

Elevage

Pépinière

SANTE ANIMALE/ Comme en médecine humaine, l'usage des antibiotiques en médecine vétérinaire doit être raisonné, dans le but de contenir l'antibiorésistance. Explications sur ce phénomène, avec Olivier Ribon, vétérinaire dans le Nord-Isère et secrétaire du groupement technique vétérinaires Rhône-Alpes.

Antibiorésistance : « Les éleveurs y sont sensibles »

Comment peut-on définir le phénomène d'antibiorésistance ?

L'antibiorésistance est un phénomène naturel au cours duquel des bactéries s'adaptent aux molécules médicamenteuses et deviennent résistantes. Cela a toujours existé, mais on a parfois tendance à faire l'amalgame avec des cas d'échec thérapeutique, ce qui veut dire que l'on n'arrive pas à guérir une maladie. Le seul moyen de vérifier l'antibiorésistance est de réaliser un antibiogramme en laboratoire. Je pense que c'est un phénomène qui reste encore assez rare. Depuis 1999, je n'ai vu que deux cas de bactéries E. Coli résistantes.

Alors pourquoi ce sujet est-il de plus en plus évoqué par la médecine ?

Finalement, il s'agit plus d'un problème de santé humaine qu'animale. Cela fait des années que l'on n'a pas trouvé de nouvelles familles d'antibiotiques, alors il faut tout faire pour éviter d'avoir des bactéries résistantes. Et cela passe par une utilisation raisonnée de ces médicaments. L'exemple le plus flagrant d'antibiorésistance est celui du Sarm, un staphylocoque doré résistant à la méticilline. Une des sources probables de la naissance de cette antibiorésistance est celle de l'industrialisation de l'élevage porcin, associée à l'usage préventif ou en complément alimentaire d'antibiotiques. Au-



Selon Olivier Ribon, vétérinaire, l'antibiorésistance est parfois confondue avec l'échec thérapeutique.

jourd'hui, cette infection peut toucher aussi bien les humains que les animaux.

Comment peut-on éviter cela ?

La médecine veut éviter de ne plus avoir d'antibiotiques efficaces, et souhaite que leur consommation soit limitée. Une des pistes évoquées est de dissocier les familles d'antibiotiques pour les humains de celles des animaux. Honnêtement, avec le panel d'antibiotiques que nous possédons, les problèmes sont rares. Même si la médecine retire certaines

familles de molécules, on arriverait très bien à soigner les animaux avec d'autres. Le tout est de les utiliser correctement.

Quels comportements doivent adopter les éleveurs ?

Il faut qu'ils suivent des protocoles de soin, donnés par leurs vétérinaires. Cela implique une pratique raisonnée, un respect scrupuleux des ordonnances, des posologies. Dans notre métier, nous utilisons un guide des bonnes pratiques de l'usage des médicaments vétérinaires. Notre rôle est de l'utiliser et de le transmettre aux éleveurs. Dans notre secteur, 99 % des éleveurs suivent ce protocole de soin. En élevage laitier, ils sont très sensibles à cette problématique. Et la majorité d'entre eux sont devenus très pointus techniquement. Ils ne font plus n'importe quoi ! Nous développons également le préventif. C'est-à-dire qu'on essaye d'éviter que les animaux tombent malades, en vaccinant par exemple.

Les éleveurs se rendent compte que cette démarche est payante : même si agir préventivement a un coût, ils s'y retrouvent car leurs bêtes sont moins malades et donc, le coût des interventions diminue. Ils sont très réceptifs à cet état d'esprit et cela marche assez bien. ■

Lucile Ageron

VENTE DE TROUPEAUX/ Dernièrement, la coopérative Dauphidrom a procédé à la vente de plusieurs animaux, pour le compte d'éleveurs laitiers.

Quand une coopérative vend les animaux de ses éleveurs

C'était une première pour la coopérative Dauphidrom : il y a quelques temps, s'est déroulée la première vente de 60 vaches de race Prim'holstein, appartenant à un exploitant d'Hauterives (Drôme). Une première qui a répondu aux inquiétudes des dirigeants de la coopérative, puisqu'en deux heures, tous les animaux ont été vendus à des prix parfois supérieurs à ceux annoncés.

152 vaches vendues en 2h30

Forte de cette première expérience, l'équipe de Dauphidrom a pu aborder la deuxième vente dans un état d'esprit plus serein et avec une certaine assurance.

Celle-ci s'est déroulée fin juillet, au Gaec de la Marjolaine, à Nantes-en-Rattier. Là, 152 vaches et génisses Montbéliardes et Prim'holstein ont été vendues (sur un total de 160) en un temps record : 2h30. Selon Eric Chavrot, président de Dauphidrom, « dans les deux cas, la mécanique était bien rodée, notamment pour Jean-Marc Thélisson, responsable du marché des reproducteurs au sein du groupe Sicarev, qui organise déjà ce type de vente depuis plusieurs années, au sein des autres coopératives du groupe ».

Ces ventes commencent, au préalable,



Deux éleveurs ont confié la vente de leurs animaux à Dauphidrom.

par une visite de l'élevage afin d'évaluer les animaux, et de préparer le catalogue, qui reprendra l'ensemble des caractéristiques de chaque bête et qui sera remis aux acheteurs le jour de la vente. Ce catalogue est aussi mis en ligne sur le site internet du groupe (www.alliances.coop) plusieurs semaines avant le jour J. Mais, préparer 60 ou 160 animaux ne s'improvise pas et nécessite une organisation sans faille : les laver, en tondre certains, les attacher dans les logettes, transformer leurs aires de circulation en couloirs propres pour les acheteurs, préparer les affiches de pré-

sentation... Un travail assumé par les éleveurs, leurs voisins, leurs collègues et le personnel de la coopérative. Comme l'ont fait remarquer les éleveurs, « c'est déjà dur de se séparer de ses animaux car c'est une page qui se tourne, alors ces marques de solidarité sont vraiment d'un grand soutien ».

« Se séparer des animaux est un moment difficile »

Le jour J, les acheteurs accèdent aux animaux deux heures avant le début de la vente. Lorsque cette dernière commence, les bêtes sont vendues une à une dans l'ordre souhaité par les acquéreurs. Si un seul est intéressé, l'animal lui revient au prix proposé. S'il y a plusieurs candidats, chacun fait une offre sous enveloppe et c'est le plus offrant qui remporte l'animal. « L'objectif que l'on recherche est avant tout de proposer un véritable service aux cédants, pour qui se séparer de leurs animaux est un moment difficile à vivre, précise Eric Chavrot. Tout vendre en un seul jour, sans avoir le souci de la relation commerciale avec les acheteurs, est ce qui a séduit ces deux éleveurs. Tout comme le départ rapide des bêtes. En effet, les deux ventes se sont déroulées un mercredi après-midi et le vendredi soir, tous les animaux avaient été livrés aux acheteurs ». ■

INSTALLATION/ Onze ans après son installation, Damien Vivier, pépiniériste à Penol, retrace son parcours. Une création d'activité pas facile, mais qui aujourd'hui, cherche à se développer malgré un marché des plus tendus.

« Il faut avoir les reins solides »



Damien Vivier est pépiniériste depuis le début des années 2000 à Penol. Une profession qui doit sans cesse s'adapter au marché, selon ce passionné.

En 2000, en Isère, ils étaient trois à s'installer en tant que pépiniériste. Aujourd'hui, il n'en reste plus qu'un. « C'est très compliqué de s'installer dans cette profession. Il faut énormément de temps pour arriver à en vivre », témoigne Damien Vivier, installé donc, depuis 2000, à Penol.

Le tabac comme appui

Des débuts, certes marqués par des difficultés, mais aussi par la motivation et la solidarité familiale. « Après avoir effectué mon service militaire, j'ai été responsable d'une jardinerie et je me suis pris au jeu. Au fil des années et des rencontres, j'ai eu envie de créer mon entreprise et de ne vendre qu'aux professionnels », explique-t-il. Un choix qu'il justifie « car après avoir travaillé au contact des particuliers pendant de longues années, j'avais envie de me centrer sur une autre clientèle. Les professionnels savent davantage ce qu'ils veulent. C'est moins contraignant que l'accueil pour les particuliers, ce n'est pas du tout la même chose ».

Il se lance alors dans un travail de longue haleine, où sa famille lui apportera un bon coup de pouce. Ses parents étant tabaculteurs, il peut bénéficier des infrastructures familiales pour s'installer, et cultive lui-même du tabac pendant quelques années. « Au début, il fallait énormément investir pour mettre en place la structure. Par chance, les banques ont bien suivi et mes parents m'ont beaucoup aidé. J'ai également été tabaculteur jusqu'en 2007 pour pouvoir financer ma pépinière », raconte-t-il.

Un marché qui évolue sans cesse

Petit à petit, son activité de vente de jeunes plantes ornementales en godet ou en pré-

conteneurs, décolle. Les investissements se succèdent : tunnels, irrigation, matériels, constitution d'un stock... « C'est ce dernier point qui est le plus long à mettre en place. Il a fallu avoir les reins solides pendant quatre ans », confie-t-il.

Une période qui n'a pas été de tout repos mais qui, aujourd'hui, porte ses fruits. A partir de la quatrième année, il a pu embaucher un salarié.

Désormais, ils sont cinq permanents et cinq saisonniers pour s'occuper d'une surface de 3,5 hectares. Ses clients sont principalement des pépiniéristes, - « la plupart des plants repartent en culture ou en paysage pour de la plantation directe » - et même s'il a ressenti les effets de la crise, Damien Vivier a des projets plein la tête. « Je suis constamment en train de développer mon activité. En 2010, je me suis lancé dans le matériel végétal pour toiture, destiné au marché des étancheurs* et cette année, j'ai acheté une autre structure de deux hectares pour relancer la culture de jeunes plants. Le but est de la développer pour diminuer mes charges. Il faut que je produise en moyenne les trois quarts de mes plants pour les réduire et gérer la qualité », précise le passionné. Et même si pour lui, tout semble plutôt bien fonctionner, il n'en reste pas moins lucide et vigilant par rapport au marché actuel : « Il est très tendu. Si je devais m'installer aujourd'hui, ce serait encore plus difficile qu'il y a onze ans. D'ailleurs, si je refaisais ce que j'ai fait à l'époque, je me serais trompé car le marché se modifie sans cesse. Je me serais pris un beau râteau ! » ■

Lucile Ageron

*L'étancheur est celui qui prévoit l'étanchéité d'un ouvrage, les techniques et les matériaux à employer pour prévenir toute infiltration d'eau, d'humidité ou tous autres éléments extérieurs dans une construction.