

MSD MAG

Lettre d'information de MSD Santé Animale

Numéro 14 — Janvier 2018

**CRÉER OU RECRÉER
DU LIEN AVEC
LES ÉLEVEURS**



**UN PROGRAMME
POUR AMÉLIORER
LE BIEN-ÊTRE ANIMAL**
P.3



**DÉVELOPPER
SES RELATIONS
AVEC SES ÉLEVEURS**
P.6



**INTERVIEW
RICHARD LECLERC**
P.8,9

DES LIENS QUI LIBÈRENT...



Bienvenue dans ce nouveau numéro de MSD Mag, qui ouvre l'année 2018 sur un thème fondamental dans la pérennité des entreprises vétérinaires: le lien entre le praticien et ses clients - et plus particulièrement en productions animales. Nous mettons la lumière sur cette relation si particulière entre vétérinaire et éleveur, qui se construit sur un mélange complexe de besoins spécifiques, de contrat de soins, de qualités humaines et de contraintes économiques. Certains confrères éprouvent une vraie difficulté à maintenir ou reconstruire ce lien – les raisons en sont multiples, mais l'enjeu est énorme pour le développement des structures. L'enjeu est important pour nous également chez MSD Santé Animale, qui avons à cœur d'aider les praticiens à remettre le pied dans les élevages, et de l'y laisser le plus durablement possible. Nous abordons au fil des pages quelques initiatives maison qui illustrent cette approche.

Pour nous, le lien, c'est aussi ce magazine, qui nous relie et que l'on relit, c'est en tout cas notre souhait.

Au nom de toute l'équipe MSD Santé Animale, bonne lecture, et bonne année, sous le signe du lien.

David Lussot
Directeur BU Ruminants MSD Santé Animale

Lettre d'information de MSD Santé Animale

Directeur de Publication: Christophe Maisonneuve, Président MSD Santé Animale
Conception et réalisation: MSD Santé Animale
Directrice Relations Publiques et Multicanal France: Aurélie Verhulst
Comité de rédaction: Antoine Devaux, David Lussot, Vincent Parez, Aurélie Verhulst
Ont contribué à ce numéro: Hervé Basset, Antoine Devaux, Cyril Fadel, David Lussot, Aurélie Verhulst
Photo de couverture: Production Perig / Shutterstock
 N°ISSN: 2271-3115

CREATING CONNECTIONS : UN PROGRAMME POUR AMÉLIORER LE BIEN-ÊTRE ANIMAL

La mission de MSD Animal Health en ruminants est d'aider ses clients vétérinaires à gérer et prévenir les maladies. La prévention des maladies est au cœur de tout ce que nous faisons. Bien sûr, quand on pense prévention, on pense immédiatement vaccination. Cependant, la notion de prévention est bien plus large que cela, et commence par le bien-être des animaux.

Nous ne parlons pas ici de réglementations, ou de règles que les Autorités imposent aux éleveurs, mais des vraies actions que les éleveurs peuvent mettre en œuvre pour s'assurer que les animaux dont ils s'occupent sont en bonne santé et non stressés. C'est pour répondre à ce besoin que MSD Animal Health a développé un programme dédié au bien-être animal appelé « *Creating Connections* ».

La création de « *Creating Connections* » repose sur des raisons simples :

- Nous savons que la façon dont les bovins sont manipulés impacte leur santé, leur bien-être, leur productivité et même la qualité de la viande.
- Des manipulations moins stressantes pour l'animal ont un impact positif sur son immunité et sa résistance aux maladies.
- Un environnement calme est meilleur pour les bovins et plus sûr pour les personnes qui s'en occupent.

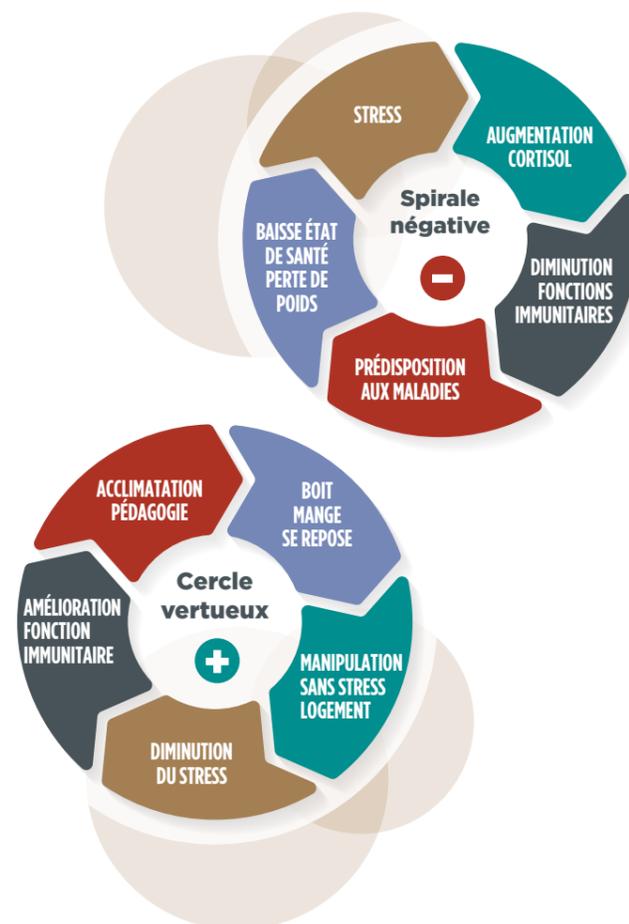


Le programme se compose de modules pédagogiques qui expliquent les concepts de la manipulation sans stress pour le producteur et les vétérinaires. Sur notre site web www.creatingconnections.info, plusieurs modules pédagogiques sont disponibles pour les bovins d'engraissement, essentiellement basés sur les bovins américains, brésiliens et australiens.

En 2018-2019, nous allons développer des modules pédagogiques pour les bovins laitiers, allaitants et ovins, et inclure des modules spécifiques à l'élevage en Europe.

Nous pensons également qu'il est important de former nos responsables techniques aux concepts de bien-être et de manipulation des animaux. Un programme de formation pratique pour nos vétérinaires et responsables techniques en ruminant est mis en place, qui fait maintenant partie de notre programme de formation interne « *Ruminant Masterclass* ». Grâce à notre expertise technique, nous pouvons offrir à nos clients fidèles une formation sur la manipulation sans stress des bovins et nous constatons une amélioration notable de l'efficacité de leurs stratégies de prévention. Notre confrère Jeroen Van de Ven, Directeur Marketing Global Ruminants chez MSD Animal Health, a récemment rendu visite à un éleveur brésilien qui avait mis en place l'approche « *Creating Connections* » dans son parc d'engraissement. Grâce à nos collègues techniques de MSD Santé Animale Brésil, il a pu former tout son personnel aux techniques de manipulation sans stress et a résumé ainsi l'impact du programme : « *Avant "Creating Connections", je ne savais pas que la manipulation des bovins pouvait être effectuée différemment. Nous avons réduit les accidents des animaux et des personnes à 0% depuis que nous utilisons ce programme. Mes employés ne reviendraient pas à la façon dont nous travaillions avant. Je n'aurais jamais imaginé qu'un programme puisse avoir un tel impact sur notre fonctionnement.* »

L'amélioration du bien-être chez les bovins permet d'initier un cercle vertueux au bénéfice de l'animal (immunité, santé, confort) et de l'éleveur (sécurité, optimisation des performances).



LA CLÉ DU SUCCÈS ET DU DÉVELOPPEMENT EN PRATIQUE VÉTÉRINAIRE RURALE : COMMENT CRÉER OU RECRÉER DU LIEN AVEC LES ÉLEVEURS

« L'homme construit trop de murs, et pas assez de ponts » – cette citation d'Isaac Newton illustre l'un des écueils de la relation humaine, écueil auquel n'échappe pas la pratique vétérinaire. Individualisme, manque de temps, soucis au quotidien – les raisons de la rupture sont nombreuses, qui ferment des portes et limitent les interactions essentielles au maintien et au développement de l'activité. Car si certains praticiens s'épanouissent en allant à la rencontre de leurs éleveurs, un certain nombre de confrères expriment leur désarroi à devoir attendre parfois que le téléphone sonne. Et cette situation ne doit pas être une fatalité.



Les éleveurs ont besoin de leurs vétérinaires. Certes pas comme avant, où le praticien sachant était roi, dans une relation quelque peu inégale. Les éleveurs d'aujourd'hui sont de grands professionnels, avec des besoins bien définis que l'on peut relier à la célèbre pyramide de Maslow (cf illustration):

Besoin de survie: il s'agit d'assurer les besoins fondamentaux de l'élevage, résumables en 3 points:

- Assurer le maintien et le renouvellement du troupeau via la maîtrise de la reproduction
- Maintenir les animaux en bonne santé via les conditions d'élevage, la prévention des maladies et le suivi sanitaire
- Optimiser les performances des animaux. Ces trois aspects constituent le socle de la base de la relation vétérinaire-éleveur à travers le contrat de soins

Besoin de sécurité: il s'agit d'assurer la pérennité de l'élevage, d'un point de vue sanitaire et économique. A ce niveau, l'éleveur

a besoin de se sentir soutenu, informé, rassuré, conseillé par ses différents interlocuteurs (contrôle laitier, insémination artificielle, nutrition animale, GDS...), vétérinaire compris.

Besoin d'appartenance: les éleveurs d'aujourd'hui sont de plus en plus connectés et cherchent comme tout un chacun à faire partie d'une communauté. Les praticiens ont toute leur place dans cette communauté et ont à leur portée les outils de communication adéquats.

Besoin de reconnaissance: le monde de l'élevage est schizophrène, entre une image idyllique de conservation du patrimoine et des attaques sociétales de surexploitation des ressources, maltraitance animale et pollution. Les éleveurs ont besoin d'entendre que leur métier est utile, valorisé, essentiel au tissu économique locorégional. Le vétérinaire est un acteur majeur de la reconnaissance des éleveurs, car il est à leurs



côtés dans le maillage sanitaire, l'évolution de la production animale et la défense d'un modèle productif qui reste aujourd'hui incontournable.

Besoin d'accomplissement de soi: le besoin ultime d'affirmer son caractère unique, de faire ses propres choix, de définir sa propre stratégie. Dans le cadre d'un élevage, il peut s'agir de s'orienter vers des pratiques nouvelles, alternatives, dans le cadre d'un accompagnement vétérinaire adapté.

Comme on le voit, le vétérinaire a sa place à prendre à tous les niveaux de besoin de l'éleveur. La clé de la relation, c'est de partir du besoin des éleveurs.

Pour ce faire, il faut avant tout faire preuve d'empathie: ce terme, très galvaudé de nos jours car adapté à toutes les sauces psychophiologiques, désigne simplement la reconnaissance et la compréhension des sentiments, des émotions et des croyances d'un autre individu – il s'agit somme toute de « se mettre à la place de l'autre ». En termes marketing, on parlerait de vraie « orientation clients »:

- D'abord s'intéresser sincèrement à l'éleveur: prendre des nouvelles, communiquer en dehors du simple contrat de soins, générer les interactions, à travers des réunions par exemple. Il s'agit également de comprendre pourquoi ce qui est en place ne fonctionne pas ou mal, ou pourquoi rien ne se met en place avec cet éleveur.
- Ensuite identifier le niveau de besoin. Selon la théorie de Maslow, le passage à un niveau de besoin supérieur ne peut s'envisager que lorsque le besoin « en cours » est satisfait.
- Puis c'est la phase de construction: en cas de problème, la solution est chez l'éleveur, la recherche et la mise en place se font main dans la main, en équipe.

• La solution doit enfin être personnalisée – personne mieux que l'éleveur ne sait ce qui va lui convenir dans son environnement.

Pour le vétérinaire qui attend que le téléphone sonne, l'enjeu consiste à explorer tous les moyens lui permettant de remettre un pied dans l'élevage, en dehors des actes de pompier. L'empathie ne se décrète pas, mais rétablir le lien passe très probablement par cet effort de disponibilité, d'accessibilité et d'écoute - un effort qui consiste aussi à casser quelques murs et reconstruire des ponts vers des éleveurs qui n'attendent sans doute que cela.



DÉVELOPPER SES RELATIONS AVEC SES ÉLEVEURS : EXEMPLE DU PROGRAMME HAPPY POULE.

Depuis plusieurs années, l'éleveur a développé des contacts avec de nombreux professionnels : contrôleur laitier, technicien d'aliment, inséminateur... Chaque intervenant a son domaine de spécialité et propose du conseil et du service sur de nombreux sujets.



Dans ce contexte, la profession vétérinaire doit développer le conseil pour accentuer sa présence en élevage et accroître son activité.

L'exemple de la filière poule pondeuse

Dans la filière pondeuse, le pou rouge est un fléau. Il engendre des problèmes de santé (anémie) ayant des conséquences économiques importantes (chute de ponte, déclassement des œufs, voire mort de poules) et a aussi un impact sur le bien-être des animaux et du personnel qui intervient dans les fermes (éleveurs, inséminateurs...). Il est donc essentiel de mettre en place une gestion globale pour la maîtrise de ce parasite.

Dans une enquête Agrinova réalisée en janvier 2017 pour MSD Santé Animale auprès d'éleveurs de poules pondeuses, **74% des éleveurs interrogés se rapprochent de leur vétérinaire pour avoir des conseils sur cette problématique.**

Retourner en élevage avec l'exemple du programme Happy Poule

Happy Poule est un programme complet pour la maîtrise du pou rouge en élevage, co-construit par les équipes MSD Santé Animale avec des vétérinaires spécialisés en volaille pour accompagner la filière dans la gestion de ce parasite.



By MSD Santé Animale

Le programme fournit des **outils pour que le vétérinaire réalise des suivis d'élevage** :

- Formation à la biologie du pou rouge
- Audit de biosécurité
- Audit de distribution de l'eau de boisson
- Monitoring par pose de pièges à poux pour évaluer le niveau d'infestation de l'élevage et le suivre à travers le temps

La **plateforme web happy-poule.fr** a été développée pour que chaque vétérinaire puisse entrer les élevages qu'il suit et les données de piégeage. Le site fournit des conseils et de l'aide à la décision pour la maîtrise du pou rouge.

En parallèle de ce programme, MSD Santé Animale accompagne les vétérinaires dans la mise en place de réunions avec leurs clients via le Happy Poule Tour.

Pour Julien Flori, vétérinaire au sein de Chêne Vert Conseil : « *Le programme Happy Poule permet de s'investir en élevage sur le thème du pou rouge avec notamment le monitoring et des spécialistes MSD Santé Animale dans la lutte contre le pou* ».

Le programme Happy Poule, un outil de plus pour le vétérinaire pour développer sa présence et son offre en élevage !

BON À SAVOIR

D'après l'enquête Agrinova pour MSD Santé Animale, l'éleveur de poule pondeuse cherche du conseil sur le pou rouge : à 88% auprès du technicien volaille, à 74% auprès du vétérinaire, à 28% auprès du fabricant d'aliments puis auprès de ses confrères, de magazines spécialisés ou sur le web. **Le vétérinaire peut donc développer son activité de conseil dans ce domaine.**

OUI, LES TECHNOLOGIES PEUVENT AIDER À CRÉER DU LIEN AVEC VOS CLIENTS!

À l'heure où les médias s'inquiètent d'une certaine déshumanisation technologique, un site web peut-il aider à recréer du lien entre les vétérinaires et leur clientèle ? C'est le pari de 3 sites récents lancés par MSD Santé Animale pour ses clients vétérinaires.

Etre sur le web ou ne pas être...

La question ne se pose plus ! 60 % des Français consultent internet avant leur consultation chez le vétérinaire ! Heureusement, 80% des propriétaires cherchent à vérifier la pertinence de l'information obtenue qui n'est pas digne de confiance... Comment ? En questionnant leur vétérinaire oralement lors de la consultation ! La création de sites grand public où l'information médicale sur les animaux serait validée par des vétérinaires semble donc être une bonne alternative à la sous-information des sites généralistes.

Miser sur la qualité des sites

En rurale, le risque de rupture entre l'éleveur hyper-connecté et le vétérinaire qui voit les objets connectés et Internet comme des dangers n'est pas négligeable. L'avènement de l'Intelligence Artificielle et de la robotisation ne doit pas créer une distance entre l'éleveur et le vétérinaire.



LA SANTÉ DES RUMINANTS

Pour éviter le développement d'une médecine vétérinaire sans vétérinaire, les sites web doivent recréer du lien entre les tenants du savoir (les vétérinaires) et les « patients » (les éleveurs) pour générer une nouvelle complicité basée sur l'échange de l'information. Loin de la diabolisation d'Internet, il faut replacer la qualité de l'information au cœur de l'intermédiation avec l'éleveur en l'utilisant comme un outil de dialogue et de confiance. C'est l'ambition d'un site tel que www.la-sante-des-ruminants.fr que de diffuser de l'information de qualité et à valeur ajoutée mais aussi exploitable dans le quotidien des éleveurs.

CRÉER UN VÉRITABLE ÉCOSYSTÈME DIGITAL

Les sites web www.lasantedemonchien.fr et www.lasantedemonchat.fr ont eux aussi été pensés pour permettre aux vétérinaires d'orienter leurs propres clients vers de l'information qualitative. Ils se positionnent comme les anti-Doctissimo ! Non seulement ils fournissent un contenu de qualité écrit et validé par des vétérinaires, mais le contenu est aussi facilement « partageable » sur les pages Facebook des cliniques, sous forme d'articles courts et ludiques. Bientôt, ils seront complétés par les technologies les plus récentes, comme la prise de rendez-vous, pour encourager les propriétaires à se rapprocher de leur clinique locale.

Adaptés aux mobiles et tablettes, les sites peuvent être facilement conseillés par les praticiens en fin de consultation. Les sites web ont leur pendant sur Facebook, la page www.facebook.com/sante.chien.chat qui connaît un vrai succès populaire, ainsi que sur YouTube où une chaîne spéciale est dédiée.

Loin d'être « ubérisé », le vétérinaire devra accepter d'être un vétérinaire « augmenté » avec des outils d'assistance qui ne sont et ne resteront que des outils de médiation avec les propriétaires et non des solutions de remplacement du savoir médical.



BON À SAVOIR

2018 sera l'année de la e-santé animale ! Les services de prise de rendez-vous, de télédiagnostic, ou de télésurveillance vont entrer dans le quotidien des vétérinaires. MSD Santé Animale sera évidemment présent pour accompagner ses clients dans cette transformation digitale.

PROXIMITÉ ET DISPONIBILITÉ D'UN VÉTÉRINAIRE RURAL HEUREUX

Richard Leclerc est praticien rural dans la Loire. Originaire de Dijon, diplômé de Lyon en 2000, installé depuis 2004 à Rive-de-Gier, il a su au fil des années tisser un lien de proximité et de disponibilité avec ses éleveurs, et partager cette philosophie avec toute son équipe. Il nous raconte son expérience de praticien rural heureux.



D'où vient votre vocation de vétérinaire rural ?

Richard Leclerc : Je suis petit-fils d'éleveur de bovins, ce qui a motivé ma vocation depuis l'enfance à travailler avec les paysans et soigner des vaches. Je me souviens que tout petit l'arrivée du vétérinaire était toujours un événement, et je revois ma grand-mère nettoyer les phares de la voiture du véto après une césarienne pour être sûre qu'il verrait suffisamment dans le noir sur le chemin du retour...

Pouvez-vous nous décrire votre structure et son organisation ?

Richard Leclerc : Nous sommes six vétérinaires dans la structure, dont quatre travaillant essentiellement en rurale. Nous avons environ 450 clients, majoritairement en élevage laitier Holstein auquel

s'ajoutent quelques élevages allaitants, ovins et caprins. Nous sommes en zone d'élevage de montagne - l'élevage type est ici de 60 vaches pour un GAEC à deux. La relation à l'animal demeure importante, chaque vache garde une vraie valeur propre. La géographie, le mode d'élevage et la relation aux animaux créent de mon point de vue un vrai besoin de proximité entre tous les intervenants. C'est un socle essentiel dans le lien qui unit notre équipe aux éleveurs.

Nos clients attendent de nous que nous soyons disponibles et accessibles. A l'inverse des grands troupeaux où l'éleveur assure de nombreuses interventions lui-même, nos éleveurs n'hésitent pas à nous contacter dès qu'ils ont besoin de nous, aussi bien pour des urgences que pour des questions ou des conseils. Nous encourageons la communication, nous prenons des nouvelles, ils nous en donnent spontanément.



Bruno, éleveur de Limousines: « la clé de la relation entre l'éleveur et le vétérinaire, c'est la confiance. Le temps du vétérinaire en haut et de l'éleveur en bas est terminé. Aujourd'hui nous sommes au même niveau. Et j'attends de mes vétérinaires qu'ils soient disponibles et à l'écoute. »

Notre territoire s'étend sur environ 70km, et nous avons mis en place un système de tournées – chaque jour de la semaine est dédié à une partie de notre territoire, où nous concentrons les actes non urgents et la livraison des achats. Ces tournées représentent autant de points de contact entre nous et les éleveurs, que nous verrions peu autrement. On constate d'ailleurs que ces éleveurs situés parfois à plus de 40km de la clinique font parfois le déplacement pour nous amener leur chien !

Quelles sont vos relations avec vos éleveurs ?

Richard Leclerc : Je pense que nous sommes perçus par nos éleveurs comme de bons professionnels, mais aussi comme de bons partenaires – au sens économique du terme certes, mais aussi dans un lien presque amical. Il y a très peu d'éleveurs avec lesquels le courant ne passe pas, et certains sont venus à nous sur la base de notre réputation de disponibilité. L'équipe de la clinique partage naturellement cette culture de service et de lien. Le fait que la structure soit très stable contribue à la proximité avec nos clients : nous avons tous la même conception du travail, de la communication, du bon comportement avec eux. L'avenir est à la concentration des élevages, avec moins d'éleveurs mais



autant d'animaux. Nous ferons peut-être moins d'actes mais les jeunes éleveurs semblent avoir les mêmes besoins, et nous restons

« Nous avons pris le parti de donner nos numéros de portables directement aux éleveurs – pour une relation directe et pleine de confiance, c'est crucial au quotidien »

à leur écoute. Aujourd'hui nous faisons du suivi de reproduction, du suivi bactériologique, mais peu de suivi d'élevage – je considère que notre présence régulière auprès des éleveurs apporte le suivi qu'ils attendent.

D'un partenaire comme MSD Santé Animale, nous attendons un soutien technique pour nous aider en cas de problème chez un client, mais aussi pour entretenir de la convivialité, via des réunions éleveurs par exemple. Le

lien qui nous unit à nos éleveurs est fait de confiance et d'estime réciproques. Il se nourrit de notre disponibilité, de notre capacité à communiquer, et de notre accessibilité.

brèves nouveautés

NOUVEAU

Ma vie de délégué

Il s'en est passé des choses en quatre ans !

Un goût certain pour l'autopsie et les pathologies aviaires m'ont amené, un peu par hasard, lors d'une tournée avec un vétérinaire à franchir le cap de « Postuler pour passer de technico-commercial alimentaire à délégué vétérinaire chez MSD Santé Animale ».

Cela fait déjà quatre ans mais j'ai l'impression que c'était hier. Informations produits, vente, audits de vaccination ou encore développement de nouveaux matériels, telles sont les activités dans lesquelles j'évolue à longueur d'année.

Il faut parfois avoir des notions de pilote (80000 kms/an au compteur), de plombier ou encore d'électricien. Mais par-dessus tout cela, ce qui me plaît c'est qu'aucune journée ne ressemble à la précédente.

L'activité Porc est venue compléter mon activité. En effet évoluer dans des filières industrielles à la fois proches et très différentes m'a obligé à dépoussiérer ma formation reçue il y a de cela... quelques années !

Pas toujours évident d'exercer dans ces filières où depuis deux ans l'Influenza et les problèmes économiques s'invitent régulièrement à mes rendez-vous. Néanmoins, la réactivité de nos clients et leur capacité à repartir de l'avant sont aussi très motivantes.

La loi d'avenir agricole a aussi fait évoluer mon métier... heureusement de nouveaux produits et les programmes complets qui les accompagnent ont redonné plus de sens et de légitimité à mes actions.

La formation des équipes, les accompagnements techniques adaptés à chaque élevage, les monitorings font désormais partie de mon quotidien.

« Pouvoir mesurer son action est source d'enseignement »

Ma plus grande satisfaction, je l'ai eue cette année quand je suis revenu voir un élevage de poules pondeuses après traitement contre le pou rouge: la ponte était repartie, les poules étaient calmes, plus rien à voir avec ce que j'avais vu 3 semaines auparavant.

« Je pense que c'est aussi cela le bien-être animal. »

Cyril Fadel, délégué vétérinaire



Aider le vétérinaire rural à accompagner les Grands Troupeaux

Plus de 100 vétérinaires ont répondu présent le 28 novembre dernier à l'invitation de MSD Santé Animale au Château d'Apigné, en Ile-et-Vilaine, à un Symposium sur le thème « Grands troupeaux laitiers en France: Le vétérinaire acteur de l'accompagnement renforcé dans l'élevage ».

La mutation des élevages laitiers, avec une concentration de la production laitière, est un phénomène constant depuis une vingtaine d'années. Les éleveurs laitiers adaptent leur mode d'élevage, investissent dans de nouveaux équipements, et se mobilisent pour intégrer les nouveaux enjeux sociétaux.

Le vétérinaire est un interlocuteur naturel pour accompagner les éleveurs dans cette démarche de regroupement, la fusion des troupeaux laitiers ayant des conséquences sanitaires et économiques mais aussi dans la gestion humaine de l'exploitation. Il s'agit dès lors pour le vétérinaire de définir avec l'éleveur une véritable approche préventive, de valider avec lui les choix et plans d'actions, ainsi que les indicateurs de suivi. Cet accompagnement des grands troupeaux intègre aussi l'organisation de l'espace et du temps et la standardisation des tâches, en fonction des objectifs de l'exploitant et des spécificités de la ferme.

Ce symposium dédié au rôle du vétérinaire en Grands Troupeaux permet à MSD Santé Animale de réaffirmer son engagement d'accompagnement des vétérinaires ruminants, dans tous les domaines de l'élevage.



Un programme d'accompagnement dédié au chat « Objectif Bien-être Accompli » lancé en 2018

Afin de permettre le développement de la médicalisation des chats, MSD Santé Animale lance en 2018 le programme « Objectif Bien-être accompli ». Fondé sur une série de conférences *Cat Friendly*, sur l'apprentissage d'outils d'aide à la décision, sur la mise en place de plans de prévention et/ou sur le développement du bien-être animal, ce programme fera l'objet d'un tour de France au printemps 2018.



COMMENT S'ADAPTER À DES CLIENTS DE PLUS EN PLUS CONNECTÉS ?



Les vétérinaires connectés !

Début décembre s'est déroulée la dernière « soirée connectée » organisée par MSD Santé Animale dans les locaux de TF1, qui termine un cycle de 10 réunions sur le sujet. Au total, ce sont plus de 800 vétérinaires et ASV à avoir été formés sur l'intérêt de gérer sa e-réputation. Un sujet d'intérêt quand on sait que les propriétaires d'animaux sont de plus en plus présents sur les réseaux sociaux, et y cherchent aussi des informations sur la santé de leur animal et leur vétérinaire.

MSD Santé Animale compte bien poursuivre son engagement sur le sujet en 2018, à suivre !



Composez l'offre digitale de votre choix !

Début janvier, les pages sécurisées des sites web de MSD Santé Animale bénéficieront d'une nouvelle plateforme de connexion ! Grâce à notre nouvelle plateforme, vous pourrez gérer vous-mêmes vos préférences (espèces, canaux de communication) et modifier votre profil si besoin. Vous pourrez ainsi naviguer en toute simplicité dans nos sites, et profiter de nos services digitaux. Pour en savoir plus : connectez-vous à www.restons-connectes.fr, et inscrivez-vous !

COMPOSEZ L'OFFRE DIGITALE DE VOTRE CHOIX !



Rendez-vous sur **restons-connectes.fr**

Découvrez nos gammes et nos services
et composez en quelques clics
votre offre digitale personnalisée.