretiens

Une fois ces différents éléments construits, nous pouvons commencer à exploiter nos entretiens. Pour cela nous avons fait le choix de faire une analyse de contenu, ou plus précisément une analyse thématique basée sur une grille d'analyse spécifique aux deux types d'entretiens. Ce type d'analyse permet de prendre en considération les différents éléments à l'échelle du corpus, ce qui a l'avantage de regrouper des éléments de convergence ou de divergence. Pour cela nous nous sommes appuyés sur NVIVO, un logiciel d'analyse qualitative de corpus. De plus, l'utilisation de matrice croisée dans NVIVO nous permet de mettre en cohérence des éléments convergents avec les différents profils des répondants.

Cependant, cette partie de l'analyse présente le défaut d'être en partie biaisée par la personne qui réalise l'encodage en fonction de ses *a priori*. Pour l'imiter cela, une technique consiste à travailler à plusieurs et à comparer les différents encodages réalisés : par des soucis de temps et de financement, cette technique n'est pas envisageable dans notre étude. Nous avons choisi donc de compléter notre analyse thématique avec une analyse textuelle automatisée. Ainsi, le biais de l'analyste est modéré par les éléments textuels qui ressortent le plus des entretiens ; on pense ici au nuage de mots proposé par NVIVO (Gavard-Perret et al. 2018).

### 2.I.B. Utilisation des situations de gestion

La forme de l'élevage aujourd'hui nous amène à raisonner les décisions qui sont prises dans ces entreprises en donnant à l'éleveur le titre de manager, terme déjà répandu à l'étranger de « *farm manager* » (Svensson et al. 2018). Ainsi, nous proposons dans cette étude d'utiliser le concept de situation de gestion.

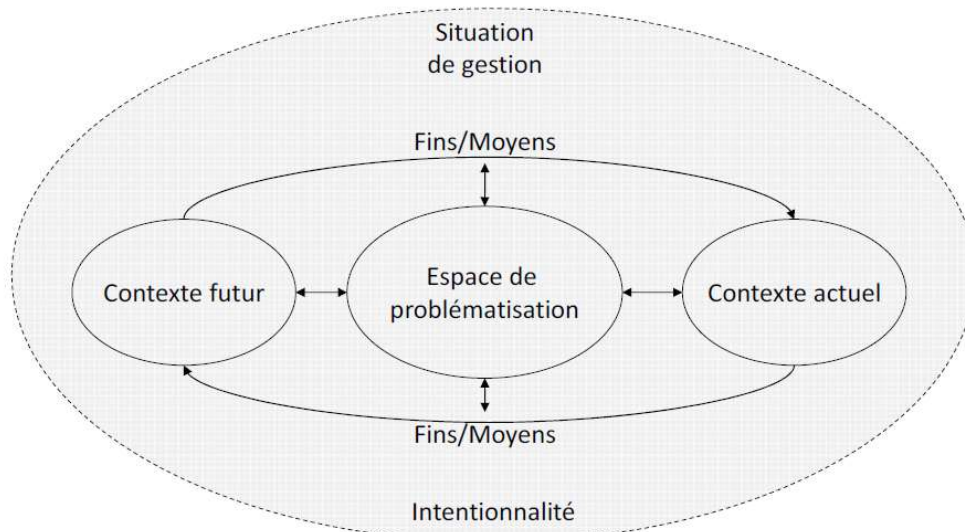
#### 2.I.B.1. Définition d'une situation de gestion.

Tout d'abord, nous devons définir le concept de situation de gestion : « Une situation de gestion se présente lorsque des participants sont réunis et doivent accomplir, dans un temps déterminé, une action collective conduisant à un résultat soumis à un jugement externe. » (Girin 2011).

Cette définition est précisée par le même auteur : tout d'abord les participants interviennent dans un cadre avec des contraintes matérielles et intellectuelles. La réunion de ces acteurs peut être physique ou non. Le temps de la situation est une des échéances fixes.

Ce complément de définition fait intervenir le futur et les interactions avec ce dernier dans la mise en place de la situation de gestion. Ainsi, la notion d'intentionnalité apparaît : « L'intentionnalité désigne la capacité qu'a un individu de se forger des représentations portant son empreinte (désir, volonté, rapport au monde...) à l'instar des actions qu'il entreprend. » (Schmitt 2018).

Ainsi la situation de gestion intègre la vision du futur et nous permet d'analyser les prises de décisions dans l'ensemble du contexte actuel, du contexte futur, ainsi que des objectifs et des moyens disponibles comme le résume la figure ci-dessous.



*Figure 10 : Articulation des composants d'une situation de gestion (Schmitt, 2017)*

Nous allons utiliser un exemple appliqué à l'élevage laitier pour illustrer les différents concepts avancés. Prenons donc un éleveur face à un problème de mammites dans son élevage :

Pour caractériser la situation, identifions les différents acteurs : ici, il y a principalement le ou les éleveurs, le vétérinaire et les autres intervenants d'élevage. L'unité de lieu peut être l'exploitation, la clinique vétérinaire ou bien l'échange téléphonique. Le résultat attendu dépend de l'échelle à laquelle nous nous plaçons : nous pouvons aller du niveau le plus resserré, comme de soigner les affections en cours, à une échelle supérieure qui serait de résoudre une pathologie collective. Enfin, à l'échelle de l'exploitation sur le long terme, le résultat attendu serait d'assurer une rentabilité économique pour l'élevage.

Cette définition met en évidence la complexité des situations de gestion par la diversité des éléments entrant en jeu. Pourtant, malgré cette complexité, les acteurs au centre de cette situation arrivent à prendre des décisions et à agir pour faire évoluer la situation, tout en étant influencés par l'ensemble des éléments de cette situation de gestion.

Le concept de situation de gestion permet également d'aborder les capacités d'une entreprise à interagir et évoluer dans le temps avec son environnement et les perturbations de ce dernier, ce qui nous amène à aborder le concept de capacité dynamique de résilience.

### 2.I.B.2. Le concept de capacité dynamique de résilience.

Le principe de capacité dynamique se définit comme l'aptitude à intégrer, construire et reconfigurer des compétences internes et externes en réponse aux changements de l'environnement. (Teece, Pisano, Shuen 1997). Dans notre recherche, la compétence interne est l'éleveur et l'externe est constituée du vétérinaire et des autres intervenants de l'élevage.

La résilience est la capacité d'une entreprise à faire face à des éléments perturbateurs. Deux types de résilience se dégagent dans la littérature. La première est la résilience passive qui est la capacité à surmonter une perturbation par la transformation des habitudes et l'aptitude à apprendre après cette perturbation. Si l'éleveur a mis en place des capacités dynamiques, alors il pourra plus facilement apprendre sur l'élément perturbateur que peut être une pathologie par exemple.

La seconde est la résilience active qui consiste à limiter l'impact de l'élément perturbateur sur l'entreprise. Avec de bonnes capacités dynamiques, il pourra en tirer des connaissances sur ses failles organisationnelles (Altintas 2020).

En reprenant le même exemple, l'éleveur peut surmonter le problème par la mise en place de traitements suite à la mobilisation des compétences internes ou externes : ce sont ses connaissances sur la pathologie ou les compétences des intervenants extérieurs comme son vétérinaire. Il fait donc preuve d'une dynamique de résilience passive.

Ensuite, toujours grâce à ses connaissances ou à celles de son vétérinaire, il peut mettre en place des modifications sur le long terme de ses habitudes, comme la mise en place de post trempage dans le cadre de notre exemple. Ainsi, il devient moins sensible à l'élément perturbateur responsable des mammites et apprend davantage sur ses failles organisationnelles, ici sa méthode de traite.

### 2.I.B.3. Mode d'étude des actions en situation de gestion.

L'analyse des actions en situation de gestion permet de mettre en évidence l'ensemble des éléments entrant en jeu dans la prise de décision. Ces éléments sont soit propres au manager tel que sa classe socio-professionnelle, son expérience et ses intérêts, et/ou propres à l'environnement qui influence sa prise de décision (Chrétien, Métral 2016). En situation de gestion, on peut classer les motifs d'action :

Le premier motif d'action est collectif, partagé par l'ensemble des acteurs de la situation de gestion, et consiste à atteindre le résultat imposé par l'extérieur. Le fait de ne pas atteindre cet objectif est significatif de sanction économique et/ou de jugement extérieur.

Le second motif est individuel, il peut être plus abstrait et surtout propre à chaque acteur. Il est de nature différente, économique comme gagner sa vie, relationnel comme le besoin de reconnaissance ou encore traditionnel avec parfois la volonté de conserver certaines pratiques.

Le troisième objectif, intermédiaire, est négocié entre les parties, il est du même ordre de grandeur que les objectifs secondaires mais a fait l'objet de négociations, de consensus entre les acteurs. Ainsi, les acteurs travaillent en collaboration pour se rapprocher de ces objectifs et une entrave à ces objectifs négociés est source de dégradation de la relation entre les acteurs (Altintas 2020).



Dans notre exemple de l'éleveur confronté à des mammites, l'objectif premier est la diminution du nombre de mammites dans l'élevage. Un motif second pour l'éleveur est sa volonté d'avoir du temps libre : selon cet objectif, il ne veut pas augmenter son temps de traite par la mise en place de post trempage. Enfin, les objectifs négociés sont le bon usage des antibiotiques par le suivi du protocole de soins.

### **Conclusion partielle : Le concept de situation de gestion :**

Les situations de gestion permettent de prendre en considération l'ensemble des éléments rentrant en compte dans la prise de décision de l'éleveur. L'analyse des situations de gestion permet de mettre en évidence des facteurs de résilience que sont les capacités dynamiques. Elle permet également de définir les trois motifs d'action collective, individuelle et intermédiaire.

### 2.I.C. Méthode d'évaluation de la confiance source d'observance.

Cependant, comme nous l'avons développé dans l'étude bibliographique, l'observance des mesures mises en place dans les différentes situations est très dépendante de la confiance que l'éleveur a envers l'intervenant. Nous allons donc également chercher à évaluer la confiance entre vétérinaire et éleveur.

Une manière efficace de mesurer la confiance dans une relation est l'utilisation d'une grille qui permet d'évaluer cette dernière de la manière la plus exhaustive possible. En médecine vétérinaire, la grille d'évaluation de GRAND est utilisée mais elle ne prend pas en compte les aspects économiques de la relation vétérinaire-éleveur car étant initialement prévue pour les vétérinaires canins. Dans ses travaux, Julie LE MAT développe une première version d'une grille d'analyse qui reprend les items de la compétence, de l'intégrité, de la fidélité, de la confidentialité, de la bienveillance, de la disponibilité, de la confiance globale (Le Mat 2018). Cette méthode semble la plus adaptée à l'évaluation de la confiance. Cependant, nous n'avons pas pu reprendre l'ensemble de cette grille pour pouvoir tenir dans une limite de temps imposée par l'emploi du temps des éleveurs. C'est pourquoi seules quelques questions de cette grille ont été utilisées.

Une fois ces bases en place, nous avons pu construire nos entretiens.

## 2.II. Enquête auprès des vétérinaires :

Dans cette première partie, nous aborderons la réalisation des entretiens semi directifs pour les vétérinaires ayant participé à l'étude.

### 2.II.A. Choix des vétérinaires

Les vétérinaires choisis l'ont été tout d'abord pour la présence de contrats dans leur clientèle, le critère principal étant la nature du contrat. Seules les cliniques avec un contrat incluant les visites et déplacements dans leur offre ont été sélectionnées : 4 cliniques ont été contactées. Un deuxième critère fut le nombre d'éleveurs sous contrat en se fixant la limite de 10 éleveurs minimum afin d'avoir un panel de sélection suffisamment large pour mener les entretiens auprès des éleveurs. Le troisième critère fut l'ancienneté de la mise en place des contrats afin d'avoir des modèles arrivés à maturité et des éleveurs habitués à travailler avec ce modèle. Le dernier critère fut la localisation de la structure pour réaliser les entretiens auprès des éleveurs dans un rayon de 3h de route autour de Nantes. Les clientèles sont donc situées dans le Grand Ouest.

Tableau 1 : Liste des clientèles vétérinaires entrant dans l'étude

Clinique	Date de mise en place	Nombre d'éleveurs en contrat incluant les soins	Dénomination de l'offre	Région
N°1	Relance en 2015	25	Contrat sanitaire Contrat global	Pays de la Loire
N°2	2017	10	Suivi global	Pays de la Loire
N°3	2016	40	Contrat de suivi global	Bretagne

### 2.II.B. Construction du guide d'entretiens vétérinaires

Les entretiens avec les vétérinaires ont été menés via un guide d'entretiens basé sur la méthodologie développée dans la *Méthodologie de la recherche en science de gestion* (Gavard-Perret et al. 2018). Le guide se décompose en trois parties : la première est une description de la structure vétérinaire pour replacer le contrat dans la vision d'ensemble de la clinique ; la deuxième partie est constituée d'un tableau à réponses fermées pour permettre de répondre rapidement et précisément à la question du contenu de l'offre ; ce tableau est construit sur les différents services et activités retrouvés dans la bibliographie ; la dernière partie comprend les questions orientées sur les motivations à la mise en place de cette offre. Ces questions étaient volontairement ouvertes pour permettre d'augmenter la variabilité des réponses étant donné le petit échantillon disponible. Le guide d'entretiens auprès des vétérinaires est présenté en Annexe 1.

Le guide d'entretiens était suivi de questions permettant le recrutement des éleveurs pour notre étude.

### 2.II.C. Réalisation des entretiens

Les entretiens ont été organisés en janvier pour permettre le recrutement des éleveurs pour des entretiens en mars avant la reprise des grands travaux agricoles.

Ces interviews ont eu lieu dans les cliniques vétérinaires pour éviter de prendre trop de temps au vétérinaire, et avoir un milieu relativement calme. Dans un cas, une partie de l'interview a eu lieu en voiture pour permettre de voir la mise en application du service et rencontrer deux éleveurs.

La durée des entretiens était dépendante du temps disponible du vétérinaire. Les entretiens ont duré entre 1h01 et 2h30, et aucun entretien-test n'a été réalisé au vue de la taille de l'échantillon.

La captation des entretiens a été faite via dictaphone, permettant une facilité d'utilisation et de transport. La qualité été suffisante pour faire les transcriptions par la suite.

A l'issue de ces entretiens, 8 éleveurs en moyenne ont été identifiés et leurs caractéristiques transmises par les vétérinaires interviewés.

### 2.II.D. Transcription des entretiens

La transcription des entretiens a été réalisée via le logiciel NVivo et son outil de transcription automatique. Cependant, NVivo renvoyant une transcription en français trop approximative, les retranscriptions ont été reprises par la suite pour améliorer leur exploitation. Suite à cela, une grille d'encodage a été utilisée pour faire ressortir les thèmes principaux des entretiens.

### 2.II.E. Exploitation des données

L'exploitation des données s'est faite via une grille d'analyse regroupant les différentes thématiques étudiées dans la bibliographie et les impressions des entretiens. Les éléments de cette grille sont présentés en Annexe 2.

Cette grille d'analyse reprend des éléments généraux de la structure vétérinaire, suivis de la forme du contrat. Ici, le but est de faire ressortir les informations pour voir si le contrat est suffisamment explicite pour les éleveurs, s'il rentre dans un cadre juridique, ainsi que sa structure.

La seconde partie est centrée sur les intérêts des contrats pour les éleveurs selon le vétérinaire. Cela permet de faire ressortir des tendances pour améliorer la construction de notre guide d'entretien auprès des éleveurs, mais également de voir comment cette offre est construite.

La troisième partie de cette grille reprend les intérêts de la contractualisation pour les vétérinaires. Cela nous permet de faire le lien avec le contexte agricole et les défis que les vétérinaires ont à surmonter comme nous l'avons développé en partie bibliographie. Cette partie permet également de confirmer ou non les éléments que nous avons avancés dans les freins et motivations des vétérinaires au développement de ce type de services.

Enfin, la dernière partie de cette grille nous permet de sélectionner les informations relatives aux différents enjeux et défis de la filière lait.

Dans un premier temps, nous avons encodé l'ensemble du texte transcrit. Ensuite, nous avons interrogé le logiciel NVivo via les requêtes pour faire ressortir les éléments de chaque thématique, permettant ainsi de faire une analyse précise de chaque thématique afin de répondre à notre problématique. Pour faire ressortir les éléments principaux de la manière la plus objective possible, nous avons utilisé la fonction « nuage de mots », permettant d'analyser les éléments prépondérants à développer.

Suite à ces entretiens, un recrutement des éleveurs a été effectué.

## **2.III. Enquête auprès des éleveurs :**

En seconde partie, nous allons détailler la méthode de travail pour les entretiens semi-directifs réalisés auprès des éleveurs.

### **2.III.A. Choix des éleveurs**

A l'issue des entretiens auprès des vétérinaires, une liste de 24 éleveurs a été fournie avec en moyenne 8 éleveurs par clientèle. Nous avons décidé de retenir les éleveurs en contrat depuis au minimum 2 ans, dans l'objectif d'avoir des habitudes de travail déjà en place.

Nous avons privilégié les éleveurs avec des problèmes sanitaires récents (dans les 3 dernières années) et écarté les deux clients historiques de la clientèle N°1 car leurs motivations à l'adhésion et la modification de leurs pratiques est jugée trop ancienne. Quand cela était possible, nous avons contacté des éleveurs ayant arrêté le système de contractualisation pour élargir les réponses : seul EN°13 correspond à cette situation. Ainsi, nous avons obtenu une liste de 21 éleveurs à contacter. Nous avons également cherché à avoir une diversité de taille de cheptels ainsi que de système de production.

Suite à nos sollicitations, nous avons réussi à réaliser 14 entretiens semi-directifs sur le mois de mars : 5 dans la clientèle N°1 et N°3 ainsi que 4 dans la clientèle N°2. Pour des raisons d'organisation logistique, nous avons réalisé les entretiens par clientèle.

Tableau 2 : Liste des éleveurs entrant dans l'étude

Eleveur	Clientèle	Système de production	Nombre de vaches en production	Production en litres	Type de contrat
N°1	N°1	Biologique	65	370 000	Contrat global
N°2	N°1	Conventionnel	115	1 250 000	Contrat sanitaire
N°3	N°1	Conventionnel	60	660 000	Contrat global
N°4	N°1	Conventionnel	180	2 200 000	Contrat sanitaire
N°5	N°1	Conventionnel	70	800 000	Contrat sanitaire
N°6	N°2	Conventionnel	92	1 000 000	Suivi global
N°7	N°2	Conventionnel	90	812 000	Suivi fécondité
N°8	N°2	Biologique	90	540 000	Suivi global
N°9	N°2	Conventionnel	80	660 000	Suivi global
N°10	N°3	Conventionnel	200	1 900 000	Contrat de suivi global
N°11	N°3	Conventionnel	70	630 000	Contrat de suivi global
N°12	N°3	Conventionnel	95	1 060 000	Contrat de suivi global
N°13	N°3	Biologique	62	400 000	Contrat de suivi fécondité
N°14	N°3	Conventionnel	70	500 000	Contrat de suivi global

Nous avons représenté la taille des exploitations laitières en fonction du nombre de vaches en production dans l'atelier dans la figure 11 si dessous.

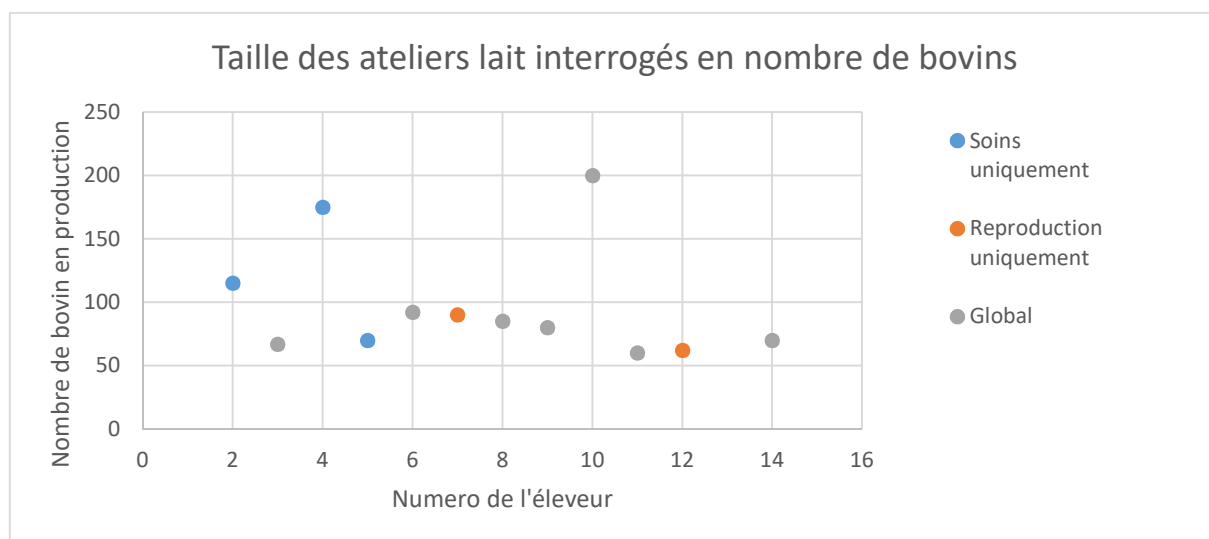
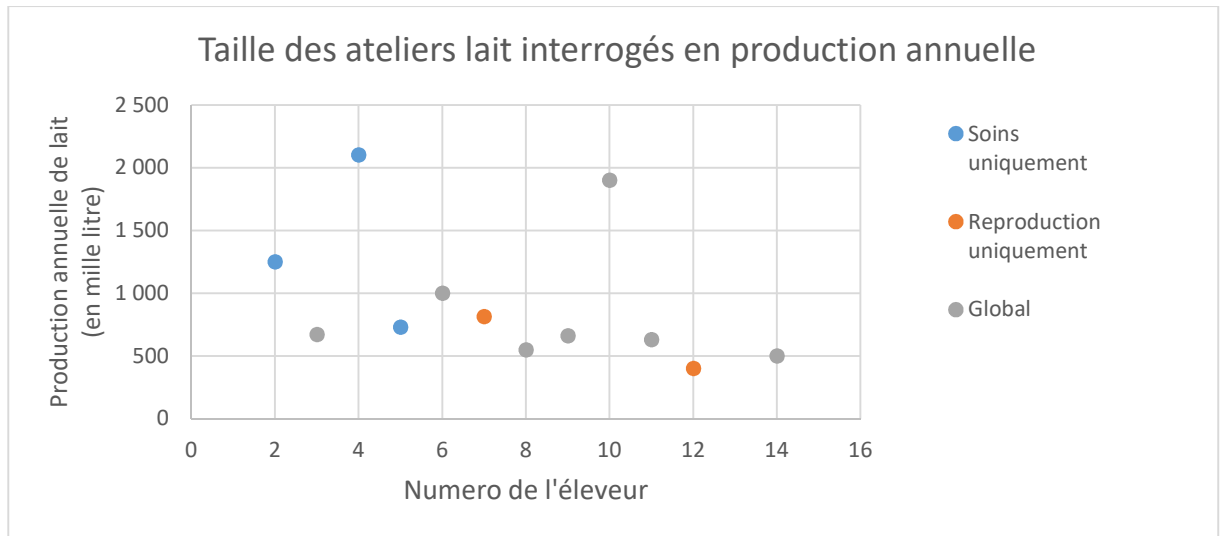


Figure 11 : Taille des ateliers lait interrogés en nombre de bovins

Nous pouvons voir une forte représentation des élevages entre 50 et 100 vaches en production, cependant cela correspond à la répartition française de la taille des exploitations laitières.

Nous avons également représenté la taille de l'exploitation en fonction de la production de l'atelier lait, dans la figure 12 si dessous.



*Figure 12 : : Taille des ateliers lait interrogés en production annuelle*

Malgré la taille de notre échantillon, ce dernier reste représentatif des exploitations laitières françaises en nombre de bovins ou en terme de production.

### 2.III.B. Construction du guide d'entretien auprès des éleveurs

Le guide d'entretiens, présenté en Annexe 3, était divisé en différentes parties, toutes intervertibles en fonction de la discussion qui s'engageait avec l'éleveur. Les questions étaient basées sur notre recherche bibliographique, en particulier sur les freins et motivations des éleveurs à l'adhésion de services, ainsi que sur les modifications que la contractualisation apporte. Certaines questions furent spécifiquement posées pour valider ou infirmer les hypothèses suivantes :

- a) *La contractualisation permet une détection et une prise en charge plus précoces des pathologies collectives et des cas individuels.*
- b) *La contractualisation permet une amélioration des performances de troupeau.*
- c) *La contractualisation améliore la relation de travail entre vétérinaire et éleveur.*
- d) *La contractualisation permet une organisation du travail plus efficiente et moins stressante.*

#### 2.III.B.1. La caractérisation de l'exploitation

La première partie de la grille d'entretiens est une présentation de l'exploitation qui nous permet de structurer les profils et l'historique de l'exploitation, l'objectif ici étant de replacer le cas de l'éleveur dans le contexte général de l'élevage développé en bibliographie. Cette partie nous permet également d'établir un contact avec l'éleveur dans l'objectif d'avoir des réponses plus honnêtes à la suite de l'entretien (Blanchet, Gotman 2007).

### 2.III.B.2. Les motivations initiales du passage sous contrat.

Cette deuxième partie est construite de façon à retracer le chemin intellectuel parcouru par l'éleveur au moment de la mise en place du contrat pour aborder les freins et motivations des éleveurs. Nous cherchons particulièrement à mettre en évidence les freins économiques, l'impact de la situation initiale (avant mise en place du contrat), la prise en compte des objectifs de l'éleveur et la communication avec le vétérinaire.

### 2.III.B.3. Des mises en situation sur des cas de médecine individuelle et collective

En fonction des réponses précédentes ou des cas évoqués, un cas de médecine individuelle récent était développé en reprenant une trame qui a pour objectif de replacer l'éleveur dans la situation de gestion qu'il a vécue. Ainsi, l'ensemble de l'épisode était retracé de la détection à la prise en charge et les suites de cet épisode. A la fin de cette partie, des questions étaient posées pour déterminer si le passage sous contrat avait changé leur méthode de travail. De cette façon, nous avons essayé d'utiliser chaque éleveur comme son propre témoin en évaluant ses méthodes de travail actuels comparées à ses méthodes de travail avant le passage sous contrat.

Cette mise en situation était répétée dans le cas de pathologies collectives, avec une trame de discussion construite pour s'adapter aux différents cas vécus en élevage et avoir des réponses comparables entre les cas. De la même manière, la question de l'avant et de l'après passage sous contrat était abordée sur les pratiques d'élevage.

Dans cette partie nous avons cherché à valider les hypothèses suivantes :

- a) *La contractualisation permet une détection et une prise en charge plus précoces des pathologies collectives et des cas individuels.*
- d) *La contractualisation permet une organisation du travail plus efficace et moins stressante*

### 2.III.B.4. Une description de la politique de réforme et de renouvellement

La question animaux reformés était évoquée souvent en fin d'entretien, elle permettait d'aborder la question des pertes sèches comme les euthanasies de vaches ou de veaux, souvent difficiles à évoquer en élevage. L'objectif de cette partie était d'avoir des valeurs permettant de juger l'efficacité économique de l'élevage tout en prenant en compte des facteurs de variations tels qu'un agrandissement ou des ventes de génisses augmentant le taux de renouvellement.

Cette partie complétée par les questions précédentes sur l'évolution des paramètres d'élevage a pour objectif de valider l'hypothèse :

- b) *La contractualisation permet une amélioration des performances de troupeau.*

### 2.III.B.5. Une mise en situation sur le suivi fécondité

Dans le cas où l'éleveur était en suivi fécondité, une mise en situation était faite sur la dernière visite réalisée pour comprendre le fonctionnement et l'implication de l'éleveur dans ce suivi.

### 2.III.B.6. La conclusion de l'entretien

Pour finir, l'entretien était conclu par quatre questions ouvertes sur l'apport du contrat vétérinaire-éleveur et ses défauts. C'est en particulier pour ces questions que nous avons cherché à installer un climat de confiance avec l'éleveur. A cela s'ajoutaient des questions sur le bien-être animal, l'impact environnemental et l'agri-bashing. Ce dernier thème avait été repéré dans un entretien test.

Ainsi, au travers de la conclusion mais également des différentes interactions éleveurs-vétérinaires nous avons cherché à valider les hypothèses :

- c) *La contractualisation améliore la relation de travail entre vétérinaires et éleveurs*
- d) *La contractualisation permet une organisation du travail plus efficiente et moins stressante*

### 2.III.C. Tests du guide d'entretien

Le guide d'entretiens a été testé fin janvier 2022 chez deux éleveurs, EN°1 et EN°2. Le premier entretien a permis de parcourir l'ensemble des thématiques mais de façon peu structurée, l'éleveuse EN°1 ayant d'elle-même évoqué trop de sujets éloignés du guide d'entretiens. La méthode de démarrage de l'entretien a donc ensuite été modifiée pour mieux cadrer le propos et une question sur l'agri-bashing a été ajoutée car ce point a été évoqué spontanément par l'éleveuse. De la même façon, une attention particulière a été portée à la question de la charge mentale qui est vite apparue comme essentielle à notre propos.

Dès l'EN°2, le nouveau déroulement a permis une bonne exploitation des données collectées.

Ainsi, le guide d'entretiens a été validé après deux tests et l'entretien avec l'EN°2 a été inclus dans l'étude.

### 2.III.D. Réalisation des entretiens

Les entretiens ont été réalisés les derniers jours de mars 2022. Il est à noter que la flambée des prix des matières premières rendait certains éleveurs plus incertains et donc prudents sur leur avenir.

Ces entretiens ont été captés avec le même matériel que pour les entretiens auprès des vétérinaires.

### 2.III.E. Transcription des entretiens

Nous avons fait le choix cette fois de faire faire les transcriptions par un tiers afin d'aller plus loin dans l'analyse des données. Cette transcription a été réalisée par l'entreprise RD Transcription.



## 2.III.F. Exploitation des données

### 2.III.F.1. Construction de la grille d'analyse

La grille d'analyse présentée en Annexe 4 reprend les différents éléments évoqués en bibliographie pour faire ressortir les éléments principaux.

Dans un premier temps, l'objectif est de replacer l'élevage dans le contexte de la filière lait en fonction du mode de production, de la taille de l'exploitation et de la main d'œuvre associée. Nous avons également besoin de coder le profil de l'exploitant qui nous répond, son niveau de formation, son historique dans la ferme ainsi que ses caractéristiques propres vont nous permettre de mettre en évidence des profils de répondant.

Dans un deuxième temps, nous cherchons à encoder les éléments relatifs à la mise en place du contrat, l'objectif étant de confirmer ou infirmer les freins relatifs au manque de visibilité d'une offre de service ainsi que d'avoir des éléments sur le cadrage des objectifs de l'éleveur.

Ensuite, nous abordons les intérêts initiaux à la mise en place de l'offre sous quatre axes principaux : impact économique, impact zootechnique, impact relationnel et impact sur la charge mentale. C'est différents intérêts initiaux sont codés pour être mis en perspective avec les apports réels du contrat structuré sur les mêmes axes.

Les trois parties suivantes sur les pratiques d'élevages, les performances techniques et la relation avec le vétérinaire sont construites sur un modèle comparable. L'objectif est de voir l'impact du contrat sur ces différents paramètres par des pondérateurs (amélioration, neutre ou dégradation) afin d'avoir une vision synthétique de l'ensemble des répondants.

Enfin, la dernière partie est consacrée aux différents enjeux sociétaux, l'objectif étant de faire ressortir les éléments de réponse aux questions avancées dans la bibliographie par rapport au bien-être animal, la désertification vétérinaire, l'empreinte carbone et écosystémique.

### 2.III.F.2. Construction des profils d'élèveurs.

Grace aux éléments recueillis dans les codes relatifs à la structure de l'exploitation et du répondant, nous avons pu construire différents cas dans NVIVO :

Tableau 3 : Eléments de construction des profils d'élèveurs

Classification	Attribut 1	Attribut 2	Attribut 3	Attribut 4
Genre de l'intervenant	Masculin	Féminin		
Age de l'intervenant	< 40	40-50	50-60	NC
Date d'installation du système actuel	Nombre entier			
Date de première installation	Nombre entier			
Système de production	Biologique	Conventionnel		
Type de contrats	Sanitaire seul	Fécondité	Fécondité + sanitaire	
Clientèle	1	2	3	
Nombre de vaches en production	Nombre entier			
Production annuelle	Nombre entier			
Production par vache	Nombre entier			
Perspectives d'avenir	Arrêt de la production	Augmentation de la production	Croisière	
Part de l'atelier lait dans la main d'œuvre	Pourcentage			
Part de l'atelier lait dans les revenus	Pourcentage			
Nombre d'associés	Nombre entier			
Nombre de salariés	Nombre entier			

### 2.III.F.3. Utilisation de matrices croisées.

Grace aux éléments récoltés dans les différents codes, nous pouvons construire des matrices entre les codes et/ou les différents cas. Ainsi, notre grille d'encodage nous permet de faire un croisement entre les pondérateurs (amélioration, neutre ou dégradation) et les éléments détaillés de notre grille d'analyse, comme la qualité du traitement en première intention par exemple.

### 2.III.F.4. Retour au texte pour une analyse thématique.

Suite à ce travail exploratoire, un retour au texte ciblé a été réalisé pour faire une analyse plus précise de la situation.

## Partie 3 : Résultats

### 3.I. Nature et motivation des contrats pour les vétérinaires

Les entretiens auprès des vétérinaires ont été les premiers réalisés. Ils nous ont permis de comprendre comment s'organisaient ces contrats et pourquoi les vétérinaires de l'étude les ont mis en place.

#### 3.I.A. Nature et tarification de l'offre.

##### 3.I.A.1. Matérialisation de l'offre

#### Forme juridique du contrat

Tout d'abord, la nature d'un contrat est importante pour comprendre dans quelles mesures il est contraignant. Dans cette optique, les clientèles vétérinaires étudiées ont appliqué des politiques différentes.

Les clientèles N°1 et N°2 ont fait le choix de ne pas faire de contrat papier. Les arguments avancés étant principalement l'absence de besoin et un souci de simplicité. En effet, les deux vétérinaires interrogés disent travailler en confiance avec l'ensemble de leurs éleveurs. Dans le cas contraire ils seraient prêts à stopper la relation de travail en cas de problème de confiance.

*VN°1 : « Donc maintenant, s'il y en a des éleveurs avec qui on ne le sent pas ou qu'il y a un problème de confiance, on arrête de travailler avec eux. »*

Il s'ensuit que le contrat qui est proposé pour ces deux cliniques est basé uniquement sur un accord oral et moral.

*VN°1 : « C'est un engagement moral, forcément. »*

Paradoxalement, les éleveurs interrogés dans ces deux clientèles sont pour la majorité persuadés d'avoir signé un contrat papier avec leur vétérinaire. Il s'avère qu'ils signent bien une autorisation de prélèvement automatique, cette dernière étant après quelques années confondue avec un contrat papier.

*EN°5 : « Bah non parce que, c'est logique, comme ça, c'est clair aussi bien pour eux que pour nous ils savent où ils vont et nous aussi, mais pour moi, je ne sais pas où je l'ai mis ce contrat, mais j'ai signé quelque chose. »*

Concernant la clientèle N°3, un contrat papier est mis en place et signé avec une certaine simplicité, ce qui permet d'avoir une preuve papier de l'engagement mutuel.

*VN°3 : « tu sais c'est une page, on signe comme ça et puis après, ça reconduit tacitement tous les ans, il n'y a vraiment rien de compliqué »*

Ce contrat est présenté en Annexe 5 il regroupe un niveau basal d'engagement pour le vétérinaire mais représente une preuve du service apporté contre rémunération, ce qui est intéressant d'un point de vue légal. En effet, en cas de désaccord, le créancier est considéré en faute sans preuve contraire et doit rembourser les montants versés par le débiteur.

## La reconduction ou la sortie du contrat

Dans les trois clientèles que nous avons étudiées, le renouvellement se fait tacitement et pour certains avec un point réalisé de façon annuelle au cours duquel une comparaison de la facturation est faite entre les actes compris par contrat et le prix de ces actes hors contrat, à l'occasion du bilan sanitaire d'élevage. Dans la majorité des cas, le bénéficiaire est pour l'éleveur en contrat, ce qui motive la poursuite de cette offre.

*VN°1 : « On refait le point avec l'éleveur et donc, à ce moment-là, c'est souvent là que la question se pose un peu naturellement. »*

De plus, en cas de désaccord ou d'une volonté d'arrêter, le contrat peut prendre fin à tout moment par la volonté d'une des deux parties, comme on peut le voir sur le contrat type en Annexe 5

Cependant la forme de ce contrat ne change pas l'engagement des vétérinaires.

## Un engagement écrit ou moral aboutissant aux mêmes obligations de moyens

Les trois vétérinaires interrogés ont tous admis avoir des obligations de moyens concernant les éleveurs sous contrat. Cependant, ces obligations sont les mêmes que pour les autres éleveurs hors contrat. En effet, les obligations de moyens sont inscrites dans le code de déontologie vétérinaire et se retrouvent chez les vétérinaires interrogés.

*VN°2 : « Quand je rentre dans une ferme, de toutes façons, j'ai une obligation de moyens et de toutes façons, ça fait partie de notre métier. On n'a pas d'obligation de résultat de cette façon, on a des obligations de moyens. »*

*I : « Et le contrat ne change pas ça ?*

*VN°2 : « non »*

Cependant, cette obligation de moyens rencontre des limites, en particulier dans la plus ou moins bonne observance des recommandations. En effet, le vétérinaire délègue les soins à l'éleveur bien que l'ensemble des actes soit inclus dans le contrat.

*VN°1 : « Après, tout dépend des problèmes. Si on met un problème en évidence, vous dites aux gars de faire quelque chose, de modifier une pratique derrière, il ne veut pas la faire et il continue à avoir des problèmes. On ne va pas venir faire la traite. C'est un peu compliqué. »*

Aucune obligation de résultat n'est donc assurée dans le cadre du contrat. Les vétérinaires font bien attention dans la mise en place du contrat à ne pas promouvoir l'offre par des résultats attendus.

*VN°3 : « Non on ne promet rien. On n'est pas comme les politiques (sic)... Pour moi, si tu commences à promettre des trucs comme ça, tu te tires une balle dans le pied, ce n'est pas si simple que ça d'avoir des résultats techniques. »*

### 3.I.A.2. Historique et le contenu des différentes offres

Les trois offres se sont construites différemment : les clientèles 2 et 3 ont développé les contrats suite à des demandes d'éleveurs déjà adhérents du suivi fécondité. L'argument avancé pour développer ensuite ce système est la fidélisation des bons clients.

*VN°3 : « Il y a 1 ou 2 éleveurs qui avaient demandé si on ne pouvait pas faire une formule, un contrat quoi, j'avais pondu un truc à l'arrache, avec un parage ou pas parage »*

A l'inverse, l'offre dans la clientèle 1 part initialement d'une offre développée dans les années 80 pour contrer la concurrence d'un groupement d'éleveurs avec un suivi en conventionné.

*VN°1 : « En fait, dans les années 80, il y avait eu une offre d'un groupement d'éleveurs qui a recruté un vétérinaire. Un peu ce qui se fait du côté des monts du Lyonnais. Et pour contrer cette offre-là, la clinique a souhaité offrir des contrats et donc, historiquement, dans les années 80-90, essaie de monter ça plutôt après. L'offre de conventionné s'est arrêtée et nous, on a gardé ces contrats-là. Et moi, quand je suis arrivé en 2005-2010, il y avait encore 2 éleveurs qui étaient en contrat »*

La construction de ces offres est donc différente. La place de l'offre de soins en particulier diffère entre les clientèles 2/3 et la clientèle 1 où les services inclus dans l'offre ne sont pas les mêmes.

Ainsi, on voit que la différence majeure est la place de la chirurgie dans l'offre : d'un côté elle est incluse, alors que pour la clientèle 1 le prix est réduit de 50%. Cette réduction du prix permet d'absorber les différences entre éleveurs, en particulier pour les allaitants où le nombre de césariennes dépend beaucoup de la race et de la sélection.

Tableau 4 : Comparaison des offres de contrat de soins

Regroupement d'actes	Exemple	Clientèle N°1	Clientèle N°2	Clientèle N°3
<b>Prévention</b>	Formation et discussion sur la biosécurité	Seules des discussions sont engagées, pas de formation spécifique.		
<b>Surveillance des performances</b>	Point sur la production laitière (quantité /qualité)	✓	✓	✓
<b>Audit en cas de dérapage</b>	Audit sur les problèmes respiratoires en cas de besoin	✓	✓	✓
<b>Acte de diagnostic</b>	Visite et déplacement	✓	✓	✓
<b>Acte : examen complémentaire</b>	Aspiration Trans-trachéale	✓	✗	✗
<b>Frais de laboratoire</b>	Bactériologie lait	✗	✗	✗
<b>Acte thérapeutique simple</b>	Injection, drenchage	✓	✓	✓
<b>Acte thérapeutique complexe</b>	Chirurgie : caillette, césarienne...	Prise en charge à 50%	✓	✓
<b>Majoration de garde</b>		✗	✗	✗
<b>Remise médicaments préventifs</b>	L'ensemble des éleveurs a des remises en cas de prélèvement automatique hors antibiotiques	Remise de 10% sur le préventif	✗	✗
<b>Suivi d'élevage minimal nécessaire</b>	Les suivis nécessaires pour avoir accès à l'offre de soins forfaitisée	Offre auto-suffisante	Suivi fécondité (incluant alimentation)	Suivi fécondité (incluant alimentation)
<b>Suivi d'élevage marginal optionnel</b>	Suivis pouvant se rajouter à la demande de l'éleveur	Suivi fécondité (incluant alimentation)	Parage préventif	Parage préventif
✓	Pris en charge dans le contrat de soins à 100%			
✗	Non pris en charge dans le contrat de soins			

### 3.I.A.3. Tarification des offres.

Dans les trois clientèles le mode de tarification est différent. Les clientèles N°1 et N°3 fonctionnent à l'unité de production : la vache ou le vêlage, l'idée étant de se rapprocher au maximum du nombre d'animaux et donc du nombre potentiel d'actes à réaliser pour le vétérinaire.

Cependant, la clientèle N°2, qui a expérimenté les deux modes de tarification, explique l'intérêt de la facturation aux 1000 L de lait produit.

*VN°2 : « Ça ne me plaisait pas les 25 balles à la vache. La raison c'est que ça n'incite pas le véto[à la performance]. Va dire aux mecs de faire du lait. En plus, si tu fais du lait, comme il y a des pseudo-contrats quand même, t'auras moins de vaches, tu seras moins bien payé. Tu vois ce que je veux dire ici. Après, en regardant un peu les bilans comptables des mecs et tout ça, ils raisonnent tous sur les milles litres de lait. »*

A noter que sur cette partie, nous étions en discussion sur la tarification du suivi fécondité, mais le raisonnement est transposable au contrat global de la clinique qui inclut le suivi fécondité. Ainsi, dans ce mode de fonctionnement, le tarif n'est moins fixé en fonction du coût pour la clinique vétérinaire qu'en fonction de la valeur que le service apporte à l'éleveur.

Néanmoins ce deuxième mode de tarification tient aussi davantage compte de la notion de médecine de population, les audits réalisés pouvant être considérés comme un coût forfaitaire et non lié au nombre d'animaux présents sur l'exploitation ; en cela, il relève également d'une approche coût + marge pour la structure vétérinaire.

Une fois fixé le mode de tarification vient le niveau de la tarification. La méthode de calcul utilisée est la même dans les trois structures : prendre un panel de clients et regarder combien ils ont consommé en actes sur les dernières années pour fixer un prix équivalent. L'objectif des vétérinaires est d'avoir un prix pour l'éleveur comparable à la situation avant passage sous contrat. Il s'agit donc davantage d'une innovation incrémentale que d'une innovation en rupture avec la situation précédente.

*VN°1 : « En gros, le tarif, c'est une demi visite par vache, par vêlage »*

*VN°3 : « J'avais pris une dizaine de clients à peu près moyens sur les actes véto. En moyenne, j'ai divisé par le nombre de vaches laitières présentes et taries. C'est comme ça qu'on s'est basé. Ce n'est pas très élevé, mais l'important, c'est d'être chez ces gens-là. Ils nous font bosser plus que les autres »*

Ainsi, pour reprendre les différentes offres, on peut résumer la politique tarifaire des trois cliniques comme suit :

Tableau 5 : Mode de tarification des offres étudiées.

Mode tarification	Tarif 1 : Par vêlage	Tarif 2 : Aux 1000 litres produits	Tarif 3 : Par vache présente et par génisse inséminée
Contrat seul	22€		
Suivi fécondité seul	22€	4€	Non diffusable
Combinaison des deux	36€	6€	Non diffusable
Intérêt de cette formule	Historique de la structure, simple et adaptable aux élevages allaitants	Accompagnement du prix sur la production et simplicité	Estimation au plus juste du coût réel pour la clinique, adaptable aux élevages allaitants

Pour avoir une vision plus globale du coût de l'offre et de l'impact de la structure du tarif, nous pouvons simuler un élevage avec une production annuelle de 700 000L de lait et moduler la production unitaire par vache et donc le nombre de vaches dans cet élevage. Pour pouvoir comparer les deux offres, nous faisons le choix de prendre les offres 1 et 2 comparables avec la combinaison des suivis fécondité et offre de soins.

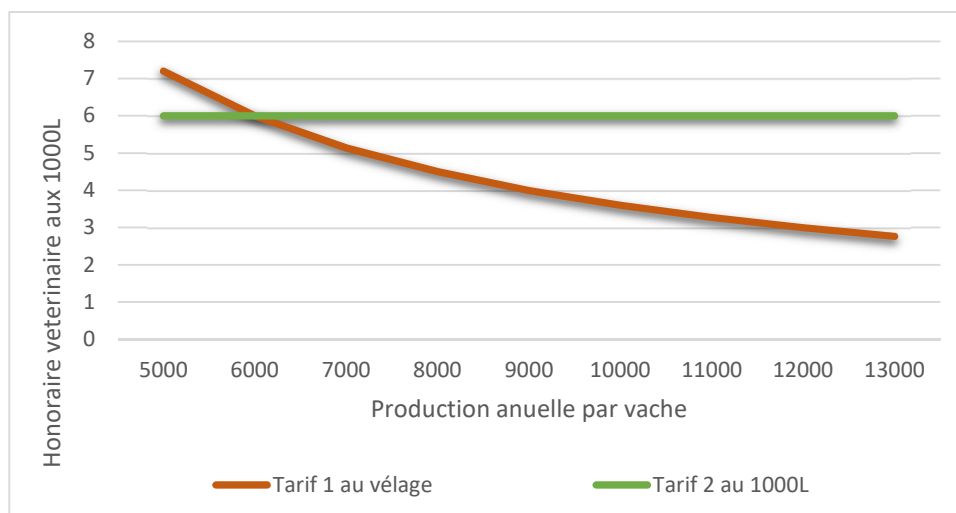


Figure 13: Représentation de l'impact de la structure du prix de l'offre en fonction de la production par vache

On observe via cette simulation que le tarif 1 induit des frais plus élevés quand la production par vache diminue. Ce phénomène a tendance à faire payer plus cher les éleveurs en difficulté ou avec des modèles à plus faibles productions, extensifs ou biologiques. Ce point fera l'objet de discussions ultérieures en partie 0.

Une fois les contours de l'offre définis, nous pouvons nous intéresser à la stratégie de vente de cette offre.

### 3.I.B. Stratégie de vente de l'offre.

#### 3.I.B.1. Une information généralisée et un démarchage ciblé.

#### **Mode de communication sur l'offre**

Ce qui ressort en majorité dans les entretiens est qu'une fois que le contrat a atteint un niveau de maturité suffisant, il est proposé à tous les éleveurs. Un constat fait par les trois vétérinaires est qu'ils ont tous commis l'erreur au début de ne pas proposer l'offre à tous leurs éleveurs. Chacun avait l'histoire en tête d'un éleveur qui a demandé à passer sous contrat suite à des retours d'autres éleveurs alors qu'il n'avait pas été identifié comme potentiellement intéressé.

*VN°2 : « Ce que je veux surtout, c'est que tout le monde soit au courant de ce qu'on propose. »*

#### **Des incitations au cas par cas dans le cœur de cible**

Deux segments de clientèle se sont démarqués dans la promotion des offres. Le premier est celui des jeunes installés dans les différentes clientèles : ils représentent une cible de choix car ils représentent le futur marché et aucun acteur n'est déjà implanté dans l'élevage et sont donc incités financièrement à passer sous contrat par des réductions sur l'offre la première année.

*VN°2 : « Les jeunes installés, je leur fais un petit truc. »*

*VN°2 : « Dix ou vingt pour cent de ristourne la première année »*

Le second segment a été présenté dans la clientèle N°1 où les vétérinaires proposent un contrat de soins aux élevages avec un statut sanitaire défaillant. Dans la clinique N°1, l'offre peut même être rétroactive en cas de difficulté sanitaire chez un éleveur. De cette façon, l'éleveur fait des économies sur le mois entamé et peut changer sa méthode de travail avec le vétérinaire pour une meilleure prise en charge de l'épisode clinique.

*VN°1 « Et si tu veux même de manière rétroactive en début du mois, par exemple, tu économises déjà pas mal de visites. [Par le passage en contrat]»*

#### **Les incitations pour passer en contrat à l'ensemble des clients dans la clientèle N°1**

Une fois l'ensemble des clients informés, la clinique vétérinaire N°1, qui a le contrat le plus ancien, a mis en place des incitations financières pour favoriser le passage en contrat d'une majorité d'éleveurs.

*VN°1 : « Ce qu'on souhaitait, c'est faire aussi un geste en plus pour les gens en contrat et pour inciter les éleveurs à rentrer en contrat. Donc, dernièrement, au 1er janvier, on a augmenté d'un euro le contrat, qui sont passés de 21 à 22 et par contre, on a augmenté quasi de 10 % nos tarifications sur les gens qui ne sont pas en contrat pour les inciter également à y passer. »*



## Un bilan annuel comme argument commercial source de reconduction

La reconduction des contrats se fait annuellement souvent à l'occasion du bilan sanitaire d'élevage. Pour cela le vétérinaire présente le montant des mensualités qu'il compare au montant de l'ensemble des actes réalisés dans l'année. Dans la majorité des cas, l'éleveur découvre qu'il est gagnant dans ce système ce qui est source de reconduction.

*VN°3 : « Il fait le bilan avec les gens à la date anniversaire. Comme quand on fait des visites, on dit tout ce qu'on fait, même si le mec est en forfait. Comme ça, il est capable de dire voilà, tu n'aurais pas été en forfait ça t'aurait coûté tant. Les mecs sont toujours gagnants, sur les honoraires après les médicaments de toutes façons, ils auraient payé le tout. »*

Maintenant que nous avons défini le cadre de ces contrats, nous allons voir pourquoi ces vétérinaires ont fait le choix de le mettre en place.

### 3.I.B.2. Le cœur de cible de la contractualisation.

Deux politiques s'opposent dans cette partie. Les cliniques N°2 et N°3 considèrent le contrat comme une offre pour leurs clients déjà présents dans leur offre de suivi fécondité. De ce fait, les éleveurs présents en contrat sont déjà suivis régulièrement par le vétérinaire, ce qui permet aux vétérinaires de savoir dans quelle situation ils s'engagent.

*VN°2 : « Mais après, le contrat de soins comme ça, je ne le propose pas s'il n'y a pas de suivi. »*

A l'inverse, la clinique N°1 considère que le contrat doit être proposé à l'ensemble de ses clients et que les vétérinaires ne sont pas eux-mêmes capables de savoir qui serait intéressé. Ils ont donc choisi de faire un courrier à l'ensemble de leurs éleveurs pour présenter l'offre de contrat de soins uniquement.

Cependant, dans les 3 cliniques, les vétérinaires s'orientent rapidement vers trois catégories d'éleveurs pour proposer leurs services.

### Les nouveaux installés

Dans le cadre des suivis globaux ou du contrat n'incluant que les soins, les jeunes installés représentent une cible de choix. L'installation est souvent source de problèmes sanitaires avec un mélange de troupeaux, et certains jeunes installés n'ont pas assez d'expérience dans la gestion du troupeau ; s'ils l'admettent, les jeunes installés sont susceptibles d'être intéressés par une offre de contrat.

*VN°3 : « On n'a pas énormément de suivi global. Par contre, c'est quelque chose qu'on propose systématiquement aux nouveaux installés parce que pour eux, c'est super »*

## **Les éleveurs en difficulté sanitaire**

Une des stratégies est également de cibler les éleveurs en difficulté sanitaire, car ils sont plus demandeurs de visites de conseil et de temps pendant les visites, éléments qui sont inclus dans le contrat.

*VN°1 : « Là, on arrive à faire passer souvent les éleveurs en contrat. C'est quand ils ont une merde dans leur élevage, que ce soit des diarrhées, de vrais problèmes respi, on y va quasi tous les jours pendant une semaine, 15 jours. A ce moment-là, on peut travailler différemment. On peut mettre en place le travail sous contrat. »*

De cette façon, l'éleveur voit le bénéfice du contrat très rapidement face à ses problèmes. Cependant, le défaut de ce système est la nécessité d'avoir déjà été sollicité par l'éleveur.

## **Les éleveurs à la recherche d'efficacité**

Selon les trois vétérinaires interrogés, les derniers à être intéressés sont les éleveurs en recherche d'efficacité. Ce sont souvent des éleveurs déjà bons techniquement mais qui cherchent un confort de travail ou un gain en productivité.

*VN°2 « C'est souvent ce contrat là et c'est souvent un truc de très bon éleveur »*

Dans la même catégorie, il y a les éleveurs qui cherchent à être efficaces pour pouvoir se dégager du temps, et la contractualisation semble leur correspondre.

*VN°3 « Les gens qui sont tout seuls, les gens qui manquent de main d'œuvre, d'appui si tu veux, dans la ferme. Eux, ils ont besoin d'anticiper, quand tu as un veau en chiasse, ça te prend une heure le matin à soigner ton veau, alors que s'ils ne sont pas malades tu gagnes du temps et le temps, c'est la vraie problématique de ces gens-là. L'argent, c'est une problématique, mais le temps, c'est un problème et donc les gens qui manquent de temps, il faut qu'ils fassent un maximum de préventif, donc un maximum de suivi »*

## **Des éleveurs bons payeurs, condition préalable à la contractualisation**

Les différentes cliniques mettent également des conditions à l'adhésion, la première étant la régularisation de la dette s'il y en a une et la deuxième le passage au prélèvement automatique ou au paiement au 30 du mois. L'objectif est d'avoir une rentrée d'argent sécurisée pour les vétérinaires

*VN°3 : « Les contrats, c'est conditionnent au paiement de la dette. Il faut que les gens soient à jour de l'examen de leurs factures et puis on est en prélèvement automatique »*

Pour synthétiser l'ensemble des éléments des deux premières parties sur la structure des offres de contractualisations, nous pouvons les représenter sous le tableau suivant :

Tableau 6 : Récapitulation de la diversité des offres.

La contractualisation...	N°1	N°2	N°3
... sous quelle forme ?	Un accord moral		Un contrat signé
... qu'est-ce qui est inclus ?	Tous les actes simples et 50% sur les actes complexes	Tous les actes	
... comment est-ce facturé ?	Au nombre de vêlages	Aux mille litres de lait produits	Au nombre de vaches présentes et de génisses mises à la reproduction
... sous quelles conditions préalables pour l'éleveur ?	- Régularisation de la dette - Prélèvement automatique	- Régularisation de la dette - Prélèvement automatique - Adhésion au suivi fécondité	
... à qui est-ce proposé ?	Tous les éleveurs		
... qui est le cœur de cible ?	- Les jeunes installés - Les éleveurs en difficulté sanitaire - Les éleveurs à la recherche d'efficacité		

### **Conclusion nature et promotion des contrats vétérinaires-éleveurs étudiés :**

Les contrats sont principalement des accords moraux. Cependant, la mise en place d'un contrat papier est toute aussi simple et plus prudente pour le vétérinaire.

Le contenu et le tarif de l'offre sont variables mais ce qui est recherché est la simplicité pour être compris facilement par l'éleveur.

La communication doit s'adresser à tous et être renforcée pour les cibles prioritaires : les jeunes installés, les éleveurs en difficulté sanitaire et les éleveurs en recherche d'efficacité. Mais tout le monde peut être intéressé par ce mode de fonctionnement et les cliniques sont amenées à communiquer de façon large sur leurs offres de contractualisation.

Enfin, la contractualisation peut être développée pour être un service en lui-même ou être un objet de fidélisation pour les éleveurs déjà en suivi.

### 3.I.C. Intérêt et motivation des vétérinaires à la mise en place du contrat.

Une des premières raisons à laquelle nous nous attendions suite à notre étude est le positionnement face à la concurrence.

#### 3.I.C.1. La contractualisation, une réponse face aux concurrences.

##### Une réponse à la concurrence sur le médicament

La concurrence dans le milieu vétérinaire peut se faire sur deux axes. Le premier, là où la concurrence est la plus forte, est le marché du médicament. En effet, de nombreux acteurs vendent des médicaments, mais n'ont pas les mêmes charges et n'assurent pas la continuité des soins et donc peuvent vendre à des prix plus bas.

*VN°1 : « C'est également XXX qui est un concurrent, qui fait des suivis repro qui, à partir des suivis repro, n'assure pas sa permanence de continuité de soins et délivre des médicaments chez les éleveurs. »*

La contractualisation permet aux vétérinaires de s'assurer des visites fréquentes, soit par la fréquence des appels ou par la fréquence des visites programmées. Ainsi, le vétérinaire « occupe le terrain » et, même si la prestation est légèrement plus chère, est plus facile d'accès.

*VN°3 : « C'est un ensemble, et plus tu es chez l'éleveur, plus c'est chez toi qu'il va prendre les choses dont il a besoin. Si ce n'est pas toi, il y en aura un autre parce qu'en véto, on est concurrencé par plein de monde. »*

##### Une réponse à la concurrence sur les services

Le second terrain de friction est le conseil en élevage. Comme nous l'avons vu dans la première situation du paragraphe, le vétérinaire est en concurrence sur le suivi reproduction. Pour répondre à cette concurrence, le choix est fait de monter en compétences et d'inclure la vision globale de l'élevage dans le suivi reproduction.

*VN°2 : « Tu passes à 4 euros des 1000 litres de lait. Tu dis « moi, je suis là pour virer personne ». Chez plusieurs personnes au bout d'un an le mec te dit « j'ai viré le contrôle laitier, j'ai arrêté les conseils du contrôle ça ne sert plus à rien. C'est toi qui le fais. » »*

Le vétérinaire est particulièrement avantageux chez les éleveurs les plus techniques. En effet, les éleveurs réalisant eux-mêmes leurs inséminations, sont intéressés par les suivis fécondité réalisés par le vétérinaire, l'inséminateur n'étant plus autant présent dans l'exploitation.

*VN°1 : « On est plutôt en concurrence sur les suivis repro en particulier. Nous récupérons beaucoup d'éleveurs qui inséminent eux-mêmes, donc qui ont tendance à nous privilégier comme partenaires puisqu'ils n'ont plus besoin de l'inséminateur pour faire les contrôles de gestation dans ces cas-là. »*

Cependant, les vétérinaires ne veulent pas avoir à suivre les politiques tarifaires agressives des concurrents sur le conseil, en particulier pour les jeunes installés.

*VN°3 : « Ce qui nous pénalise, c'est l'offre du centre d'insémination qui donne la première année gratuite, un suivi de repro qu'ils font la première année d'écho gratos. C'est vrai qu'en général, le gars, il commence. Il dit « bah reviens me voir dans un an avec ton suivi parce que j'ai un an gratos d'écho. » On ne s'est pas mis à leur niveau. »*

Par conséquent, certains éleveurs sont perdus pour la clinique dès leur installation et il est difficile de leur faire changer d'habitudes après un an de travail avec un autre interlocuteur.



*Figure 14 : Nuage de mots sur la motivation des vétérinaires à la mise en place de la contractualisation d'un point de vue relationnel*

L'idée principale qui ressort, lorsqu'on interroge les *verbatim* sur l'intérêt de la mise en place d'un contrat sur la place du vétérinaire et la relation de travail, est la notion de confiance ; vient ensuite le temps passé sur l'exploitation avec les différentes visites et suivis.

#### **Une confiance améliorée.**

La volonté des vétérinaires de mettre en place ce type de contrat est aussi une volonté de changer la relation qu'ils ont avec leurs éleveurs. En effet, la nature même de la contractualisation fait tomber en partie la barrière financière à l'appel du vétérinaire.

*VN°1 : « Tu pètes toutes les barrières du côté argent parce qu'ils ont déjà payé aussi. En gros, c'est vraiment le gros avantage du truc. »*

De part cette évolution, la relation s'améliore et il y a le développement d'une relation plus forte entre les acteurs avec le développement d'un partenariat qui est souligné dans les trois clientèles.

*VN°3 : « C'est surtout ça. C'est une bonne relation avec les gens. C'est le développement d'un partenariat. »*

Cependant, cette évolution est à nuancer par la situation de départ ; en effet, les éleveurs sous contrat sont souvent des éleveurs qui ont déjà de bonnes relations avec le vétérinaire. C'est le cas en particulier dans les clientèles 2 et 3 où le contrat est proposé uniquement aux éleveurs en suivi fécondité et donc avec une bonne relation de travail.

*VN°3 : « Ils font confiance, ils t'appellent. Tu sais, c'est super. Mais bon, c'est déjà des clients sympas, mais ça ne fait rien. C'est encore plus limpide dans ta façon de travailler avec eux. »*

## **Une place retrouvée au centre de l'exploitation.**

La chute des barrières économiques a également pour conséquence une régularité dans les visites. Celle-ci apporte au vétérinaire la possibilité de faire un suivi de ses recommandations, des relances éventuelles sans soupçon d'arrière-pensée. Il y a donc une meilleure observance des recommandations par l'éleveur.

*VN°1 : « C'est-à-dire que l'avantage, c'est que comme on y va régulièrement pour voir des vaches malades, je vais voir une vache qui mange pas. Je passe à côté des veaux, par rapport à ce qu'on a mis en place : est-ce que ça va mieux ? Est-ce que ce que vous avez mis en place ce qu'on a dit ? Est-ce qu'il y a du changement ? On y va régulièrement quand on voit en début d'hiver. Qu'est-ce qui vous a poussé à vacciner pour les problèmes respi ? Et ce côté mise en place ça se fait assez naturellement et donc, de ce point de vue là, ça fonctionne bien. »*

Cette amélioration de l'observance augmente encore la confiance entre les deux acteurs, l'un étant écouté, l'autre voyant les résultats des conseils. Dans certains cas, cette relation peut aller plus loin et le vétérinaire prend une place centrale dans les prises de décisions de l'élevage.

*VN° 2 : « C'est ça qui est vachement bien dans la relation. C'est que tu pilotes avec eux, c'est que tu fais du pilotage »*

## **Une amélioration des conditions de travail pour le vétérinaire :**

Cette confiance apporte à l'éleveur, mais elle apporte également énormément au vétérinaire. En effet, les vétérinaires arrivent dans les exploitations avec une certaine tranquillité d'esprit et une facilité dans la communication car ils connaissent bien les éleveurs et leurs attentes.

*VN°3 : « C'est plus de tranquillité, visibilité avec tous ces clients-là. Bonne confiance, ça roule bien, c'est fluide, tu es en toute confiance chez ces gens-là. »*

De plus, les vétérinaires trouvent un intérêt intellectuel à pouvoir creuser des cas chez ces éleveurs, à pouvoir faire un suivi et même proposer des solutions à l'échelle du troupeau en sachant que les propositions seront suivies d'effets.

*VN°1 : « C'est beaucoup plus agréable de travailler avec des gens en contrat. On n'est pas dans la même logique. Et puis, pour les suivis aussi, c'est beaucoup plus intéressant. On peut suivre des cas cliniques intéressants, on arrive sur des vaches qui n'ont pas eu de traitement, donc on peut aussi faire des audits qu'on peut mettre en place pour les problèmes respi et diarrhées de veaux. On peut suivre aussi des pathologies ou des protocoles qu'on met en place. »*

Un autre avantage que l'on retrouve ici et dans les autres clientèles est la possibilité de faire des audits complémentaires, sachant que la rémunération du vétérinaire est déjà assurée par le contrat source de revenus.

Ainsi, nous pouvons résumer les intérêts relationnels de la contractualisation pour les vétérinaires interrogés comme ci-dessous en reprenant le schéma en figure 3.

### Impact souhaité de la contractualisation sur la place du vétérinaire en élevage

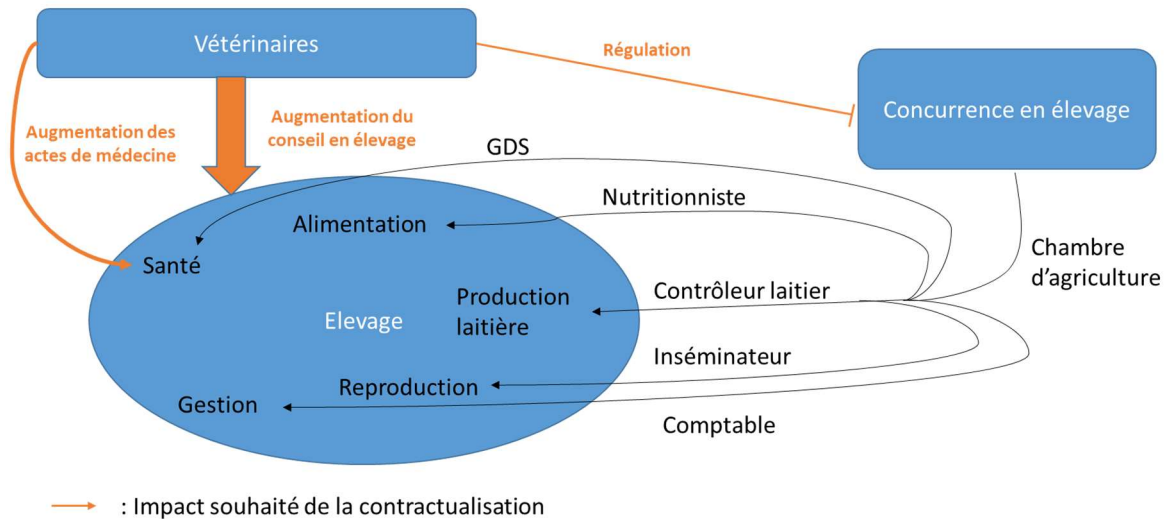


Figure 15 : Schématisation de l'impact souhaité de la contractualisation sur la place du vétérinaire en élevage

### 3.I.C.3. Une diversification des revenus

Les principaux éléments de langage qui ressortent dans les entretiens pour évoquer les intérêts économiques de la mise en place des contrats sont naturellement les notions de contrat et de revenu. Cependant, on voit très vite se dégager la notion de visite et d'appel en parallèle du médicament.



Figure 16 : Nuage de mots sur la motivation des vétérinaires à la mise en place de la contractualisation d'un point de vue économique

## **Une augmentation de l'activité chez les éleveurs en contrat.**

Dans ce domaine, la première notion qui ressort des entretiens est l'augmentation de l'activité chez les éleveurs en contrat. Ces éleveurs font plus appel au vétérinaire pour des conseils, des visites en médecine individuelle et collective.

*VN°1 : « Je pense que c'est clair qu'on va plus souvent en visite chez ces gens-là, en tout cas dans la clientèle par rapport aux autres éleveurs. Et c'est ce qui nous permet de maintenir aussi des ruraux en activité sur la base, ce qui serait compliqué autrement »*

Cette redynamisation de l'activité rurale permet donc dans ce cas de maintenir un vétérinaire rural en poste la journée. Cela permet d'avoir une personne en plus dans la rotation des gardes et donc une amélioration du confort de travail pour les vétérinaires.

Cette augmentation du nombre d'actes est également suivie d'une augmentation des honoraires dans la clientèle N°1 sur les chirurgies, alors que pour les autres clientèles elles sont incluses. Cette augmentation générale des honoraires est consécutive à la diminution du tarif avec 50% de remise sur les chirurgies. La contractualisation permet donc une augmentation des revenus par un effet volume sur les actes dans cette clientèle.

*VN°1 : « Donc, en gros, en général, une fois qu'ils passent en contrat, ils ont plus d'honoraires. C'est plus cher que l'ensemble, généralement ils ne nous appellent pas autant [Quand ils ne sont pas en contrat]. Ils ne font pas d'économie de ce point de vue-là, c'est assez clair. »*

Cependant, dans certains cas, il y a des situations où les contrats ne sont pas rentables pour la clinique du point de vue des actes, en particulier chez les jeunes installés qui appellent facilement au début le temps de prendre en main ce service.

*VN°3 : « Mais que les jeunes, au début, appellent en trop, ce n'est pas grave, c'est fait pour ça parce que là, tu les formes. Tu dis là tu aurais pu régler ça toi-même. C'est mieux, je préfère quelqu'un qui appelle de trop plutôt que quelqu'un qui n'ose pas appeler alors qu'il est en forfait. « Je ne voulais pas vous déranger. » Non, c'est fait pour ça. »*

## **Une valorisation toujours dépendante du médicament**

Un des intérêts à développer la contractualisation avancée uniquement par le VN°1 est de mieux valoriser les actes par rapport aux médicaments.

*VN°1 : « Le but, c'est de valoriser les actes aussi. Comme je te disais tout à l'heure on a augmenté le reste très fortement pour essayer de se détacher du médicament. C'est un peu illusoire à court terme. Peut-être qu'à long terme on y arrivera. C'est certain que la rémunération principale est sur les médicaments actuellement en rurale et non pas sur les actes. »*

En effet, même pour les clients en contrat, c'est le médicament qui constitue aujourd'hui la majorité des revenus de la clinique, et cette politique n'est pas remise en question par le passage en contrat.

*VN°3 : « il faut marger sur les médicaments. C'est 70 % de notre chiffre d'affaires et c'est 60 % du bénéficiaire »*



Pour cela, la contractualisation permet d'augmenter les revenus sur les médicaments en augmentant le nombre de visites et donc le nombre de prescriptions et de délivrances à l'arrière de la voiture.

*VN°3 : « On perd peut-être 40 000 euros d'actes, mais je pense qu'on ne les ferait pas si on n'avait pas les contrats. Par contre, 40 000 euros d'actes en plus théoriques, qu'on n'a pas facturés, on vend des médicaments en plus, donc on se rattrape sur le médicament. »*

Ce mode de valorisation permet de récupérer une part de marché plus importante chez ces éleveurs sur les médicaments et également d'augmenter l'activité. La rémunération augmente par ces deux facteurs.

*VN°2 : « Avec le suivi, les actes, les médocs, le total, c'est près de 240 euros par vache qu'ils me donnent. La moyenne aujourd'hui, c'est 65 euros par an qu'un éleveur en France donne à son vétérinaire. Je suis à 240 »*

Dans cette clientèle, l'augmentation des revenus des vétérinaires s'explique aussi par une stratégie de vente sur des produits diététiques et autres qu'ils orientent principalement sur leurs clients en contrat de suivi fécondité avec ou sans forfait de soins.

*VN°2 : « C'est intéressant dans le sens où j'ai pris 5 de mes très bons éleveurs qui travaillent avec nous les médocs, les actes, qui nous appellent beaucoup et tout ça. [] on est à 125 euros moitié. Divisé par deux.»*

*VN°2 : « Segmentation de la clientèle, différenciation, peu importe comment tu l'appelles on s'en fout. Après, chacun fait ce qu'il veut »*

Ainsi, les contrats sont une manière de segmenter la clientèle et de travailler davantage avec ces éleveurs qui sont suivis de manière très précise en connaissant au mieux leur besoin, pour leur proposer des solutions avant d'autres intervenants.

Le défi de réussir à valoriser le conseil semble donc toujours minoritaire face au médicament, même s'il progresse.

### **Une légère valorisation du conseil**

Les trois vétérinaires voient la contractualisation comme une façon de valoriser en partie leurs conseils, cette forme de facturation leur permettant de prendre plus de temps avec les éleveurs pour discuter avec eux, chose difficile à facturer par d'autres moyens.

*VN°3 : « Quand tu veux faire des audits, les audits c'est un bien grand mot. Mais pour les facturer, faut se lever tôt le matin. Une fois, je me suis cassé les dents chez des gens sympas, je prends beaucoup de temps pour le faire. Et quand je présente sa facture limite, je me fais engueuler. C'est pour ça, les contrats tu as au moins une somme d'argent, et tu donnes des conseils dans cette somme. »*

A partir de ce point, il y a une divergence dans la stratégie de développement de ces offres.

## Deux visions d'avenir des contrats différentes :

Même si dans l'application de ces contrats on retrouve le même fonctionnement, une différence majeure de vision du contrat revient, comme pour le ciblage des éleveurs. Dans la clientèle N°1 le contrat incluant les soins se suffit à lui-même, et est un service avec un développement propre qui peut inclure le suivi fécondité mais pas nécessairement.

*VN°1 : « Ce n'est pas le but, mais je pense qu'à terme, d'ici cinq ans, je pense qu'on arrivera quasi à 100% des éleveurs qui sont en contrat. »*

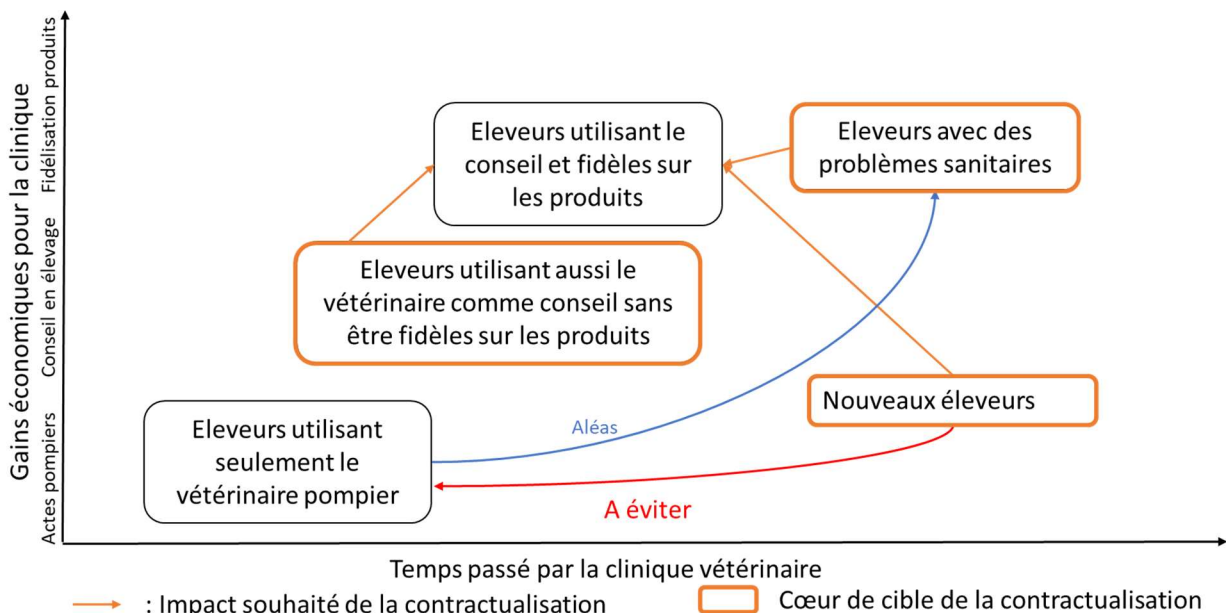
Dans les autres clientèles interrogées, la stratégie commerciale n'est pas la même, le contrat incluant les soins est un produit d'appel pour capter des services plus rémunérateurs, ou pour capter le reste du marché.

*« VN°3 : L'offre, elle est là pour capter justement les échographies et le parage »*

*VN°2 : « Moi, ce que je veux, mais c'est mes objectifs à moi, je veux du 4 euros [suivi fécondité qui permet un passage régulier dans l'exploitation]. C'est pour moi le plus important parce que quand tu es dans le 4 €, de toutes façons, ils t'appellent pour tout le reste et ils prennent les médicaments chez toi et c'est à peu près la même chose. Moi, je gagne à peu près la même chose, qu'il soit à 4€ ou à 6€ »*

D'un point de vue économique et organisationnel, nous pouvons définir les objectifs des vétérinaires mettant en place la contractualisation de la façon représentée en figure 17 :

- Valoriser le conseil chez l'ensemble des éleveurs ayant des problèmes sanitaires et nouveaux installés.
- Augmenter la fidélité sur les produits chez les éleveurs utilisant déjà le vétérinaire conseil
- Eviter que les nouveaux éleveurs n'utilisent le vétérinaire uniquement en pompier



*Figure 17 : Représentation simplifiée d'une clientèle rurale et de l'impact économique souhaité de la contractualisation.*

### **Conclusion : intérêt et motivation des vétérinaires pour les contrats :**

Les contrats sont mis en place pour faciliter la relation éleveur-vétérinaire, apportant un confort de travail plus important et un accroissement de l'activité.

Economiquement, le passage au contrat augmente l'activité et les revenus du vétérinaire par un effet volume sur les actes et surtout par un captage du marché du médicament chez les éleveurs au détriment de la concurrence.

Cependant, deux visions distinctes sont présentes sur les contrats incluant les soins :

- L'une où le contrat se suffit à lui-même avec une généralisation envisagée.
- L'autre où le contrat est un produit d'appel pour développer des services plus rémunérateurs.

## **3.II. Intérêts et motivations des éleveurs pour la contractualisation**

Dans cette partie le contrat incluant les soins regroupe les contrats globaux et le contrat de soins uniquement proposé dans la clientèle numéro 1. Nous commencerons la présentation de nos résultats par l'intérêt zootechnique de la contractualisation avant de développer l'évolution des motivations des éleveurs qui dépendent de ces intérêts zootechniques.

### **3.II.A. Intérêts zootechniques du contrat en élevage**

#### **3.II.A.1. Impact de la contractualisation sur les pratiques d'élevage.**

Pour mesurer l'impact de la contractualisation sur les pratiques d'élevages, nous avons encodé les éléments relevant de chaque thème : précocité de prise en charge, qualité du traitement en première intention, etc. croisés avec un des trois facteurs, Amélioration, Neutre et Dégradation.

Par exemple pour la précocité de prise en charge, un éleveur faisant directement appel au vétérinaire, est considéré comme une amélioration, une absence d'évolution des pratiques comme neutre et une dégradation serait un appel plus tardif car le vétérinaire avait prévu de venir 3 jours plus tard pour le suivi fécondité.

On peut ainsi voir l'impact du contrat sur les pratiques d'élevage ci-dessous dans la figure 18. Il en ressort 3 éléments principaux : une plus grande précocité de prise en charge, une amélioration de la qualité du traitement en première intention et de la médecine préventive. Nous détaillerons chacun de ces points dans les parties suivantes.

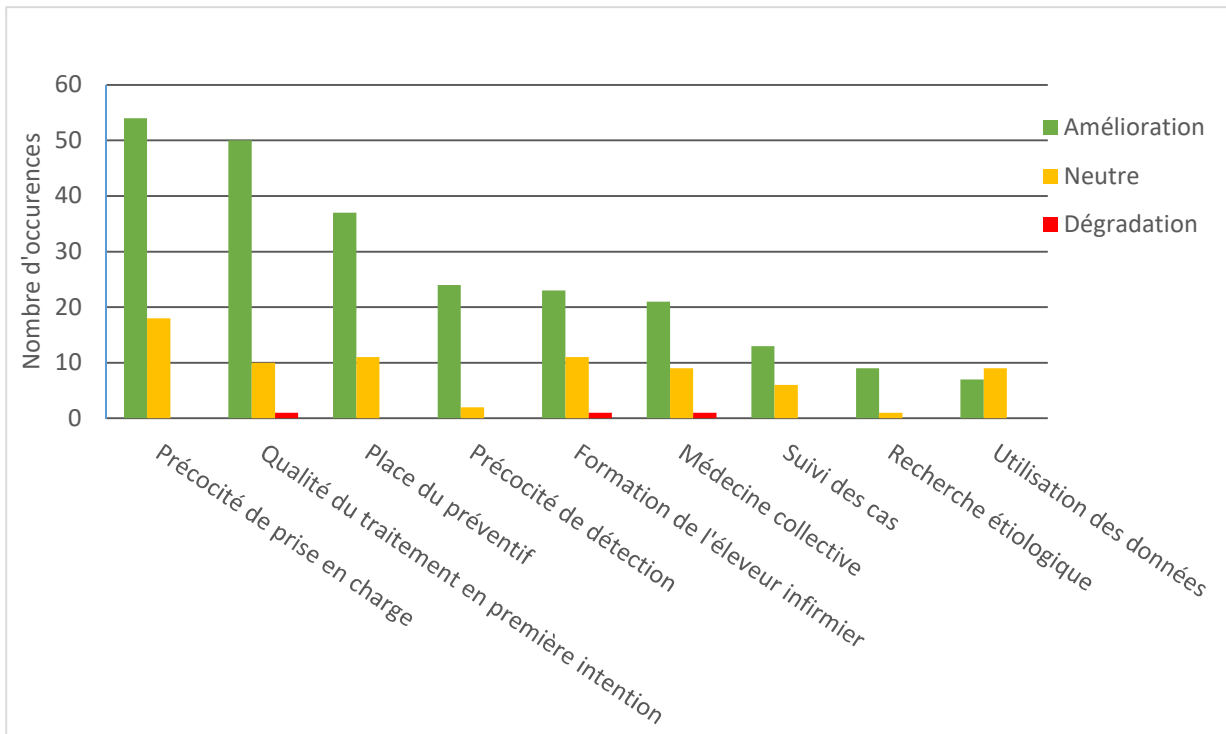


Figure 18 : Evaluation de l'impact du contrat sur les pratiques d'élevage par les éleveurs

### 3.II.A.1.a. Une prise en charge plus précoce

Le facteur le plus positif de notre étude est l'amélioration de la précocité de prise en charge des animaux malades.

#### **Agir plus vite sur une gravité plus faible.**

Le fait que la visite et le déplacement soient inclus dans le contrat, et donc déjà payés par l'éleveur, réduit le frein économique à l'appel. Ceci permet de prendre en charge des animaux malades avec des niveaux de gravité moindre qui n'auraient pas généré d'appel avant le passage sous contrat comme l'exprime l'éleveur N°2 :

*EN°2 : « Après, la visite est gratuite, c'est ça. Enfin elle est incluse dans le contrat. Donc voilà, dès qu'on a un animal qui se sent mal ou qu'on voit mal, on appelle. Alors qu'auparavant, on attendait vraiment qu'il soit par terre. »*

Avec le développement de la maladie, ces appels sont également plus précoces dans le temps ce qui permet de gagner en rapidité d'action du vétérinaire et de l'éleveur, en particulier sur le début de lactation.

*EN°6 : « Il y a 10 ans en arrière, le drenchage était beaucoup moins répandu donc c'est les vaches qu'on faisait visiter, mais on les faisait visiter à 4 ou 5 jours [après vêlage]. »*

Ces appels pour des vaches en début de lactation représentent bien l'impact de la suppression de la facturation à l'acte puisque la vache ne présente pas de signe d'appel spécifique mais la visite du vétérinaire permet de confirmer ou non la présence d'un problème et de le traiter plus rapidement, comme on peut le voir dans la suite de l'explication de l'éleveur N°6 :

*EN°6 : « Par contre, une vache où on a tiré un peu sur le veau, où on sent que ça pourrait dérapier très vite, là, on n'hésite pas, même s'il n'y a pas de soucis le jour J, on préfère appeler dans les 12 heures après le vêlage pour qu'il vienne la voir et la drencher pour la relancer immédiatement plutôt que d'attendre 1, 2 ou 3 jours, de façon à avoir une caillette dans la foulée après ».*

On peut voir par le témoignage de cet éleveur que le délai de prise en charge de « la vache qui bricole » en début de lactation passe de 3 jours à 12 heures, et c'est une évolution que nous avons retrouvée chez la majorité de nos éleveurs. De plus, chez cet éleveur, on s'aperçoit que dans certains cas, le raisonnement est proche d'une médecine préventive à l'échelle individuelle, cette démarche permettant d'éviter selon ses dires une aggravation de l'état de la vache et donc l'impact économique d'une maladie plus grave.

### **Agir vite pour limiter les conséquences sur la lactation**

La majorité des éleveurs sont aussi conscients de la fragilité de leurs vaches quand elles ont un niveau de production élevé. Le contrat leur permet donc de faire venir le vétérinaire plus tôt, avant que les conséquences d'une maladie infectieuse ou métabolique ne réduisent la production pendant le reste de la lactation de cette vache.

*EN°5 : « On n'hésite pas à le faire venir, en fait, d'autant plus qu'on est en contrat. C'est ce que je dis souvent, quand tu as des vaches à 12 000, un grain de sable ça peut tout foutre en vrac, que ce soit un grain de sable au niveau du robot, au niveau de l'alimentation. Du coup, je pense qu'il faut être vachement dans l'anticipation. Dès qu'on voit une vache qui ne va pas bien, on la met de côté, on appelle le véto, il vient. »*

### **Agir vite pour ne pas être responsable de la dégradation**

De plus le contrat, via cet appel plus précoce, permet à la majorité des éleveurs de ne plus prendre la responsabilité d'attendre de voir si l'état de la vache va se dégrader et donc de ne pas prendre le risque d'une éventuelle dégradation, en ayant une réponse rapide du vétérinaire.

*EN°5 : « Il n'y a pas le facteur stress du coup puisqu'on ne joue pas aux sorcières avec les vaches. On appelle le véto, point. On n'est pas à se dire : « Peut-être que demain ce sera mieux, peut-être que cet après-midi, on va essayer de faire ça. » Non, on appelle le véto, c'est son boulot, il le fait. »*

De plus, comme l'exprime cette éleveuse, la responsabilité du traitement revient au vétérinaire : il y a un retour de la responsabilité au vétérinaire en cas de dégradation ce qui remet en place la délégation de soins et non une délégation du diagnostic associé à la mise en place du traitement. De plus, il n'y a pas de regret de la part de l'éleveur de ne pas avoir appelé plus tôt, ceci aboutit à une diminution de la charge mentale pour l'éleveur. Nous développerons d'avantage l'impact du contrat sur la charge mentale dans la partie 4 3.II.B.3.c.

Nous venons donc de voir que le contrat avait pour effet un appel plus précoce au vétérinaire, ce même vétérinaire a donc la possibilité de changer la qualité de la prise en charge initiale.

### 3.II.A.1.b. Une meilleure prise en charge en première intention

#### Un meilleur diagnostic

La première étape après l'appel au vétérinaire est d'établir un diagnostic. L'ensemble des éleveurs interrogés reconnaissent que le vétérinaire, de par sa formation, est plus compétant qu'eux pour établir ce diagnostic et prendre en charge la vache de la meilleure façon possible, en évitant en particulier d'oublier un élément qui pourrait changer le pronostic et le traitement à mettre en place.

*EN°6 : « Après, de drencher les vaches en systématique après vêlage, c'est bien quand même d'avoir le conseil d'un vétérinaire pour voir s'il n'y a pas d'autres soucis aussi ailleurs, parce qu'en même temps, si elle ne démarre pas au niveau rumination, c'est qu'il y a peut-être aussi un problème derrière. Soit elle est moins bien délivrée ou un peu déchirée ou autres. C'est des choses qu'on ne peut pas forcément savoir non plus. »*

Cette amélioration du diagnostic est également présente chez l'éleveur N°5, qui y ajoute les impacts de ce changement : premièrement la confiance dans le diagnostic posé est plus importante quand c'est le vétérinaire qui le pose. Deuxièmement, une amélioration du pronostic est présente avec un rétablissement plus rapide. Enfin, avec cette amélioration pronostique vient l'amélioration de la lactation suivant cet épisode clinique.

*EN°5 : « Non, pour qu'on soit sûr que ça va le faire, que ça va la soigner, la remettre sur pied au plus vite possible et qu'on ne passe pas à côté d'autres choses, quoi. Parce que c'est bien beau, la mammité coli. Mais s'il se cache autre chose derrière ça, on ne peut pas forcément savoir, donc non. Pour être sûr de ne pas passer à côté d'autres choses et que ça se remette plus vite. Moins la vache va souffrir, mieux elle va se remettre et faire une bonne lactation derrière. »*

#### Un meilleur traitement en première intention

Cette amélioration du diagnostic permet de mettre en place un traitement plus adapté dès la première intention. Pour illustrer ce phénomène nous allons prendre l'exemple développé par l'éleveur N°9 :

Comme vu précédemment chez certains éleveurs le contrat permet de lever le frein économique à l'appel.

*EN°9 : « Mais aujourd'hui, le fait d'être en suivi, je voulais le dire tout à l'heure, en suivi total j'ai beaucoup moins de mal à appeler mon vétérinaire. »*

Cela lui permet de prendre en charge les cas beaucoup plus vite. Dans cet entretien, nous avons parlé des fièvres de lait, un exemple qui nous permet de voir l'évolution des pratiques de l'éleveur aujourd'hui en suivi global...

*EN°9 : « De toutes façons, si je suis là au vêlage et qu'elle ne se relève pas, j'appelle direct. Je ne m'emmerde même pas. »*

...et les pratiques qu'il avait avant le passage sous contrat.

*EN°9 : « Une fièvre de lait, quand elle n'était vraiment pas bien, si je l'avais perfusée, ça m'arrivait de les perfuser 2 fois. Je les perfusais 2 fois et puis si elles ne se relevaient pas, j'appelais le véto. Mais généralement si je l'appelais, ce n'était pas bon. »*

Cet exemple permet de voir concrètement l'impact du contrat sur la qualité du traitement réalisé en première intention, avec pour conséquence une amélioration du pronostic. Un meilleur usage des différents médicaments, et en particulier les antibiotiques, est également soulevé :

*EN°9 : « Avant, j'en avais parce qu'on faisait tellement de pompier que des fois on perdait la vache. On avait le traitement, mais il était resté alors on s'en réservait pour une autre. On faisait tout et n'importe quoi. Avant on piquait, aujourd'hui non. »*

L'impact technico-économique de cette évolution des pratiques se concrétise chez cet éleveur par une baisse des pertes de 12 vaches en production par an à 3 vaches en production par an pour un troupeau de 90 vaches en production en l'espace de 6 ans sous contrat.

### **Un traitement plus rentable.**

Comme nous avons commencé à le voir avec l'exemple développé par l'éleveur N°9 et exprimé par de nombreux éleveurs interrogés, le fait de réaliser un meilleur traitement en première intention améliore le pronostic et donc le rend plus rentable. C'est ce qu'explique très bien l'éleveur N°6 en décrivant le raisonnement qu'il avait avant d'être en suivi global :

*EN°6 : « Si elle fait une métrite ou un truc comme ça, tu fais un antibio pendant les 5-6 jours et tu te dis « On va laisser passer 3-4 jours, voir comment ça va. » Et si au final, ça va faire 10 jours depuis sa métrite, c'est vrai qu'au bout de 10 jours, elle n'a rien fait en plus donc là, tu fais venir le véto à ce moment-là. »*

Le passage en suivi global permet de gagner du temps sur les différentes étapes de la prise en charge :

*EN°6 : « Aujourd'hui, tu fais venir directement le véto : au moins, tu gagnes du temps sur le diagnostic, sur l'antibio, le type d'antibios aussi à faire parce que quand tu fais par toi-même, tu fais en fonction de ce que tu as dans ta pharmacie aussi, même si tu en as des fois plusieurs produits, mais il faut être sûr du bon produit aussi. »*

Ainsi pour cet éleveur, le coût le plus important du traitement est le temps de non production de la vache ; ici il est de 10 jours avec le temps de traitement et délai d'attente. Si le traitement n'est pas bon il fait appel au vétérinaire et il a de fortes probabilités pour que le traitement mis en place par le vétérinaire implique aussi un temps de non production souvent égal à 10 jours de production. Pour rappel 10 jours de production sur une vache à 30 litres produits par jours représentent une perte de l'ordre de 120€

A cela s'ajoute le coût du traitement en lui-même, voire de deux traitements car le premier mis en place par l'éleveur n'est pas forcément adapté comme l'explique l'éleveur N°11 :

*EN°11 : « Je faisais beaucoup d'auto médication, de trucs moi-même, alors c'est bien, mais le problème, tu fais un traitement, au prix des produits, c'est cher, que ça ne marche pas et que tu rappelles le vétérinaire et qu'il change, il dit : « non, non, ce n'est pas ça qu'il fallait faire, c'était ça », là, c'est triple peine parce que, déjà, tu as balancé du produit, tu as dû, après, appeler la clinique, après retraitement, et finalement ta bête a perdu du temps que si tu avais appelé deux jours avant, dès le départ. »*

Ainsi, par l'amélioration de la prise en charge par le délai d'appel plus court, l'amélioration du diagnostic et un traitement plus adapté, le coût de l'épisode clinique diminue en lien avec une diminution de la perte de production et des frais vétérinaires.

Pour reprendre le coût d'un épisode clinique, avec une gestion en deux étapes comme le décrit l'éleveur N°6, nous pouvons essayer de représenter un budget partiel avec des coûts définis de manière arbitraire.

Nous nous plaçons dans le cas d'un élevage avec une production de 500 mille litres de lait avec 60 vaches. Soit un tarif de 1300 € par an pour la partie incluant uniquement les soins.

Tableau 7 : Budget partiel de la prise en charge en seconde intention décrite par l'EN°6

Produits en moins		Produits en plus	
		- 10 jours en lait durée traitement de deuxième intention et temps d'attente	120 €
		- Meilleure lactation	Difficilement chiffrable
Charge en plus		Charge en moins	
Prix du contrat lié aux soins	1300 €	Le deuxième traitement	40€
		Visite déplacement acte simple	50€
Perte	1300€	Bénéfice	210€
Résultats	Bénéfice si plus de 10% vaches malades par an		

Par ailleurs, la présence du vétérinaire dans l'exploitation permet de prendre du recul sur l'épisode clinique et de passer à l'échelle du troupeau pour la mise en place de mesures préventives.



### Un recul sur la situation

Lors de leur passage dans les exploitations sous contrat les vétérinaires prennent plus le temps de regarder l'ensemble du lot et les aménagements présents.

*EN°2 : « Systématiquement ils regardent l'ensemble des vaches. On voit bien ils ont l'œil qui traîne partout »*

Cette vision d'ensemble permet de relever des incohérences dans les pratiques d'élevage liées à une surcharge de l'éleveur ou à des perturbations extérieures.

*EN°9 : « Là, il passe voir les veaux, il n'y a pas d'eau. Alors voilà, c'est des trucs, ce n'est rien en fin de compte. Mais c'est un truc que j'ai oublié, moi ou ma salariée parce que j'avais une salariée qui travaillait mes vaches, les veaux sont sur tétine en case individuelle donc il leur faut de l'eau. »*

### Un passage à la médecine préventive

Cette vision plus globale à partir des cas individuels permet la mise en place de mesures préventives pour réagir au plus vite et éviter ou limiter les coûts des différentes pathologies.

*EN°4 : « J'en avais parlé avec je ne sais plus lequel qui était là, des vétos. Il m'avait dit : « Essaie, refais le Parofor NDV. » Au bout de quatre jours, de quatre à huit jours. Je me dis que ce n'est pas grand-chose »*

Ce passage à une médecine de troupeau centrée sur le préventif se fait également à l'occasion de visites programmées comme les suivis fécondité.

*EN°14 : « Et quand il y a les échographies aussi, ça permet de parler de la ration. Ils n'ont plus le temps en tête à ce moment-là, ou quand il vient faire un soin pour une vache. »*

A noter que cet éleveur souligne le principal changement de la contractualisation : la relation de travail entre le vétérinaire et l'éleveur. En effet, nous l'avons vu dans la 3.I.C.3. , le vétérinaire a déjà sa rentabilité d'assurée et peut donc prendre du temps pour discuter davantage avec les éleveurs.

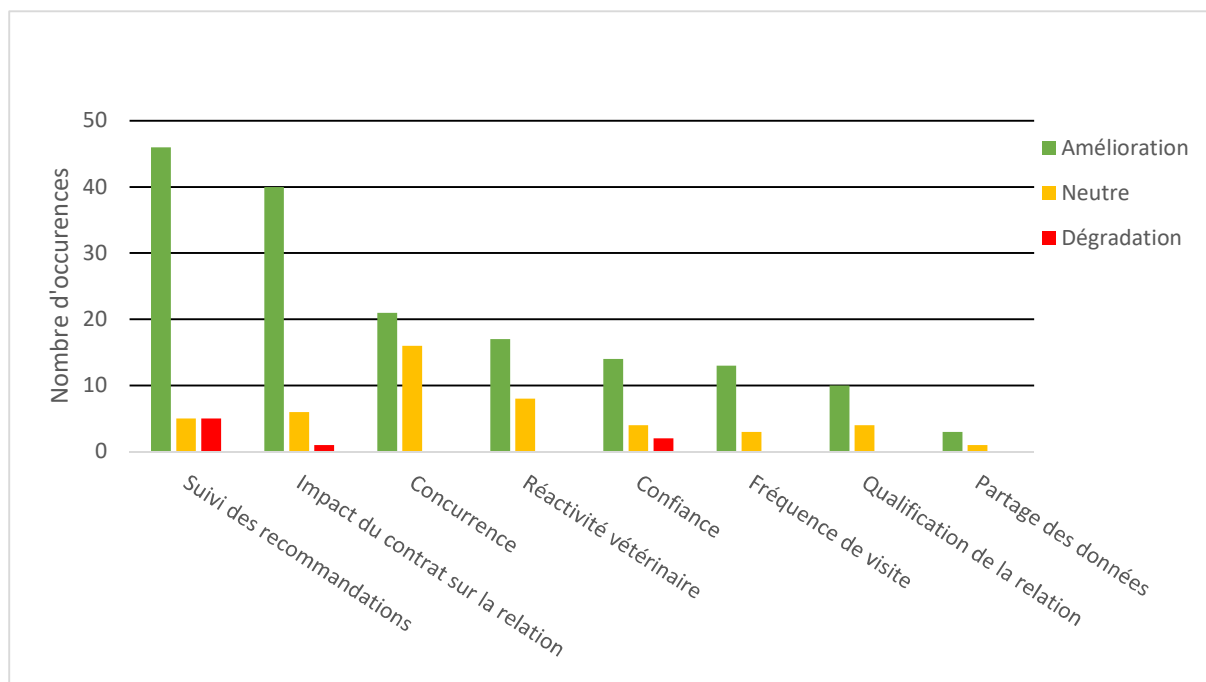
### **Conclusion sur impact de la contractualisation sur les pratiques d'élevage :**

La contractualisation permet la levée du frein économique. En conséquence les éleveurs appellent plus souvent et plus tôt, ce qui permet au vétérinaire d'intervenir sur des vaches avec un pronostic moins sombre et de mettre en place un traitement plus adapté et plus efficace.

De plus la présence du vétérinaire dans l'exploitation permet de prendre du recul sur la situation globale et de passer plus rapidement à une médecine préventive à l'échelle du troupeau.

### 3.II.A.2. Impact du contrat sur la relation de travail.

Pour évaluer l'impact de la contractualisation sur la relation de travail entre vétérinaires et éleveurs, nous avons procédé de la même façon concernant l'encodage.



*Figure 19 : Evaluation de l'impact du contrat sur la relation de travail par les éleveurs*

En ressortent deux éléments principaux : l'amélioration du suivi des recommandations ainsi que l'amélioration de la relation de travail en général. A cela s'ajoute l'augmentation de la fréquence des visites, un élément central de cette évolution de la relation.

#### 3.II.A.2.a. Augmentation de la fréquence des visites et de la réactivité vétérinaire.

##### **La levée du frein économique**

Comme nous l'avons déjà évoqué précédemment, les éleveurs ont le sentiment de bénéficier des visites et déplacements gratuitement. En réalité, ces visites sont déjà payées via la contractualisation, mais le frein à l'appel diminue fortement grâce à cette impression des éleveurs.

*EN°2 : « La visite est gratuite, c'est ça, elle est incluse dans le contrat. »*

*EN°8 : « On hésite moins à appeler aussi dès qu'on a besoin, oui maintenant qu'on a le contrat, c'est pareil aussi, des fois on se disait ouais, encore ça de plus à payer alors que maintenant c'est compris dans le contrat, quand il y a un souci on prend plus vite on laisse moins trainer. »*

La première conséquence de cette levée du frein économique est l'augmentation des appels et des visites qui en découlent.

*EN°4 : « Forcément, ça induit ça, le contrat. Ça induit quand même un meilleur suivi parce qu'on l'appelle plus souvent, finalement. »*

## Une réactivité des vétérinaires augmentée

La réactivité des vétérinaires permet d'apporter de la satisfaction aux éleveurs. Cela a pour conséquence d'améliorer la relation de travail entre les deux interlocuteurs car l'éleveur sait qu'il peut compter sur ses vétérinaires.

*EN°14 : « Ils viennent dès qu'on les appelle quoi, Ça, je trouve que c'est bien, ils sont, je pense peut-être plus réactifs. »*

*EN°2 : « C'est qu'ils sont très réactifs, ne comptent pas leur temps. On a un temps de discussion, on a un temps d'échange, c'est intéressant. »*

Cette réactivité est d'autant plus marquée lorsqu'on la compare à la réactivité du système de santé d'humaine, où la pénurie de médecins généralistes en campagne provoque une augmentation des délais d'attente pour être pris en charge.

*EN°4 : « Si on appelle le matin, ils viennent dans la matinée, et si on appelle l'après-midi, ils viennent dans l'après-midi. Il vaut mieux avoir une vache malade qu'un gamin malade, c'est clair. »*

## Des visites programmées pour entretenir la relation

A cela s'ajoutent les visites programmées à l'occasion du suivi fécondité qui implique un rythme de rendez-vous minimum. La discussion s'engage pendant ces visites et permet d'entretenir une relation même en cas de situation sanitaire satisfaisante.

*EN°11 : « Je pense que c'est pour ça qu'avec des vétos qui passent toutes les trois semaines faire des échos, l'hiver, ce n'est pas mal »*

*EN°6 : « C'est vrai qu'[VN°2] vient une fois par mois donc déjà, on discute avec lui lorsqu'il fait les constats de gestation »*

### 3.II.A.2.b. Une amélioration de la relation vétérinaire-éleveur

#### Du temps pour discuter

La contractualisation vétérinaire-éleveur est aussi un outil pour valoriser le conseil vétérinaire. En effet, le temps passé sur la ferme est rémunéré en partie par le contrat. Le vétérinaire peut donc prendre plus de temps pour discuter avec l'éleveur. C'est ce que montre la partie I.A.3.b. Cette évolution se traduit chez l'éleveur par une plus grande satisfaction.

*EN°14 : « Suivant ce qu'elle a, ils prennent leur temps. Quand ils viennent ils ne sont pas speed, c'est rare ou alors ça dépend qui c'est, mais on a le temps de discuter. »*

De plus, un petit moment convivial est partagé avec des discussions sur l'exploitation mais pas uniquement.

*EN°10 : « Le fait de se voir tous les mois on discute plus. On ne prenait pas le temps quoi »*

*EN°10 : « Bah ouais souvent on prend un jus après et puis on a le temps de discuter. »*

Ces moments sont l'occasion d'évoquer les projets de l'exploitation, les volontés d'évolution personnelles des différentes personnes de l'élevage.

*EN°2 : « On a un temps de discussion, on a un temps d'échange, un temps de perspective et donc de progrès. C'est intéressant »*

### **Un changement dans la façon de considérer le vétérinaire**

Ces interactions plus nombreuses, avec des discussions plus poussées, permettent de faire évoluer la vision du vétérinaire par l'éleveur :

*EN°2 : « Auparavant, je considérais le vétérinaire comme un échec. Chaque fois qu'il venait, c'était un échec pour nous. C'était qu'on avait mal travaillé ou qu'on n'avait pas suffisamment vu l'animal ou que la nourriture n'était pas spécialement de bonne qualité. Et aujourd'hui, c'est plutôt un partenariat de faire évoluer le troupeau vers une meilleure santé. C'est beaucoup plus facile de relations humaines. »*

### **Une connaissance approfondie de l'exploitation**

L'ensemble de ces évolutions représente autant de connaissances pour le vétérinaire qui finit par connaître l'exploitation de manière précise et qui devient un interlocuteur de choix pour aider à prendre des décisions.

*EN°6 : « Tu as vraiment un interlocuteur avec lequel tu peux discuter, qui connaît très bien ton élevage aussi, donc c'est vrai que quand tu as un souci, plutôt que d'essayer de corriger le problème par toi-même, tu en parles avant avec ton vétérinaire. En toute sincérité, tu évoques tous les problèmes que tu as et il te dit la meilleure solution. Je trouve maintenant que c'est vraiment un partenaire. »*

Dans certains cas, cette amélioration de la relation permet même une meilleure interaction avec les autres intervenants en élevage, en particulier avec les nutritionnistes qui représentent l'autre intervenant principal de l'exploitation.

*EN°3 : « [VN°1] est venu une fin de réunion. Il est venu voir le nutritionniste pour échanger avec lui parce qu'il est très au jus de la ration. Ils se posent des questions et c'était très intéressant de les voir échanger tous les deux. Avant avec le contrôle laitier on faisait pas ça, il n'y avait pas d'échange comme ça. Il se mettent autour d'une table c'était vachement intéressant. »*

Cette dernière évolution n'était présente que dans cet entretien et dans la clientèle de la clinique N°2 où un nutritionniste indépendant est fortement lié à la clinique.

Dans tous les autres cas, l'amélioration de la relation entre vétérinaire et éleveur a pour conséquence une amélioration du suivi des recommandations.

### 3.II.A.2.c. Un meilleur suivi des recommandations.

#### **Des recommandations ajustées à l'élevage**

La connaissance approfondie de l'élevage permet au vétérinaire d'améliorer la qualité de ses recommandations. En effet, le vétérinaire connaît bien les pratiques d'élevage actuelles de ses éleveurs en contrat, ce qui permet de modifier des pratiques pour en améliorer l'efficacité avec un minimum de coût supplémentaire, comme le montre l'éleveur N°4 :

*EN°4 : « La désinfection, on en avait parlé ensemble, [VN°1] qui m'avait un peu poussé derrière parce qu'il m'a dit : « Attends, tu es capable d'aller nettoyer après chaque veau, tu fais le plus compliqué, pourquoi tu ne désinfectes pas ? Ce n'est pas grand-chose de plus. » Effectivement. »*

En plus de ses propres recommandations, le vétérinaire peut aider l'éleveur à mettre en application des pratiques qu'il a apprises dans la presse agricole ou dans des groupes de formation.

*EN°5 : « Du coup, j'ai déjà vu à peu près ce qu'on pouvait faire dans l'exploitation. C'est peut-être plus de nous aider à le remettre au niveau de notre élevage, parce qu'en groupe lait c'est ce qui est bien de faire en théorie mais après il faut réussir à l'adapter »*

#### **Une répétition des recommandations**

En plus de l'amélioration de la relation entre éleveurs et vétérinaires, la fréquence des visites dans l'exploitation avec au minimum une visite par mois permet de suivre l'évolution des recommandations faites et le cas échéant de répéter les informations.

*EN°2 : « Disons que c'est maintenant qu'on est en contrat, c'est répété régulièrement et on vous pose les questions et on a toujours les mêmes réponses. Donc à un moment, ça nous met en éveil aussi. Donc à un moment il va peut-être falloir faire l'effort ou s'organiser pour que ça fonctionne et pour mettre les choses en place »*

De plus, dans le cas de recommandations remettant en cause des pratiques déjà installées dans les habitudes de l'éleveur, le VN°2 prend le temps d'expliquer étape par étape à chaque suivi fécondité. Ceci fait évoluer les pratiques sur le traitement au tarissement ciblé sélectif. Ce type de tarissement consiste à sélectionner les vaches ne nécessitant pas l'utilisation d'antibiotiques au tarissement, cela en fonction de la santé mammaire pendant la lactation, du niveau de production et de la pression épidémiologique dans l'élevage :

Une mise en alerte d'un point de vue de l'antibiorésistance et la réglementation :

*EN°6 : « C'est vrai qu'aujourd'hui, toutes les vaches qui rentrent en tarissement sont toutes avec un antibiotique, peu importe leur volume de lait ou leurs antécédents cellulaires. Il nous a mis en garde que les antibios, un jour ou l'autre, ça va disparaître ou que ça va fortement réduire. »*

... suivie d'une proposition de solution :

*EN°6 : « Donc maintenant, c'est l'histoire au niveau du tarissement. [VN°2] nous a reparlé d'un petit plus qu'on pourrait faire au moment du tarissement, qui permettrait encore d'éviter encore moins les nouvelles contaminations, les contaminations pendant le tarissement. C'est peut-être des choses qu'on va essayer. »*

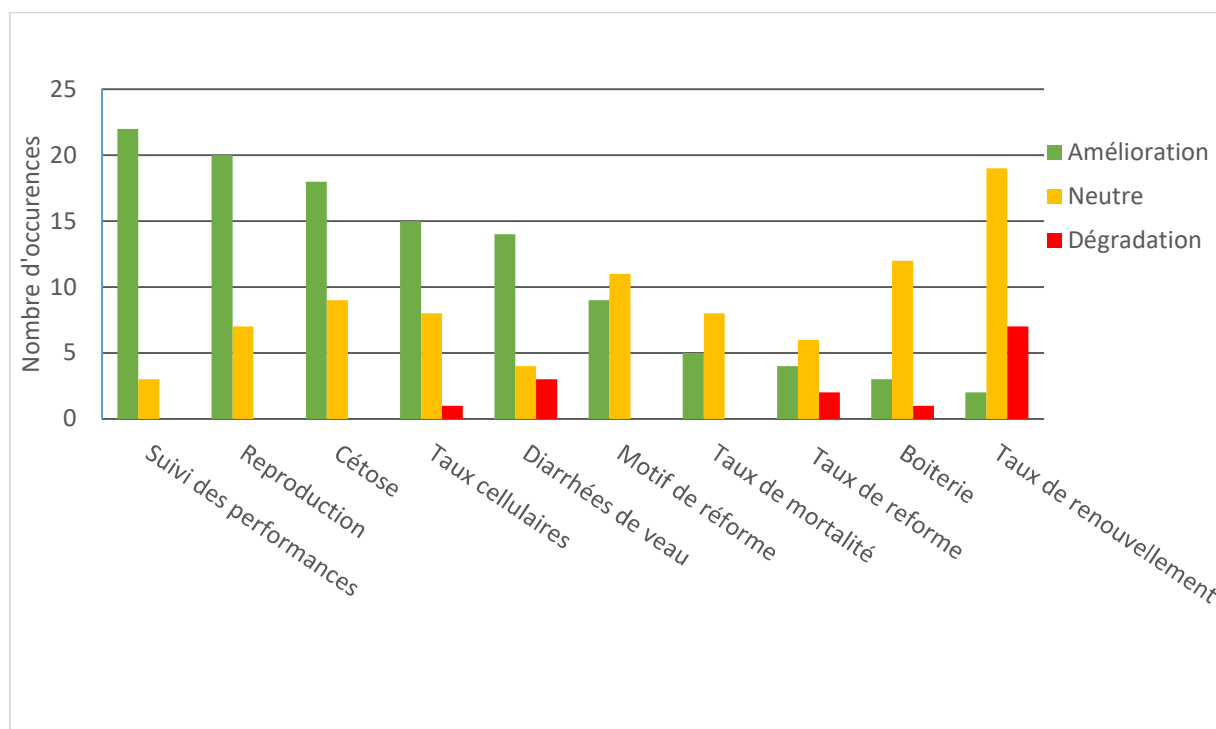
...et d'une mise en application concrète :

*EN°6 : « Il reviendra nous faire une petite démo »*

Pour information, cette démonstration a bien eu lieu et cela permet d'accompagner l'éleveur dans ses changements de pratiques de manière progressive dans un délai suffisamment court de l'ordre de 5 mois entre la mise en alerte et la démonstration.

### 3.II.A.3. Impact de la contractualisation sur l'état sanitaire du troupeau.

Pour mesurer l'impact de la contractualisation sur les pratiques d'élevages, nous avons encodé les éléments relevant de chaque thème : reproduction, cétose, taux cellulaire... en les croisant avec un des trois facteurs Amélioration, Neutre ou Dégradation.



*Figure 20 : Evaluation par les éleveurs de l'impact du contrat sur les performances de production*

On peut voir sur ce graphique qu'il y a une forte amélioration des performances dans la gestion de la reproduction, de la cétose et des taux cellulaires. Cependant, l'impact est plus nuancé concernant le taux de renouvellement.

Nous développerons trois parties aux mécanismes comparables pour nous permettre de mettre en évidence l'impact de la contractualisation sur la reproduction, la gestion de la cétose et la gestion des taux cellulaires. Notre objectif est de fournir des informations pour créer une modélisation économique de l'intérêt pour l'éleveur d'adhérer à un contrat

Mais dans un premier temps, avant d'améliorer les performances de production, la contractualisation permet de mieux suivre ces performances.

### **Un œil extérieur compétant**

La contractualisation permet, comme nous l'avons vu, un passage plus fréquent du vétérinaire sur l'exploitation. Ce passage régulier permet un suivi par un regard extérieur sur l'évolution des bovins. Cela permet de suivre l'état corporel sans avoir devoir prendre le temps de faire une notation des notes d'état corporel systématisée au cours des suivis.

*EN°13 : « Et un œil extérieur, c'est comme le contrôle laitier en fait, vue que là je suis en bio il sert plus à grand-chose. Mais bon, c'est plus l'avis extérieur qui m'intéresse. Il me dit voilà, les vaches ont un peu maigri, ils les ont repris. [...] Et rien qu'en une heure il t'apprend plein de trucs aussi. »*

De plus, le suivi de reproduction souvent associé au contrat de soins permet de prendre un temps de discussion et d'aborder l'évolution des performances de production et de l'état sanitaire de l'élevage, par exemple à l'occasion des échographies :

*EN°14 : « Vraiment, ce qui a changé avec le contrat, c'est vraiment les échos et le suivi qui est fait ce jour-là, ça ne s'arrête pas juste aux échos et c'est vrai, il prend le temps de parler et de faire le bilan de l'après-midi »*

### **Une réactivité précoce en cas de difficulté sanitaire**

Ce suivi permet aux éleveurs une plus grande réactivité. Ainsi ils peuvent rapidement s'adapter en fonction des cas pour détecter un agent pathogène circulant ou un déséquilibre dans la ration.

*EN°14 : « Meilleur suivi et plus de réactivité, c'est plus facile de gérer le troupeau »*

*EN°3 : « C'est quand même ça quoi, de la réactivité si ça part en sucette »*

Cependant, dans la majorité des cas, c'est à l'éleveur de faire la démarche d'informer le vétérinaire des difficultés auxquelles il est confronté :

*EN°6 : « Après, on l'alerte si vraiment on avait une montée, il serait informé. Tant qu'il n'y a pas de souci, on ne l'informe pas plus que ça. »*

Cet aspect permet de limiter l'impact économique des maladies métaboliques ou infectieuses. Nous développerons cet impact dans les trois parties suivantes.

### **Une faible utilisation des données**

Concernant les données d'élevage, le vétérinaire n'en fait qu'un faible usage : dans la majorité des cas, les éleveurs ne fournissent pas leurs données si elles ne sont demandées.

*EN°5 : « Bah non, ils n'ont pas accès aux données. Ils n'en ont pas forcément besoin. Si jamais il en avait besoin on leur donnerait »*



Quand elles sont demandées à l'éleveur, les données sont souvent exploitées sur l'interface de l'éleveur, ce qui réduit la possibilité de traitement de ces informations.

*EN°4 : « La plupart du temps, quand il vient, c'est que l'élevage déconne, on regarde sur l'ordi »*

A noter que dans le cas des élevages avec un robot de traite de la clientèle N°2, les données de production sont récupérées. De plus, le suivi de fécondité se fait de manière informatique pour générer ses propres données, ce qui permet de prendre du recul sur le travail effectué en élevage. En effet, le suivi fécondité reste le principal axe d'échange sur l'évolution des performances en élevage.

### 3.II.A.3.b. Une amélioration des performances de reproduction

#### **Un meilleur suivi de reproduction**

Tout d'abord, l'amélioration des performances de reproduction se fait par un meilleur suivi des bovins permettant de réagir vite et de limiter le nombre de vaches avec des intervalles vêlage-vêlage trop importants.

*EN°8 : « Alors que là depuis qu'on fait le suivi, on voit bien que la moindre trace de chaleur on le revoit tous les mois. Il n'y a pas de vaches avec des durées de lactations assez importantes. »*

Le fait d'avoir un suivi mensuel permet de mettre en place un rythme qui oblige l'éleveur à consacrer du temps avec le vétérinaire autour de la reproduction, et d'avoir saisi correctement les inséminations s'il les réalise lui-même.

*EN°9 : « Un cadre de travail est une rigueur et ça me force à bien travailler. Le fait qu'il vienne, je ne stresse pas quand il vient, moi. Je ne stresse pas, mais là on a le rendez-vous. On fixe le rendez-vous à la fin du dernier rendez-vous. Il revient dans 1 mois, souvent c'est 1 mois et 10 jours. J'ai la date, ça m'oblige à plein de choses. Ça m'oblige à saisir mes IA en temps et en heure »*

#### **Un changement de stratégie de mise à la reproduction**

Ce meilleur suivi permet de mettre en place des stratégies permettant une amélioration des performances en termes de reproduction.

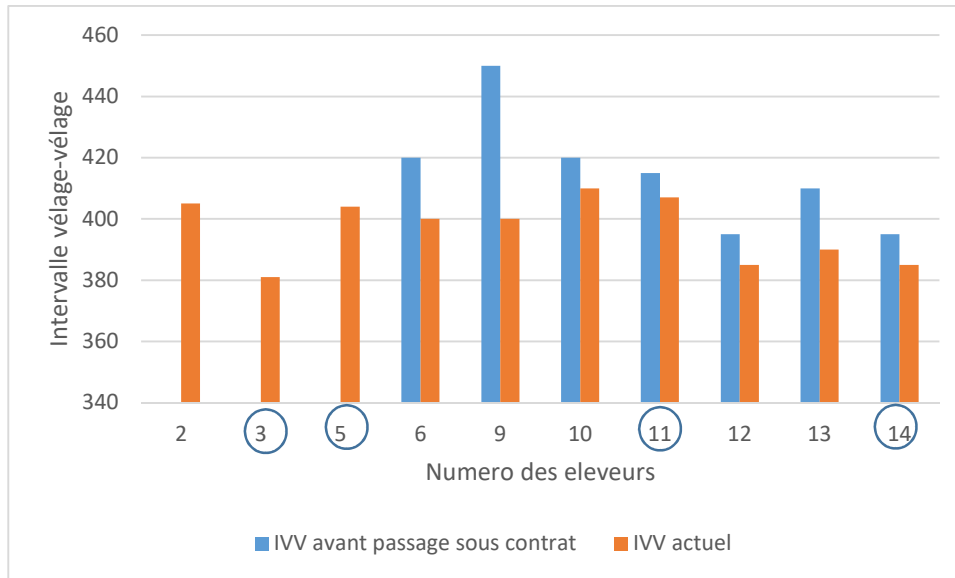
*EN°7 : « Ça permet de voir si elles sont propres.. On peut inséminer beaucoup plus tôt. Autrement, on ne le fera pas, avant j'inséminais pas avant 70 jours. Maintenant, j'essaye à 55 jours, on a mis ce protocole en route et c'est vrai que ça marche je peux déjà gagner 21 jours. »*

En plus de cette stratégie, le vétérinaire permet également d'être plus pro-actif en cas de difficulté à la mise à la reproduction pour avancer la date de la première insémination.

*EN°6 : « Une vache qui n'est pas vue en chaleur à 60 jours est forcément fouillée, il regarde ce qui se passe et on n'hésite pas à la synchroniser à ce moment-là ou au pire, s'il ne la synchronise pas, comme il revient le mois d'après, on la laisse aller jusqu'à 90 jours si elle peut venir en chaleur naturellement, sinon, on la synchronise après. Donc on a gagné du temps par rapport à ça. Ça veut dire qu'on déclenche la première IA beaucoup plus tôt. »*

## Une diminution de l'IVV

L'application de ces stratégies et l'amélioration du suivi ont pour conséquence une diminution de l'intervalle vêlage-vêlage (IVV) dans la majorité des 10 élevages dont nous avons réussi à recueillir les données. Pour les éleveurs N°3,5,11 et 14, ces valeurs sont issues de suivis de performances entourés en bleu sur la figure 21. Pour les autres éleveurs ces données sont déclaratives.



*Figure 21 : Evolution de l'intervalle vêlage-vêlage avec le passage sous contrat*

On observe ainsi de bonnes performances en reproduction pour les éleveurs en contrat ayant fourni les données actuelles. Pour les éleveurs ayant fourni des données avant et après passage sous contrat, l'amélioration de l'IVV se traduit par une diminution de 0,6% à 2% par de l'intervalle vêlage-vêlage ce qui représente entre 3 et 10 jours gagné par an. Cette variation de l'impact du contrat est principalement liée à la situation initiale, avec un phénomène de rendement décroissant du contrat.

Associée à cette diminution de l'IVV, On trouve également une diminution de l'âge au premier vêlage lié à la meilleure santé du pré-troupeau et du suivi de fécondité.

*EN°13 : « Là par contre, j'ai diminué par rapport au début, je dois être à 27 [mois] de moyenne. L'objectif, c'est d'arriver presque à 25, 24 [mois]. Et avant, j'étais autour de 30 [mois] »*

## Une plus grande résilience en cas de facteur perturbant la reproduction

En plus de l'amélioration de performance, les contrats vétérinaire-éleveurs apportent à l'éleveur une meilleure capacité de résilience avec une réaction plus rapide en cas de perturbation de la reproduction, comme l'exprime l'éleveur N°7 face à la fièvre Q:

*EN°7 : « J'ai un problème sanitaire, le Fièvre Q ça fait un an de ça. J'avais des problèmes repro et avec [VN°2] on a cherché. Je croyais que c'était des mycotoxines dans le silo mais ce n'était pas ça. Il y a eu des avortements c'est là qu'on a fait les analyses et puis qu'on a découvert le truc fièvre Q et maintenant, je vaccine »*

### 3.II.A.3.c. Une meilleure gestion des cétozes subcliniques

#### Un meilleur suivi et une détection précoce des cétozes

La gestion des cétozes est améliorée par deux facteurs liés à la contractualisation. Dans un premier temps, les cétozes subcliniques sont mieux détectées par des prises de sang pour mesurer la concentration sanguine en  $\beta$ -OH au cours des suivis reproduction dans les élevages à risque :

*EN°14 « On fait de ce rendez-vous qu'on a tous les un mois et demi, on va dire je trouve que c'est super bien. Ils regardent l'acétonémie sur les fraîches vèlées et du coup, tu traînes moins des vaches qui pourraient vite partir en caillette. »*

En plus de cette recherche proactive du vétérinaire, les éleveurs appellent plus facilement en cas de doute sur des vaches après vèlage : ils appellent pour une vache qui « bricole au démarrage » en lactation. Souvent c'est une vache qui se révèle être en cétoze subclinique.

*EN°6 : « Elle plafonnait, on a bien vu que ça ne montait pas en lait donc ils sont venus la voir »*

Le fait de voir ces vaches permet à l'éleveur et au vétérinaire de savoir s'il y a de la cétoze subclinique dans le troupeau et donc de réagir plus rapidement à l'échelle du troupeau.

#### Une prise en charge collective et adaptée

De la même façon, lors du passage mensuel pour le suivi fécondité, les vétérinaires regardent également les vaches taries, ce qui permet de mettre en place des mesures préventives sur les vaches jugées à risque.

*EN°6 : « Les cétozes, quand il passe une fois par mois, on va voir les taries. Il fait un point au niveau de l'état d'engraissement des taries et il nous indique KextoneNDV ou pas sur les vaches en question. »*

Pour aller plus loin, des mesures sur l'ensemble de l'alimentation des vaches taries sont mises en place pour limiter le risque de cétoze et d'autres pathologies métaboliques en post-partum.

*EN°9 : « On s'occupe de nos vaches taries dont on ne s'occupait pas avant. »*

*EN°9 : « On a mis un minéral spécial vaches taries. Et puis on fait une bonne ration pour les vaches taries. Plus de rigueur finalement. »*

#### Une diminution du nombre de cétozes subcliniques

Avec la détection et la mise en place de mesures à l'échelle collective, les contrats vétérinaires-éleveurs, et ici en particulier le suivi fécondité, permettent une diminution de l'impact de la cétoze subclinique sur les performances de production en élevage.

*EN°8 : « On avait 18 vaches à cétoze tous les mois, c'était la corvée dès qu'on avait le suivi. Et puis là maintenant on en a 2-3 quand même. Il y a ça aussi, la preuve que le suivi mine de rien ça aide quand même à réduire l'acétonémie. »*

Cependant, il peut toujours y avoir des perturbations dans les différentes rations et donc des vaches avec des problèmes en début de lactation. La meilleure relation entre vétérinaires et éleveurs permet de réagir plus vite à ces perturbations de l'alimentation et de limiter les conséquences sur la santé du troupeau.

*EN°4 : « On a fait peut-être six opérations de caillette en quinze jours, trois semaines, et finalement on a revu l'alimentation, et préparation vêlage, et c'est mieux. »*

*EN°10 : « les caillettes j'en ai tous les 3-4 mois, c'est pas méchant ; si ça revient, s'il y en a 2-3 en même temps là on en parle. »*

#### 3.II.A.3.d. Une plus grande efficacité dans la gestion des mammites et des taux cellulaires

##### **Une plus grande réactivité éleveurs-vétérinaires sur la santé mammaire**

La contractualisation réduit le frein économique à l'appel et améliore la relation de travail entre les deux partenaires. L'éleveur appelle donc son vétérinaire plus rapidement quand il y a l'apparition de mammites dans l'élevage.

*EN°6 : « C'est-à-dire que si vraiment on avait un problème, si vraiment on a 2 ou 3 mammites qui se suivent, là, on va peut-être l'appeler. On va appeler le cabinet véto pour savoir, pour trouver une solution. Dans ces cas-là, il y a une prise d'échantillons pour savoir le germe sur lequel on est ou on change de traitement s'il faut. »*

##### **Une recherche étiologique plus rapide**

Cette prise en charge précoce avec une recherche étiologique au besoin se retrouve chez plusieurs éleveurs lors de difficulté sanitaire. Cette évolution permet au vétérinaire d'apporter un conseil en particulier sur la nature des traitements.

*EN°10 : « On a fait des analyses c'était du strepto[coccus]. C'est des vaches qu'on avait du mal à guérir, elles n'arrêtaient pas de revenir en récidives »*

Cette meilleure prise en charge a des répercussions rapides sur la situation épidémiologique de l'élevage.

*EN°10 : « elles guérissent plus vite, elles guérissent mieux, le taux de guérison est meilleur. »*

##### **Une évolution des pratiques appliquée à la santé mammaire**

Outre cette réactivité face à l'apparition de troubles dans la santé mammaire, la contractualisation permet aussi d'améliorer les pratiques d'élevage quand les situations sont dégradées à la mise en place du contrat leur permet une nette amélioration des performances de production.

*EN°9 : « Et on a commencé à gagner en volume parce qu'on jetait déjà beaucoup moins de lait. On jetait énormément de lait. On essayait bien sûr de passer en dessous de la barre des 400 000 en triant. On mettait 15 vaches sur pot et puis on mettait le caniveau. »*

*EN°9 : Le dernier contrôle, 180 000. Des fois, je descends à 150. Ça m'arrive de monter à 250/300.  
Mais non, ça fonctionne bien.*

Cette amélioration de la gestion des pathologies que nous avons développée doit permettre aux éleveurs de mieux sélectionner leurs reformes voire de diminuer leur renouvellement.

### 3.II.A.3.e. Un impact contrasté sur le taux de renouvellement

Le taux de renouvellement est un paramètre majeur pour évaluer l'efficacité de la contractualisation. En effet une meilleure santé du troupeau doit permettre dans un premier temps aux éleveurs d'être plus libres dans leurs choix de réforme. Ensuite, une fois le troupeau suffisamment performant, l'éleveur pourrait diminuer son taux de renouvellement et faire vieillir ces vaches pour améliorer son efficacité économique et environnementale.

#### **Une diminution des réformes nécessaires**

Dans la majorité des élevages la contractualisation couplée au suivi fécondité permet en effet une amélioration de la santé du troupeau. Et par conséquent les motifs de réforme évoluent dans l'élevage ce qui permet une amélioration du potentiel de production du troupeau.

*EN°6 : « On a beaucoup moins d'échecs aussi de gestation,, donc on réforme moins par rapport à la non-gestation. »*

A noté que les élevages en contrat pour offre de soins seule ont toujours comme motif de réforme principale la gestion de la reproduction. En effet cette dernière est moins bien maîtrisée et ralentit la sélection du troupeau par rapport aux autres éleveurs.

*EN°4 : « L'objectif, c'est du lait par vache, donc forcément une vache qui ne remplit pas, qui n'a plus de lait, elle ne reste pas. »*

Dans 12 élevages sur 13, le nombre de vaches à réformer diminue, en lien avec de meilleurs traitements individuels ainsi qu'une meilleure gestion du troupeau.

*EN°9 : « Non, je n'ai plus de vache vraiment à problèmes. »*

L'éleveur N°10 n'ayant pas cette évolution est un éleveur ayant un taux de renouvellement de 50% en lien avec un marché à l'export sur des vaches en première et deuxième lactation.

#### **Une volonté de diminuer le taux de renouvellement**

Suite à cette diminution du nombre de réformes nécessaires, la majorité des éleveurs expriment leur volonté de diminuer le renouvellement du troupeau pour améliorer leur efficacité économique en diminuant le nombre de génisses à élever.

*EN°4 : « En fait, maintenant, la stratégie, c'est que toutes les génisses en première IA, elles ont de la semence sexuée, et les vaches, on fait beaucoup de Bleu, et du coup on espère avoir moins de génisses à élever après, en fait. L'objectif, ce serait d'élever les génisses dont on a besoin, plus ou moins 10 %, forcément, parce qu'il peut y avoir de la casse »*

Cependant, ce souhait n'est pas encore vraiment réalisé. Dans la majorité des cas le taux de renouvellement avoisine 35% alors que l'objectif de la majorité des éleveurs est d'être sous la barre des 30%, voire moins.

*EN°3 « En nombre de lactations, 2,5 dans l'esprit, et en renouvellement 35% on est encore assez jeune, on vieillit, on essaie de faire vieillir le troupeau »*

### **Conclusion sur l'impact de la contractualisation sur les performances d'élevage :**

- La première conséquence de la contractualisation est une amélioration du suivi des performances.
- Cette amélioration s'accompagne d'une grande réactivité du binôme vétérinaire-éleveur face à des perturbations comme un changement de qualité d'alimentation, une augmentation du nombre de mammites ou l'apparition de maladies infectieuses dans l'élevage. Cette réactivité apporte à l'élevage une véritable capacité de résilience.
- Dans le cas d'une situation dégradée ou d'une volonté d'amélioration, le vétérinaire apporte du conseil davantage suivi par l'éleveur, aboutissant à de meilleures performances de production
- Cependant, cette amélioration de la santé générale n'est pas encore traduite par une diminution du taux de renouvellement dans les élevages, alors que ce dernier constitue un paramètre majeur d'efficacité économique et écologique en élevage.

## 3.II.B. Motivation des éleveurs à la mise en place de la contractualisation

### 3.II.B.1. Intérêts initiaux à la mise en place de la contractualisation.

#### 3.II.B.1.a. Une mise en place pour une meilleure gestion économique

La première motivation des éleveurs à l'adhésion au contrat incluant les soins est économique. Deux aspects sont recherchés, le premier est l'aspect économique. En effet, le contrat est proposé aux éleveurs qui ont des difficultés sanitaires et donc, dans cette situation, ils ont intérêt à entrer en contrat incluant les soins pour limiter les coûts.

*EN°4 : « On a pu avoir des problèmes sanitaires auparavant, donc mine de rien quand tu vois les frais, rien que les frais de déplacement, tu te dis que finalement en prenant un contrat, les frais de déplacement, tu en as beaucoup moins. »*

Ainsi, cet aspect est vérifié chez les éleveurs avec des problèmes sanitaires uniquement. Pour les autres éleveurs le fait d'être économe est moins visible, et c'est plutôt la prévisibilité des factures qui intéresse ces éleveurs sans problème sanitaire.

*EN°10 : « Bah, c'est plus lissé sur l'année, il y a moins de variabilité sur la somme qu'on a à donner tous les mois. Et puis après essayer de faire des économies même si on ne perd rien mais on ne gagne pas des masses non plus. »*

Enfin pour un éleveur, ayant très peu de problèmes sanitaires, la contractualisation incluant les soins n'était économiquement plus rentable depuis plusieurs années. Il a donc décidé avec le vétérinaire de sortir du contrat incluant les soins mais en conservant le suivi fécondité.

*EN°11 : « Enfin, il m'était redevable de 400 euros la deuxième année, la troisième de 800 euros. Pour la quatrième quand il m'a redemandé je lui ai dit on va essayer sans »*

A noter que cet éleveur ne remet pas en cause son choix d'avoir pris le contrat pour accompagner son installation car il y a trouvé une sécurité.

*EN°11 : « Je me suis installé avec ma cousine au départ, elle était pas forcément du milieu et donc on avait pris ça plus par sécurité. Elle ne se sentait pas capable si je n'étais pas là de faire des soins. »*

Outre cet aspect économique, les éleveurs ont aussi une évolution de leur demande et le contrat incluant les soins est une façon d'apporter plus via un conseil sur l'ensemble de l'élevage pour que l'éleveur évolue techniquement.

### 3.II.B.1.b. Une évolution technique

L'évolution de l'élevage que nous avons décrite en bibliographie avec une augmentation de la taille des cheptels amène à de nouvelles demandes de la part des éleveurs dépassés par la taille de leurs élevages dans un premier temps.

*EN°2 : « Et là, on a l'impression d'être submergé par les accidents d'élevage. Et c'est peut-être, c'est sans doute ça, l'augmentation de la taille du troupeau qui nous a conduit là. »*

Le contrat incluant les soins permet donc d'aider les éleveurs à gérer les soucis individuels plus fréquents avec l'augmentation de la taille de l'élevage, mais également d'apporter une vision globale de la santé du troupeau à des éleveurs en demande de conseil.

*EN°2 « Et oui, la santé en fait partie et donc le contrat est un moyen de s'occuper de ce troupeau. C'est plus dans ce sens-là. Tu vois le contrat qui nous apporte un peu plus. »*

Cette demande d'évolution technique peut également être présente dès l'installation pour former les jeunes installés et mettre en place de bonnes pratiques d'élevage avant d'avoir une éventuelle dégradation de la situation.

*EN° 5: « La raison pour laquelle on a pris le contrat c'est que je me suis installée en 2016 et je ne suis pas issue du milieu agricole. J'ai passé mon BPREA et donc je n'étais pas spécialement experte[..] j'avais peur... ça y est maintenant je commence à connaître le traitement. Mais au début, je ne les connaissais pas »*

Cette demande de formation initiale est présente chez de nombreux jeunes installés ou suite à des restructurations de la main d'œuvre. 5 éleveurs sur les 12 interrogés évoquent cette partie formation comme motivation.

Les autres éleveurs cherchent un appui technique permanent, soit suite à un problème sanitaire soit dans une volonté d'amélioration permanente.

*EN°9 : « C'est parce qu'il y avait des problèmes techniques. J'avais besoin d'un appui. »*

*EN°7 : « Donc, c'est le but parce que nous, ça va c'est bien. On n'a pas un œil extérieur, mais avoir un œil extérieur, je trouve ça bien parce qu'il dit la vérité. [...] C'est ça que je veux si on paye un service, c'est pour nous donner des éléments pour avancer »*

En plus de ces demandes d'appui technique et de gestion économique, la dernière motivation à la contractualisation est la volonté de travailler différemment avec le vétérinaire.

### 3.II.B.1.c. Un changement de méthode de travail avec le vétérinaire

Cet aspect relationnel est important initialement. Il permet de changer la méthode de travail et de ne plus hésiter à appeler pour faire de la médecine préventive.

*EN°9 : « On l'appelait pour une césarienne, on l'appelait pour une caillette. On ne travaillait jamais sur le fond. Aujourd'hui, on travaille plus le préventif que le curatif. »*

Ainsi la volonté de changer de méthode de travail est primordiale ; pour les éleveurs avec une vision basée sur le vétérinaire pompier qui intervient uniquement suite à des accidents, il n'est pas pensable de faire venir le vétérinaire pour autre chose.

*EN°2 : « Auparavant, c'était moins le vétérinaire passait sur l'exploitation mieux c'était. Donc établir un contrat qui stipule qu'on attend le passage si on veut dans le mois ce n'était pas concevable. Ce n'était pas dans ma nature et on se disait que ça mettait en avant beaucoup de lacunes de notre part - on le voyait de cette manière-là »*

Cette partie marque déjà une limite à la contractualisation, la vision initiale du vétérinaire par l'éleveur. Sans ce changement de mentalité, la contractualisation semble difficile à mettre en place malgré les autres motivations.

#### **Conclusion sur les intérêts initiaux à la mise en place de la contractualisation :**

Les motivations initiales à la contractualisation sont de trois types :

- La recherche d'une meilleure gestion économique des frais vétérinaires par un lissage sur l'année et une prévisibilité des honoraires vétérinaires ainsi qu'une diminution de ses honoraires en cas de difficulté sanitaire.
- La recherche d'un soutien technique lors d'une évolution de la structure de l'exploitation, d'une installation ou d'un agrandissement. Pour d'autres éleveurs, c'est la recherche d'amélioration permanente avec une augmentation de productivité qui les motive.
- La volonté de changer de méthode de travail avec un vétérinaire plus orienté sur le conseil est également présente à la mise en place de la contractualisation



Une fois l'éleveur motivé à l'adhésion se pose la question de la forme de ce contrat et de sa prise en main par l'éleveur.

### 3.II.B.2. Prise en main de la contractualisation par l'éleveur

#### 3.II.B.2.a. Un contrat accepté

Une des craintes des vétérinaires est liée à la forme juridique de l'offre. En effet les vétérinaires N°1 et N°2 craignent que faire signer un contrat papier soit un frein pour l'éleveur comme nous l'avons vu dans la partie 4 : 3.I.A.1.

Or, dans notre étude nous avons demandé à l'ensemble des éleveurs ayant un contrat moral ou écrit avec le vétérinaire s'ils avaient signé un contrat : 10 éleveurs sur 13 ont affirmé avoir signé un contrat alors que seulement 4 en avaient réellement signé un. Par exemple l'éleveur numéro 5 n'a pas signé de contrat, la clinique n'en propose pas.

*EN°5 : « Oui, j'ai souvenir d'avoir signé un papier oui. »*

Les éleveurs confondaient le contrat et le prélèvement automatique. Et quand on demande aux éleveurs qui pensent avoir signé un contrat si cela les gêne, ils trouvent cela tout à fait normal de devoir signer un contrat.

*EN°5 : « Bah non parce que, c'est logique, comme ça, c'est clair aussi bien pour eux que pour nous. Ils savent où ils vont et nous aussi, mais pour moi, je ne sais pas où je l'ai mis ce contrat, mais j'ai signé quelque chose. »*

Ainsi les craintes vétérinaires ne sont pas justifiées auprès des éleveurs. Cependant le fait d'avoir un contrat papier ou non ne semble pas affecter la prise en main du contrat par l'éleveur.

#### 3.II.B.2.b. Facilité de prise en mains

La définition du contrat par les éleveurs est relativement simple, et proche du contenu de l'offre. Pour le contrat de la clinique numéro 1, l'éleveur 5 en fait la description suivante :

*EN°5 : « ce qui est pris en charge, c'est tout ce qui est visites, déplacements, les interventions elles-mêmes, sans les produits. Et même s'il y a des piqûres, des perfs drenchage dans l'intervention, l'acte en lui-même est pris dedans. Après, on a des réductions entre guillemets on a aussi un forfait quand il y a des opérations. »*

Pour rappel le contenu de l'offre N°1 est la prise en charge des visites déplacements + actes simples et 50% sur les actes complexes de type chirurgie.

Pour la clinique numéro 2, l'éleveur 9 en fait la définition suivante :

*EN°9 : « Il vient 1 fois par mois pour faire le suivi : écho, pose de spirales, tout ce qui est suivi repro. On part, on regarde les veaux, on refait un autre tour d'élevage. Mais on se base vraiment sur les problèmes. Et puis s'il y a un problème sur les veaux, on regarde. Mais sinon, c'est vraiment sujet repro et après ce suivi-là on a les interventions vétérinaires dont on peut avoir besoin en cas de vache malade. Dans le contrat, elles sont prises en charge, on ne paie pas la visite, on ne paie que les médicaments. »*

Pour rappel l'offre N°2 comprend la prise en charge des visites déplacements + tous les actes, et le suivi fécondité est nécessaire à l'adhésion.

Dans ces deux cas et sur l'ensemble des éleveurs interrogés, on retrouve des définitions proches. Cependant, les éleveurs n'évoquent pas l'ensemble des possibilités. Il y a donc des zones de flou dans les contrats pour les éleveurs. Malgré tout, ces zones restent des exceptions.

Par ailleurs, dans aucun des contrats il n'existe de limite dans le contrat, ce qui a tendance à être un frein à la mise en place de la contractualisation dans les différentes cliniques.

### 3.II.B.2.c. Avec un faible risque de débordement pour le vétérinaire

Bien qu'étant en contrat sans limite identifiée, il y a toujours des freins à l'appel pour les éleveurs. Dans un premier temps les éleveurs cherchent avant tout à optimiser leur temps, et appeler le vétérinaire signifie être immobilisé le temps de la consultation. Ils n'ont donc pas d'intérêt à appeler pour les actes qu'ils savent faire. Quand on a demandé à l'éleveur N°10 pourquoi il continue à perfuser ses vaches lui-même, il nous répond :

*EN°10 : « Ben, puisque je peux le faire et je gagne du temps aussi, si c'est pour attendre. »*

Dans un second temps, la relation développée dans le cadre du contrat fait que l'éleveur ne veut pas déranger le vétérinaire trop souvent pour conserver une bonne relation de travail.

*EN°10 : « Et puis je pense que ça les arrange. Ce n'est pas dit que ça marche si je les appelle pour faire une injection. »*

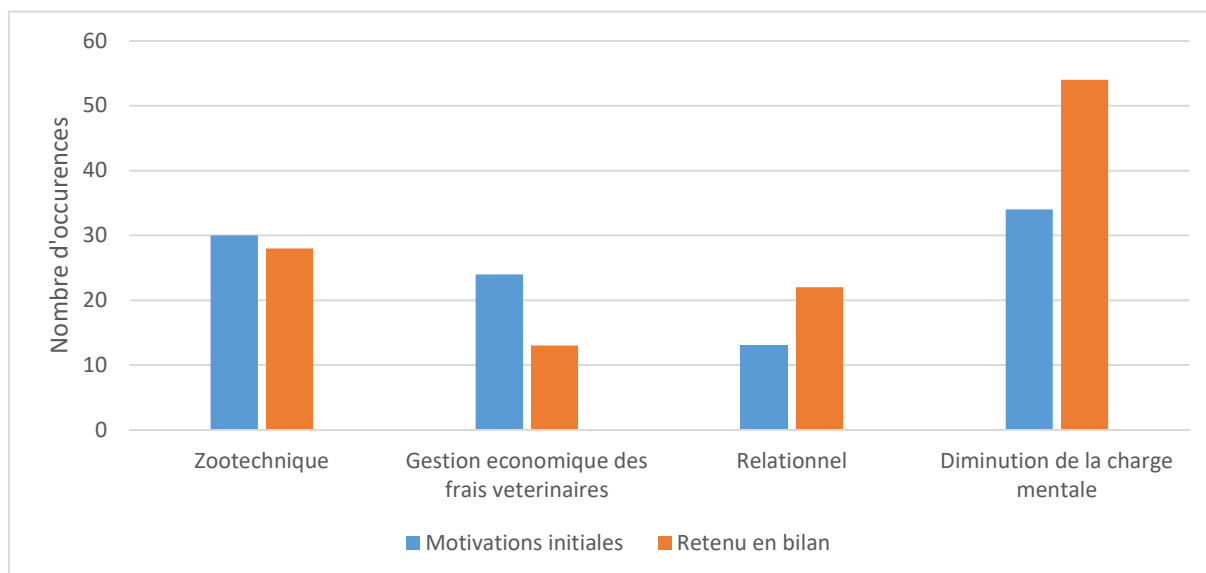
La prise en main du contrat est donc suffisamment simple. Elle peut prendre de l'ordre de 6 mois le temps de changer les habitudes. Une fois les habitudes de travail modifiées, la motivation des éleveurs pour la contractualisation évolue.

#### **Conclusion sur la prise en main de la contractualisation par les éleveurs :**

- Les éleveurs ne sont pas gênés par les aspects juridiques d'un contrat papier. Au contraire ils trouvent cela complètement normal, d'autant plus que souvent ils signent déjà un engagement pour le prélèvement automatique.
- La contractualisation est simple à prendre en main et les éleveurs en ont des définitions proches de ce qui est proposé par les cliniques.
- Enfin le risque de débordement par les éleveurs est faible. Les éleveurs doivent toujours immobiliser du temps et payer les médicaments, ce qui limite encore leurs appels. De plus, il y a un respect mutuel entre vétérinaires et éleveurs qui fait que les abus sont rares.

### 3.II.B.3. Evolution des motivations après prise en main du contrat.

Dans le cadre des entretiens avec les éleveurs, il leur était demandé de décrire les motivations initiales comme nous venons de le voir. En fin d'entretien nous leur avons également demandé de faire le bilan de ce que leur apportait le contrat. Nous représentons les différentes évolutions dans la figure ci-dessous, représentant le nombre d'occurrences par thème évoqué par l'éleveur.



*Figure 22: Evolution des motivations des éleveurs pour le contrat avant et après adhésions*

#### 3.II.B.3.a. Un intérêt zootechnique attendu et conservé.

Comme nous pouvons le voir sur la gauche de la figure, il y a une faible évolution de l'importance de la motivation zootechnique. En effet comme nous l'avons vu précédemment les éleveurs attendent et surtout retrouvent dans ce type de contrat du conseil et un appui technique. Pour certains éleveurs, le vétérinaire apporte un cadre de travail permettant d'avoir de meilleures performances.

*EN°6 : « Un élevage, même si ça marche bien, il y a toujours des choses à améliorer ou des nouvelles choses. Ils sont très à l'affût des nouvelles techniques et autres et il y a toujours des choses qui sont intéressantes, qui sont des fois transposables chez nous aussi. »*

D'autres y trouvent également des formations, pour eux et leurs salariés, sur l'étiologie d'une maladie par exemple avec une explication faite par le vétérinaire qui prend plus le temps d'expliquer les choses chez les éleveurs en contrat.

*EN°14 : « C'est une sécurité, ça te fait apprendre des choses. Tu dis si tu as une fièvre de lait, tu peux la traiter toi-même, mais lui va t'expliquer. « Fais gaffe, c'est peut-être ça aussi gérer ton tarissement. » »*

### 3.II.B.3.b. Une évolution des interactions avec le vétérinaire qui prend de l'importance.

Comme nous l'avons vu précédemment, une des évolutions majeures de la contractualisation est l'évolution de la relation de travail entre éleveurs et vétérinaires. Cette relation prend de l'importance pour les éleveurs après l'adhésion au contrat.

*EN°6 : « Je pense qu'on peut presque aller par-là, se dire qu'il y a plus de confiance parce qu'on a l'impression qu'il vient gratuitement. Il n'a rien à gagner, donc s'il vient, c'est qu'il va faire son truc bien. »*

*EN°9 : « Ce n'est même pas technicien que je voulais dire. C'est un partenaire. Aujourd'hui, je me vois mal travailler sans mon véto, sans ce suivi-là. Non, je ne reviendrai jamais en arrière. »*

Cependant cette évolution est à relativiser, entrer en contrat nécessite en effet d'avoir déjà une confiance en son vétérinaire.

*EN°7 : « Oh oui oui, on s'est toujours bien entendu. »*

### 3.II.B.3.c. Sérénité au travail augmentée grâce à la contractualisation

Le principal élément qui ressort de nos entretiens au moment du bilan est le mot « sérénité ». Dans 10 des 12 entretiens ce mot est ressorti. Il témoigne de l'importance du contrat sur la charge mentale des éleveurs et cela par plusieurs modes d'action.

#### **Un aspect assurance rassurant**

Les éleveurs que nous avons interrogés ont un raisonnement d'anticipation sur les coûts vétérinaires, et sont conscients des aléas liés à la gestion d'un troupeau comme le présente l'éleveur N°11 :

*EN°11 : « Tu prends un tracteur ou une salle de traite, normalement, c'est conçu, ça doit marcher, si ça déconne, tu appelles au cas par cas, qu'un troupeau, tu sais très bien que ça va déconner à un moment donné. Si ce n'est pas la repro, c'est la mammite. Si ce ne sont pas les mammites, ce sont les veaux. Il y a toujours quelque chose, c'est du vivant. »*

Face à ce risque de perturbation, la contractualisation permet de s'assurer de toujours avoir quelqu'un de disponible rapidement pour prendre en mains les accidents d'élevage.

*EN°2 : « On sait qu'il y a quelqu'un là. Il y en a besoin ils sont là, si quelque chose nous échappe, on ne peut plus contrôler. On sait qui on sait qu'on peut compter sur eux. »*

*EN°6 : « C'est une sérénité. Tu es serein dans ton travail. Tu sais que tu peux faire appel à quelqu'un sans trop de soucis. »*

Cet aspect rassurant se retrouve aussi chez les éleveurs installés récemment qui sont à la recherche de conseils au démarrage de leur exploitation.

*EN°8 : « On était salariés [dans d'autres exploitations] tous les deux quand on a démarré, et du coup les cédants étant plus là il faut trouver ses marques et avec le suivi c'est plus réconfortant »*

Le dernier élément de contractualisation particulièrement rassurant concerne les éleveurs réalisant leur propre insémination. En effet, le contrôle mensuel permet de contrôler leur travail et de leur faire prendre confiance en eux sur ce geste s'ils le maîtrisent.

*EN°9 : « De la sérénité, de la confiance en moi en tant qu'éleveur, en tant qu'éleveur-inséminateur parce que c'est beaucoup quand même, suivi repro, et la confiance. »*

### **Une décharge de responsabilité**

En plus de toujours pouvoir compter sur un vétérinaire, les éleveurs peuvent se décharger d'une partie de la responsabilité de l'état sanitaire de leur troupeau. Cette décharge de responsabilité se fait sur la prise de décision pour l'appel au vétérinaire, la visite étant incluse dans l'offre.

*EN°2 : « Il n'y a pas le facteur stress du coup puisqu'on ne joue pas aux sorcières avec les vaches. On appelle le véto, point. »*

Cette décharge de responsabilité permet à l'éleveur de limiter sa charge mentale et de se concentrer sur d'autres aspects de l'exploitation.

*EN°2 : « Je pense qu'on a assez de choses à penser, à gérer, si on peut s'enlever ce truc... C'est ça, on délègue, et on délègue en confiance parce que c'est votre boulot. »*

De plus cette diminution de la charge mentale se fait en toute confiance entre vétérinaire et éleveur au point où le vétérinaire peut servir de tierce personne dans les prises de décisions de l'exploitation comme dans le cas de l'éleveur N°6.

*EN°6 : « Ça veut dire qu'il y a une personne en plus. On en discute avec mon associé, et après si on a encore un doute, on fait... l'avis du vétérinaire vraiment spécialiste de l'élevage, ce n'est quand même pas mal aussi. »*

### **Une meilleure santé globale**

En plus d'une gestion moins stressante des différents accidents d'élevage, l'amélioration de la situation sanitaire en elle-même apporte une diminution de la charge mentale. En effet, les éleveurs nous ont témoigné l'amélioration de leurs conditions de travail par la mise en place de mesures préventives.

*EN°4 : « Quand tu as un veau qui est bien, quand tu as des vaches qui sont bien, forcément tu es content d'aller au boulot et ça se passe bien pour tout le monde. »*

*EN°6 : « tu subis beaucoup moins et tu fais un travail qui est agréable. Comme on dit « Le travail, c'est la santé, mais il faut se plaire aussi au travail. »*

## Une meilleure gestion du temps

La contractualisation et l'amélioration de la santé du troupeau permettent une meilleure organisation de l'éleveur, en ayant d'un côté une augmentation du temps programmé par les mesures préventives mais une diminution du temps subi dans des mesures curatives d'apparition aléatoire.

*EN°6 : « Au niveau gain de temps, indirectement, on en gagne dans le sens où on passe moins de temps à faire du préventif qu'à faire du curatif. [] On dépense peut-être un peu plus d'argent, un peu plus d'énergie à les mettre dehors. On les vaccine, mais un vaccin, c'est très rapide et après, si le veau n'a pas de souci particulier, on apprécie aussi d'avoir des animaux en bonne santé. »*

*EN°6 : « Gagner du temps de travail, on passe vraiment moins de temps à gérer les pathologies... enfin, on est plus efficaces. »*

## Mais un attachement qui reste fort

Par contre, un point plus contrasté est celui de la capacité des éleveurs à utiliser le service de remplacement plus facilement sachant que le troupeau est suivi par le vétérinaire et que les salariés peuvent l'appeler à tout moment. Certes, l'élevage est mieux suivi et les salariés peuvent appeler facilement sans coût supplémentaire en dehors des gardes, mais l'attachement des éleveurs à leur troupeau reste important et ne permet pas une décharge mentale complète pour les weekends sans astreinte ou les vacances.

*EN°14 « Et non parce que je suis toujours inquiète, je tiens à mes vaches même si j'ai confiance en mes salariés. »*

### 3.II.B.3.d. Un intérêt économique au second plan

L'intérêt économique perd en importance au moment du bilan. En effet, les éleveurs retrouvent l'aspect lissage des factures attendu initialement et justifient le tarif proposé par les deux mécanismes suivants.

## Un tarif justifié par la limitation des pertes

En plus de cet aspect sérénité, les éleveurs ont, pour certains, conscience de l'impact économique des différentes perturbations qu'il peut y avoir sur le troupeau. C'est notamment le cas de l'éleveur N°6 :

*EN°6 : « Et il faut dire ce qui est, à partir du moment où tu as des élevages qui sont à plus de 10 000, le moindre souci, ça peut déraiper très vite et ça peut faire très mal au portefeuille aussi. »*

De cette façon, le tarif semble justifié pour les éleveurs, d'autant plus que le service apporté semble être de qualité dans les différentes cliniques étudiées.

*EN°5 : « On préfère payer un petit peu plus cher, mais qu'on ait le service derrière. .Et il n'y a rien à faire c'est pour tout service pareil, il faut pas être à l'euro près. Donc je préfère payer 100 euros de plus par an et être sûr qu'il nous fait gagner de l'argent derrière. »*

## Un tarif accepté du fait de la sérénité apportée

De plus, comme nous l'avons vu précédemment, la contractualisation apporte une sérénité et un confort de travail à l'éleveur. Or les éleveurs sont bien conscients que cela a un prix qu'ils acceptent de payer avec la contractualisation.

*EN°4 : « je trouve qu'à un moment donné, il faut aussi savoir mettre de l'argent pour un confort ou une sérénité de travail. »*

Cette évolution, qui apparaît une fois les éleveurs habitués à la contractualisation, permet de faire passer l'aspect économique au second plan.

*EN°4 : « Oui, dans un premier temps, c'était faire baisser le coût, et après on s'est rendu compte qu'il y a d'autres avantages, outre l'aspect financier. Il y a cet aspect plus serein, en fait, où tu te dis : « Il y a un souci, j'appelle. » »*

*EN°2 : « Et financièrement, ce n'est pas sûr qu'on soit gagnant de ce contrat. On n'a pas fait d'économies particulières, mais c'est serein. La santé n'est plus une source d'angoisse. On a un partenaire avec qui on a confiance »*

### **Conclusion sur l'évolution des intérêts des éleveurs pour la contractualisation :**

Les motivations des éleveurs pour la contractualisation après la prise en main de la contractualisation :

- Les éleveurs trouvent l'appui technique qu'ils attendaient au moment de l'adhésion.
- Les éleveurs redécouvrent une relation de travail beaucoup plus simple avec un partenaire de confiance qui connaît bien l'exploitation.
- Ils découvrent une sérénité dans leur travail grâce à la confiance qu'ils ont dans leur vétérinaire partenaire à qui ils délèguent une partie plus grande de la responsabilité de l'état sanitaire du troupeau. Ils augmentent également leur confort de travail via la meilleure gestion du troupeau qui s'ensuit.
- Les économies sur les honoraires ne sont pas forcément réalisées, mais l'amélioration technique, les gains de production et la nouvelle sérénité au travail justifient pour la majorité d'entre eux le tarif qui passe au second plan.

### 3.II.C. Impact de la contractualisation sur les différents enjeux sociétaux

#### 3.II.C.1. Un soutien des éleveur face à l'agribashing

Certains éleveurs de notre étude ont également affirmé se sentir concernés par la pression qu'exerce la société sur l'élevage et en particulier l'agribashing. Ces mêmes éleveurs se trouvent rassurés par la présence d'un professionnel qui a un regard expert sur la situation et qui est capable de juger si la situation de l'élevage est problématique ou pas, comme l'explique l'éleveur N°6 :

*EN°6 : « Ça nous conforte, justement. Si jamais il y avait un souci dans l'élevage, je pense qu'il nous le dirait et ça nous rassure par rapport à ça. Ça veut dire que s'il ne nous dit rien, je pense qu'il est assez franc, il nous le dit quand il y a des soucis. »*

*EN°6 : « Donc si vraiment, un jour, il y a un œil vraiment extérieur qui venait dans l'élevage, on pense avoir un élevage qui est correct. Ça nous rassure dans ce sens-là, oui. »*

Cet œil extérieur sur les pratiques est d'autant plus apprécié quand l'éleveur se trouve dans une situation d'isolement vis à vis des conseillers en élevage ou d'autres éleveurs pour comparer leurs méthodes et les faire évoluer.

*EN°13 « Bah oui on sait qu'ils sont avec nous et oui après non, si on travaille bien, nous le disent. Donc forcément, ça me motive. Si je ne voyais pas le contrôle laitier, si je voyais pas les vétos, je pourrais me dire que je travaille bien alors que si ça se trouve je fais de la merde. »*

Cependant ce soutien face à l'agribashing n'est pas présent chez tous les éleveurs. Certains ne se sentent tout simplement pas concernés et ne demandent pas de soutien étant convaincus de la qualité de leur travail.

*EN°9 : « Concerné, non. Je ne me sens pas concerné. Ça m'insupporte, mais je crois qu'on fait bien notre travail. »*

La contractualisation permet donc de soutenir les éleveurs qui se sentent concernés par l'agribashing, d'autant plus qu'une partie de l'agribashing vient de la question du bien-être animal en élevage, qui lui est largement amélioré dans l'ensemble des élevages enquêtés.

#### 3.II.C.2. Une amélioration du bien-être animal

La contractualisation, nous l'avons vu, permet de diminuer le délai de prise en charge et d'améliorer le traitement en première intention ; cette modification des pratiques a donc un impact sur le bien-être des animaux en élevage.

*EN°3 : « forcément si on est plus réactif par rapport aux animaux, plus rapides avant que les bovins ne souffrent (...), les bovins vont être que mieux »*



Le vétérinaire apporte un œil extérieur. Cette vision permet de rapidement voir des évolutions sur les animaux entre deux visites quand l'éleveur lui ne voit pas cette évolution, étant tous les jours sur l'exploitation.

*EN°6 : « S'il remarque que 3-4 vaches sont blessées au niveau de la hanche, des choses comme ça, il peut nous dire « Tiens, c'est bizarre, j'ai vu 3 vaches qui étaient blessées, est-ce que vous n'avez pas un boulon qui dépasse quelque part ? » C'est dans ces cas-là qu'on va faire un petit tour du bâtiment. »*

En plus de cette amélioration les vétérinaires privilégient leurs éleveurs sous contrat pour participer à des formations. Ces dernières ne sont directement reliées au contrat, mais ont un impact important sur le bien-être animal. On pense notamment aux formations sur l'écornage comme le précise l'éleveur N°6 :

*EN°6 : « On avait fait une petite formation aussi au niveau de l'écornage du veau. Ça permettait de refaire un peu un point sur ce qui se faisait et comment le faire. Ce n'était plutôt pas mal parce qu'avant, on faisait un peu de la boucherie au niveau de l'écornage. »*

La contractualisation est donc un facteur ayant un effet positif sur le bien-être animal. Un autre enjeu que nous devons explorer est l'usage des antibiotiques en production animale.

### 3.II.C.3. L'utilisation raisonnée des antibiotiques.

La contractualisation, permet une amélioration du diagnostic et du traitement en première intention comme nous l'avons détaillé dans la partie 3.II.A.1.b , cette évolution des pratiques d'élevage a pour conséquence une nette amélioration de l'usage des antibiotiques, comme l'exprime l'éleveur N°2 :

*EN°2 : « Oui, mais on y allait plus franco sans heurts avant d'appeler le vétérinaire. On va essayer ces doses-là. Oui, et maintenant, on attend leur diagnostic. C'est eux qui mettent en place les antibiotiques depuis, plus dans ce sens-là. »*

De plus le fait que le vétérinaire pose le diagnostic et mette en place le traitement, a pour effet de limiter les stocks de médicaments dans la pharmacie de l'éleveur.

*EN°4 : « En fait, je dirais qu'on avait la même pharmacie, sauf qu'on avait trois fois moins de vaches. »*

Et cette limitation des stocks a pour effet de limiter les mauvaises pratiques sur l'utilisation des antibiotiques par un manque de disponibilité des produits sur l'exploitation.

*EN°9 : « Avant, j'en avais plus parce qu'on faisait tellement de pompier. On avait le traitement, mais il en restait donc on s'en réservait pour une autre. On faisait tout et n'importe quoi. Avant on piquait, aujourd'hui non. »*

Les éleveurs gardent un stock de médicaments, pour les soins les plus courants comme les traitements intra-mammaires, mais avec des pratiques plus encadrées et mieux suivies.

*EN°9 : « Avant j'étais à Mastijet et Synulox. On a changé mais c'est pareil, dans les traitements on a changé un peu les méthodes parce que, on en a parlé avec [VN°2]. Il fallait trois Mastijet, on n'en mettait qu'un et demi, ou deux. Mon père disait « Ça coûte cher ». Si tu veux, le protocole antibiotiques n'était pas bien fait. »*

On peut donc voir que dans le cadre de la contractualisation, l'utilisation des antibiotiques est plus raisonnée et encadrée par le vétérinaire qui est plus impliqué dans l'élevage. Sur le même principe nous avons interrogé les éleveurs sur leur pratique d'utilisation des antiparasitaires.

#### 3.II.C.4. La gestion des antiparasitaires

La contractualisation permet au vétérinaire d'être plus impliqué dans les choix des éleveurs sur les pratiques d'élevage comme l'utilisation des traitements antiparasitaires afin d'avoir un traitement adapté à la situation.

*EN°9 : « Avant je faisais mes vaches pas tout le temps. Aujourd'hui mes vaches presque je les fais tous les ans. Oui, j'en discute et j'appelle souvent mon véto : « Qu'est-ce que je fais ? J'ai eu ça ». J'en discute, on en parle beaucoup. »*

*EN°2 : « Oui, on a arrêté le systématique par discussion avec [VN°1] , entre autres , que ce n'était pas nécessaire de le faire systématiquement. Il valait mieux faire avoir une approche différente. Maintenant on intervient ponctuellement plutôt que systématiquement à deux périodes de l'année »*

Cependant, dans certains cas les pratiques sont ancrées et il est difficile de faire modifier ces habitudes de travail aux éleveurs comme pour l'éleveur N°10 :

*EN°10 : « je garde toujours le même plan donc c'est pareil. »*

#### **Conclusion sur l'impact de la contractualisation sur les enjeux sociétaux :**

L'amélioration de la relation entre vétérinaires et éleveurs a pour conséquence directe le soutien de la part du vétérinaire pour les éleveurs qui se trouvent concernés par l'agribashing.

De plus la fréquence augmentée des visites du vétérinaire donne à l'éleveur une vision extérieure qui permet d'assurer un meilleur bien-être animal. Ce bien-être animal est également renforcé par une meilleure prise en charge des cas individuels.

Cette meilleure prise en charge a également pour conséquence d'améliorer l'utilisation des antibiotiques car celle-ci est plus encadrée et suivie par le vétérinaire. Il remet en place les bonnes pratiques en terme d'usage des antibiotiques.

Enfin, l'implication du vétérinaire dans l'élevage lui permet d'apporter un conseil plus précis dans l'usage des antiparasitaires, bien que certains éleveurs soient encore réticents à suivre ces recommandations.

## Partie 4 : Discussion

### 4.I. Discussion sur les motivations de la contractualisation et nos quatre hypothèses

#### 4.I.A. La contractualisation est un service qui s'inscrit dans une stratégie vétérinaire

Dans le premier temps de notre étude nous avons développé les motivations des vétérinaires ruraux à mettre en place la contractualisation. Il apparaît que la contractualisation est une façon de replacer le vétérinaire au centre de l'exploitation, et ainsi participer à son évolution technique en stimulant le vétérinaire dans son activité. Les vétérinaires en système conventionné ou proposant des suivis globaux confirment cette implication ainsi que la capacité à être moteur dans les actes réalisés. La facturation ne dépendant plus de ces actes (Pommereul, Rouquet, Legoupil 2017).

De plus, la contractualisation est un outil de segmentation de clientèle. Les vétérinaires s'impliquent davantage chez les éleveurs, proposent plus facilement des formations et sont plus réactifs dans les réponses aux sollicitations de ces éleveurs. Cela permet d'augmenter l'activité vétérinaire dans les élevages et donc la vente de produits médicamenteux ou non. Cela permet de valoriser davantage les actes et le conseil réalisés en élevage. Nicolas Courdent a démontré que la contractualisation permettait de redynamiser l'activité de vétérinaire rural. Cela conduit à une augmentation du chiffre d'affaire de 20% par vache chez les éleveurs étant passés en contrat (Courdent 2021).

Dans la suite de notre étude, nous avons cherché à vérifier les avantages pour les éleveurs à adhérer à ce système de contractualisation en vérifiant les quatre hypothèses suivantes :

- a) *La contractualisation permet une détection et une prise en charge plus précoces des pathologies collectives et des cas individuels.*
- b) *La contractualisation améliore la relation de travail entre vétérinaires et éleveurs.*
- c) *La contractualisation permet une amélioration des performances de troupeau.*
- d) *La contractualisation permet une organisation du travail plus efficiente et moins stressante.*

#### 4.I.B. La contractualisation permet une détection et une prise en charge plus précoces des pathologies collectives et des cas individuels.

Nos entretiens ont confirmé notre première hypothèse : la diminution du frein économique à l'appel permet de déclencher des appels plus précoces, associés à une meilleure prise en charge des cas individuels. Nous retrouvons cette idée dans la clinique vétérinaire de la Sienne où les appels sont jugés plus précoces pour soigner des animaux malades (Pommereul, Rouquet, Legoupil 2017). On retrouve également cette idée dans le système conventionné de la FEVEC, où il y a une suppression du paiement à l'acte qui aboutit à un délai réduit entre l'apparition des premiers symptômes et la prise en charge par le vétérinaire, ou par l'éleveur appuyé du vétérinaire à distance (Sulpice et al. 2016).

De plus, une étude réalisée en 2019 dans une clientèle des Deux Sèvres a montré que l'attente prioritaire des éleveurs de bovins aussi bien laitiers qu'allaitants était la réalisation des soins individuels avec une plus grande réactivité et efficacité du vétérinaire (Bastide 2019). Cette attente correspond bien à ce que nous avons décrit dans les impacts de la contractualisation en matière de médecine individuelle.

Associée à cette prise en charge individuelle précoce et plus efficace, nous avons également démontré que les pathologies collectives étaient détectées de manière plus précoce via un meilleur suivi des performances de production. Ceci est également confirmé par les vétérinaires ayant mis en place un système de contrat global incluant les soins (Pommereul, Rouquet, Legoupil 2017).

#### 4.I.C. La contractualisation permet une amélioration de la relation éleveurs vétérinaires.

De plus, nous avons également démontré qu'augmentait la fréquence des visites pour des cas individuels. A cela s'ajoutent des visites programmées plus orientées sur le troupeau qui maintiennent le contact si la situation sanitaire est bonne. Cette augmentation de la fréquence des échanges améliore la relation entre éleveurs et vétérinaires. Ce dernier passe de prestataire à partenaire, voire dans certains cas à co-pilote de l'élevage.

Ces résultats sont confirmés par l'expérience de la FEVEC où certes l'initiative n'est pas la même et la structure juridique différente mais les grands principes restent identiques : créer un autre type de relation de travail entre vétérinaires et éleveurs, supprimer le paiement à l'acte et assurer une meilleure gestion du troupeau par la mise en place de mesures collectives. Cette démarche comme la contractualisation repose sur une approche globale basée sur un suivi reproduction et des interventions fréquentes en élevage pour les soins individuels (Sulpice et al. 2016).

Dans le cas du développement d'un service global, la clinique vétérinaire de la Sienne ainsi que la clinique vétérinaire Caux-Seine ont montré, par leur expérience, l'importance de l'évolution de cette relation allant vers plus de confiance et aboutissant à un réel partenariat entre vétérinaires et éleveurs (Camuset 2017),(Pommereul, Rouquet, Legoupil 2017).

Cette amélioration de la relation correspond aux attentes des éleveurs identifiées par Liza Bastide en 2019. Elle liste les trois principales attentes dans une clientèle laitière et allaitante des Deux Sèvres comme étant : en premier lieu les soins individuels (réactivité, disponibilité et efficacité), suivis du conseil et de l'amélioration de la relation associée à la confiance (Bastide 2019).

On peut ainsi représenter l'impact de la contractualisation sur la relation entre vétérinaires et éleveurs par le schéma suivant :

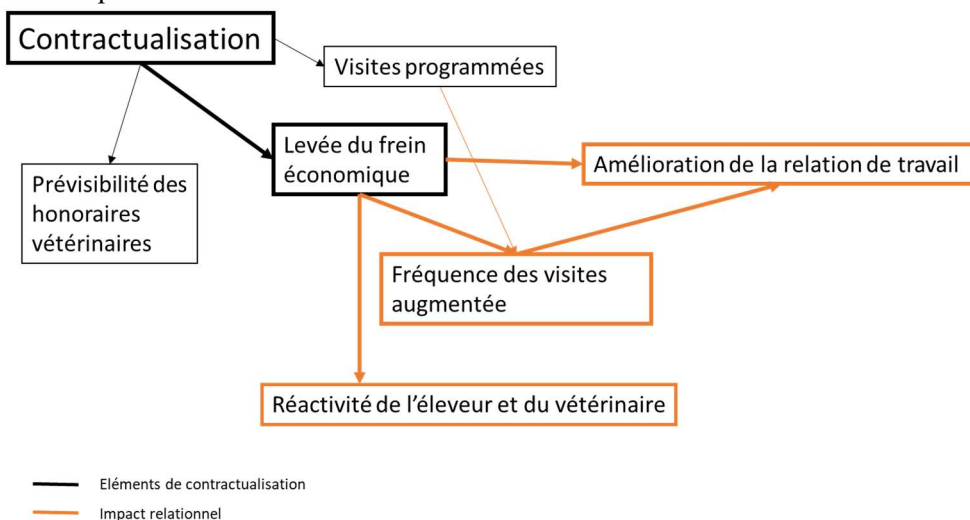


Figure 23 : Impact relationnel de la contractualisation via la levée du frein économique

#### 4.I.D. La contractualisation permet une amélioration des performances de troupeau par le suivi des recommandations du vétérinaire

Les éleveurs ont confirmé l'implication du vétérinaire dans l'élevage, avec une meilleure connaissance de ce dernier qui leur permet de faire de meilleures recommandations via un suivi efficace. Ce point est confirmé dans l'expérience des vétérinaires conventionnés (Sulpice et al. 2016).

De plus, la meilleure relation entre éleveur et vétérinaire est source d'une meilleure connaissance des objectifs de l'éleveur ainsi qu'une meilleure confiance ; or, ces derniers sont des éléments motivant l'éleveur dans la mise en application des recommandations (Svensson et al. 2019).

Enfin, nous avons également passé du temps avec les éleveurs pour détailler l'impact de la contractualisation sur les performances d'élevage. Il en est ressorti que la contractualisation apporte une capacité dynamique de résilience aux élevages, leur permettant de garder leur niveau de production malgré des éléments perturbateurs (agent infectieux, changement de la qualité de l'alimentation, etc.).

Il est également apparu que la contractualisation permet d'améliorer l'état sanitaire des élevages, particulièrement en terme de santé mammaire, de reproduction et de gestion de la cétose. Cet aspect résilience et amélioration des performances de production était seulement identifié pour celle de reproduction chez les éleveurs membres de la FEVEC (Dumas et al. 2008).

Nous pouvons donc ajouté à notre représentation l'impact zootechnique de la contractualisation sur l'élevage ayant adhéré à un contrat.

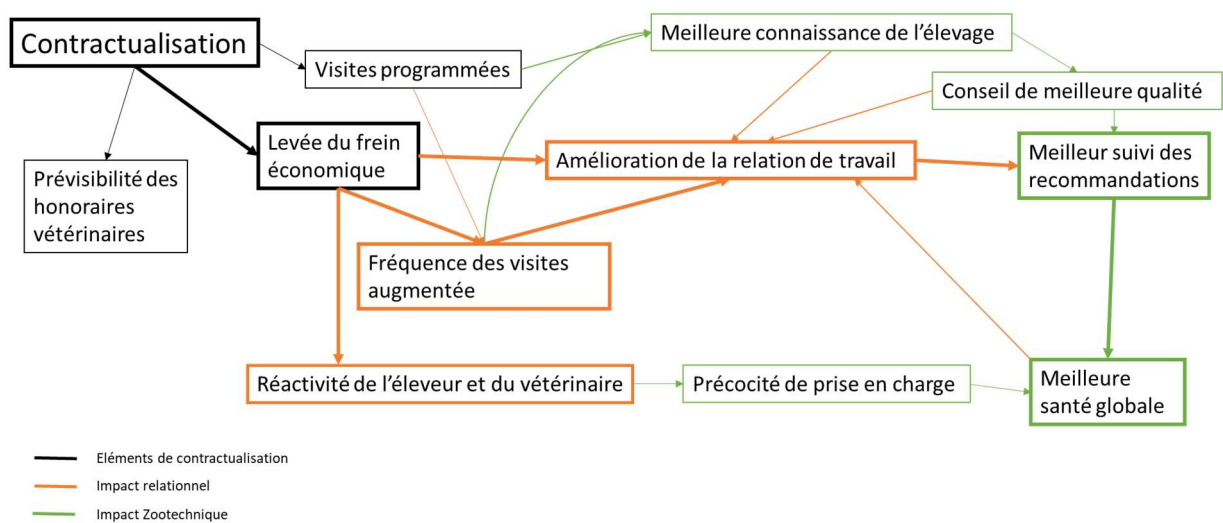


Figure 24 : Impact zootechnique de la contractualisation liée à l'amélioration de la relation de travail

#### 4.I.E. La contractualisation permet une organisation du travail plus efficiente et moins stressante.

Pour les éleveurs interrogés, la contractualisation est également source de meilleure gestion de leur temps en se focalisant sur un thème au cours d'une visite dédiée, comme pour la reproduction qui est contrôlée une fois par mois. Il en découle un rythme de travail. De plus, les meilleures performances permettent d'améliorer l'organisation des éleveurs qui subissent moins d'aléas, ce qui est déjà le cas chez les éleveurs ayant un suivi reproduction en place (Leblanc 2018).

Le choix de la contractualisation est aussi fait par les éleveurs pour son aspect assuranciel ; en effet, la prévisibilité des honoraires vétérinaires peu importe la situation de l'élevage rassure. On retrouve cet aspect assuranciel chez les éleveurs ayant opté pour un suivi global (Pommereul, Rouquet, Legoupil 2017). Ce côté assuranciel est bien plus important dans le système conventionné où la marge sur le médicament est limitée à 15 %, avec moins de frais à ajouter aux honoraires (Sulpice et al. 2016).

Un autre aspect de la contractualisation qui motive les éleveurs à rester dans ce système est l'assurance d'avoir un vétérinaire disponible et réactif. Cet aspect est vérifié dans les clientèles ayant proposé ce système dans les Deux Sèvres (Bastide 2019).

Le dernier élément d'importance qui est ressorti de notre étude est la sérénité et le confort de travail gagné par les éleveurs, grâce à l'amélioration de la santé globale. En effet les éleveurs ont moins d'appréhension à gérer l'aspect sanitaire de leur élevage et ont la satisfaction de travailler avec des animaux dont le bien-être est assuré. Ce point est également retrouvé dans les éléments permettant aux éleveurs de mieux vivre leur métier, à côté de la robotisation du métier et de l'optimisation du temps de travail de l'éleveur (Servière et al. 2019).

Ainsi l'ensemble des éléments que nous avons avancés et qui sont confirmés par d'autres études permet d'aboutir à la représentation suivante de l'impact de la contractualisation sur l'élevage, où la contractualisation aboutit à une plus grande productivité mais surtout à une sérénité et un confort de travail pour l'éleveur.

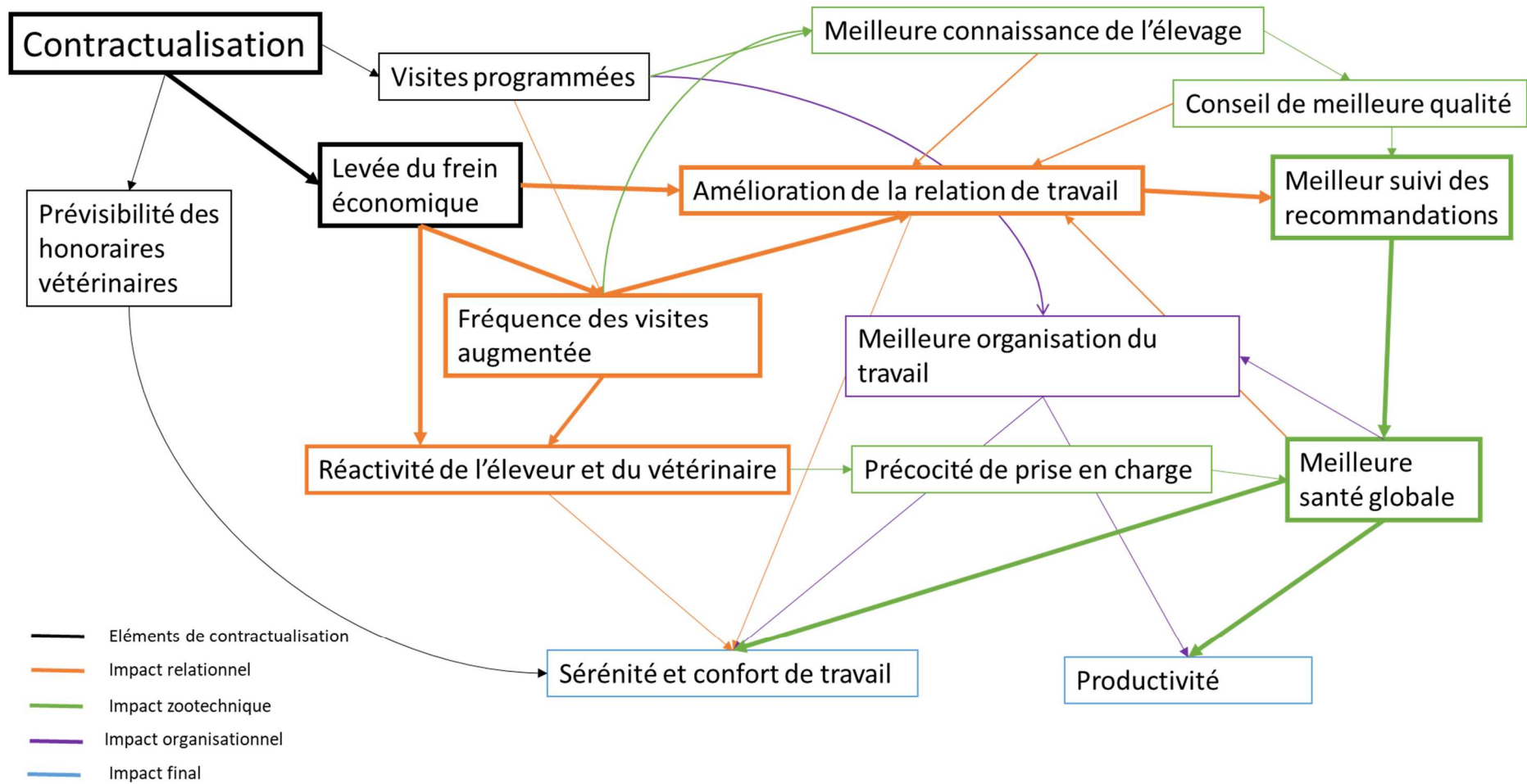


Figure 25 : Impacts de la contractualisation sur l'élevage via le levée du frein économique, de l'amélioration de la relation de travail et d'un meilleur santé globale

## 4.II. Force et limites de notre étude

La principale force de notre étude est d'être la première à demander l'avis des éleveurs sur la contractualisation. La majorité des études précédentes était uniquement basé sur un ressenti vétérinaire. Cette étude permet donc de consolider des hypothèses qui étaient jusque-là avancées par les vétérinaires sans être confirmées par les éleveurs.

Cependant pour pouvoir faire ce travail, dans la limite de temps et de budget fournis, nous avons réduit notre zone géographique à la région grand ouest avec un bassin de production laitier. Ceci constitue une première limite à notre étude sur l'évaluation des évolutions de pratiques d'élevage. De même, nous avons fait le choix de ne pas inclure d'éleveur allaitant pour nous concentrer sur l'évolution des performances de production avec des critères laitiers.

Une autre limite est le mode de recrutement des éleveurs. Nous sommes en effet passés par les vétérinaires pour la sélection de nos éleveurs. Nous avons eu des éleveurs satisfaits du système, même l'éleveur N°13 qui a arrêté le contrat nous a expliqué ne pas regretter de l'avoir pris. Cependant, économiquement il était plus rentable de continuer à appeler le vétérinaire de la même façon mais sans le contrat.

La dernière limite d'importance est le nombre d'éleveurs. Nous avons interrogé 14 éleveurs et retenu 13 éleveurs dans notre analyse. Ce nombre d'éleveur ne nous donne pas un pouvoir statistique important pour voir l'évolution des performances d'élevage.

Par conséquent nous ne pouvons pas déterminer de manière quantitative l'impact de la contractualisation. Cependant, le mécanisme que nous avons décrit en figure 25 est basé sur la relation de travail il est donc facilement transposable à l'ensemble des bassins de production.



### 4.III. Vision sur la contractualisation de différents acteurs du monde agricole.

Au cours du mois de juillet nous avons échangé avec différents acteurs du milieu agricole qui ont accepté de nous accorder du temps, ces discussions étaient initiées par la présentation de nos résultats suivit d'une discussion sur la construction de ces offres en lien avec leur vision de l'élevage :

Tableau 8 : Liste des interlocuteurs participant à notre discussion

Organisme	Interlocuteurs	Statut
<b>Chambre d'agriculture Pays de la Loire</b>	Philippe CARTERON	Chef de service Etablissement de l'Elevage, Chef de service adjoint Filières Animales, Direction Elevage
<b>DGAL</b>	Ezhvin BELLEC-TELLO	Vétérinaire, chargé d'études pour le pilotage des actions vétérinaires, Adjoint à la cheffe de bureau. Bureau de la Prévention des Risques Sanitaires en Elevage (BPRSE)
<b>GDS Manche</b>	DrV Stephanie Lebranchu	Responsable santé GDS manche
	Natacha Hamel	Chargée des contrats vétérinaires
<b>Institut de l'élevage</b>	Duvauchelle Wache Aurore	Vétérinaire, Chargée de projet santé animale à l'Institut de l'Élevage et membre de l'équipe de recherche UniFil Anim Santé.
	Myriam Doucet	Vétérinaire, cheffe de projet maîtrise de la santé des troupeaux à l'institut de l'Élevage à la maison Régionale de l'Agriculture Nouvelle Aquitaine
<b>SNGTV</b>	Christophe Brard	Président du Conseil d'Administration chez Société Nationale des Groupements Techniques Vétérinaires (SNGTV)

De ces discussions, nous avons ressorti deux éléments, l'un faisant consensus et l'autre sujet à débat sur la structure de l'offre de contractualisation.

#### 4.III.A. Débat sur la structure de l'offre

##### **Des obligations juridiques**

Concernant les obligation juridiques l'offre de contractualisation est résumée par certains acteurs comme un engagement écrit à travailler ensemble sur le même format que la contractualisation de la chaîne de production agricole. Il apparait donc qu'une forme juridique permet un engagement plus fort entre les acteurs surtout en cas de litiges.

Pour aller plus loin, un des acteurs souhaite même qu'il y ait des notions d'objectif à atteindre pour rassurer l'éleveur. Cependant les vétérinaires de notre étude ont confirmé qu'ils n'y étaient pas prêts en raison de la difficulté à agir sur les exploitations si l'éleveur ne suit pas les recommandations et les éleveurs enquêté ne demande pas d'obligation connaissant les aléas liés à leur profession.

## **Des formations à ajouter à la contractualisation**

Un autre point abordé est la possibilité d'intégrer des formations à ce contrat. Sur ce point les vétérinaires sont prêts, ou organisent déjà des formations en privilégiant les éleveurs sous contrat. De plus, lors des entretiens, les éleveurs apprécient les formations organisées sur leur exploitation qu'ils trouvent justement plus adaptées à leur situation que des formations généralistes.

De plus, l'IDELE a réalisé des travaux montrant l'intérêt des éleveurs pour les formations en présentiel, les formations par vidéos et ainsi que pour les discussions de groupes entre éleveurs organisées par un intervenant extérieur, le vétérinaire étant à privilégier. La contractualisation peut permettre de fédérer un groupe d'éleveur à faire évoluer ensemble par l'organisation de ces discussions.

## **La gestion des données**

La contractualisation semble être une opportunité de récupérer les données de production par robot de traite et/ou par le contrôle laitier. Cela permettrait d'avoir encore d'avantage de recul sur la situation et d'apporter un conseil plus adapté selon le représentant de la SNGTV. Les données à récupérer en priorité semblent être les données de qualité du lait associées à la production pour gérer au mieux le tarissement. Il semble donc utile de rajouter une ligne au contrat autorisant le vétérinaire à accéder aux données d'élevage, en particulier celles du contrôle laitier et du robot de traite.

Or au cours de notre étude, 2 vétérinaires sur 3 ne semblent pas utiliser les données, et le dernier vétérinaire utilise les données qu'il produit via le suivi reproduction et les données remontées par les robots de traite chez les éleveurs équipés. Les données nécessaires pour une utilisation simple et rapide semblent donc accessibles par le vétérinaire. Récupérer l'ensemble des données produit par l'élevage sous entendrait d'avoir plus de temps pour pouvoir les exploiter.

## **Un contrat de base difficilement concevable**

Au cours d'une réunion entre vétérinaires organisée en juin 2022 par un laboratoire pharmaceutique, un contrat a été présenté dans lequel le principe était de faire payer la continuité des soins et le fait d'être nommé vétérinaire sanitaire à de nouveaux éleveurs de la clientèle suite à l'arrêt de l'activité rurale d'un autre cabinet. Ce contrat devient donc une obligation pour l'éleveur souhaitant être client de cette clinique vétérinaire.

Pour les vétérinaires de notre étude, ce système est compréhensible au vue du coût de maintien d'un vétérinaire de garde en permanence. Ils estiment aussi que cela est une meilleure façon de rémunérer l'aspect veille sanitaire du vétérinaire quand les actes sanitaires de prophylaxies diminuent en importance dans la rémunération des structures vétérinaires.

Cependant pour les autres acteurs, cela n'est pas envisageable. Cela constitue un abus dans la relation entre vétérinaires et éleveurs qui ne peut que dégrader leur. Ce n'est pas à l'éleveur de financer le volet vétérinaire sanitaire mais à l'Etat.

Après, un retour de la DGAL il semble difficile de faire converger les notions de vétérinaire sanitaire assurant la veille sanitaire et le vétérinaire traitant assurant la permanence et continuité des soins car le statut de vétérinaire sanitaire dépend en partie du ministère de la santé.

## Un équilibre tarifaire à trouver

Dans la construction des offres de contractualisation, les vétérinaires ont fait une analyse sur un panel de bons éleveurs et se sont alignés pour proposer un tarif afin d'obtenir une acceptabilité à payer de la part des éleveurs.

Or si l'on prend les frais vétérinaires moyens dans le grand ouest à 9€ les mille litres (Follet et al., 2021), en considérant 70% de médicaments et le reste d'actes (RABOISSON et al., 2021). Les actes représentent 2,7 € des milles litres. Cependant le vétérinaire présentant cette offre au mille litres la facture 2€ des mille litres en plus de la facturation du suivi reproduction.

Tableau 9 : Estimation des honoraire vétérinaires

	Frais vétérinaire
<b>Estimation (Follet et al., 2021)</b>	9€ des 1000L
<b>Retrait</b>	Médicaments qui représentent 70% des revenus soit 6,3€ des 1000L (RABOISSON et al., 2021)
<b>Actes vétérinaires uniquement</b>	2,7 € des 1000L

Ainsi si l'on représente le coût des actes vétérinaire pour l'éleveur au 1000L en fonction de la production laitière par vache cela nous donne le graphique ci-dessous :

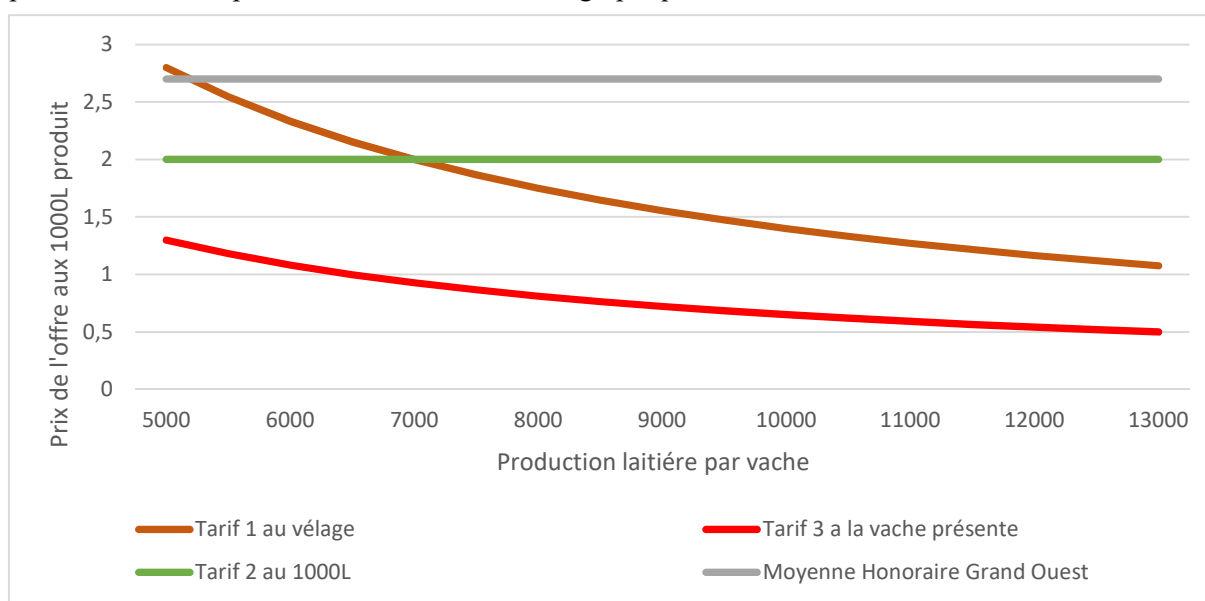


Figure 26: Evolution du prix des offres sans les frais de reproduction rapporté aux 1000L en fonction de la production laitière

Il apparait deux éléments au vue de ce raisonnement :

- Premièrement l'unité de tarification à la vache pénalise le vétérinaire sur les fortes productives. En effet, la tarification à la vache est un raisonnement centré sur le coût attendu par le vétérinaire. Or les demandes chez les éleveurs avec des vaches hautes productrices et des éleveurs avec des vaches à faible production ne sont pas les mêmes. Il semble y avoir plus d'interventions par vache en cas de vache haute productrice.

De plus la tarification au 1000L apporte un sentiment d'accompagnement à l'éleveur : vétérinaire et éleveur ont le même objectif : produire plus avec moins de vaches, ce qui va dans le sens de l'évolution de l'élevage bovin laitier conventionnel et rend cette structure tarifaire plus pérenne.

Cependant, le système de tarification au 1000L, est plus difficilement envisageable pour les vaches à faible production. Pour cela on peut imaginer un tarif dépendant de la valorisation du lait, en particulier avec un tarif à 1€ de plus des 1000L pour les producteurs bio que pour les autres. Ceci a vocation à rassurer les vétérinaires sur la valorisation de leur temps passé en élevage.

- Le deuxième point est le tarif en lui-même. Le fait de prendre un panel d'éleveurs pour fixer le prix initial a tendance à ne prendre en compte que la valeur des actes vétérinaires. Or nous avons cependant vu que la contractualisation apportait bien plus. Dans la théorie du principal agent que nous avons développée en 1.III.C. , l'ensemble de la valeur doit être répartie entre les deux partenaires or l'aspect assurantiel et la diminution de la charge mentale ont une valeur qui doit être partagée entre vétérinaires et éleveurs.

De plus, en proposant des tarifs cumulés entre suivi reproduction et soins courants certaines offres sont sous la moyenne estimée des frais vétérinaires du grand ouest. En effet un tarif sous 2,7€ des milles litres pour l'ensemble des actes semble être un tarif trop faible au vu de ce qu'apporte la contractualisation.

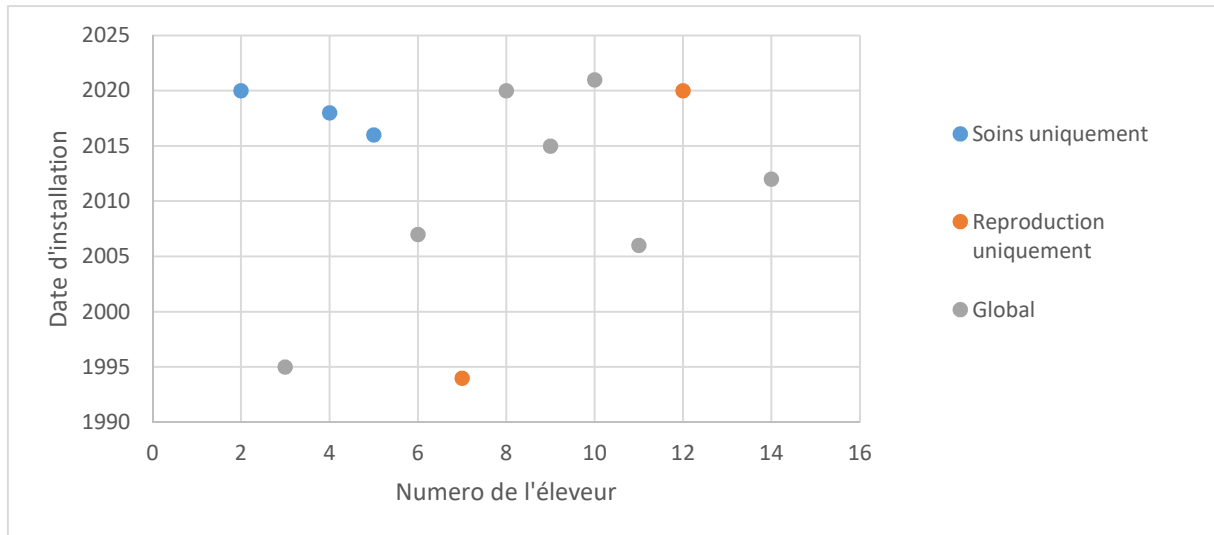
Ainsi, au lieu de se fixer sur l'aspect cout pour le vétérinaire afin de fixer le prix il serait intéressant de chercher à se rapprocher de la valeur réelle pour les éleveurs.

Enfin, faire évoluer ce prix est difficile, une première approche pourrait être de raisonner en pourcentage du prix du lait. Ainsi les éleveurs, pour 1% du prix du lait auraient, l'ensemble des actes inclus. Ce mécanisme permet de s'adapter aux éleveurs bio qui ont une production plus faible mais une valorisation plus importante en théorie. Il en est de même pour les productions de type AOP qui ont une meilleure valorisation souvent accompagnée d'une production plus faible par vache. A cela s'ajouterait le suivi de reproduction éventuellement facturé de la même façon.

#### 4.III.B. Sur le cœur de cible de la contractualisation : des hypothèses à conforter

##### 4.III.B.1. Les jeunes installés confirmés comme cœur de cible.

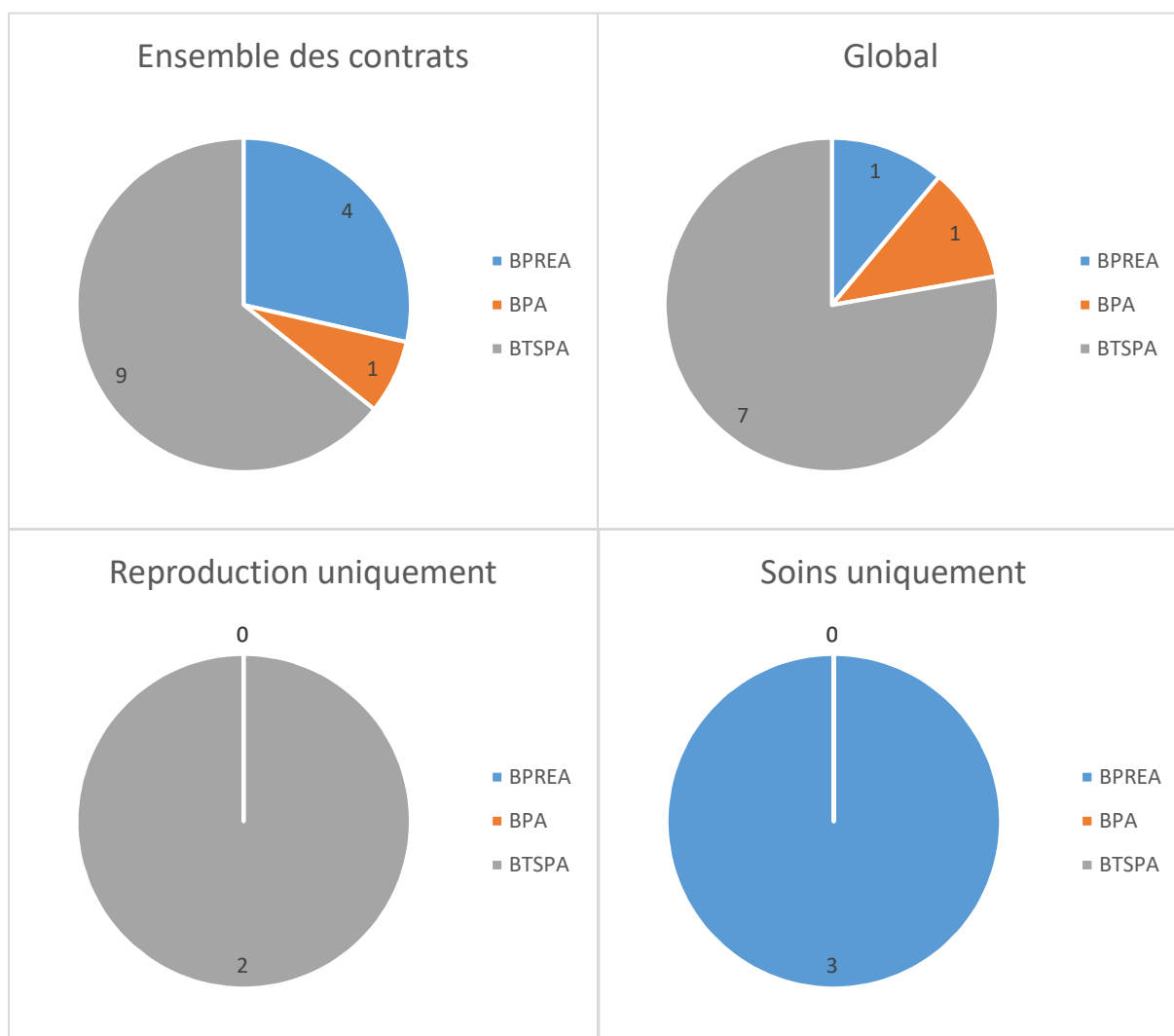
Dans notre étude deux profils semblent se dégager. Cependant les effectifs étant faibles cela ne peut être considéré comme un résultat mais seulement comme une tendance à confirmer. Dans un premier temps, les éleveurs récemment installés semblent privilégier la contractualisation comme on peut le voir ci-dessous avec une sur représentation des jeunes installations.



*Figure 27 : Choix de l'offre par les éleveurs en fonction de la date d'installation*

Cette tendance est d'autant plus forte pour les offres de soins uniquement, ceci doit être mis en perspective avec la concurrence dans le grand ouest d'un centre d'insémination qui propose la première année d'échographies gratuite comme nous l'explique le VN° 3. Ainsi dans la clinique N°3, la contractualisation est aujourd'hui conditionnée au suivi fécondité. Le VN°3 a admis que se placer chez les jeunes éleveurs avec un contrat incluant uniquement les soins pour ensuite proposer le suivi fécondité était un bon moyen de répondre à cette concurrence.

Une autre tendance des profils d'éleveurs intéressés par l'offre de soins uniquement semble être une formation initiale moins élevée ou une reconversion préparée par un BPREA.



*Figure 28 : Répartition des formations des éleveurs en fonction de l'offre choisie*

Cette tendance se confirme par l'explication commune des éleveurs ayant choisi cette offre suite à leur installation après un BPREA comme l'explique l'éleveuse N°5 :

EN°5 : « *J'ai passé mon BPREA et donc je n'étais pas spécialement experte [...] j'avais peur... ça y est maintenant je commence à connaître le traitement. Mais au début, je ne les connaissais pas* »

Il semblerait donc que les éleveurs jeunes installés et en particulier ceux titulaires d'un BPREA sont à privilégier pour initier la contractualisation des soins uniquement et ensuite pouvoir proposer une offre associant soins et fécondité.

Or, dans nos discussions avec différents acteurs de l'élevage bovin laitier, les jeunes installés sont identifiés par tous les intervenants comme les éleveurs ayant le plus d'intérêt à adhérer à un système de contractualisation présenté dans notre étude. En effet au vu des investissements à l'installation, les premières années sont déterminantes pour l'avenir économique de l'exploitation. Un appui technique et une prévisibilité d'une partie des coûts vétérinaires est donc confortable.

Cependant, ce cœur de cible est démarché par l'ensemble des acteurs du conseil en élevage. Il y a donc une sur-sollicitation de ces éleveurs, et les frais cumulés du conseil représentent une charge importante pour celui-ci.

#### 4.III.B.2. Un modèle d'aide au contrat vétérinaire éleveur pour aider les jeunes installés.

Le GDS de la Manche avec les GTV normands propose des aides pour les jeunes éleveurs (moins de 40 ans) qui ont des suivis avec leurs vétérinaires de type : suivi reproduction, suivi santé Veaux/Génisses, suivi parasitisme, suivi qualité du lait, suivi pathologies respiratoires ou d'autres modules de suivi. Ces aides ont pour objectif de soutenir l'activité de conseil des vétérinaires et l'installation de bonnes relations de travail

Cette aide se concrétise par un soutien financier à hauteur de 500€ par an et par élevage pendant 3 ans. Le département prend en charge la totalité de cette aide qui est utilisée chez 35 éleveurs, soit un budget de 17 500€ par an pour le département de la Manche. En plus de cette aide, le GDS apporte 500€ supplémentaires par élevage sur ses fonds.

### 4.IV. Perspective d'avenir pour la contractualisation.

#### 4.IV.A. Pour les éleveurs

Pour les éleveurs outre la sérénité et la productivité de l'élevage que nous avons démontrées dans la partie 4.I, la contractualisation apporte via, le conseil du vétérinaire, la capacité à réagir vite à des éléments perturbateurs comme l'apparition de maladies ou de la modification de la qualité de l'alimentation. Cela permet à l'éleveur de limiter l'impact économique de ces événements en concevant au maximum ses performances de production.

Cependant le défaut principal de la contractualisation est son manque de visibilité sur le retour sur investissement. Ce défaut est inhérent à la majorité des offres de services (Svensson et al. 2018) , pour cela les vétérinaires utilisent un tarif qui doit être proche de la valeur des actes réalisés, en focalisant leurs arguments sur l'aspect financier, économique et prévisibilité des coûts. Avec cet argumentaire centré uniquement sur l'économie de coût, la contractualisation ne semble pas très avantageuse pour l'éleveur qui souscrit alors au contrat uniquement pour payer moins cher d'actes. Alors que la majorité du coup d'une maladie comme les mammites sont liée au pertes de production plutôt qu'au coup de traitement(Seegers, Fourichon, Beaudeau 2003).

L'autre frein est la perception du rôle du vétérinaire dans l'exploitation par l'éleveur. En effet l'éleveur doit déjà avoir une bonne vision du vétérinaire comme nous l'a expliqué l'éleveur N°2

*EN°2 : « Auparavant, je considérais le vétérinaire comme un échec. Chaque fois qu'il venait, c'était un échec pour nous. C'était qu'on avait mal travaillé ou qu'on n'avait pas suffisamment vu l'animal ou que la nourriture n'était pas spécialement de bonne qualité. Et aujourd'hui, c'est plutôt un partenariat de faire évoluer le troupeau vers une meilleure santé. C'est beaucoup plus facile de relations humaines. »*

Sans cette évolution de point de vue, il est difficile d'envisager d'adhérer à un contrat qui prévoit d'appeler le vétérinaire de manière plus fréquente.

#### 4.IV.B. Pour les vétérinaires

Comme nous l'avons développé en 3.I.C.1. la contractualisation est vue par les vétérinaires comme un outil pour se démarquer de la concurrence. En effet, il n'y a que très peu de concurrence sur les actes vétérinaires. Ainsi la contractualisation permet de se placer dans les élevages pour pouvoir proposer des services complémentaires comme le suivi reproduction ou des audits au besoin qui sont des services d'avantage concurrencés.

De la même façon, la présence régulière du vétérinaire dans l'élevage le met en bonne place pour vendre les médicaments face à une concurrence qui fait du colisage à distance avec des frais de personnel réduit. Or les revenus issus du médicament représentent toujours la majorité des revenus du vétérinaire rural (RABOISSON, FERCHIOU, Lhermie 2021).

Cependant, la contractualisation comme nous l'avons vue par le VN°1, provoque une augmentation de l'activité en rurale. Or aujourd'hui de nombreuses cliniques ont des difficultés à recruter des vétérinaires et ont peur de se faire déborder par l'activité, par peur de l'abus de la part des éleveurs. Ces deux freins sont les éléments principaux ressortis de la réunion entre vétérinaires du 9 juin.

Cependant, la peur de l'abus n'est pas justifiée. Les éleveurs ont toujours un frein à l'appel car il reste toujours à payer les médicaments qui suivent généralement la consultation. Ils n'appelleront donc pas pour rien. Seuls les jeunes installés ont une tendance à beaucoup utiliser le contrat au début pour se rassurer, mais cela fait partie du contrat et doit être prévu.

Quant au recrutement, l'augmentation de l'activité est certaine comme l'a expliqué dans sa thèse Nicolas Courdent (Courdent 2021). Ainsi le manque de personnel généralisé représente le principal frein à la contractualisation du côté vétérinaire. Cependant, la contractualisation apporte un confort de travail pour le vétérinaire qui peut aider au recrutement de jeunes vétérinaire ruraux à la recherche de confort de travail. En effet la contractualisation permet aux jeunes vétérinaires de voir des cas de médecine plus précoce donc plus stimulant intellectuellement. A cela s'ajoute la possibilité de repasser voir les cas sans avoir besoin de facturer la deuxième visite pour voir des cas où le traitement mit en place par le jeune vétérinaire fonctionne. Néanmoins le recrutement reste la limite au développement de la contractualisation.

La contractualisation peut également être l'opportunité de développer de nouveau service en particulier pour les installations qui sorte du cadre conventionnelle, agriculture biologique, circuit court avec transformation sur place. Le vétérinaire est formé à un large éventail de compétence allant de la qualité des aliments à la sélection génétique. Il peut par des formations de remise à niveau proposer des services à l'ensemble des modèles de production.

#### 4.IV.C. Pour les pouvoirs publics

##### **Face à l'utilisation des antibiotiques**

Nous avons montré dans notre étude un meilleur usage des antibiotiques, dont l'utilisation est mieux encadrée par le vétérinaire de proximité est plus souvent à l'origine de la prescription suite à un examen clinique. Ceci limite les dérives dans les usages des antibiotiques comme l'a expliqué l'éleveur N°9 :

*EN°9 : « On avait le traitement, mais il en restait donc on s'en resservait pour une autre. On faisait tout et n'importe quoi. Avant on piquait, aujourd'hui non. »*



Cependant, la contractualisation est également source d'un usage plus important de médicaments dont les antibiotiques. En effet, le fait de faire plus de visites entraîne mécaniquement un nombre d'animaux traités, c'est sur ce mécanisme que repose l'intérêt économique de la contractualisation pour les vétérinaires (Courdent 2021).

La question est de savoir si l'augmentation de l'usage des antibiotiques est un problème si ceux-ci sont mieux utilisés.

### **Face à la désertification vétérinaire**

La contractualisation est parfois présentée comme un moyen de lutter contre la désertification rurale tout comme le conventionnement. Or, dans notre cas la contractualisation permet de redynamiser l'activité rurale mais elle repose sur des cliniques déjà existantes avec du personnel cela ne correspond pas au zone de désertification rurale. Néanmoins la contractualisation en redynamisant l'activité rurale peut aider à maintenir le maillage là où il commence déjà à se fragiliser.

L'autre élément, pour lutter contre la désertification peut être le fait que la contractualisation peut aider les éleveurs jeunes installés. On pense en particulier aux éleveurs issus de reconversion professionnelle, pour les aider à faire de leur reconversion une réussite et maintenir un élevage suffisamment dense pour maintenir une clinique vétérinaire.

Dans les zones de très faible densité d'élevage comme les bassins céréaliers, la mise en place de la contractualisation peut être l'opportunité de créer une offre vétérinaire avec un nombre faible d'élevage travaillant davantage avec le vétérinaire.

### **Liens avec le suivi sanitaire des élevages**

Dans le décret n° 2007-596 du 24 avril 2007 relatif aux conditions et modalités de prescription et de délivrance au détail des médicaments vétérinaires et modifiant le code de la santé publique encadrant le bilan sanitaire d'élevage (BSE), on précise que le vétérinaire réalisant le BSE et le protocole de soins permettant la prescription hors examen clinique doit : effectuer une surveillance sanitaire et donner des soins réguliers.

Ainsi promouvoir une contractualisation incluant visites, déplacements et actes simples peut donc apparaître comme un moyen de renforcer la place du vétérinaire traitant de proximité qui est le seul à réellement faire des soins réguliers en particulier sur les périodes de garde.

### **Impact d'une généralisation de la contractualisation des soins courants aux jeunes installés.**

En raisonnant par l'absurde, on peut imaginer les conséquences d'une contractualisation généralisée à l'ensemble des éleveurs. La première conséquence serait une très large augmentation de la demande d'actes, supérieure à la capacité actuelle des vétérinaires. Néanmoins, il y aurait une utilisation plus raisonnée des antibiotiques associés à un meilleur suivi de élevages.

Il serait donc plus intéressant de se concentrer sur les jeunes installés pour mettre en place de bonnes pratiques et de bonnes relations entre vétérinaires de proximité et éleveurs. D'autant plus que 45% des élevages bovins laitiers ont une personne de plus de 55 ans, et ce nombre monte à 52% en bovins viande (Barry 2022), ce qui devrait induire un renouvellement du personnel agricole dans les 10 prochaines années.

## Face à l’empreinte carbone

Le fait de conserver un état sanitaire satisfaisant dans l’élevage permet d’optimiser la production en limitant les pertes économiques mais également d’avoir une meilleure conversion de l’alimentation du bovin en produits de consommation.

De plus, bien que non vérifié dans notre étude, il est possible que la contractualisation aide les éleveurs à réduire le taux de renouvellement en limitant le nombre de génisses élevées. Or l’élevage des génisses est une étape de non production ce qui augmente l’empreinte carbone de l’élevage (Foray et al. 2020).

### 4.IV.D. Les éléments de recherche à consolider

Pour aller plus loin dans l’étude sur la contractualisation, il serait intéressant de compléter notre étude sur plusieurs points :

La recherche des freins à l’adhésion au contrat en élargissant le panel d’éleveurs interrogés à des éleveurs qui ne sont pas en contrat, soit suite à un refus ou n’étant pas démarchés par les vétérinaires. De la même façon il serait intéressant d’aller interroger des vétérinaires ne proposant pas ce système pour comprendre leurs freins sachant qu’a priori le frein le plus important est la peur de débordement par les éleveurs et les difficultés à recruter en conséquence.

Il serait également intéressant de mener cette étude dans d’autres bassins de production, allaitant ou laitier, pour voir si dans un contexte géographique différent les motivations changent. On pense notamment à la désertification vétérinaire où la déprise agricole est déjà avancée.

Enfin le point le plus important à développer, est celui de l’impact économique de la contractualisation :

Pour les vétérinaires, Nicolas Courdent a montré la rentabilité de ce système avec une augmentation du chiffre d’affaire chez les clients ayant un contrat avec le cabinet vétérinaire N°1 (Courdent 2021). De plus la rentabilité de la contractualisation pour les trois cliniques ne semble pas faire de doute.

Pour les éleveurs, il serait intéressant de voir l’impact économique du contrat et de ses implications. Pour cela il faudrait réussir à isoler ce facteur dans les élevages. En utilisant les exemples de notre étude nous pouvons faire des approximations de cet impact économique cependant sans grande valeur statistique. Une étude menée en parallèle de cette thèse a pour objectif de déterminer l’impact pour l’éleveur de la contractualisation via un simulateur de troupeau et les évolutions des pratiques d’élevage que nous avons mises en évidence.

Au vu des résultats de nos entretiens, il semble déjà envisageable de promouvoir la contractualisation chez les éleveurs nouveaux installés. Sur le modèle du GDS de la Manche, une aide aux éleveurs ayant des contrats incluant les actes simples et le déplacement permettrait d’avoir une meilleure relation de travail avec le vétérinaire dès l’installation. Ainsi ces deux professions pourraient se soutenir dans leurs activités, ce qui aurait pour conséquence une redynamisation de l’activité de vétérinaire rural et une amélioration des performances de production associée à une diminution de la charge mentale des nouveaux éleveurs installés.

## Conclusion

Pour étudier l'intérêt et la motivation des éleveurs concernant la contractualisation vétérinaire-éleveur nous avons commencé par définir les modèles de contractualisation étudiés : Le mode de tarification peut être de différentes formes, à la vache ou aux mille litres de lait produits, bien qu'il semble que la tarification aux mille litres de lait soit plus adaptée au raisonnement économique des éleveurs. Le contenu de la contractualisation est différent en fonction des cliniques mais trois points sont essentiels aux mécanismes que nous avons décrits :

- La prise en charge par le contrat des visites et du déplacement ainsi que des actes simples permettant ainsi la diminution du frein économique à l'appel au vétérinaire.
- La mensualisation du tarif défini pour l'année à venir permettant une prévisibilité des honoraires vétérinaires.
- Des visites programmées et/ou des formations éleveurs pour permettre l'amélioration des performances en prenant du recul sur la situation, cette partie pouvant s'imbriquer avec un suivi fécondité.

Ces trois éléments permettent aux éleveurs de solliciter davantage le vétérinaire, améliorant ainsi la relation vétérinaire éleveur passant de prestataire à partenaire. L'augmentation des sollicitations améliore également la connaissance de l'exploitation et des objectifs de l'éleveur par le vétérinaire. Cette amélioration relationnelle aboutit à une amélioration de la qualité et du suivi des recommandations, ce qui permet à l'éleveur d'améliorer la santé de son élevage notamment sur la gestion de la reproduction, des maladies métaboliques et de la santé mammaire.

La meilleure relation entre vétérinaire et éleveur associée à la levée du frein économique permet également d'améliorer la réactivité du binôme éleveurs-vétérinaires. Ainsi il y a un maintien des performances de production malgré les aléas d'élevage ce qui confère à l'exploitation une réelle capacité de résilience. La réactivité du vétérinaire, couplée à la prévisibilité des honoraires vétérinaires, apporte un aspect rassurant à l'éleveur. De plus, la contractualisation par des visites programmées et la résilience face aux perturbations extérieures permettent une organisation du temps moins subie, aboutissant à une optimisation de la gestion du temps en élevage. Il en découle une amélioration de la productivité. Cet aspect rassurant couplé à une santé globale améliorée, par le suivi vétérinaire, et la meilleure gestion du temps augmente la sérénité de l'éleveur dans son élevage, en particulier chez les jeunes installés.

La rentabilité de la contractualisation pour le vétérinaire a déjà été prouvée dans une étude de cas. La difficulté que nous avons pour estimer l'impact économique de la contractualisation nous a amenés à évaluer les améliorations des pratiques d'élevage pour ensuite pouvoir modéliser ces modifications dans le simulateur de troupeau Dairy Health Management (DHM) développé par l'unité mixte de recherche Bioepar de l'INRAE et d'Oniris. Cette modélisation fait l'objet de travaux réalisés par l'unité mixte de recherche Bioepar.

Cependant, au vu de l'impact de la contractualisation sur la charge mentale de l'éleveur et du contexte de déprise agricole dans certaines régions, promouvoir la contractualisation est une façon d'aider les deux professions, d'éleveur et de vétérinaire, à maintenir et renouveler leur activité. Pour cela le GDS de la Manche avec l'aide du conseil départemental propose une aide sur 3 ans au cours des premières années d'installation, une façon de mettre en place de bonnes relations et de bonnes pratiques entre éleveurs et vétérinaires pour l'avenir de l'élevage bovin.

## Bibliographie

- AGRESTE, 2011. Résultats de l'enquête annuelle laitière 2010. *Agreste Primeur*. novembre 2011. Vol. 268, pp. 0-4.
- AGRESTE, 2021. VizAgreste : le recensement agricole 2020 en dataviz. [en ligne]. 2021. [Consulté le 16 mai 2022]. Disponible à l'adresse : <https://vizagreste.agriculture.gouv.fr/>
- AGRESTE, 2022a. Enquête laitière 2020. *CHIFFRES ET DONNÉES* [en ligne]. janvier 2022. Vol. 2, pp. 1-20. [Consulté le 25 juillet 2022]. Disponible à l'adresse : [https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/download/publication/public/Chd2202/cd2022-02\\_EAL2020.pdf](https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/download/publication/public/Chd2202/cd2022-02_EAL2020.pdf)
- AGRESTE, 2022b. Recensement agricole 2020 - Indicateurs : cartes, données et graphiques. [en ligne]. 2022. [Consulté le 25 juillet 2022]. Disponible à l'adresse : [https://stats.agriculture.gouv.fr/cartostat/#c=indicateur&i=elev2.vaclaitevol10\\_00&t=A01&view=map8](https://stats.agriculture.gouv.fr/cartostat/#c=indicateur&i=elev2.vaclaitevol10_00&t=A01&view=map8)
- ALTINTAS, Gulsun, 2020. La capacité dynamique de résilience : l'aptitude à faire face aux événements perturbateurs du macro-environnement. *Management & Avenir* [en ligne]. 19 mars 2020. Vol. N° 115, n° 1, pp. 113-133. DOI 10.3917/mav.115.0113. Disponible à l'adresse : <https://www.cairn.info/revue-management-et-avenir-2020-1-page-113.htm?ref=doi>
- ALVINERIE, Michel, TOUTAIN, Pierre-Louis, SUTRA, Jean-François, LESPINE, Anne et ZUNDEL, Etienne, 2021. ASI0001393 : *Ecotoxicity of antiparasitics: optimization of the use of pharmaceutical forms of ivermectin and its analogues*. [en ligne]. [Consulté le 23 mai 2022]. Disponible à l'adresse : <https://hal.inrae.fr/hal-03294640>
- BARRY, Catherine, 2022. Âge des exploitants et devenir des exploitations : les exploitations fruitières ou de grandes cultures plus souvent dirigées par au moins un exploitant senior. *Primeur Agreste* [en ligne]. 2022. Vol. N°2022-10, pp. 4. [Consulté le 27 juillet 2022]. Disponible à l'adresse : <https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/Pri2210/detail/>
- BASTIDE, Liza, 2019. *Les attentes des éleveurs bovins vis-à-vis du vétérinaire : étude à partir d'une enquête menée dans une clientèle des Deux-Sèvres*. [en ligne]. Thèse d'exercice vétérinaire, Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse-ENVET, 85 P. Disponible à l'adresse : <http://oatao.univ-toulouse.fr/25504>
- BENOIT, Lucile, 2021. *Vers une médecine vétérinaire préventive ? Une étude à l'échelle des cabinets vétérinaires*. Master 2 Agroécologie, Connaissances, Territoires Et Sociétés, AgroParisTech, 92 P.
- BERGMAN, M. A., RICHERT, R. M., CICONI-HOGAN, K. M., GAMROTH, M. J., SCHUKKEN, Y. H., STIGLBAUER, K. E. et RUEGG, P. L., 2014. Comparison of selected animal observations and management practices used to assess welfare of calves and adult dairy cows on organic and conventional dairy farms. *Journal of Dairy Science*. 2014. Vol. 97, n° 7, pp. 4269-4280. DOI 10.3168/jds.2013-7766.
- BLANCHET, Alain et GOTMAN, Anne, 2007. *L'entretien - L'enquête Et Ses Méthodes*. 2e édition.
- BLANCO-PENEDO, Isabel, SJÖSTRÖM, Karin, JONES, Philip, KRIEGER, Margret, DUVAL, Julie, VAN SOEST, Felix, SUNDRUM, Albert et EMANUELSON, Ulf, 2019. Structural characteristics of organic dairy farms in four European countries and their association with the implementation of animal health plans. *Agricultural Systems* [en ligne]. 2019. Vol. 173, n° January, pp. 244-253. DOI 10.1016/j.agry.2019.03.008. Disponible à l'adresse : <https://doi.org/10.1016/j.agry.2019.03.008>
- BOUDET, Alexandre, 2018. Tarification à l'acte: la fausse-bonne idée qui a conduit l'hôpital au burn-out. *Le HuffPost* [en ligne]. 2018. [Consulté le 4 janvier 2022]. Disponible à l'adresse :

[https://www.huffingtonpost.fr/2018/02/12/tarification-a-l-acte-la-fausse-bonne-idee-qui-a-conduit-l-hopital-au-burn-out\\_a\\_23359548/](https://www.huffingtonpost.fr/2018/02/12/tarification-a-l-acte-la-fausse-bonne-idee-qui-a-conduit-l-hopital-au-burn-out_a_23359548/)

BOUGHANBOUZ, Chaker, 2015. *Les facteurs déterminants de la confiance inter-organisationnelle dans les réseaux d'innovation. Le cas du pôle de compétitivité Alsace Energivie* [en ligne]. Thèse de doctorat en Sciences de gestion, Université Nice Sophia Antipolis 418 P. Disponible à l'adresse : <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-01198857>

BROCKET, James John, FISHBOURNE, Emma, SMITH, Robert Frank et HIGGINS, Helen Mary, 2021. Motivations and Barriers for Veterinarians When Facilitating Fertility Management on UK Dairy Farms. *Frontiers in Veterinary Science* [en ligne]. 29 septembre 2021. Vol. 8, n° September, pp. 1-14. DOI 10.3389/fvets.2021.709336. Disponible à l'adresse : <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fvets.2021.709336/full>

CAMUSET, Philippe, 2017. Un exemple de mise en place d'une offre de services globale en clientèle bovine laitière. In : *Journées Nationales GTV 2017* [en ligne]. REIMS. 2017. pp. 229-232. Disponible à l'adresse : <https://www2.sngtv.org/article-bulletin/un-exemple-de-mise-en-place-dune-offre-de-services-globale-en-clientele-bovine-laitiere/>

CAROLUS, Virginie, KASSA, Eddy, MATHERY, Elise, ROMAIN, Alexandra, SANEROT, Nathalie et TAUPIN, Isabelle-sophie, 2019. *Relations entre éleveurs et vétérinaires : Les contrats sont-ils une solution d'avenir ?* université de Lyon.

CHATELLIER, Vincent, PERROT, Christophe, BEGUIN, Emmanuel, MORAINÉ, Marc et VEYSSET, Patrick, 2020. La compétitivité et l'attractivité du secteur bovin en France. In : *Rencontres Recherches sur les Ruminants* [en ligne]. Paris, France. 2020. pp. 13. Disponible à l'adresse : <https://hal.inrae.fr/hal-03215899>

CHRÉTIEN, Fanny et MÉTRAL, Jean-François, 2016. Potentiel de transmission professionnelle et configurations de tutorat en situation de travail. *ENS Editions | « Recherche & formation »* [en ligne]. 31 décembre 2016. Vol. 83, n° 1, pp. 49-68. DOI 10.4000/rechercheformation.2701. Disponible à l'adresse : <http://journals.openedition.org/rechercheformation/2701>

COURDENT, Nicolas, 2021. *La Contractualisation, Un Partenariat Remunérateur Pour Le Vétérinaire En Pratique Rurale* [en ligne]. Thèse d'exercice vétérinaire, vetagrosup Université Lyon, 112 P. Disponible à l'adresse : [http://www2.vetagro-sup.fr/bib/fondoc/th\\_sout/dl.php?file=2021lyon077.pdf](http://www2.vetagro-sup.fr/bib/fondoc/th_sout/dl.php?file=2021lyon077.pdf)

DERKS, M., VAN WERVEN, T., HOGVEEN, H. et KREMER, W.D.J., 2013. Veterinary herd health management programs on dairy farms in the Netherlands: Use, execution, and relations to farmer characteristics. *Journal of Dairy Science* [en ligne]. 2013. Vol. 96, n° 3, pp. 1623-1637. DOI 10.3168/jds.2012-6106. Disponible à l'adresse : <http://dx.doi.org/10.3168/jds.2012-6106>

DERKS, Marjolein, VAN DE VEN, Lindsay M.A., VAN WERVEN, Tine, KREMER, Wim D.J. et HOGVEEN, Henk, 2012. The perception of veterinary herd health management by Dutch dairy farmers and its current status in the Netherlands: A survey. *Preventive Veterinary Medicine* [en ligne]. 2012. Vol. 104, n° 3-4, pp. 207-215. DOI 10.1016/j.prevetmed.2011.12.019. Disponible à l'adresse : <http://dx.doi.org/10.1016/j.prevetmed.2011.12.019>

DERKS, Marjolein, VAN WOUDEBERGH, Bram, BOENDER, Monique, KREMER, Wim, VAN WERVEN, Tine et HOGVEEN, Henk, 2013. Veterinarian awareness of farmer goals and attitudes to herd health management in The Netherlands. *The Veterinary Journal* [en ligne]. octobre 2013. Vol. 198, n° 1, pp. 224-228. DOI 10.1016/j.tvjl.2013.07.018. Disponible à l'adresse : <http://dx.doi.org/10.1016/j.tvjl.2013.07.018>

DIRECTION GÉNÉRALE DE L'ALIMENTATION, 2017. *Ecoantibio : Réduire l'utilisation des antibiotiques vétérinaires* [en ligne]. Disponible à l'adresse : <https://agriculture.gouv.fr/le-plan->

DUFOUR, A., HOSTIOU, Nathalie, COURNUT, Sylvie et DEDIEU, Benoit, 2007. Le travail en élevage laitier : des conceptions, des noyaux organisateurs et des profils d'organisation variés. In : *Rencontres Recherche Ruminants* [en ligne]. Paris, France. 2007. pp. 385-388. Disponible à l'adresse : <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01195129>

DUFOUR, Annie et DEDIEU, Benoît, 2010. Rapports au temps de travail et modes d'organisation en élevage laitier. *Cahiers Agricultures, EDP Science*. septembre 2010. Vol. 19, n° 5, pp. 377-382. DOI 10.1684/agr.2010.0422.

DUMAS, P L, SULPICE, P, FRENOIS, D et CASTELLANI, D, 2008. L ' EXPÉRIENCE DU SUIVI DE REPRODUCTION DANS LES GROUPES VÉTÉRINAIRES. In : *Journées Nationales GTV - Nantes 2008*. Nantes. 2008. pp. 141-148.

EICHER, R et ALVES DE OLIVIEIRA, L, 2022. Utilisation des composants laitiers comme outils de diagnostic - Quoi de neuf depuis 2011 ? In : *Journées Nationales GTV - Nantes 2022* [en ligne]. Nantes. 2022. pp. 193-204. Disponible à l'adresse : <https://www2.sngtv.org/article-bulletin/utilisation-des-composants-laitiers-comme-outils-de-diagnostic-quoi-de-neuf-depuis-2011/>

FLÉCHER, Marion, MILLE, Muriel, OEHMICHEN, Hélène et SCHÜTZ, Gabrielle, 2020. Une clientèle envahissante ? Les temporalités des avocat-es en droit de la famille. *La Nouvelle Revue du Travail* [en ligne]. 2020. N° 17. [Consulté le 4 janvier 2022]. DOI 10.4000/nrt.7292. Disponible à l'adresse : <http://journals.openedition.org/nrt/7292>

FORAY, S., GABORIT, M., LAUNAY, Frédéric et DELABY, Luc, 2020. Stratégie d'alimentation, race, âge au 1er vêlage et taux de renouvellement : Evaluation intégrée de leur influence sur l'empreinte carbone du lait et les pertes azotées à l'échelle du système laitier. In : *Rencontres Recherche Ruminant* [en ligne]. 2020. pp. 115-119. [Consulté le 23 mai 2022]. Disponible à l'adresse : <https://hal.inrae.fr/hal-03165398>

GAVARD-PERRET, Marie-Laure, GOTTELAND, David, HAON, Christophe et JOLIBERT, Alain, 2018. *Methodologie de la recherche en sciences de gestion Réussir son mémoire ou sa thèse, 3ème édition*.

GÉRY, Aline, 2018. *Freins et motivations des éleveurs de poulets de chair à mettre en place des mesures préventives contre la colibacillose aviaire et lien auprès des éleveurs pour apporter un conseil approprié*. Thèse de doctorat vétérinaire, Faculté de médecine de Nantes. Oniris, Nantes. 193 P.

GIRIN, JACQUES, 2011. Empirical Analysis of Management Situations: Elements of Theory and Method1. *European Management Review* [en ligne]. décembre 2011. Vol. 8, n° 4, pp. 197-212. DOI 10.1111/j.1740-4762.2011.01022.x. Disponible à l'adresse : <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1740-4762.2011.01022.x>

GIROUX, Syolvain et TREMBLAY, Ginette, 2009. *Methodologie Des Sciences Humaines - La Recherche En Action*.

JANSEN, J., STEUTEN, C.D.M., RENES, R.J., AARTS, N. et LAM, T.J.G.M., 2010. Debunking the myth of the hard-to-reach farmer: Effective communication on udder health. *Journal of Dairy Science* [en ligne]. mars 2010. Vol. 93, n° 3, pp. 1296-1306. DOI 10.3168/jds.2009-2794. Disponible à l'adresse : <http://dx.doi.org/10.3168/jds.2009-2794>

KALER, Jasmeet et GREEN, L.E., 2013. Sheep farmer opinions on the current and future role of veterinarians in flock health management on sheep farms: A qualitative study. *Preventive Veterinary Medicine* [en ligne]. novembre 2013. Vol. 112, n° 3-4, pp. 370-377. DOI 10.1016/j.prevetmed.2013.09.009. Disponible à l'adresse : <http://dx.doi.org/10.1016/j.prevetmed.2013.09.009>

KLEEN, Joachim L., ATKINSON, Owen et NOORDHUIZEN, Jos Ptm, 2011. Communication in production animal medicine: modelling a complex interaction with the example of dairy herd health medicine. *Irish Veterinary Journal* [en ligne]. 20 décembre 2011. Vol. 64, n° 1, pp. 8. DOI 10.1186/2046-0481-64-8. Disponible à l'adresse : <https://irishvetjournal.biomedcentral.com/articles/10.1186/2046-0481-64-8>

KOENIG, Gérard, 1999. *De Nouvelles Théories Pour Gérer L'entreprise Du Xxie Siècle*.

LAROUSE, 2022. Définitions : confiance. [en ligne]. 2022. [Consulté le 16 mars 2022]. Disponible à l'adresse : <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/confiance/18082>

LAROUSSE, 2021a. Définitions : contractualisation. [en ligne]. 2021. [Consulté le 11 janvier 2022]. Disponible à l'adresse : <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/contractualisation/18651>

LAROUSSE, 2021b. Définitions : contractualiser - Dictionnaire de français Larousse. [en ligne]. 2021. [Consulté le 11 janvier 2022]. Disponible à l'adresse : <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/contractualiser/18652>

LE MAT, Julie, 2018. *De la confiance à l'observance (Ière partie) : Développement d'une grille d'évaluation de la confiance éleveur-vétérinaire porcin*. Université de Nantes.

LE TUAL, Julien, 2019. La contractualisation : nouvelle modalité de rémunération. In : *Journées Nationales GTV - Nantes 2019*. Nantes. 2019. pp. 665-668.

LEBLANC, Matthieu, 2018. Mise en place d'un service de suivi de reproduction en zone Comté. *le point vétérinaire expert rural*. 2018. Vol. 389, pp. 60-63.

LEGIFRANCE, 2011. Article L243-2 - Code rural et de la pêche maritime -. [en ligne]. 2011. [Consulté le 3 juin 2022]. Disponible à l'adresse : [https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article\\_lc/LEGIARTI000024395971/](https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article_lc/LEGIARTI000024395971/)

LEGIFRANCE, 2016. Ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations - Légifrance. [en ligne]. 2016. [Consulté le 21 octobre 2021]. Disponible à l'adresse : <https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000032004939/>

LEGIFRANCE, 2021. Arrêté du 5 octobre 2011 fixant la liste des actes de médecine ou de chirurgie des animaux que peuvent réaliser certaines personnes n'ayant pas la qualité de vétérinaire. [en ligne]. 2021. pp. 1-2. [Consulté le 3 juin 2022]. Disponible à l'adresse : <https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/JORFTEXT000024642908/>

LITTORAL NORMAND, 2022. Nos offres - Littoral Normand. [en ligne]. 2022. [Consulté le 1 juin 2022]. Disponible à l'adresse : <https://www.littoral-normand.fr/nos-offres.html>

LOGSTEIN, Brit, 2016. Farm-Related Concerns and Mental Health Status Among Norwegian Farmers. *Journal of Agromedicine* [en ligne]. 15 octobre 2016. Vol. 21, n° 4, pp. 316-326. [Consulté le 30 mai 2022]. DOI 10.1080/1059924X.2016.1211055. Disponible à l'adresse : <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/1059924X.2016.1211055>

LUNNER KOLSTRUP, Christina, KALLIONIEMI, Marja, LUNDQVIST, Peter, KYMÄLÄINEN, Hanna-Riitta, STALLONES, Lorann et BRUMBY, Susan, 2013. International Perspectives on Psychosocial Working Conditions, Mental Health, and Stress of Dairy Farm Operators. *Journal of Agromedicine* [en ligne]. 3 juillet 2013. Vol. 18, n° 3, pp. 244-255. [Consulté le 30 mai 2022]. DOI 10.1080/1059924X.2013.796903. Disponible à l'adresse : <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/1059924X.2013.796903>

MATTHIEU LEBLANC, 2021. LE SUIVI DE REPRODUCTION, ET APRÈS ? . *Le point Vétérinaire*

[en ligne]. 2021. Vol. 416, pp. 90-92. [Consulté le 5 janvier 2022]. Disponible à l'adresse : <https://www.lepointveterinaire.fr/publications/le-point-veterinaire/article/n-416/le-suivi-de-reproduction-et-apres.html>

MATTHIEU PIERRE, Leblanc, 2016. *L'offre de service en clientèle vétérinaire rurale: Enquête auprès des vétérinaire et d'un échantillon d'éleveurs* [en ligne]. Faculté de médecine de Créteil. Disponible à l'adresse : <http://theses.vet-alfort.fr/telecharger.php?id=2019>

MORMÈDE, Pierre, BOISSEAU-SOWINSKI, Lucille, CHIRON, Julie, DIEDERICH, Claire, EDDISON, John, GUICHET, Jean-Luc, LE NEINDRE, Pierre, MEUNIER-SALAÛN, Marie-Christine et BIEN-, Al, 2018. Bien-être animal : contexte, définition, évaluation. *INRA Productions Animales* [en ligne]. 2018. Vol. 31, pp. 145-162. [Consulté le 23 mai 2022]. DOI 10.20870/productions-animales.2018.31.2.2299i. Disponible à l'adresse : [www.cnrtl.fr](http://www.cnrtl.fr)

ONDPV, 2021. Atlas démographique de la profession vétérinaire 2021. [en ligne]. 2021. pp. 110. Disponible à l'adresse : [https://www.veterinaire.fr/fileadmin/cru-1630581397/user\\_upload/Ressources\\_documentaires/Communication/publications/ODV-ATLAS-NATIONAL-2021.pdf](https://www.veterinaire.fr/fileadmin/cru-1630581397/user_upload/Ressources_documentaires/Communication/publications/ODV-ATLAS-NATIONAL-2021.pdf)

PÉLISSIER, Daniel, 2021. Analyse des apports de la lexicométrie comme source de triangulation de représentations sociales : corroboration, complémentarité et contradiction. In : *JADT 2020 : 15èmes Journées Internationales d'Analyse statistique des Données Textuelles*. [en ligne]. Toulouse. février 2021. pp. 1-12. [Consulté le 25 mai 2022]. Disponible à l'adresse : <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-03172346>

POMMEREUL, Par Camille, ROUQUET, Gilles et LEGOUPIL, Vincent, 2017. Suivis globaux de troupeaux en élevage laitier dans une clinique de Basse-Normandie. *BULLETIN DES GTV*. 2017. Vol. N°85, pp. 47-52.

POMMIERS, Eléa, 2018. Qu'est-ce que la T2A, qui cristallise les tensions à l'hôpital ? *Le Monde* [en ligne]. 2018. Disponible à l'adresse : [https://www.lemonde.fr/sante/article/2018/02/13/qu-est-ce-que-la-t2a-qui-cristallise-les-tensions-a-l-hopital\\_5256264\\_1651302.html](https://www.lemonde.fr/sante/article/2018/02/13/qu-est-ce-que-la-t2a-qui-cristallise-les-tensions-a-l-hopital_5256264_1651302.html)

POTHMANN, H., NECHANITZKY, K., STURMLECHNER, F. et DRILLICH, M., 2014. Consultancy to dairy farmers relating to animal health and herd health management on small- and medium-sized farms. *Journal of Dairy Science* [en ligne]. février 2014. Vol. 97, n° 2, pp. 851-860. DOI 10.3168/jds.2013-7364. Disponible à l'adresse : <http://dx.doi.org/10.3168/jds.2013-7364>

PUVILLAND, Corentin, 2021. En France, le déphasage entre offre et demande continue de croître sur le marché du lait bio. [en ligne]. 14 décembre 2021. [Consulté le 8 juin 2022]. Disponible à l'adresse : <https://idele.fr/detail-article/en-france-le-dephasage-entre-offre-et-demande-continue-de-croitre-sur-le-marche-du-lait-bio>

RABOISSON, Didier, FERCHIOU, Ikram ABDOUTTALIB Ahmed et LHERMIE, Guillaume, 2021. Modèle économique des françaises : première structures vétérinaires analyse descriptive. *BULLETIN DES GTV*. 2021. Vol. 103, pp. 79-86.

RITTER, Caroline, JANSEN, Jolanda, ROCHE, Steven, KELTON, David F., ADAMS, Cindy L., ORSEL, Karin, ERSKINE, Ron J., BENEDICTUS, Geert, LAM, Theo J.G.M. et BARKEMA, Herman W., 2017. Invited review: Determinants of farmers' adoption of management-based strategies for infectious disease prevention and control. *Journal of Dairy Science* [en ligne]. 2017. Vol. 100, n° 5, pp. 3329-3347. DOI 10.3168/jds.2016-11977. Disponible à l'adresse : <http://dx.doi.org/10.3168/jds.2016-11977>

RUAULT, Claire, 2015. *Le rôle des groupes dans l'évolution des pratiques et la maîtrise de la santé animale*.



- SCHMITT, Christophe, 2018. Les situations de gestion : Entre intentionnalité et problématisation. *De Boeck Supérieur* | « *Projectics / Proyéctica / Projectique* » [en ligne]. 15 février 2018. Vol. n°17, n° 2, pp. 9-24. DOI 10.3917/proj.017.0009. Disponible à l'adresse : <https://www.cairn.info/revue-projectique-2017-2-page-9.htm?ref=doi>
- SEEGERS, Henri, FOURICHON, Christine et BEAUDEAU, François, 2003. Production effects related to mastitis and mastitis economics in dairy cattle herds. *Vet. Res.* 2003. Vol. 34, pp. 475-491. DOI 10.1051/vetres:2003027.
- SERVIÈRE, Gérard, CHAUVAT, Sophie, HOSTIOU, Nathalie et COURNUT, Sylvie, 2019. Le travail en élevage et ses mutations. *INRA Productions Animales* [en ligne]. 8 mars 2019. Vol. 32, n° 1, pp. 13-24. [Consulté le 22 juillet 2022]. DOI 10.20870/productions-animales.2019.32.1.2418. Disponible à l'adresse : <https://productions-animales.org/article/view/2418>
- SIBLEY, Richard, 2006. Developing health plans for the dairy herd. *In Practice* [en ligne]. mars 2006. Vol. 28, n° 3, pp. 114-121. DOI 10.1136/inpract.28.3.114. Disponible à l'adresse : <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1136/inpract.28.3.114>
- SKJØLSTRUP, Nanna K., NIELSEN, Liza R., JENSEN, Carsten S. et LASTEIN, Dorte B., 2021. Veterinary Herd Health Consultancy and Antimicrobial Use in Dairy Herds. *Frontiers in Veterinary Science* [en ligne]. 2 février 2021. Vol. 7, n° February, pp. 1-15. DOI 10.3389/fvets.2020.547975. Disponible à l'adresse : <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fvets.2020.547975/full>
- SULPICE, P, DELACROIX, M, CAILLAUX, T, DUMAS, P L, FANGET, D et CHARRIERE, S, 2016. Le partenariat entre éleveurs et vétérinaires : l'expérience des groupes vétérinaires conventionnés. In : *Rencontres Recherche Ruminant*. 2016.
- SVENSSON, C., ALVÅSEN, K., ELDH, A.C., FRÖSSLING, J. et LOMANDER, H., 2018. Veterinary herd health management—Experience among farmers and farm managers in Swedish dairy production. *Preventive Veterinary Medicine* [en ligne]. juillet 2018. Vol. 155, n° April, pp. 45-52. DOI 10.1016/j.prevetmed.2018.04.012. Disponible à l'adresse : <https://doi.org/10.1016/j.prevetmed.2018.04.012>
- SVENSSON, C., LIND, N., REYHER, K.K., BARD, A.M. et EMANUELSON, U., 2019. Trust, feasibility, and priorities influence Swedish dairy farmers' adherence and nonadherence to veterinary advice. *Journal of Dairy Science* [en ligne]. novembre 2019. Vol. 102, n° 11, pp. 10360-10368. DOI 10.3168/jds.2019-16470. Disponible à l'adresse : <http://dx.doi.org/10.3168/jds.2019-16470>
- TEECE, David J., PIASANO, Gary et SHUEN, Amy, 1997. CAPACITÉS DYNAMIQUES ET STRATÉGIQUES MANAGEMENT. *Revue de gestion stratégique* [en ligne]. 1997. Vol. 18:7, pp. 509-533. [Consulté le 24 mai 2022]. Disponible à l'adresse : <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1002/%28SICI%291097-0266%28199708%2918%3A7%3C509%3A%3AAID-SMJ882%3E3.0.CO%3B2-Z>
- THIBAUT, Par, PANELVET, Richard et GAMBETTA, Cours, 2013. Segmenter sa clientèle rurale pour adapter son offre. *BULLETIN DES GTV*. 2013. Vol. N°71, pp. 99-102.
- VEYSSET, Patrick et DELABY, Luc, 2018. Diversité des systèmes de production et des filières bovines en France. *Innovations Agronomiques* [en ligne]. 2018. Vol. 68, pp. 129-150. Disponible à l'adresse : <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01905535>

## Annexes

### *Annexe 1 : Guide d'entretien vétérinaire*

#### Guide d'entretien vétérinaire

Présentation de l'étude et de nos objectifs :

Notre étude est une enquête sur l'intérêt pour les éleveurs d'adhérer à des contrats et en particulier les contrats qui prennent en charge l'ensemble des soins. L'objectif est de déterminer **les attentes et les motivations** des éleveurs. De plus, nous faisons dans le cadre de cette étude **une analyse coûts-bénéfices** pour savoir dans quelles conditions les contrats vétérinaires-éleveurs sont **rentables pour les éleveurs** : c'est pour cela que nous cherchons à caractériser au mieux vos contrats.

A l'échelle nationale et internationale il y a une grande diversité d'offres existantes et peu de recensement est fait. C'est dans cet objectif que nous vous envoyons cette grille de caractérisation des différents services.

Concernant la structure de la clinique :

Nom

Combien y a-t-il de vétérinaires en équivalent temps plein en rurale ? ou combien de voitures tournent en même temps ?

Combien d'éleveurs bovins laitiers sont dans la clientèle ?

Intérêt des vétérinaires pour la rurale ?

Part de la rurale dans le chiffre d'affaire ?

Quelles sont les offres de services caractérisées par un contrat annuel ?

- 
- 
- 
- 
- 
- 

Quelles offres sont couplées entre elles ?

### **Partie personnelle ou clinique :**

- Depuis quand la clinique développe-t-elle une offre de contractualisation ?
  - o Comment s'est construite cette offre de services ? (Recueil d'expérience, erreur)
  - o Quels sont les projets d'évolution pour cette offre ?
- Quelles sont les motivations de la clinique à passer vos éleveurs sous contrat ?
  - o D'un point de vue relationnel, économique, intellectuel (intérêts de pouvoir creuser d'avantage les cas), organisation du travail
  - o Etes vous satisfait de la mise en place de vos contrats ?
  - o Place de la concurrence des conseillers en élevage ?
- Quelles sont vos motivations personnelles à passer vos éleveurs sous contrat ? ou à arrêter ?
  - o D'un point de vue relationnel, économique, intellectuel (intérêts de pouvoir creuser d'avantage les cas), organisation du travail
  - o Etes-vous satisfait de la mise en place de vos contrats ?
- Quels sont les intérêts pour les éleveurs de vous rejoindre dans cette offre ?
  - o Comportement, prix, tranquillité d'esprit ? organisation
  - o Intérêt à rester en contrat une fois la situation stabilisée ?
- Avez-vous remarqué une évolution dans leurs interactions avec vous entre avant et après passage sous contrat ?
  - o Motif d'appel ?
  - o Précocité d'intervention ?
  - o Part du préventif / curatif ?
- Place des gardes dans le contrat ? et évolution de l'activité en garde

### **Relation vétérinaire-éleveur**

- Quels sont pour vous les objectifs de vos éleveurs pour passer sous contrat global ou à un suivi ?
  - Parmi les objectifs suivants, lesquels sont les 3 plus fréquents ?
- Place du contrat dans l'organisation de l'élevage
- Comment ciblez-vous vos éleveurs ?
  - Eleveurs déjà engagés dans d'autre contrat ?
  - Eleveurs en difficulté d'un point de vue sanitaire ?
  - Sur demande de l'éleveur
  - Sur leur âge (date limite ou si perspective de transmission / d'arrêt) ?
  - Sur la date d'installation ? formation initiale
  - Taille de l'exploitation
  - Etat de la relation de confiance initiale
- Quel profil d'éleveur accepte ou refuse ?

Eleveur technico économique ou manager, technique, animalier
- Quelle forme prend le contrat ? papier/ moral
  - Comment est-il renouvelé ?
  - Quelles sont vos obligations ?
  - Quels sont les modes de sortie du contrat prévus ?
    - Avez déjà eu un cas ?
    - Pourquoi ?
  - Avez-vous déjà eu un problème d'ordre juridique concernant les contrats ?
- Pensez-vous que le contrat peut être généralisable ?
- Concernant les enjeux sociétaux :
  - En quoi ce type de contrat a un impact sur le bien-être animal ?
  - Les contrats ont-ils un impact sur l'empreinte de l'élevage sur l'environnement ?
    - Diminution du taux de réforme
    - Augmentation de la productivité par vache

### **Concernant votre offre de service all-inclusive/ globale : que contient-elle ?**

Merci de remplir en même temps que pour les autres offres.

Combien d'éleveurs avez-vous pour cette offre de service ?

Quel est le mode de tarification (à la vache, au nombre de vêlages, aux mille litres, forfait fixe) ?

En combien de visites en plus de suivi reproduction le contrat est-il rentabilisé pour l'éleveur ?

**Concernant votre offre de service sur la reproduction la plus complète : que contient-elle ?**

<b>Suivi de reproduction</b>			
	Suivi reproduction		
	oui	non	% ou quantité max
<b>Prévention</b>			
Audit de reproduction initial			
Discussion sur la détection des chaleurs			
Formation organisée sur les méthodes de détection des chaleurs			
Discussion sur la méthode d'insémination			
Formation organisée sur les méthodes d'insémination			
Discussion sur les boiteries			
Discussion sur l'alimentation			
<b>Surveillance</b>			
Point sur les performances de reproduction			
Point avec l'utilisation de données de reproduction			
<b>Diagnostic</b>			
Diagnostic de gestation			
Contrôle de cyclicité			
Contrôle de l'involution utérine			
Examen des vaches en anoestrus			
Examen des vaches repeat breeder			
<b>Traitement</b>			
Pose de produits intra utérins			
Remise sur les médicaments en lien avec la reproduction			
Remise sur l'ensemble des médicaments			
<b>Débordement du contrat</b>			
Audit de reproduction si dégradation de la situation			

Combien d'éleveurs avez-vous pour cette offre de service ?

Quel est le mode de tarification (à la vache, au nombre de vêlages, aux mille litres, forfait fixe) ?

Quel est le tarif de cette offre ?

**Concernant votre offre de service sur l'alimentation la plus complète que contient-elle ?**

<b>Conseil en alimentation</b>			
<b>Préventif</b>	oui	non	% ou quantité max
Analyse de ration pour les vaches en lactation			
Analyse de ration pour les taries			
Analyse de ration pour le pré-troupeau.			
Conception de ration pour les vaches en lactation			
Conception de ration pour les taries			
Conception de ration pour le pré-troupeau.			
<b>Surveillance</b>			
Contrôle de la qualité des aliments distribués			
Faire le point sur les NEC post partum et tarissement			
Faire le point sur les dosages AGNE en péri-partum			
Faire le point sur les contrôles mensuels des bouses			
Faire le point sur les dosages B-OH post-partum			
Faire le point sur les mesures de PH ruminal			
Faire le point sur les mesures PH urinaire			
Analyse TB			
Analyse TP			
Analyse production			
<b>Diagnostic</b>			
Notation des NEC post partum et tarissement			
Dosage AGNE en péri-partum mensuel			
Contrôle mensuel des bouses mensuel			
Dosage B-OH post-partum mensuel			
Mesure de PH ruminal mensuel			
Mesure PH urinaire mensuel			
<b>Traitement</b>			
Perfusion			
Correction de ration pour les vaches en lactation			
Correction de ration pour les taries			
Correction de ration pour le pré-troupeau.			
Remise sur les produits en lien avec l'alimentation			
Remise sur l'ensemble des produits			

Combien d'éleveurs avez-vous pour cette offre de service ?

Quel est le mode de tarification (à la vache, au nombre de vêlages, aux mille litres, forfait fixe) ?

Quel est le tarif de cette offre ?

**Concernant votre offre de service sur la santé de la mamelle la plus complète : que contient-elle ?**

<b>Santé de la mamelle</b>			
<b>Prévention</b>	oui	non	% ou quantité max
Audit de qualité du lait initial			
Visite de traite initiale			
Discussion sur la détection des mammites			
Formation organisée sur les méthodes de détection des mammites			
Discussion sur la méthode de traite			
Formation organisée sur les méthodes de traite			
Discussion sur l'hygiène du bâtiment			
<b>Surveillance</b>			
Point sur la survenue des mammites dans l'élevage			
Examen des données de contrôles cellulaires mensuels			
<b>Diagnostic</b>			
Comptage cellulaire avant tarissement			
Bactériologie sur lait avant tarissement			
<b>Traitement</b>			
Bactériologie sur prélèvement lait			
Prescription des traitements en lactation			
Prescription des mesures au tarissement			
Remise sur les médicaments en lien avec la qualité du lait			
Remise sur l'ensemble des médicaments			
<b>Débordement</b>			
Audit de qualité du lait			
Visites de traite			

Combien d'éleveurs avez-vous pour cette offre de service ?

Quel est le mode de tarification (à la vache, au nombre de vélages, aux mille litres, forfait fixe) ?

Quel est le tarif de cette offre ?

**Concernant votre offre de service sur le parage/ écornage la plus complète : que contient-elle ?**

<b>Parage</b>			
<b>Préventif</b>	oui	non	% ou quantité max
Parage préventif : chaque vache passe une fois par an			
Parage préventif : chaque vache passe 2 fois par an			
Parage préventif : chaque vache passe 3 fois par an			
Parage préventif sur présentation de l'éleveur			
Formation des éleveurs au parage préventif			
Audit bâtiment initial réalisé par la clinique			
Audit bâtiment initial externe à la clinique			
Discussion sur l'alimentation			
<b>Surveillance</b>			
Point sur les boiteries			
Utilisation des données de parage			
<b>Détection</b>			
Notation de scores de boiterie			
Formation des éleveurs à la détection des boiteries			
<b>Traitement</b>			
Parage curatif			
Pose de talonnettes			
Amputation d'onglon			
Formation des éleveurs au parage curatif			
Remise sur les médicaments en lien avec le parage			
Remise sur l'ensemble des médicaments			
<b>Si débordement</b>			
<b>Écornage</b>			
Écornage des veaux			
Formation des éleveurs à l'écornage des veaux			
Écornage des adultes			

Combien d'éleveurs avez-vous pour cette offre de service ?

Quel est le mode de tarification (à la vache, au nombre de vêlages, aux mille litres, forfait fixe) ?

Quel est le tarif de cette offre ?



**Concernant votre offre de service sur le parasitisme la plus complète que contient-elle ?**

<b>Parasitisme</b>			
<b>Préventif</b>	oui	non	% ou quantité max
Analyse du risque de parasitisme sur le pré-troupeau			
Analyse du risque de parasitisme sur le troupeau adulte			
Point sur la conduite des pâtures			
Formation éleveurs sur la conduite des pâtures			
<b>Surveillance</b>			
Coproscopie strongles digestifs annuelle			
Dosage de pepsinogène sérique annuelle			
Coproscopie paramphistomes annuelle			
Point sur la croissance de pré-troupeau			
<b>Diagnostic</b>			
Coproscopie strongles respiratoires			
Coproscopie strongles digestifs			
Dosage de pepsinogène sérique			
Coproscopie paramphistomes			
<b>Traitement</b>			
Remise sur les médicaments en lien avec le parasitisme			
Remise sur l'ensemble des médicaments			

Combien d'éleveurs avez-vous pour cette offre de service ?

Quel est le mode de tarification (à la vache, au nombre de vélages, aux mille litres, forfait fixe) ?

Quel est le tarif de cette offre ?

**Concernant votre contrat de soins le plus répandu que contient-il ?**

<b>Médecine individuelle</b>			
<b>Prévention</b>	oui	non	% ou quantité max
Discussions sur les bonnes pratiques d'élevage			
Formation des éleveurs à la biosécurité			
<b>Surveillance</b>			
Point régulier sur les épisodes cliniques			
Point sur les performances de l'élevage			
<b>Diagnostic</b>			
Déplacement			
Consultation			
Autopsie			
<b>Examens complémentaires</b>			
Aspiration trans-tachéale			
Lavage broncho-alvéolaire			
Ecouvillonnage nasal profond			
Prélèvement liquide synovial			
Prélèvement liquide céphalo rachidien			
Bactériologie lait			
Coût de l'analyse si envoi laboratoire			
Coût du transport si envoi laboratoire			
Radiographie sur veau			
Echographie poumons vache			
Echographie poumons bovin de moins de 24 mois			
<b>Traitement</b>			
<b>Actes simples</b>			
Formation éleveur infirmier			
Perfusion veau			
Perfusion vache			
Drenchage de vache			
Injection IV			
Injection IM SC			
Sous conjonctivale			
Pose d'aimant			
Sondage œsophagien			
Euthanasie			
Traitement abcès			
Traitement de plaie			
Ablation verrues			
Pose de trocart			

Traitement	oui	non	% ou quantité max
<b>Actes complexes sur veau</b>			
Chirurgie sur hernie ombilicale veau			
Chirurgie sur Omphalite			
Hospitalisation de veau			
Ténectomie			
Plâtre sur veau			
Autre :			
<b>Actes complexes sur vache</b>			
Chirurgie sur caillette			
Laparotomie exploratrice			
Ruminotomie d'urgence			
Enucléation			
Autre chirurgie			
Certificat vétérinaire d'information pour abattage d'urgence			
Certificat vétérinaire d'information pour abattage à la ferme			
Etourdissement			
Saignée			
Eviscération			
<b>Intervention en garde</b>			
Majoration de garde			
Visite			
Consultation			
<b>Obstétrique sur créneau ouvert</b>			
Vêlage assisté			
Torsion utérine			
embryotomie			
épisiotomie			
Césarienne			
Suture de déchirure			
Hémorragie vaginale			
Prolapsus utérin			
Délivrance			
Pose d'oblet intra utérin			
Remise sur produits			
Remise sur médicaments			

Combien d'éleveurs avez-vous pour cette offre de service ?

Quel est le mode de tarification (à la vache, au nombre de vêlages, aux mille litre, forfait fixe) ?

Quel est le tarif de cette offre ? ou en combien de visites l'éleveur a rentabilisé son adhésion

### **Recrutement des éleveurs pour l'étude**

**Recrutement des éleveurs** étant sous contrat et si possible avec un épisode de *mammites, cétose, boiterie ou métrite*

2 éleveurs passés sous contrat récemment (entre 1 et 3 ans) :

2 éleveurs ayant quitté le contrat :

Date d'entrée :                      date de sortie :

2 éleveurs ayant demandé à rentrer d'eux-mêmes.

6 éleveurs étant sous contrat depuis plus de 3 ans et ayant déjà des habitudes de travail avec vous.  
(On cherche à éviter les pionniers)

Recrutement d'éleveurs tests : 2 éleveurs

- Concernant la pathologie dominante dans cet élevage, sur laquelle concentrez-vous vos efforts avec l'éleveur ? (Maintenant ou par le passé)
  - Comment interagissez-vous sur ce sujet ? (Rythme de visites, examens complémentaires en place)
  
  
  - Quel sont les résultats observés ?
  
  
  - L'éleveur est-il satisfait du travail effectué ?

Annexe 2: Grille d'encodage vétérinaire

<b>Information Structure</b>		
<b>Forme du contrat</b>	Objectifs initiaux	
	Forme juridique	
	Cadrage initial	
	Observance du contrat	
	Contenu de l'offre	
	Tarif	
	Obligation	
<b>Intérêt pour l'éleveur</b>	Relation vétérinaires éleveurs	Confiance
		Impact du contrat sur la relation
		Réactivité vétérinaire
		Partage des données
		Qualification de la relation
		Concurrence
		Fréquence de visites
	Suivi des recommandations	
	Performance de production	Reproduction
		Taux cellulaire
		Réforme
		Taux de mortalité
		Cétoses
		Renouvellement
		Boiteries
		Suivi des performances
	Diarrhées de veaux	
	Intérêt et motivation d'adhésion	Adhésion à des contrats vétérinaires avant
		Economique
		Compétence vétérinaire
		Changement méthode de travail
Intervenants extérieurs		

	Evolution des pratiques d'élevage	Précocité de détection
		précocité de prise en charge
		Traitement en première intention
		Recherche étiologique
		Suivi des cas
		Place du préventif
		Place du collectif
		Eleveur infirmier
		Utilisation des données
		Qualité du traitement en première intention
	Formation	Initiale
		Continue
	Historique de la mise en place dans l'exploitation	
	Place des salariés	
<b>Intérêt pour le vétérinaire</b>	Intérêt mise en place	Economique
		Relation
		Place concurrence
		Place du vétérinaire dans l'exploitation
		Perspective d'avenir
		Intellectuel
		Activité
	Historique	Historique de l'offre contrat
		Autre offre de services
	Ciblage éleveur	Affectif
		Economique
		Sanitaire
	Communication	Identification des objectifs de l'éleveur
		Promotion de l'offre
		Communication clinique
	Utilisation des gardes	
	Sortie du global	Arrêt
		Evolution
	Utilisation des données	

<b>Enjeux</b>	
	Continuité des soins
	Désertification
	BEA
	Empreinte Carbonne
	Utilisation d'antibiotiques
	BSE
	Antiparasitaire
	Généralisation

Guide d'entretien éleveurs

Entretien semi-directif éleveurs :		
<p>Présentation individuelle et mise en confiance :</p> <p>...</p> <p>Formulaire de consentement à l'enregistrement et fiche d'informations</p> <p>Présentation de l'étude et de nos objectifs :</p> <p>Notre étude est une enquête sur l'intérêt pour les éleveurs d'adhérer à des contrats comme le vôtre. L'objectif est de déterminer <b>vos attentes et vos motivations</b> concernant ces contrats. De plus, nous faisons dans le cadre de cette étude <b>une analyse coûts-bénéfices</b> pour savoir dans quelles conditions les contrats vétérinaires-éleveurs sont <b>rentables pour les éleveurs</b>.</p> <p>Ces entretiens seront rendus anonymes et l'exploitation des données va se faire sur un panel d'une quinzaine d'éleveurs du Grand Ouest.</p>		
Présentation général		
Thème	Questions posées	Relances associées
Présentation générale de l'exploitation	Pouvez-vous me présenter votre exploitation ?	-Nom de l'exploitation : -Forme juridique de l'exploitation : -Nombre d'associés et âges respectifs : -Nombre de salariés : - Répartition des tâches :
	Quelles sont vos formations respectives et vos parcours professionnels ?	-Formation initiale des associés et des salariés -Formation continue des associés et des salariés
	Quelle est la part de l'atelier lait dans votre exploitation ?	-Part du lait dans le chiffre d'affaire de l'exploitation / cultures ? -Nombre de salariés/ associés dédiés à la production laitière ? -Qui est le responsable de l'atelier lait ?
	Pouvez-vous présenter votre production laitière ?	-Production laitière par vache ? -Nombre de vaches en production actuellement ? -Volume auquel vous avez droit ? -Est-il réalisé ?



	Comment définissez-vous votre mode de production ?	Transformation sur place, vente directe ? Part du pâturage dans l'alimentation au mois de mai : ¼ ½ ¾ 100% ? Maïs ? Système herbager ? Type de traite  Certification agriculture biologique ou conventionnelle
	Quels sont les intervenants dans votre exploitation ?	A quelle fréquence ces intervenants passent-ils dans l'exploitation ? ( GDS, Cooperative, alimentation )  A quelles données ont-ils accès ? fiche du contrôle laitier, fiche de paye de lait, données du robot de traite
	Quel est la place du vétérinaire par rapport à ces intervenants-là ?	
<b>Caractérisation de l'interviewé.</b>	Quel est votre rôle dans l'exploitation et dans l'atelier lait ?	- Combien de temps passez-vous dans la production laitière ? et dans les autres ateliers ? -quels sont vos rôles dans la traite, l'alimentation, le suivi sanitaire des animaux ?
<b>Caractérisation du contexte futur</b>	Pouvez-vous me décrire la situation que vous aimeriez avoir dans votre élevage dans 10 ans ?	D'un point de vue sanitaire :  Economique :  Temps de travail :
<b>Concernant la mise en place du contrat.</b>	Quand avez-vous adhéré au contrat dans sa forme actuelle ?	- Quelle était la situation de l'élevage à cette période, d'un point de vue sanitaire :  Economique :  Disponibilité en main d'œuvre :  Avez-vous d'autres intervenants ?
	Comment avez-vous défini les contours du contrat avec votre vétérinaire ?	- Sur les services inclus ?  - Sur la tarification ?  - Les motifs d'appels ?  Ces modalités ont-elles été inscrites sur un contrat ? Auriez-vous aimé qu'elles soient inscrites ?

	Quels étaient initialement vos grands objectifs en adhérant à ce service ? ( libérer du temps de travail, augmenter en rentabilité, diminuer les coûts )	Ces objectifs ont-ils été inscrits sur un contrat et expliqués de manière orale ?  Dans quelle mesure ont-ils été remplis depuis le passage sous contrat s'ils ont été remplis
	Quels étaient vos intérêts à adhérer ?	Lequel était le plus important selon vous ?
	Est-ce que vous aviez des réticences à adhérer au contrat ?	Laquelle était la plus importante pour vous ?
	Comment sollicitiez-vous le vétérinaire avant le passage sous contrat ?	Quel était la fréquence des visites ? Aviez-vous déjà un suivi reproduction ou une autre forme de suivi avec votre vétérinaire ?
<b>Observance du contrat</b>	Pour vous qu'est ce qui est inclus dans votre contrat ?  Qu'est ce qui n'est pas inclus dans ce contrat ?	Visite audit produit formation ... qu'est ce qui est le plus intéressant pour vous ?
<b>Caractérisation du contexte actuel</b>	Pouvez-vous me décrire la situation de votre élevage du point de vue de : - la reproduction - des cellules et mammites - des boiteries - des cétozes (déficit énergétique)	- IVV, - nombre de métrites - Age au premier vêlage ? - combien de vaches ont eu une mammite clinique cet hiver (couchée, modification du lait)  - le taux cellulaire de tank des 3 derniers mois  - combien de vaches sont boiteuses dans votre élevage ?  - êtes-vous satisfait de la situation ?  - Avez-vous souvent des vaches en cétoze ?  votre vétérinaire vous alerte-t-il sur les vaches avec des Beta OH trop élevés ou des déficits énergétiques ?
	Pour vous quels sont les points prioritaires dans votre élevage ?	- demandent-ils une réponse urgente ?  -Pouvez-vous hiérarchiser vos problèmes d'élevage ?
<b>Intentionnalité :</b>	A partir de la situation actuelle comment comptez-vous arriver à la situation dans 10 ans évoquée plus tôt ?	- Y a-t-il des projets en lien avec cet objectif ?  -Quelles mesures sont déjà en place ?  -Ont elles déjà eu un impact sur la situation actuelle ?

<b>Santé de troupeau : ICI mammite, métabolique, respiratoire, diarrhée de veau ?</b>		
<b>Place des mammites (ou autres dans le contrat )</b>	Pouvez-vous me décrire le plus précisément possible ce qui est inclus dans le contrat / mammites ?	-Faire remplir les grilles aux éleveurs dans un second temps
	Parmi ces actes qu'est-ce que vous utilisez ?	
<b>Application à une situation récente</b>	Quand s'est produit le dernier épisode de mammite ? -métabolique ? -respiratoire ? -diarrhée de veau ?	Y a avait -il un manque de personnel ou autre chose pouvant expliquer l'apparition du problème ?
	Quelle était la situation avant cet épisode ?	Comment faisiez-vous pour suivre la santé de la mamelle avant ce problème ? Contrôleur laitier, nutritionniste, inséminateur, vétérinaire, seul
	A quel moment avez-vous considéré qu'il y avait un problème ?	CCS de tank ? <b>TB TP Production laitière</b> Nombre de mammites en une semaine ? <b>Cétose, fièvre de lait</b> Nombre d'animaux qui toussent / morts Nombre de veaux en diarrhée /morts Temps passé à traiter les animaux ?  La dégradation est-elle apparue brusquement ou progressivement ?
	Qu'avez-vous mis en place dans un premier temps ?	Pourquoi avoir choisi de faire cela ? (Ou rien)  Depuis quand faites-vous comme ça ?  Qui vous a formé à cette pratique ?
	Quand avez-vous décidé d'appeler le vétérinaire ?	Comment s'est fait la discussion (appel de votre part, a l'occasion d'une visite, à la clinique ...)  Pourquoi avoir attendu ou pas ?
	Avez-vous fait appel à d'autres intervenant en élevage ?	Avant ou après le vétérinaire ? Pourquoi ? prix compétence disponibilité ?
	A qui avez-vous fait appel en priorité ?	Pourquoi faire appel à cet intervenant en priorité ?

	Comment s'est déroulé la recherche de la ou des causes ?	<p>Le vétérinaire est-il venu faire une visite spécifique ?</p> <p>Avez-vous fait des bactériologies de lait ? et des antibiogrammes ?</p> <p>Analyse de ration des différents lots ? dosage B-OH ? AGNE ?</p> <p>Examen complémentaire sur les animaux présentant de la toux</p> <p>Analyse coproscopique sur les diarrhées de veaux ?</p> <p>Avez-vous fourni vos données d'élevage ? (Dernier contrôle laitier fiche de paye de lait) Qui a accès a ces données ?</p>
	Quelles sont les mesures mises en place ?	<p>Comment avez-vous appliqué ses mesures ?</p> <p>Sont-elles toujours en place aujourd'hui ?</p>
	Comment les avez-vous mises en place ?	<p>Quel délai de mise en place ?</p> <p>Relance par le vétérinaire pour la mise en place ?</p>
	Comment avez-vous jugé ses solutions ?	<p>Réaliste dans la mise en place ?</p> <p>Contraire à des objectifs de rentabilité ou d'organisation ?</p> <p>Parmi les propositions initiales lesquelles n'ont pas été mise en place ?</p>
	Efficacité des mesures mises en place	<p>En combien de temps avez-vous vu les premiers résultats ?</p> <p>Comment jugez-vous la rentabilité de ces mesures ?</p>
	Comment la situation est-elle suivie aujourd'hui ?	<p>Il y a-t-il un suivi spécifique de fait ?</p> <p>Des discussions (si oui à quelle occasion ?)</p>
<b>Objectivation avant/ apres</b>	Faisiez-vous la même chose avant de passer en contrat ?	<p>Dans le seuil d'alerte ?</p> <p>Dans le traitement en première intention ?</p>
	Aviez-vous la même relation de travail avec votre vétérinaire ?	<p>Faisiez-vous appel au vétérinaire dans le même délai ?</p> <p>Faisiez-vous appel à d'autres intervenants avant le vétérinaire ?</p> <p>Faisiez-vous facilement des audits ou visites spécifiques liées à un problème ?</p> <p>Aviez-vous le même suivi de la part de votre vétérinaire ?</p>

<b>Santé individuelle</b>		
<b>Place de la médecine individuelle dans le contrat</b>	Pouvez-vous me décrire le plus précisément possible ce qui est inclus dans le contrat d'un point de vue individuel ?	-Faire remplir les grilles aux éleveurs dans un second temps
	Parmi ces actes qu'est-ce que vous utilisez ?	
<b>Application à une situation récente</b>	Quand il y a-t-il eu une vache malade ?	Qu'est-ce qui vous a fait dire qu'elle n'allait pas bien ?
	Qu'avez-vous mis en place dans un premier temps ?	Pourquoi avoir choisi de faire cela ? (Ou rien)  Depuis quand faites-vous comme ça ?  Qui vous a formé à cette pratique ?  Quel résultat avez-vous eu ?
	Quand avez-vous décidé d'appeler le vétérinaire ?	Comment s'est fait la discussion ? (Appel de votre part, à l'occasion d'une visite, à la clinique ...) Pourquoi avoir attendu ou pas ? Sur quels critères décidez-vous d'appeler ou non le vétérinaire ?
	En combien de temps est-il venu ?	Comment avez-vous jugé ce temps ?  D'un point de vue organisation comment vous êtes-vous adapté ? (travail à faire mais doit rester disponible si le vétérinaire arrive )
	Comment s'est déroulée la visite ?	Qui était présent pendant la consultation ?  Quel était votre rôle dans la prise en charge de la vache ? et le rôle des autres intervenants ?  Combien de temps a duré la visite ? Avez-vous trouvé cette durée adaptée ?
	De quoi avez-vous discuté avec le vétérinaire ?	-que vous a-t-il dit sur la vache ? - sur la santé du troupeau ?
	Par la suite, qu'avez-vous fait à la vache ?	-prise de température ... -fréquence de traite -lui apporter de l'eau et de la nourriture -Drencher la vache

	La vache a-t-elle été suivie par le vétérinaire ?	Si non, y avait-il besoin ? Si oui, à l'initiative du vétérinaire ou de la vôtre ou au cours d'une autre visite ?
	Quels sont vos critères pour arrêter de soigner une vache ?	Douleur, le coût financier, coût en temps.
<b>Objectivation avant/ apres</b>	Faisiez-vous la même chose avant de passer en contrat ?	Dans les critères d'alerte ?  Dans le traitement en première intention ?
	Aviez-vous la même relation de travail avec votre vétérinaire ?	Faisiez-vous appel au vétérinaire dans le même délai ? et pour les mêmes critères ?  Faisiez-vous appel à d'autres intervenants avant le vétérinaire ?  Faisiez-vous plus d'auto médication ?  Aviez-vous le même suivi de la part de votre vétérinaire ?  Utilisez-vous le service de garde de la même façon ?

## Concernant la longévité des vaches et leur devenir

Caractérisation et niveau de réforme	Quels sont vos motifs de réforme les plus fréquents ?	
	<b>Motif de réforme</b>	<b>Critères utilisés</b>
	Taux cellulaire	
	Conformation de la mamelle	
	Boiterie	
	Reproduction	
	Faible production laitière	
	Maladie métabolique	
	Problème au vêlage	
	Autres maladies	
Combien de vaches (après premier vêlage) avez-vous perdu cette année ?	Combien ont été euthanasiées ?  Quelles sont les accidents ou les pathologies expliquant ces pertes ?	
<i>Quel est votre niveau de renouvellement ?</i> Quelle est votre stratégie de renouvellement ?	-Elevez-vous toutes vos femelles ? sinon quel est leur devenir ?  -Combien avez-vous de génisses ? (Toutes femelles avant premier vêlage ?)  -Chaque année, combien d'entre elles intègrent le troupeau ?  -D'autres sont-elles vendues avant d'intégrer le troupeau adulte ?  -Quelle est votre stratégie d'insémination (croisée /sexée) ?  -Achetez-vous des génisses et pour quel motif ?	

	Comment estimez-vous votre niveau de renouvellement ?	Si trop élevé, pour quel motif est-il à ce niveau-là ? croissance du troupeau, problème de boiterie, cellules ..., trop de génisses  Quel est votre rang moyen de lactation actuellement ? quel est votre objectif ?
	Discutez-vous des différents motifs de réforme avec d'autres personnes (inséminateur, contrôle laitier, aliment, marchand de bêtes, vétérinaires, voisins, internet, formation)	- Faites-vous un point avec votre vétérinaire sur les réformes ou les pertes ?  <b>Si oui</b> combien de fois par an et à quelle occasion ? BSE, visite dédiée  <b>Si non</b> est-ce pour vous une chose que vous avez envie de faire ?  - Quel intérêt voyez-vous à faire un point sur les réformes ?
	Comment sont valorisées vos vaches de réforme ?	Comment sont-elles classées (classification européenne) ? Avez-vous souvent des saisies totales ?  Avez-vous souvent des saisies partielles ? pour quels motifs ?  Discutez-vous des saisies d'abattoir avec votre vétérinaire ?
<b>Impact du contrat</b>	Depuis que vous êtes sous contrat, le nombre de vaches perdues a-t-il évolué ?	Essayez-vous d'avantages de sauver une vache, là où avant vous auriez opté pour une euthanasie ou le contrat ne change pas les choses de ce point de vue ?
	Le passage sous contrat a-t-il changé votre politique de réforme des vaches ?	Etes-vous plus exigeant sur certains de vos critères ?  Avez-vous changé votre stratégie d'insémination (croisée /sexée) ?



### Ouverture

Pour conclure, que vous apporte votre contrat avec vos vétérinaires ?  
Quelles sont les choses que vous aimeriez voir changer ?  
Dans la mesure où vos objectifs ont été remplis qu'est-ce qui vous motive à rester sous contrat ?  
Pensez-vous que ce système de contrat est généralisable pour les autres éleveurs ?

Selon vous quel est l'impact du contrat sur le bien-être animal ?  
Il y a-t-il un effet du contrat sur l'empreinte environnementale de l'élevage ? (antiparasitaire)  
Il y a-t-il un effet du contrat sur l'empreinte carbone de l'élevage ?

Au vue de l'agribashing existant, que vous apporte votre relation avec votre vétérinaire ?

### Conclusion

Avez-vous des remarques ou des questions ?  
Voulez-vous être tenu au courant des résultats de l'étude ?  
Merci de votre participation.

## Santé de la reproduction

<b>Organisation et implication sur le suivi de reproduction</b>	Depuis quand faites-vous un suivi reproduction avec cette clinique ?	
	Qu'est ce qui est inclus dans le suivi de reproduction ?	Des formations sont-elles organisées ?  Des analyses sur les données de reproduction sont-elles faites ?
	Comment se déroule ce suivi ?	- fréquence des visites pour ce suivi reproduction ?  - Etes-vous présent à chaque suivi de reproduction ? sinon à quelle fréquence ?  - Combien de temps dure le suivi reproduction ?  -comment jugez-vous ce temps ?
	Comment se fait la prise de notes pendant le suivi de reproduction ?	Qui note les remarques du vétérinaire ?  Comment sont-elles formulées ?  Les comprenez-vous toujours bien ?
	Comment sont choisies les vaches à voir ?	Qui choisit les vaches à voir ?  Sur quels critères présentez-vous des vaches ?  Qui vous a donné ces critères ?

	Y a-t-il un bilan en fin de visite ?	Où est-il fait (arrière de la voiture, dans le bureau ...)  Sous quelle forme est-il fait ?  une forme papier est-elle renvoyée plus tard ?
	Prenez-vous le temps de discuter d'autre chose à la fin du suivi de reproduction ?	-de quoi parlez-vous ? Alimentation Boiterie Détection des chaleurs  -Cette discussion est-elle faite à l'arrière de la voiture, dans le bureau, autour d'un café, en faisant le tour de la ferme ?
	Quelles sont les dernières mesures mises en place pour améliorer la situation / les performances de reproduction ?	Quels étaient les objectifs de cette mesure ?  Qui vous a recommandé cette mesure ?  En avez-vous rediscuté avec l'intervenant une fois cette mesure mise en place ?  Cette mesure est-elle toujours en place et amenée à le rester ?
<b>Impact du contrat</b>	Le fait d'être sous contrat vous incite-t-il à suivre d'avantages les recommandations ?	Si oui pour quelles raisons ? confiance, financière, plus de suivi  Sinon, qu'est-ce qui vous motive à suivre les recommandations de vos vétérinaires ?  Pensez-vous qu'un audit soit plus motivant qu'un contrat pour suivre les recommandations ?
	La reproduction est-elle abordée à d'autres moments que pendant les suivis de reproduction ?	Au BSE, visite classique, visite performances ,
	Sur l'année précédente, quel est votre intervalle vêlage-vêlage.	Cet IVV a-t-il diminué depuis que vous êtes sous contrat ?

## Santé des pieds

<b>Organisation et implication sur le suivi des boiteries</b>	Comment s'organise le parage dans votre élevage ?	Le parage est-il fait régulièrement ou à la demande ? Quelle est la fréquence des parages dans votre élevage ? S'agit-il de parage curatif ou préventif ? Qui fait le parage dans votre exploitation ? Est-ce la même personne pour le préventif et les boiteuses ?	
	Comment sont choisies les vaches ?	Qui choisit les vaches à voir ? Sur quels critères le choix se fait-il ?	
	Sur le dernier parage combien de vaches sont passées dans la cage ?		
		Sur le dernier parage	Sinon en moyenne sur chaque parage
	préventif		
	Boiterie sans suppression d'appui		
	Boiterie avec suppression d'appui		
Si parage préventif : Quelle est la fréquence de parage pour une vache ?	A quelle étape de sa lactation le parage intervient-il ? Qui fait ce parage ?		
A la fin des parages, un compte-rendu est-il formulé ?	Ce compte-rendu est-il donné au vétérinaire ?  Est-ce une des pathologies dominantes dans votre élevage ?		
<b>Apparition du problème</b>	Comment est venue la discussion sur les boiteries avec votre vétérinaire ?	En avez-vous parlé à votre vétérinaire ?  Où est-il venu en discuter avec vous suite au retour de parages ?  Où en voyant des vaches boiteuses dans le troupeau ?	
	Avez-vous fait une visite dédiée aux problèmes de boiteries ?	Cette visite était-elle proposée par votre vétérinaire ou à votre demande ?  Sinon avez-vous fait un point à l'occasion du BSE, suivi reproduction ou d'une autre visite ?	

	<p>Comment s'est déroulée cette visite ?</p>	<p>Utilisation des données de parage ou autre type de données par le vétérinaire ?</p> <p>Tour du bâtiment, Alimentation, etc. discutés avec le vétérinaire ?</p> <p>De quoi avez-vous discuté pendant cette visite ?</p> <p>Combien de temps la visite a-t-elle duré ?</p>
	<p>Avez-vous fait un bilan à la fin de la visite ?</p>	<p>Avez-vous questionné ou remis en cause les conclusions du bilan ?</p>
<b>Les mesures entreprises</b>	<p>Quelles sont les mesures mises en place pour améliorer la situation ?</p>	<p>Quels étaient les objectifs de ces mesures ?</p> <p>Qui vous a recommandé ces mesures ?</p> <p>En avez-vous rediscuté avec l'intervenant une fois ces mesures en place ?</p> <p>Ces mesures sont-elles toujours en place et amenées à le rester ?</p> <p>Qu'est-ce qui vous motive à maintenir ces mesures ?</p> <p>Avez-vous apporté des modifications à ces mesures ?</p> <p>Si oui pourquoi ?</p> <p>En avez-vous parlé avec votre vétérinaire avant ou après la mise en place de ces mesures ?</p>
	<p>Le fait d'être sous contrat vous incite-t-il à suivre d'avantages les recommandations ?</p>	<p>Si oui, pour quelles raisons ? confiance, financière, plus de suivi</p> <p>Sinon qu'est-ce qui vous motive à suivre les recommandations de vos vétérinaires ?</p> <p>Pensez-vous qu'un audit soit plus motivant qu'un contrat pour suivre les recommandations ?</p>
	<p>Avez-vous eu de bons résultats ?</p>	<p>En combien de temps avez-vous vu ces résultats ?</p> <p>Combien de vaches sont boiteuses actuellement dans le troupeau ?</p> <p>Il y en avait-il plus avant le contrat ?</p> <p>Y a-t-il d'autres facteurs qui ont eu un impact sur les boiteries, comme un passage en logettes par exemple ?</p>

Annexe 4 : Grille d'encodage éleveur

Grille d'encodage éleveur

<b>Informations structure</b>	<b>Date d'installation</b>	
	Système de production	
	Type de contrat	
	Clientèle	
	Activité de l'exploitation	
	Nombre d'associés	
	Nombre de salarié	
	Place de l'atelier lait	Part de l'atelier lait dans la main d'œuvre
		Part de l'atelier lait dans les revenus
		Nombre de vaches en production
	Production annuelle	
	Production par vache	
<b>Perspective d'avenir</b>		
<b>Informations répondant</b>	Genre	
	Age	
	Date première installation	
	Formation initiale	
	Formation continue	
<b>Forme du contrat</b>		
Contenue de l'offre		
Forme juridique		
Objectifs initiaux		
Tarif de l'offre		
Obligation		
Observance du contrat		
Cadrage initial		
Historique de l'offre		

<b>Adhésion au contrat</b>	Mise en place	Date de mise en place
		Offre de services préalable
	Intérêt économique	Réduction factures
		Lisser les factures
		Prévoir les factures
		Augmentation des frais vétérinaires
	Intérêt relationnel	Diminuer les intervenants extérieur
		Travailler autrement avec le vétérinaire
		Travailler d'avantage avec le vétérinaire
	Intérêt zootechnique	Produire plus
	Diminution charge mentale	Problèmes sanitaires
Prévoir les factures		
Meilleure santé troupeau		
Réactivité du vétérinaire		
Organisation		
	Charge de travail	
Motivation à rester		
<b>Performance production</b>		
	Boiteries	
	Cétose	
	Diarrhées de veau	
	Taux cellulaires	
	Reproduction	
	Taux de renouvellement	
	Taux de réforme	
	Taux de mortalité	
	Suivi des performances	
<b>Evolution des pratiques d'élevage</b>		
	Eleveur infirmier	
	Médecine collective	
	Place du préventif	
	Précocité de détection	
	Précocité de prise en charge	
	Qualité du traitement en première intention	
	Utilisation des données	
	Suivi des cas	
	Recherche étiologique	

<b>Impact de la contractualisation</b>	Amélioration
	Neutre
	Dégradation
<b>Relation vétérinaire éleveurs</b>	Concurrence
	Confiance
	Fréquence de visites
	Réactivité vétérinaire
	Qualification de la relation
	Suivi des recommandations
	Partage des données
	Impact du contrat sur la relation
<b>Bilan</b>	Apport du contrat
	Voix d'amélioration
	Généralisation de l'offre
<b>Enjeux</b>	antiparasitaire
	BEA
	bse
	continuité des soins
	désertification
	empreinte Carbonne
	utilisation d'antibiotique

Exemple de contrat

## Contrat de suivi global plus

L'élevage \_\_\_\_\_ s'engage à partir du \_\_\_\_\_ et ce pour une durée d'un an dans un contrat de suivi intégral avec la \_\_\_\_\_

Par ce contrat, la \_\_\_\_\_ s'engage pendant un an à réaliser :

- Toutes les visites et opérations à la demande de l'élevage.
- Une visite de suivi mensuelle
  - Suivi de fécondité : échographies, fouilles post-partum, vaches à problème.
  - Suivi de santé du troupeau : veaux, génisses, vaches taries (bilans biochimiques au chevet des vaches, ration alimentaire...)
- Réalisation du bilan sanitaire annuel et du protocole de soins
- Visites de parage à la demande de l'élevage (avec un minimum de 5 paires de pieds) : le contrat comprend une paire de pieds par vache par an. Toutes paires supplémentaires seront facturées en fin de contrat ( : € HT par paire).
- Tous les déplacements sont compris dans le contrat.

*Ne sont pas inclus dans ce contrat : la prophylaxie, les suppléments de garde ( : € HT), les analyses de laboratoires et les médicaments.*

Par ce contrat, l'élevage s'engage à régler mensuellement la \_\_\_\_\_ 30 jours fin de mois d'une somme « S » (en euros) correspondant à :

$$S = ( : € \text{ par vache adulte présente} + ] € \text{ par génisse inséminée par an}) / 12$$

*Le contrat accorde de fait un escompte de 1.5 % sur tous les médicaments dans le cadre du paiement 30 jours fin de mois.*

Le nombre de bovins est susceptible d'évoluer au cours de l'année (si par exemple a lieu un agrandissement du cheptel) et par conséquent la somme « S » peut aussi évoluer en cours de contrat.

Ce contrat est reconduit par accord tacite à son terme sauf contre ordre d'une des deux parties.

Le contrat peut être interrompu à tout moment par l'une ou l'autre des deux parties.

**Signature vétérinaire**

**Signature éleveur**







**Julien ANDRIEU**

**Gagner en réactivité et en prévisibilité grâce à la contractualisation éleveur vétérinaire : une source de productivité et de sérénité en élevage bovin laitier**

**Thèse d'État de Doctorat Vétérinaire : Nantes, le 07/10/2022**

**RESUME**

La contractualisation entre vétérinaire et éleveur est une voie de développement qui commence à être documentée. Une thèse réalisée par Nicolas Courdent en 2021 a démontré l'intérêt économique de ce système pour les vétérinaires. Notre objectif est ici d'évaluer des exemples de contractualisation, et de voir ce qui motive les éleveurs à rentrer et à rester dans ce système de contrat.

Quatorze entretiens semi-directifs avec des éleveurs laitiers ayant une expérience de contractualisation ainsi qu'avec 3 de leurs vétérinaires du grand ouest ont été réalisés. Ces entretiens ont été transcrits et une analyse thématique en a été faite reposant sur une étude bibliographique et sur les premiers retours d'entretiens.

L'étude de l'intérêt et de la motivation des éleveurs a démontré que la diminution du frein économique à l'appel améliore la relation de travail entre vétérinaires et éleveurs. Cette relation est source de réactivité aussi bien chez l'éleveur que chez le vétérinaire, permettant une plus grande prévisibilité dans l'organisation du travail de l'éleveur. Ces améliorations engendrent à une santé globale mieux maîtrisée, source de productivité et de sérénité pour l'éleveur.

L'impact économique pour l'éleveur a besoin d'être consolidé, mais la réduction de la charge mentale en élevage peut déjà justifier de la mise en place de ce type contrat avec des systèmes d'incitation à développer pour les éleveurs jeunes installés. Quant aux vétérinaires, la contractualisation est une façon de redynamiser leur activité rurale et d'améliorer leur relation de travail avec les éleveurs.

**MOTS CLES :**

- ELEVEUR
- VETERIANIRE
- CHARGE MENTALE
- RELATION VETERINAIRE-ELEVEUR
- CONTRAT
- PRATIQUE D'ELEVAGE

**DATE DE SOUTENANCE : 07/10/2022**