



◀◀ Ensemble pour la  
**GENERATION  
DE PORCS**  
de demain



**RAPPORT DE GESTION 2023**

# Table des matières

Une perspective réjouissante dans un environnement difficile .....	1
SUISAG sur la voie de la Vision 2025.....	2
La génétique en 80 millilitres – du verrat au blister.....	4
SuisShop devient FarmAnimalShop.....	8
Le comportement agressif des porcs du point de vue des expertes en bien-être animal .....	12
Comment la numérisation profite de plus en plus à nos clients.....	14
Le détenteur d’animaux entend 1:1 ce qui sera écrit dans le protocole de visite .....	18
Innovation dans la porcherie .....	22
Marchés internationaux et partenaires de SUISAG.....	24
La génétique de la lignée maternelle de SUISAG suscite une demande européenne croissante .....	26

Remarque rédactionnelle : lorsque, pour des raisons de lisibilité, la forme masculine est utilisée dans le rapport pour désigner des personnes, il va de soi que les données se rapportent à tous les genres et ne sont pas censées être spécifiques au sexe.

Le présent rapport de gestion contient les informations les plus importantes sur l’année de référence. Les chiffres détaillés de tous les secteurs d’activité ainsi que la description des projets sont rassemblés dans le document séparé „Rapport technique 2023“. Ce dernier est publié sous [www.suisag.ch](http://www.suisag.ch)

Si tu souhaites commander une version imprimée du rapport technique 2023, merci de nous contacter par e-mail sous [info@suisag.ch](mailto:info@suisag.ch).



## Impressum

© SUISAG 2024  
Allmend 10, CH-6204 Sempach  
Téléphone +41 41 462 65 50  
[info@suisag.ch](mailto:info@suisag.ch), [www.suisag.ch](http://www.suisag.ch)

**Images**  
SUISAG

**Mise en page/composition**  
SUISAG

**Impression**  
unitedprint.com Schweiz GmbH  
Herostrasse 12, CH-8048 Zürich

# Une perspective réjouissante dans un environnement difficile

## Chère lectrice, cher lecteur,

L'exercice écoulé a sans aucun doute été riche en défis. La situation du marché a été difficile. La consommation de viande de porc a baissé d'environ 1 %. La demande de prestations de SUISAG a également diminué dans tous les domaines des affaires suisses. Néanmoins, nous sommes parvenus à augmenter notre productivité, comme nous l'avions fait les années précédentes.

L'intention soutenue du Conseil fédéral de réduire les moyens financiers, notamment pour l'élevage porcin, est également exigeante. Le Parlement a déjà corrigé cela à deux reprises. Il faut espérer que le Conseil fédéral respectera à l'avenir la volonté du Parlement et proposera le budget à son niveau actuel.

Ces mauvaises nouvelles sont contrebalancées par le fait que nous avons obtenu un résultat solide, surtout au second semestre 2023. Ce résultat a été obtenu grâce à d'importantes économies et à des recettes supplémentaires.

Certaines évolutions positives ont été particulièrement réjouissantes et nous souhaitons les mettre en évidence :

Le développement de notre SuisData-Manager en tant qu'outil de gestion pour les exploitations d'élevage professionnelles est achevé. Grâce à ses avantages particuliers, les premiers grands clients ont pu être acquis (rapport page 14).

Pour répondre aux besoins de nos clients, nous avons transformé notre SuisShop en FarmAnimalShop - le magasin en ligne pour les éleveurs suisses d'animaux de rente. Il propose désormais aussi des produits pour les veaux, les génisses et les vaches ainsi que pour les moutons et les chèvres (rapport page 8).

Au niveau international, nous avons enregistré une croissance significative sur des marchés importants, mais aussi sur des marchés en déclin, et nous avons pu développer de manière significative notre présence en Europe occidentale. Le marché belge, en particulier, a connu une évolution positive. De plus, notre filiale SUISAG DBN a été reconnue comme organisation d'élevage selon le droit européen pour l'Allemagne et l'Autriche (rapport page 26).

Pour terminer, nous remercions nos actionnaires, nos clientes et clients, ainsi que la Confédération et les cantons pour leur fidélité. Un grand merci également aux membres de notre conseil d'administration ainsi qu'à nos collaborateurs pour leur engagement inlassable en faveur des intérêts des productrices et producteurs de porcs.

Nous sommes confiants dans notre capacité à poursuivre notre succès en relevant les défis, en saisissant les opportunités et en posant des jalons.

Cordialement,

**Leo Müller,**  
Président du conseil d'administration

**Matteo Aepli,**  
Directeur



« Dans un marché en déclin, il est essentiel de rester à la fois agile et efficace et de se développer dans les domaines où la croissance est possible.



# SUISAG sur la voie de la Vision 2025

Notre vision est qu'en 2025, nous soyons une entreprise multinationale, dirigeante et financièrement prospère, tout en conservant l'importance de notre marché national suisse. Cela nous permettra de réaliser nos investissements pour l'avenir et de soutenir plus largement l'élevage.



La direction de gauche à droite: Nadine von Büren, Remo Bachmann, Karsten Kunert, Stephan Knüsli, Matteo Aepli und Rita Lüchinger

## Notre principe directeur

caractérise notre comportement et nous incite à contribuer chaque jour à la réussite de SUISAG:

- ✓ Nous traitons nos clients d'égal à égal
- ✓ Nous sommes SUISAG – en tant qu'équipe, nous atteignons toujours de nouveaux sommets
- ✓ Nous travaillons aujourd'hui sur les solutions de demain
- ✓ Nous sommes ouverts aux changements
- ✓ Nous prenons personnellement nos responsabilités





En 2023, nous avons fait un grand pas en avant et franchi des étapes importantes.

#### **SuisData-Manager développé et établi avec succès**

Grâce à l'extension de notre planificateur de truies avec de nouvelles fonctions, le module cercle et la capacité de mandant, nous avons maintenant un produit performant sur le marché. Avec la nouvelle application SuisData-Manager, nous avons également rattrapé notre retard sur les autres planificateurs de truies en ce qui concerne la saisie des données dans l'étable et la fonctionnalité hors ligne.

#### **Promouvoir les innovations P&V**

La génétique et la biotechnologie sont comme un couple, c'est le développement commun qui permet de les harmoniser le mieux. En 2023, l'OFAG nous a accordé des moyens financiers pour une thèse de doctorat dans le domaine du transfert d'embryons. Grâce à cette contribution importante de la Confédération, nous pouvons continuer à faire avancer la recherche. Les premiers préparatifs sont en cours. Dès 2024, des essais de transfert d'embryons (actuellement encore chirurgicaux) seront réalisés. Ensuite, nous nous rapprocherons petit à petit du transfert non chirurgical.

#### **SuisShop est devenu FarmAnimalShop**

Nous avons présenté le nouveau FarmAnimalShop à l'occasion de la foire Suisse Tier 2023. Il remplace l'ancien SuisShop. Le nouveau nom reflète la nouvelle orientation du shop et offre des produits pour diverses espèces animales: Un seul fournisseur – vachement bien!

#### **Productivité SSP augmentée**

La numérisation de divers processus ainsi que du nouveau protocole de visite numérique permet de décharger durablement les ressources des collaborateurs de la SSP ainsi que du traitement des dossiers au secrétariat.



Le conseil d'administration de gauche à droite: Franz Guillebeau, Toni Zwimpfer, Leo Müller, Martin Wenger, Vincent Boillat, Thomas Kempf et Andreas Bernhard

# La génétique en 80 millilitres – du verrat au blister

Mettre la main dans la boîte climatique pour en sortir les blisters destinés à l'insémination des truies : un geste quotidien pour la plupart des éleveurs de porcs. Mais comment ces blisters sont-ils produits? Un coup d'œil dans les coulisses de la station IA de Knutwil.

Environ 10'000 portions d'insémination sont produites chaque semaine par SUISAG et livrées dans toute la Suisse. Avec cinq races et différents segments, chaque éleveur de porcs peut choisir la génétique optimale.

## Mais comment se déroule exactement la production? Et comment s'assure-t-on que chaque blister contient suffisamment de spermatozoïdes pour permettre à la truie d'avoir de nombreux porcelets?

Les deux stations IA de Knutwil et de Wängi abritent environ 200 verrats. Ils sont sélectionnés et achetés à l'âge d'environ six mois dans les élevages nucléus (lignées paternelles) et dans l'élevage central de verrats à Sempach (lignées maternelles) en fonction de leurs valeurs d'élevage et de leur extérieur.

La quarantaine de 30 jours qui suit permet déjà une première familiarisation avec le mannequin, avant le départ pour les stations IA. Certains verrats comprennent tout de suite de quoi il s'agit. Les autres apprennent ensuite ce qu'il faut faire en observant les vieux verrats dans la station. Il est particulièrement important de traiter les animaux avec calme et patience. En effet, il est impossible de prélever le sperme d'un verrat sous la contrainte et le stress.

## Le sperme comment est-il prélevé?

Le prélèvement de sperme a lieu dans une salle de prélèvement séparée des compartiments de l'étable. Celle-ci est non seulement moins poussiéreuse que l'étable, mais elle est aussi facilement lavable et désinfectable. Les bactéries et autres impuretés peuvent endommager le sperme. C'est pourquoi il est important que le prélèvement de sperme soit le plus hygiénique possible. Le sol est particulièrement antidérapant. Les mannequins sont recouverts de plastique souple afin de créer un environnement aussi confortable que possible pour les verrats. Les boxes sont séparés les uns des autres par des grilles métalliques afin d'assurer un contact visuel avec les autres verrats.



Vue de la salle de prélèvement de sperme.



Patiemment et sans se presser, le prélèvement de sperme est effectué à l'aide du mannequin.

Celui-ci offre une stimulation supplémentaire, en particulier pour les jeunes verrats. Ils sont nouveaux à la station et peuvent ainsi apprendre des verrats plus âgés.

Pendant toute la durée du prélèvement de sperme, il est important de travailler dans le calme et la propreté. Les bocal dans lesquels le sperme est recueilli sont stériles et préchauffés à 37°C. Juste après la collecte du sperme, la marque auriculaire électronique du verroat est scannée et une étiquette avec code-barres est imprimée. Celle-ci est collée sur le bocal contenant l'éjaculat. Ainsi, il n'y a pas de confusion pendant la suite du traitement.

## Comment savoir si le sperme est de bonne qualité?

Diverses analyses sont alors effectuées dans le laboratoire adjacent. Tout d'abord, nous évaluons grossièrement l'éjaculat : a-t-il une couleur blanc-gris normale ou est-il par exemple rougeâtre, jaunâtre ou brunâtre? Cela indiquerait la présence de sang ou de pus et conduirait à rejeter l'éjaculat. Une odeur différente, comme celle de l'urine, conduit également à une exclusion de l'éjaculat.

Si tout est en ordre, le volume est déterminé au moyen d'une balance. Ensuite, nous évaluons en une seule étape la densité, la mobilité et la morphologie des spermatozoïdes. Cela se fait à l'aide d'un système appelé CASA. Nous plaçons un échantillon de sperme dans l'appareil, qui est ensuite analysé à l'aide d'un microscope et d'un logiciel informatique:

- le nombre de spermatozoïdes qu'il contient,
- combien parmi eux bougent
- et s'ils ressemblent à ce que l'on attend d'un spermatozoïde normal.

Si moins de 75 % des spermatozoïdes sont mobiles ou présentent trop de modifications extérieures à la tête ou à la queue, l'éjaculat est rejeté et ne sera pas traité.

## Combien de blisters peut-on obtenir à partir d'un éjaculat?

En fonction de la saison, du verroat et de la qualité du sperme, tout est possible, de 10 à plus de 100 portions. Cependant, chaque blister contient toujours au moins 1,8 milliard de spermatozoïdes. Pour cela, après l'analyse CASA, le logiciel calcule la quantité de solution de dilution nécessaire en fonction du volume et du nombre de spermatozoïdes. C'est la condition pour que les spermatozoïdes puissent supporter sans dommage le stockage qui peut durer jusqu'à sept jours. Outre du sucre et différentes substances tampons, la solution de dilution contient un antibiotique prescrit par la loi. Elle permet de tuer les bactéries éventuellement présentes et d'éviter la propagation de maladies.

Avant de mettre le sperme dans les blisters, on ajoute encore – selon la race – une touche de couleur. Il s'agit d'un colorant alimentaire. Il est inoffensif pour les spermatozoïdes et la truie. La couleur permet d'éviter facilement et d'un seul coup d'œil toute confusion lors de l'insémination ultérieure avec différentes races dans l'exploitation.



Le système CASA permet de vérifier le sperme par ordinateur.



## **Plus c'est frais, mieux c'est – ou bien non?!**

Grâce au diluant spécial longue durée, le sperme est utilisable pendant plus de sept jours et présente une qualité de pointe. Elle est contrôlée en permanence : Nous prélevons un échantillon de chaque éjaculat que nous traitons. Nous le stockons à 17°C, comme les blisters. Le dernier jour de conservation, nous analysons à nouveau l'échantillon au microscope et vérifions si la qualité répond toujours aux exigences. En règle générale, 85 % des spermatozoïdes sont encore mobiles à ce moment-là. Si ce n'est pas le cas, nous l'enregistrons électroniquement. L'éjaculat suivant de ce verrat est alors traité avec une durée de conservation réduite.

## **À quelle fréquence le prélèvement de sperme de verrats est-il effectué et puis-je commander du sperme de chaque verrat à tout moment?**

La production de sperme a lieu quatre jours par semaine. Le sperme de chaque verrat est prélevé en moyenne trois fois en l'espace de deux semaines. Il est important de prévoir une pause suffisamment longue entre les montes: si l'intervalle est trop court, la qualité du sperme se dégrade, car un nombre suffisant de spermatozoïdes ne peut pas être reproduit aussi rapidement. La veille déjà, nous établissons la liste des verrats en tenant compte des souhaits des clients, de l'assortiment génétique et des statistiques de vente. Nous essayons également de répondre aux demandes ciblées de verrats spécifiques. Toujours à condition que le verrat soit en bonne santé et que la qualité du sperme soit bonne.

## **À partir de quand puis-je passer commande et combien de temps faut-il pour que le sperme arrive à la ferme?**

«L'oiseau qui se lève tôt est le premier à attrape le ver», telle est la devise de nos deux stations IA. En effet, la plupart des blisters sont livrés le jour même et sont ainsi parfois déjà à l'exploitation avant midi. Afin de garantir une livraison ponctuelle, le prélèvement de sperme commence entre 2 et 4 heures du matin, selon la station et le volume de production. Les éjaculats de Wängi ont encore une heure et demie de route devant eux avant d'être traités à Knutwil. Selon la demande, le sperme de jusqu'à 120 verrats est prélevé dans les deux stations.

Les commandes sont ensuite transmises au fur et à mesure à la station IA de Knutwil, où elles sont rassemblées et emballées. Tous les chauffeurs quittent la station IA de Knutwil au plus tard à 10h00, afin que le sperme arrive à temps.

A midi, c'est la fin de la journée pour les hommes et les animaux dans l'étable et le laboratoire. Le lendemain, il faut se lever tôt!

*Un processus sophistiqué et minutieux, qui nécessite des compétences très diverses, permet d'obtenir une génétique de grande qualité.*



Il n'y a pas plus rapide.  
Le sperme est envoyé directement  
du centre de collecte de sperme au  
laboratoire par tube pneumatique,  
peu de temps après le prélèvement.



**Manuel Küng**, responsable étable Knutwil





## SuisShop devient FarmAnimalShop

Le nouveau FarmAnimalShop remplace le SuisShop et est mis en ligne en même temps que le nouveau site web orienté vers les clients. L'objectif est un accès plus rapide aux informations recherchées et une expérience optimale pour les agriculteurs et agricultrices.

Le FarmAnimalShop est le successeur du SuisShop («Suis» = porc en latin), qui se concentrait sur l'élevage porcin. Les agriculteurs et agricultrices y trouvent désormais aussi des articles pour l'élevage bovin et d'autres espèces animales. L'élargissement de la gamme répond à un besoin de la clientèle. En effet, les éleveurs de porcs en Suisse élèvent également des veaux, des bœufs et des vaches, parfois aussi des moutons et des chèvres. Ils sont donc heureux de pouvoir acheter les articles pratiques pour l'étable et la ferme auprès d'un seul fournisseur. C'est pourquoi le site s'appelle désormais FarmAnimalShop au lieu de SuisShop.

D'autres avantages du FarmAnimalShop résident dans le fait que l'accès numérique aux informations importantes sur les articles est plus rapide et plus orienté vers l'expérience que le SuisShop. En quelques clics, on peut commander ses articles non seulement sur son ordinateur, mais aussi sur son téléphone portable ou sa tablette.

En ce qui concerne la gamme de produits, notre objectif est toujours de faire en sorte que tous les articles facilitent le travail quotidien des détenteurs et détentrices d'animaux.

UN SEUL FOURNISSEUR  
*vachement bien!*

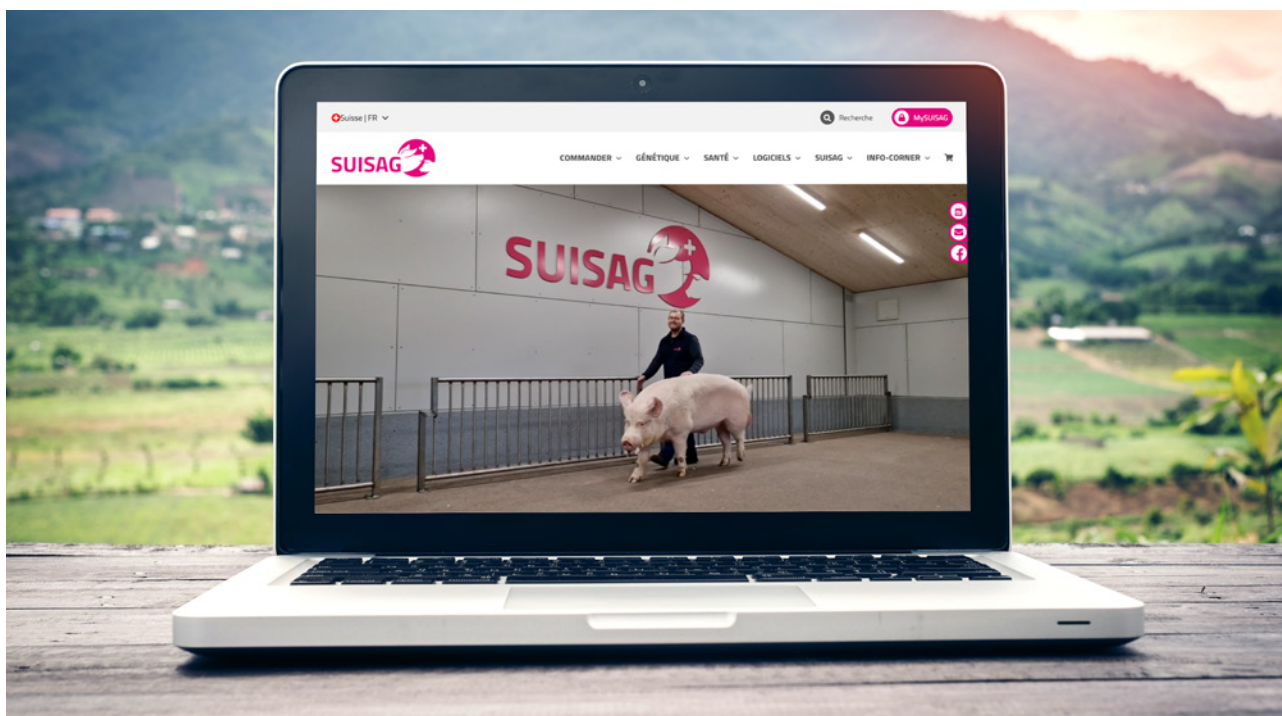
Le FarmAnimalShop  
est directement  
atteignable sous  
[www.farm-animal-shop.ch](http://www.farm-animal-shop.ch)





## Un nouveau site web pour plus de convivialité

Comme pour le FarmAnimalShop, le grand objectif pour l'ensemble du site web était la convivialité. Les éleveurs de porcs reconnus comme responsables ont besoin d'un accès rapide et intuitif aux informations importantes. C'est pourquoi nous avons fondamentalement transformé notre présence numérique. Notre nouveau site web et notre nouvelle boutique en ligne ont été mis en ligne à temps pour la foire Suisse Tier 2023. Cette mesure stratégique nous permet non seulement de répondre aux normes technologiques les plus récentes, mais aussi de renforcer l'expérience en ligne de nos utilisateurs.



### Les avantages d'une présence numérique moderne:

Le lancement de notre nouveau site web et de notre boutique en ligne offre de nombreux avantages:

✔ **Renforcer la compétitivité:**

En proposant une plateforme en ligne moderne et conviviale, nous renforçons notre compétitivité et nous nous différencions de nos concurrents.

✔ **Fidélisation et satisfaction accrues des clients:**

L'amélioration de l'expérience utilisateur et l'introduction de nouvelles fonctionnalités sur notre site web augmentent la fidélisation et la satisfaction des clients. Nos clients apprécient la facilité de navigation, le temps de chargement rapide et les offres bien définies.

✔ **Augmentation du chiffre d'affaires:**

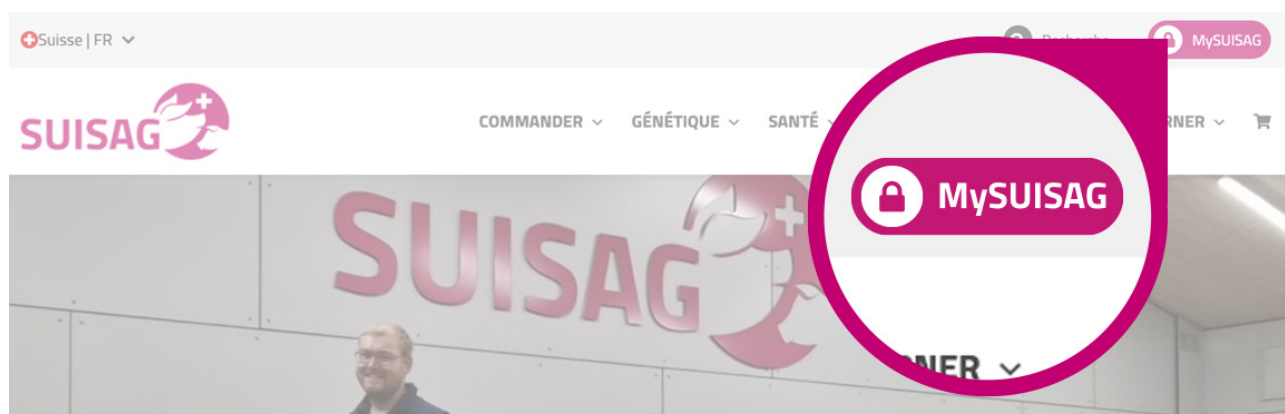
En optimisant nos plateformes numériques, nous souhaitons attirer de nouveaux clients (en nous concentrant principalement sur le FarmAnimalShop) et maximiser notre potentiel de vente.

✔ **Augmentation de l'efficacité:**

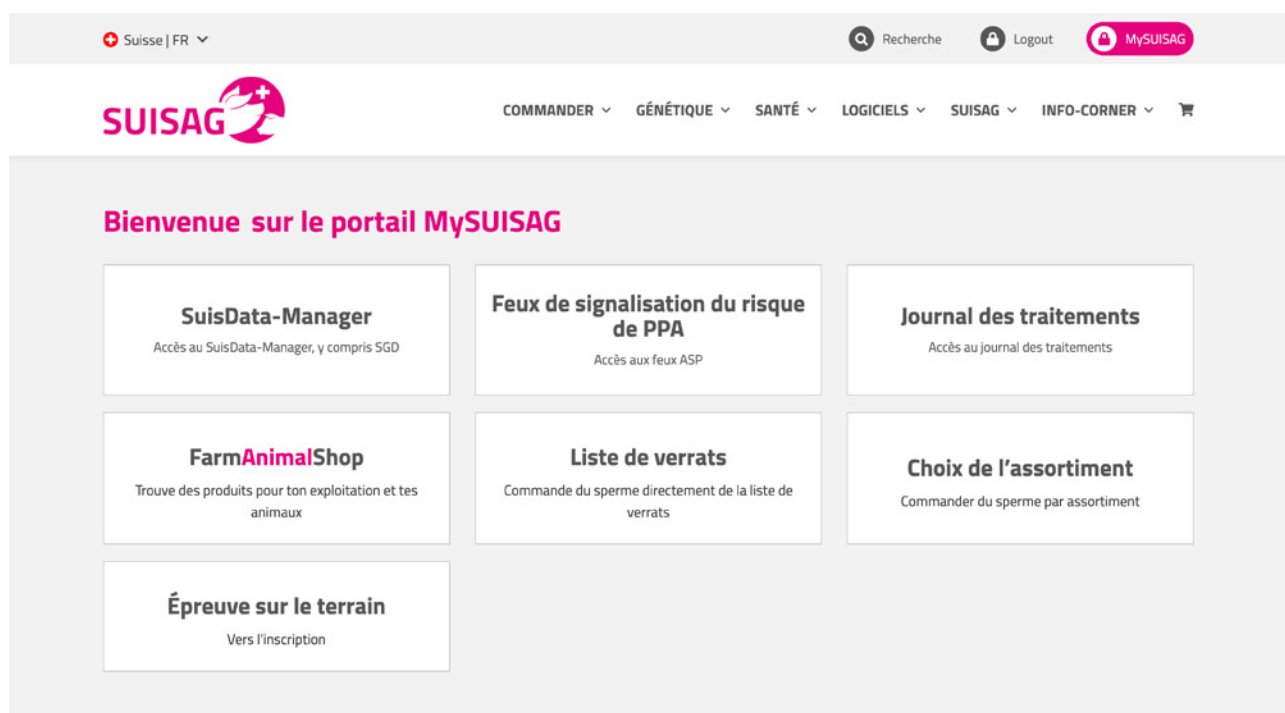
Grâce à l'interface bien structurée, les clients peuvent s'informer de manière autonome sur le site web et ne doivent pas contacter personnellement nos collaborateurs. Cela préserve les ressources internes, qui peuvent être utilisées plus efficacement pour répondre aux besoins des clients.

## Le nouveau portail clients MySUISAG

**MySUISAG:** tel est le nouveau portail pour nos clients. Il leur permet de se connecter aux systèmes d'information (SuisData, JET, Journal Repro ou Feu de signalisation risque PPA).



Après la connexion, ils trouvent un accès clair à leurs solutions au moyen de «carreaux».



*Malgré le succès de la relance, nous ne nous arrêtons pas!*

Au fur et à mesure que la numérisation progresse, nous adapterons de temps à autre notre site web aux dernières découvertes. L'accent sera toujours mis sur les besoins de nos clients.



**NEUER ONLINE-SHOP**

NEUES SHOPPING-ERLEBNIS & MEHR PRODUKTE  
Jetzt entdecken!

[www.farm-animal-shop.ch](http://www.farm-animal-shop.ch)

FarmAnimalShop  
powered by SUISAG

„Wer nicht **MITBESTIMMT**  
über den wird **BESTIMMT**“  
Simon Häller, Mitglied Suisseporcs

[suisseporcs.ch](http://suisseporcs.ch)

7.7% Messe-Rabatt  
Jetzt profitieren!

FarmAnimalShop  
[www.farm-animal-shop.ch](http://www.farm-animal-shop.ch)

Werbekommunikation

- Publikummessen
- Caps
- Werbespots
- Hofevents
- Betriebe

Product display shelves featuring various farm supplies including sprays, boots, and tools.

◀ Lors de la Suisse Tier 2023 à Lucerne, nous avons présenté notre nouveau FarmAnimalShop et l'avons délibérément mis en scène.



# Le comportement agressif des porcs du point de vue des expertes en bien-être animal

La génétique suisse est connue en Suisse et à l'étranger pour ses porcs calmes et sociables. Pourtant, le thème du bien-être animal – surtout en ce qui concerne le comportement des animaux – gagne de plus en plus en importance.

C'est pourquoi une nouvelle méthode utilisable au quotidien doit aider à évaluer de manière standardisée le comportement agressif des truies d'élevage ainsi que des jeunes verrats, et à le réduire encore plus par la sélection si nécessaire. La nouvelle méthode est développée par des généticiens et des éleveurs de SUISAG en collaboration avec des experts en bien-être animal du Scotland Rural College (SRUC). Il s'agit d'une université particulièrement connue pour son engagement dans le domaine du bien-être animal.

**Pourquoi les porcs se comportent-ils de manière agressive?** Les porcs sont des animaux sociables. Alors que les jeunes animaux ont un comportement exploratoire lié à l'accessibilité et à la sociabilité, les truies peuvent se comporter de manière agressive après la naissance. Cela s'explique par leur instinct maternel de protection et donc par une relation marquée avec leurs porcelets.

Le projet est soutenu financièrement par le gouvernement écossais. SUISAG y participe en tant que partenaire industriel. Nous offrons à la doctorante Nicole Maffezzini la possibilité de visiter quatre élevages suisses de race Landrace ainsi que le test de performance propre des verrats de SUISAG.



« C'est passionnant de pouvoir visiter des élevages suisses. J'ai été agréablement surpris par le comportement calme des animaux. »

**Nicole Maffezzini** est italienne. Elle prépare une thèse de doctorat sur le comportement et le bien-être des animaux à la SRUC (Scotland Rural College) en Écosse.

## Comment évaluer un comportement agressif?

Nicole a visité les quatre exploitations de testage à douze reprises pendant trois mois (d'octobre à décembre 2023). Elle a évalué l'attention des truies allaitantes envers leurs porcelets ainsi que leur capacité maternelle au moyen de des tests de séparation et de cri des porcelets. La qualité de la relation homme-animal et la sociabilité des animaux ont été évaluées au moyen de tests d'approche.

La deuxième visite est prévue pour le milieu de l'année 2024. Elle examinera alors les truies qui mettent bas en été. Elle pourra ainsi collecter davantage de données, ce qui améliorera la précision de l'évaluation.



## Un aperçu des tests comportementaux pour évaluer la « peur et l'agression » chez les porcs

- Le **test d'approche** pour les truies gestantes dans l'étable d'attente
- Le **test de séparation** et le **test du cri des porcelets** pour les truies allaitantes dans les boxes de mise bas
- Le **test d'approche** pour les jeunes verrats dans l'élevage de verrats SUISAG



### Test d'approche

- L'évaluation porte sur le comportement d'évitement/la facilité de contact d'un animal.
- Les lésions cutanées sont comptées.
- Bonification/évaluation: 1–4

### Test de séparation

- L'évaluation porte sur la sensibilité d'une truie allaitante à la séparation de son porcelet.
- Bonification/évaluation: 1–5

### Test du cri des porcelets

- L'évaluation porte sur la réaction d'une truie allaitante envers ses porcelets. Le signal sonore provient d'un porcelet étranger diffusé par le haut-parleur.
- On s'attend à ce que les truies actives perdent moins de porcelets à la naissance.
- Bonification/évaluation: 1–5

L'évaluation ou la bonification se fait sur la base de la posture (assis, debout), du tempérament (approche proactive, réaction défensive, mordre) et de la vocalisation (grognements, couinements, aboiements, cris).

### Quelle est la suite?

Afin d'améliorer le comportement et l'agressivité des animaux, les experts de l'université écossaise évaluent les données recueillies depuis début 2024. La nécessité d'effectuer d'autres tests de comportement sera décidée en fonction des résultats de l'évaluation. Sur la base de tous les résultats, nous examinerons comment utiliser une méthode standardisée pour:

- réduire les pertes de porcelets allaités et donc le dommage économique
- améliorer le bien-être des animaux en réduisant les blessures dans les groupes de truies
- améliorer la sécurité au travail des employés de l'étable

# Comment la numérisation profite de plus en plus à nos clients

En cette époque où tout va très vite, la numérisation doit offrir à nos clients une véritable valeur ajoutée en simplifiant leurs tâches, voire en leur enlevant. Nous avons déjà mis en œuvre certaines choses, d'autres sont encore de la musique d'avenir.

## SUISAG investit depuis quelques temps déjà dans la numérisation

Les investissements dans l'informatique doivent être mûrement réfléchis: malgré un achat souvent «avantageux», il faut régler des frais de licence et de maintenance récurrents sur plusieurs années. Certains de ces coûts n'apportent dans un premier temps aucun avantage directement perceptible pour nos clients. Ils constituent toutefois une condition préalable au bon fonctionnement de l'ensemble du système.

SUISAG a décidé avec conviction de penser, de vivre et de faire progresser la numérisation. Il est par exemple judicieux de remplacer le papier pour les traitements médicaux des animaux par le journal électronique des traitements JET. Il permet par exemple d'enregistrer les traitements standard comme favoris. De plus, l'application permet de saisir les traitements directement dans la porcherie. Ce sont des exemples de la manière dont la «numérisation» du papier conduit à une véritable valeur ajoutée.

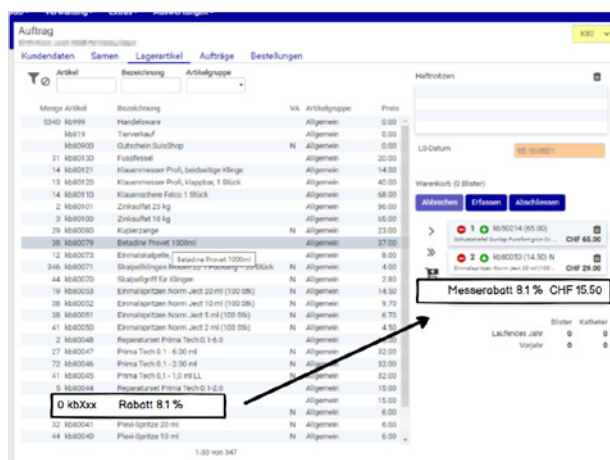
## Des services disponibles en continu

Autre exemple : grâce à la nouvelle page d'accueil avec le Webshop, le SuisData-Manager et les applications mobiles, les informations peuvent être consultées ou traitées de manière plus intuitive qu'auparavant (par exemple les départs d'animaux, les listes d'animaux ou les pedigrees, etc.). Des services tels que des rapports attrayants ou des aide-mémoires et des fiches de directives utiles sont disponibles en permanence pour le téléchargement. Le tout confortablement installé chez soi, avec son appareil préféré.

## En forme pour l'avenir avec SuisData

Avec le logiciel créé spécialement pour SUISAG «SuisData», nous sommes parfaitement positionnés et préparés pour un avenir commun.

SuisData n'est pas un logiciel que l'on peut acheter dans un magasin d'électronique. Il s'agit au contraire d'un logiciel individuel complexe. Chaque champ de saisie ou de sélection, chaque fonctionnalité de calcul ou de rapport, les navigations et l'image de présentation sont créés par un groupe spécialisé en fonction des besoins.



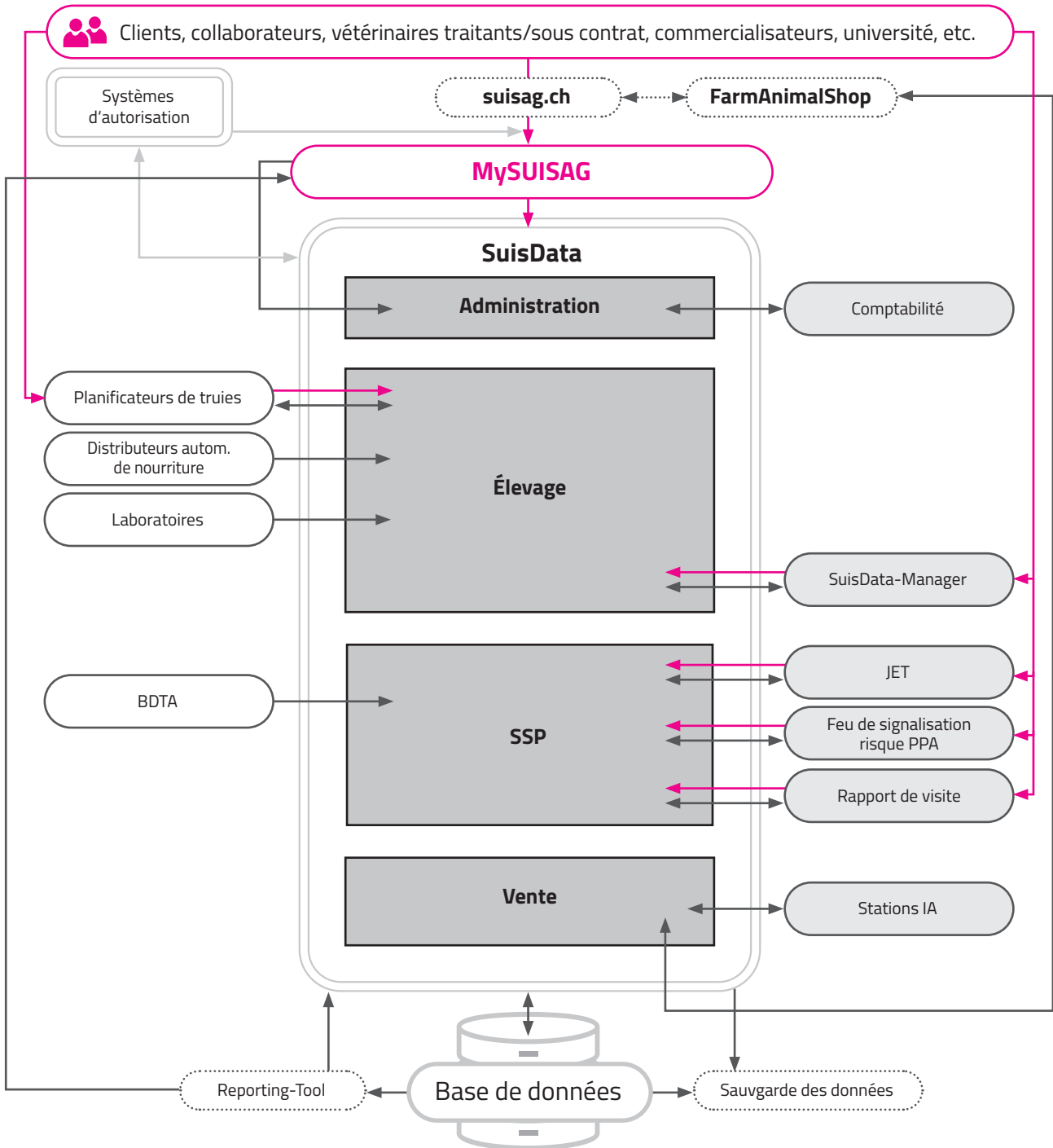
Proposition de masques par les programmeurs avant la mise en œuvre.



Ensuite, les modifications sont regroupées par module dans des paquets, planifiées par le groupe de chefs de projet et mises en œuvre avec les programmeurs sur un système de développement.

Avant que les nouveautés ne soient introduites dans le système de production, un groupe spécialisé les vérifie sur le système de test. Elles ne sont validées que lorsqu'elles fonctionnent. Enfin, le collaborateur responsable du projet coordonne la mise en production avec tous les participants.

SuisData n'est donc pas un logiciel. Il s'agit plutôt d'une multitude de logiciels autonomes et exécutables individuellement, appelés services, qui sont reliés entre eux par des interfaces de programmation. Avec la dizaine de systèmes périphériques externes, comme le journal électronique des traitements JET ou le feu de signalisation risque PPA, ils forment le système complexe SuisData.



L'architecture de SuisData: de nombreux logiciels autonomes fonctionnant séparément.

## Musique d'avenir:

### Propositions de produits personnalisées automatiquement grâce à l'IA

Avec la base de données SuisData, nous disposons d'informations que nous avons développées et perfectionnées depuis des années en collaboration avec nos clients. La possibilité d'évaluer ces données afin d'en déduire des informations utiles pour le travail dans l'étable existe depuis des années. À l'avenir, il sera possible d'analyser des données de différentes origines et d'en déduire des tendances grâce à des systèmes intelligents (par exemple à l'aide de l'intelligence artificielle - IA). Ainsi, nos clients recevront peut-être bientôt automatiquement des propositions de produits personnalisés dans la boutique en ligne ou des recommandations de traitement sur mesure, avant même que le problème ne survienne dans l'étable.

### Temps de réaction: à la vitesse de l'éclair

Pour SUISAG, une réaction rapide signifie des clients satisfaits - et c'est la clé du succès. Avec des systèmes automatisés ou des assistants virtuels, l'objectif est par exemple de supprimer les files d'attente impopulaires et de pouvoir réagir aux demandes des clients en un clin d'œil. Nos clients ne perdent donc pas de temps précieux. Nous travaillons encore à cette valeur ajoutée.

### Nous restons dans le coup – ensemble

En utilisant en permanence les avantages de la numérisation, nous élevons le service à la clientèle à un niveau supérieur. Tu trouveras des rapports pratiques sur l'utilisation de l'application SuisData Manager et de la version mobile du protocole de visite aux pages 18 et 22.

Nous sommes convaincus que la numérisation conduit à des clients plus satisfaits et que cela renforce notre compétitivité et notre positionnement dans un environnement de marché de plus en plus numérisé.

*Il est important pour nous d'impliquer au mieux nos clients dans le but de construire ensemble la génération de porcs de demain.*





Le «cœur»  
du SuisData.

Nos serveurs centraux fonctionnent à l'abri et au frais chez nous à Sempach. Les travaux de maintenance peuvent être effectués directement par notre propre service IT.

**Luca Egli**, ICT Supporter





# Le détenteur d'animaux entend 1:1 ce qui sera écrit dans le protocole de visite

Le développement de l'ancien protocole en une version mobile du protocole de visite permet d'adapter les précieuses données directement dans l'étable en gagnant du temps, de mieux les évaluer et de conseiller nos éleveurs de manière optimale sur place. Grâce à ce gain d'efficacité, nous pouvons utiliser les ressources dans le domaine de la médecine vétérinaire de manière encore plus ciblée pour nos clients.

Avec le protocole de visite numérique, nous atteignons en outre deux objectifs supplémentaires:

- ✓ Nous avons continué à optimiser nos processus internes et travaillons ainsi de manière encore plus efficace.
- ✓ Nous renonçons aux impressions papier, ce qui est à la fois écologique et préserve les ressources.

**As-tu déjà constaté que ta conseillère SUISAG-SSP se rend sur l'exploitation depuis 2023 avec son téléphone portable ou sa tablette?** Si oui, tu t'es peut-être étonné que les données puissent être saisies alors que tu n'as pas de réception Internet dans la porcherie. Nous avons créé une nouvelle version mobile grâce à laquelle les données peuvent être saisies hors ligne, c'est-à-dire sans accès à Internet. Dès que l'appareil a de nouveau accès à Internet, il synchronise les données avec le système.

**Pourquoi avons-nous développé davantage le protocole de visite?** D'une part, cela nous permet de travailler plus efficacement et, d'autre part, nous renonçons à imprimer des procès-verbaux vierges sur papier. Nous pouvons ainsi faire face à un monde fortement numérisé. De plus, le développement du protocole actuel nous permet de mieux évaluer les précieuses données et de te conseiller encore mieux en tant que détenteur d'animaux.

## Mais laissons la parole à deux de nos utilisatrices...

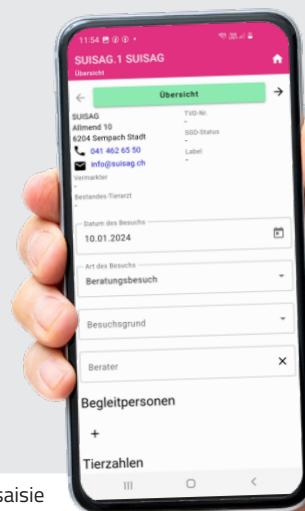
### Anna Müller, qu'est-ce qui te plaît particulièrement dans le nouveau protocole de visite?

Le protocole de visite mobile est très convivial. Je peux directement saisir des données dans la porcherie à l'aide de sélections déroulantes. Par exemple, il est possible pendant l'observation des animaux sur place, de saisir des informations sur les l'aménagement de l'étable, l'alimentation et l'état de santé des animaux directement via le téléphone portable dans le protocole de visite.

En ce qui concerne les données de l'exploitation, je peux par exemple adapter directement sur place le nombre d'animaux. Les mises en place qui nous ont déjà été annoncées sont automatiquement reprises. S'il en manque, elles peuvent être immédiatement saisies manuellement. Les données de performance et l'indice de traitement des animaux sont affichés dans la partie SuisSano et peuvent être discutés avec le détenteur d'animaux. Ainsi, nous économisons non seulement du temps de travail, mais aussi du papier, car nous n'avons plus besoin d'imprimer le protocole de visite. Ensuite, le détenteur d'animaux le reçoit par e-mail, comme jusqu'à présent.



**Anna Müller,**  
Vétérinaire SSP



Illustr. 1 Masque de saisie du protocole de visite SUISAG.

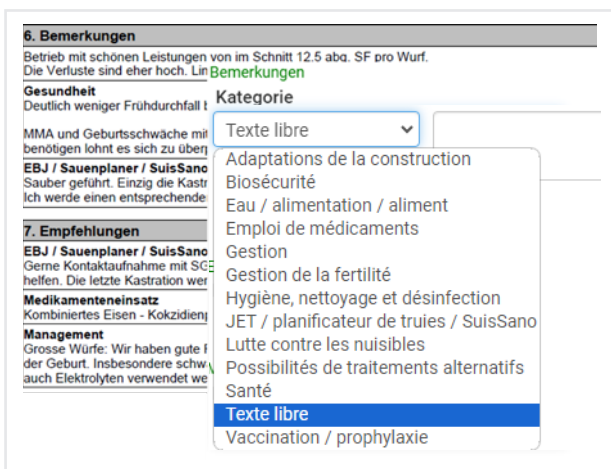


Illustr. 2 Anna Müller remplit le protocole de visite avec son téléphone portable. Ici, elle dicte directement dans l'étable ses recommandations pour le détenteur d'animaux.

**Anna, que fais-tu si tu veux donner une recommandation un peu plus détaillée au responsable de l'exploitation?**

Oui, c'est vrai, la saisie de longs textes est fastidieuse, surtout sur un téléphone portable. C'est pourquoi j'utilise la fonction de dictée pour saisir des remarques ou des recommandations. En parlant, je peux résumer les points les plus importants.

**Cela a plusieurs avantages:** Je n'ai pas besoin de saisir des notes à la main et surtout, le chef d'exploitation entend directement ce qui est écrit 1:1 dans le protocole. Si j'ai une recommandation en matière de gestion, je peux choisir ici une catégorie. Le détenteur d'animaux voit d'un coup d'œil dans le protocole les sujets sur lesquels nous avons fait des remarques ou des recommandations (illustr. 3).



Illustr. 3 Aperçu des remarques disponibles.

**Quelles sont les nouveautés dans la préparation de la visite et sur l'exploitation?**

Pour préparer la visite, je télécharge d'abord sur mon portable les données relatives à l'exploitation qui sont déjà enregistrées dans notre système informatique. En même temps, je peux consulter le journal électronique des traitements (JET) et saisir directement dans le protocole les informations relatives à la gestion du JET. Toutes les autres données que nous avons notées jusqu'à présent sur papier peuvent désormais être saisies directement sur le téléphone portable lors de la visite avec le chef d'exploitation. Cela fonctionne également hors ligne, c'est-à-dire sans connexion au réseau dans ou autour de l'étable.



## Vous avez terminé la visite des porcheries, tout est noté ou dicté et que se passe-t-il maintenant?

Si j'ai du réseau, je peux transmettre les données directement. Si je n'ai pas rempli un champ obligatoire, par exemple si j'ai oublié de décrire la situation des mouches ou des rongeurs nuisibles, le programme me rappelle ce qu'il faut encore ajouter exactement. Ce n'est à ce moment-là qu'une transmission est possible.



**Corinne Giese,**  
Vétérinaire SSP

## Corinne Giese, qu'est-ce que tu soulignerais comme étant particulièrement précieux dans le nouveau protocole de visite?

Nous disposons désormais dans le protocole de visite de divers sous-points relatifs aux aspects généraux de l'exploitation (bien-être des animaux, gestion de l'hygiène, alimentation) (Illustr. 4). Les remarques concernant par exemple le type de chauffage ou de refroidissement ne sont donc plus saisies sous forme de texte, mais peuvent être simplement sélectionnées. Cela permet une saisie uniforme et un gain de temps. Une fois saisies, les données sont reprises dans le protocole de visite lors de la visite suivante, mais peuvent être adaptées à tout moment.

dans même étable / même enclos					
Détention en plein air	Non	Non	Non	Oui	
Aménagement étable	Barre de pr				
Chauffage / refroidissement	Chauffage				
Bien-être					
Zootechnique					
Homéopathie					
Phytothérapie					
Gestion de la portée					
Occupation					

- Autre
- Chauffage au sol ✓
- Chauffage rayonnant plafond
- Lampe pour porcelets
- aucun
- Protection solaire
- Aspiration sous plancher
- Pulvérisation
- Brise-vent

Illustr. 4 Aperçu des remarques exemple chauffage/refroidissement.

Je considère comme précieux les boutons d'information dans la version mobile du protocole de visite. Le conseiller peut désormais obtenir des informations supplémentaires sur les sous-points et les critères d'évaluation directement dans le protocole (Illustr. 5).

Le grand avantage est qu'il ou elle n'a plus besoin de consulter le manuel d'utilisation. J'estime que c'est une aide précieuse, en particulier pour les vétérinaires agréés qui n'effectuent pas de visites SSP tous les jours.

2.2 Développement / condition	0	0	0	0	0
2.2.1 Chétifs	Embonpoint (troues allaitantes et gestantes, verrats) : évaluation de l'état nutritionnel par Body Condition Scoring (BCS). Chétifs (porcelets sous la mère jusqu'à l'engraissement : nombre de chétifs (animaux dont la croissance est nettement en retard).				

Illustr. 5 Manuel d'utilisation intégré

Dans le chapitre Santé, nous continuons à saisir différents points, comme État général, Digestion/diarrhée, Mamelles et Organes sexuels, pour ne citer que quelques exemples.

Nous avons toutefois augmenté le niveau de détail. Le conseiller peut ainsi choisir parmi une sélection de possibilités, ce qui permet là aussi de réduire le texte libre et d'uniformiser la saisie.

**Un exemple:** sous «Mise bas», il est désormais possible de sélectionner par exemple Fièvre de lait, Faiblesse des contractions ou Prolapsus utérin (Illustr. 6).

2.4 Fièvre de lait	0						
2.5 Fièvre	0	0	0	0	0	0	



<b>2.4 Mise bas</b>	0 ▾
2.4.1 Fièvre de lait (MMA ou PPDS)	0 ▾
2.4.2 Inertie utérine, mise bas retardée	0 apparition sporadique 1 10 - 20% 2 >20% 9 non évalué
2.4.3 Prolapsus utérin	
2.4.4 Ecoulement, fièvre, autre problème	0 ▾

Illustr. 6 Le niveau de détail a été augmenté

N'hésite pas à regarder par-dessus notre épaule la prochaine fois, lorsque nous saisissons des informations à l'aide d'un téléphone portable ou d'une tablette.

# Innovation dans la porcherie

Une gestion moderne des données d'élevage est devenue possible grâce à l'application SuisData-Manager et à la marque auriculaire électronique. Un rapport d'expérience de Grosswangen.

Depuis novembre 2023, le SuisData-Manager, y compris son application conviviale, est à la disposition de toutes les personnes intéressées. Les exploitations d'élevage modernes misent sur cette technologie d'avenir. Ceux qui sont en outre intéressés par la saisie de processus individuels (par exemple les saillies) directement dans l'étable au moyen de marques auriculaires électroniques (MAE) peuvent désormais le faire.

Simon Zwimpfer s'y connaît déjà très bien. Dans l'exploitation d'élevage nucléus de son père, Remporc AG, les marques auriculaires électroniques sont déjà utilisées depuis bientôt deux ans. En tant que l'une des cinq exploitations tests, il a testé la technologie dans la pratique pendant cette période et a vu si et comment la nouvelle technologie fonctionnait dans le quotidien de l'étable. C'est notamment grâce à son expérience que nous pouvons proposer à nos clients un outil optimal et utilisable au quotidien.

Remporc AG est une exploitation d'élevage nucléus située à Grosswangen. Elle optimise les processus de travail et la saisie des données d'élevage à l'aide de la numérisation. C'est pour ces raisons que l'exploitation s'est proposée comme exploitation test.

«Cela fait maintenant presque deux ans que nous marquons tous les animaux au moyen de marques auriculaires électroniques et que nous relient les identifiants au SuisData-Manager», raconte Simon. «Au début de la phase de test, nous utilisions encore les deux types de marques auriculaires, à savoir les marques ultra-haute fréquence (UHF) et basse fréquence (LF). Mais il s'est rapidement avéré que nous nous en sortions nettement mieux au quotidien avec les marques auriculaires LF.

C'est surtout la précision de lecture et le fait d'éviter les confusions qui ont conduit à la décision de continuer à travailler avec le système LF. Un autre avantage de la technologie LF réside dans le fait que ces marques auriculaires sont utilisées depuis plus de 20 ans dans de nombreux systèmes d'alimentation (en particulier l'alimentation à la demande). Ces marques auriculaires peuvent être reliées très facilement à l'application SuisData-Manager mobile».



La marque auriculaire scannée est immédiatement reconnue et les données sont chargées vers l'animal.



## Le grand avantage se manifeste surtout lors de la saillie

Simon Zwimpfer nous explique encore : «Grâce à l'application mobile, nous pouvons saisir toutes les notifications d'élevage directement dans l'étable. Cela permet une reprise sans erreur des numéros d'animaux et sans saisie manuelle sur l'ordinateur. Nous saisissons directement sur l'animal les saillies, les contrôles de gestation, les transferts, les annonces de mise bas, l'enregistrement des portées, le sevrage et bien d'autres notifications d'élevage encore, ce qui rend superflu le transfert ultérieur des données sur le PC».

C'est surtout lors de la saillie que le grand avantage de la saisie électronique apparaît. Pour l'ensemble de la saisie des saillies, il n'est plus nécessaire de saisir quoi que ce soit à la main. La truie est lue à l'aide d'un lecteur, le code QR sur le blister de sperme est scanné à l'aide de la caméra du téléphone portable et la saillie est déjà dans le système. «C'est non seulement très efficace, mais le risque d'erreur est également beaucoup plus faible», souligne Simon. Un autre point positif est la disponibilité permanente de toutes les données d'élevage directement dans l'étable. Par rapport à l'impression traditionnelle sur papier, les informations sont toujours à jour, ce qui est un avantage pour les travaux quotidiens.



Scanner les animaux



Saisie des blisters



Contrôle de la gestation

## Où va-t-on?

Pour l'exploitation Remporc, travailler avec la solution numérique mobile de SUISAG fait déjà partie du quotidien. Mais à quoi pourrait-on encore utiliser la MAE à l'avenir? «Ce serait génial si, à l'avenir, nous pouvions aussi utiliser la MAE pour saisir les traitements dans le JET», estime Simon.

*La bonne nouvelle: SUISAG travaille déjà sur une telle solution.*



Le passage à l'application SuisData-Manager de SUISAG, y compris l'adaptation aux marques auriculaires électroniques (MAE), a nécessité des efforts au début.

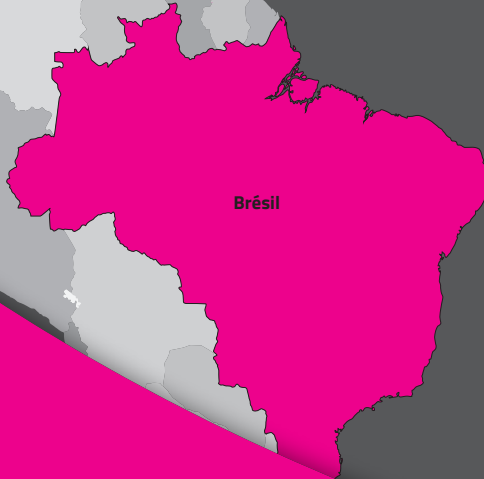
Toutes les truies existantes ont dû être équipées ultérieurement de MAE et les nouveaux sont également marqués entre le 2e et le 5e jour de vie. L'enregistrement via le téléphone portable a nécessité un temps d'adaptation, bien que l'application soit facile à utiliser. Alors que l'application SuisData-Manager offre des avantages évidents pour toutes les exploitations – indépendamment de leur taille et de leur orientation – la marque auriculaire électronique facilite surtout les processus de travail dans les exploitations nucléus et de testage.

Pour les producteurs de porcelets à l'engrais, je vois l'avantage uniquement au niveau de la truie, lorsqu'il existe une station d'appel et que des marques auriculaires ont déjà été apposées. Cela permet de saisir facilement et rapidement une saillie dans l'application SuisData-Manager. Pour un marquage individuel complet de tous les animaux, le système est trop cher et trop peu utile pour la production de porcelets d'engraissement», résume **Simon Zwimpfer** en guise de conclusion.



## SUISAG DBN à Giessen

- représente SUISAG en Allemagne et d'autres pays européens
- commercialise des jeunes truies suisses en Allemagne et d'autres pays européens
- encadre les éleveurs avec propre remonte en matière d'élevage



## Marchés internationaux et partenaires de SUISAG



### Élevage Topgen (Parana, Brésil)

- SUISAG produit et commercialise des jeunes truies croisées F1 avec son propre troupeau nucléus sous la marque «Afrodite»

### Vuka AgriBusiness (Nairobi, Kenya)

- premier partenaire en Afrique
- produit des porcs d'élevage avec de la génétique SUISAG

### VPF (Maldegem, Belgique)

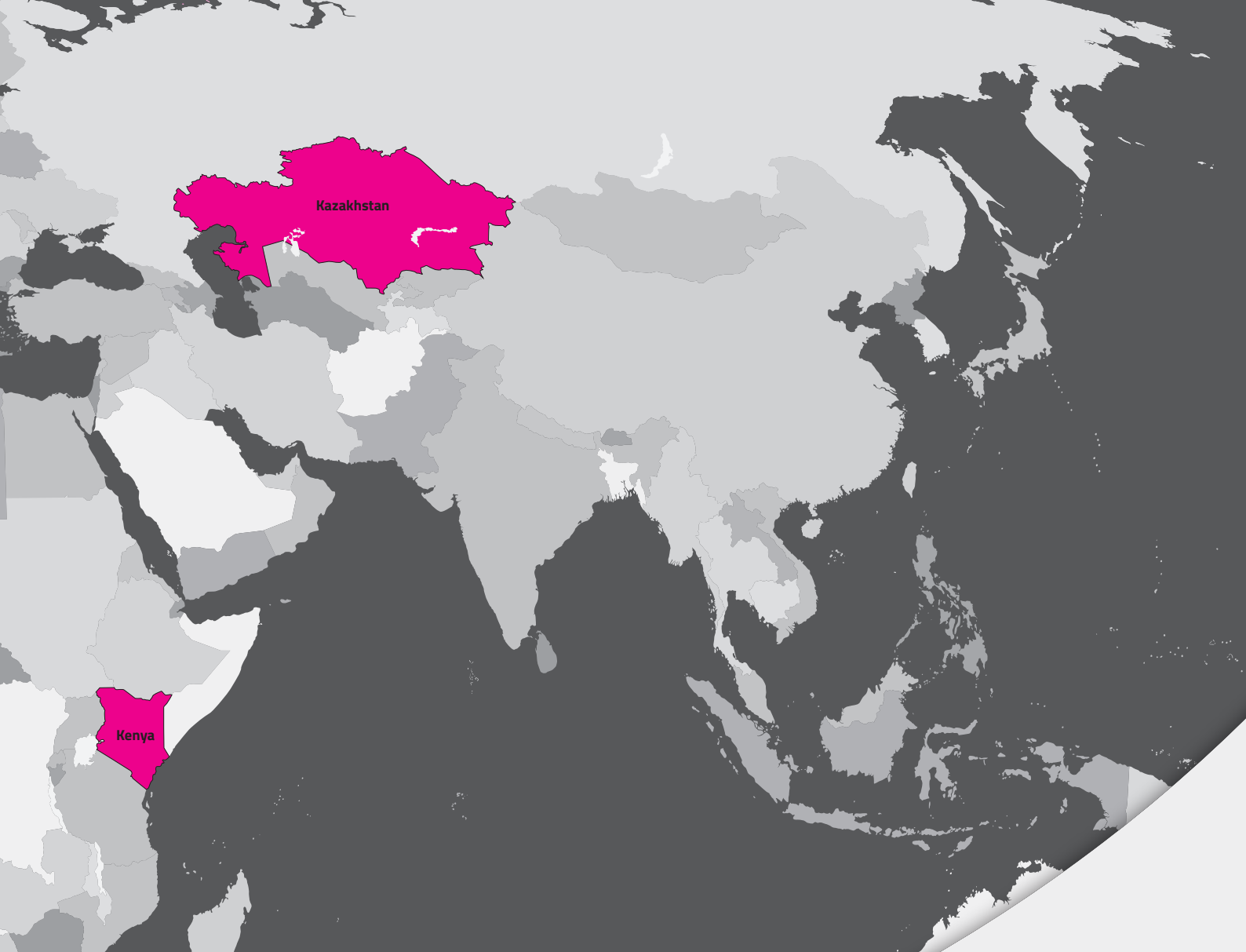
- commercialise du sperme du Grand Porc Blanc SUISAG et de Landrace SUISAG pour les éleveurs avec propre remonte

### NEMEGHEER (Tielt, Belgique)

- partenaire exclusif pour la reproduction et la commercialisation de jeunes truies F1 avec de la génétique de la lignée maternelle SUISAG en Belgique

### Élevage Querdel (Ostbevern, NRW)

- croisées SUISAG F1 avec leur propre troupeau nucléus
- saisit les données de performance via la nouvelle solution suisse de herd-book SuisData-Manager



**En 2025**, nous sommes une entreprise multinationale, leader et financièrement prospère avec notre marché domestique toujours aussi important.



**Élevage Hott (Königswald, Hesse)**

- produit des jeunes truies croisées SUISAG F1 avec leur propre troupeau nucléus
- saisit les données de performance via la nouvelle solution de herd-book suisse SuisData-Manager

**GFS (Ascheberg, NRW)**

- propose du sperme Grand Porc Blanc de SUISAG et de Landrace SUISAG pour les éleveurs de propre remonte et les exploitations de multiplication SUISAG
- GFS propose de la génétique terminale PREMO® aux producteurs de porcelets d'engraissement

**Bayern Genetik (Landshut)**

- Propose du sperme du Grand Porc Blanc SUISAG

**BVN (Neustadt a. A.)**

- Propose du sperme du Grand Porc Blanc SUISAG et de PREMO®

**EGZH (Fédération bavaroise d'élevage Poing/Grub)**

- Porc Blanc SUISAG pour son programme d'élevage
- SUISAG achète de la génétique Piétrain en Bavière pour son programme d'élevage suisse



# La génétique de la lignée maternelle de SUISAG suscite une demande européenne croissante

Par exemple An-Pigs de la Belgique flamande: en raison de la mortalité accrue des truies danoises, l'exploitation utilise depuis 2021 la génétique SUISAG pour sa propre remonte et pour la production de jeunes truies F1. En 2023, d'autres partenaires sont venus s'ajouter.

Pourquoi SUISAG est-elle active à l'étranger? Parce que l'élevage porcin, et en particulier le nombre de truies mères, diminue en Suisse. SUISAG en ressent directement les effets au niveau de la vente de sperme, de la baisse du nombre d'exploitations SUISAG SSP et du recul des exploitations herd-book. Il devient donc de plus en plus important de gagner des clients à l'étranger et d'y réaliser des recettes. C'est ainsi que SUISAG a commencé à faire des affaires à l'étranger il y a plus de dix ans déjà. En 2023, de nouveaux partenaires sont venus s'ajouter à la liste; les affaires ont continué de croître.

## Allemagne numéro 1

Allemagne reste le plus grand marché pour nous. Plus de 500 exploitations en Allemagne utilisent du sperme de verrats de lignée maternelle SUISAG pour produire leurs jeunes truies. Ou bien elles achètent des jeunes truies F1 avec de la génétique SUISAG auprès des exploitations de multiplication allemandes. En Allemagne, il n'y a plus que 5'230 exploitations avec des truies mères. Près de 10% des éleveurs de truies en Allemagne utilisent donc notre génétique. Ce pourcentage continue d'augmenter. Avec environ 20'000 portions de sperme de lignée maternelle et près de 12'000 cochettes, l'Allemagne n'a jamais vendu autant de sperme et de jeunes truies en 2023.

## An-Pigs et Nemegeher en Belgique

La famille Andries de l'exploitation An-Pigs gère en Flandre une exploitation de plus de 1'200 truies et 80 vaches laitières. Ils engraisent également de nombreux porcs à l'engrais dans des étables externes. Le troupeau de truies fonctionne au rythme de quatre semaines. Toutes les quatre semaines, environ 240 truies mettent bas. Trois semaines plus tard, les truies et 3'500 porcelets sont sevrés. Ensuite, nos partenaires inséminent environ 270 truies et jeunes truies. Il y a donc toutes les quatre semaines des pics de travail importants dans l'exploitation, qui sont gérés par du personnel auxiliaire fixe.



An-Pigs: La famille Andries avec déjà la 3ème génération

Auparavant, An-Pigs utilisait des truies danoises. En raison de la mortalité accrue des truies et du nombre insuffisant de tétines chez les truies danoises, il a commencé à utiliser la génétique SUISAG dans sa propre remonte au printemps 2021. En septembre 2022, nous avons visité l'exploitation dans le cadre du voyage des éleveurs SUISAG et avons été impressionnés par la taille de l'exploitation et l'engagement de toute la famille dans l'exploitation.

La fille de Stany est mariée à Reinaard Nemegeheer, un grand négociant en bétail belge. Début 2023, An-Pigs a décidé de se lancer dans la reproduction de jeunes truies F1 pour Nemegeheer. An-Pigs produit les cochettes et Nemegeheer les vend ensuite. La livraison des jeunes truies se fait par un camion qui ne transporte que des porcs de l'exploitation An-Pigs.



Le camion de l'exploitation An-Pigs en route comme ambassadeur de la marque SUISAG.

Toutes les quatre semaines, environ 90 truies sont inséminées avec du sperme de lignée maternelle de SUISAG. Un service de coursier néerlandais vient chercher les quelque 190 blisters de sperme chez SUISAG le vendredi à 8h00 et les achemine à température contrôlée jusqu'à l'exploitation An-Pigs en Belgique.

Avec ces quantités, An-Pigs est depuis 2023 le plus gros client de SUISAG pour le sperme de lignée maternelle. A l'avenir, l'exploitation veut inséminer encore plus de truies avec du sperme de lignée maternelle SUISAG et donc produire encore plus de jeunes truies. De tels clients à l'étranger sont très importants pour nous, surtout lorsque les ventes de sperme sont en recul en Suisse.

La vente et la livraison des jeunes truies F1 d'An-Pigs par la société Nemegeheer en Belgique ont lieu depuis la fin de l'automne 2023.

Lors de la vente de sperme de la Suisse ou de porcs d'élevage avec génétique suisse à l'étranger, SUISAG réalise des recettes directes. Si l'on prend l'exemple d'An-Pigs, la mécanique des recettes fonctionne comme suit: An-Pigs achète du sperme en Suisse et paie le supplément normal pour la génétique suisse. Pour chaque jeune truie F1 vendue par An-Pigs, SUISAG perçoit à son tour un droit de licence.



Le sperme est maintenu à une température optimale pendant le transport.

*Nous nous réjouissons de poursuivre notre collaboration avec nos nouveaux partenaires en Belgique.*

**D – Deutschland (Allemagne)**

**B – Belgien (Belgique)**

**N – Niederlande (Pays-Bas)**



### **Puis-je me présenter? SUISAG DBN – la filiale de SUISAG**

Environ un producteur de porcelets d'engraissement sur dix en Allemagne profite de la génétique de lignée maternelle suisse dans sa porcherie. Entre-temps, il y a plus de jeunes truies produites avec la génétique suisse à l'étranger qu'en Suisse. Bien entendu, nous avons besoin des deux: des clients fidèles sur le marché national et des clients fidèles à l'étranger. Ensemble, ils contribuent à financer le programme d'élevage suisse et à le développer davantage.

Après plus de dix ans d'activités à l'étranger, il était temps d'avoir un site directement sur place pour les plus de 500 clients en Allemagne et dans les pays voisins : la société SUISAG DBN GmbH, dont le siège est à Giessen. En interne, nous l'appelons simplement «DBN».

DBN signifie en toutes lettres Deutschland (Allemagne), Belgien (Belgique) et Niederlande (Pays-Bas). DBN n'est certes que la petite filiale à 100% de SUISAG, mais elle est désormais reconnue comme organisation d'élevage selon le droit européen en Allemagne et en Autriche. La reconnaissance dans d'autres pays suivra. Ce n'est qu'avec cette reconnaissance que nous pourrons continuer à développer nos activités en Europe.

Tant DBN que les exploitations de multiplication et les stations IA à l'étranger utilisent notre logiciel SuisData pour la gestion du herd-book et participent à notre évaluation de la valeur d'élevage. Cela n'entraîne donc pas de coûts informatiques supplémentaires.

Jusqu'à l'année dernière, différentes personnes de SUISAG travaillaient sur mandat pour DBN.

A partir du 1er janvier 2024, DBN aura pour la première fois un collaborateur du service externe, Peter van de Vannet, pour la vente de cochettes et de sperme pour les éleveurs avec propre remonte.

Peter connaît ce business depuis de nombreuses années. Jusqu'à la fin de l'année 2023, il travaillait pour la fédération belge d'élevage VPF, une organisation partenaire de la nôtre et le distributeur exclusif de la génétique de lignée maternelle suisse en Belgique. Peter se concentrera principalement sur les marchés néerlandais et espagnol.



*Les truies suisses – engagées des Alpes à la mer*



## Autriche

Ces dernières années, nous n'avons eu que deux clients en Autriche qui ont acheté du sperme de verrats de SUISAG en Allemagne pour leur propre monte. En janvier 2023, nous avons participé pour la première fois avec un petit stand à la foire agricole Alpen-Adria à Klagenfurt et avons eu de bons entretiens. En mai, un groupe d'éleveurs de porcs de Carinthie nous a rendu visite en Suisse.



Groupe d'éleveurs de porcs de Carinthie avec le responsable des ventes et le responsable national Fabian Fleischli.



Stand à la foire à Ried en Autriche.

Début septembre 2023, nous avons participé à la foire à Ried en Haute-Autriche, car la majorité des porcs autrichiens se trouvent dans ces trois provinces : En Haute et Basse-Autriche et en Styrie. A Ried aussi, nous avons eu de bonnes discussions.

En «2023, année de démarrage», nous avons pu livrer 58 porcs d'élevage et un peu de sperme de lignée maternelle à six exploitations autrichiennes. En Autriche, nous essayons pour la première fois de gagner des clients sans partenaire de distribution sur place. Cela va certes plus lentement, mais il n'est pas nécessaire de partager les recettes avec un partenaire. Nous avons opté pour cette forme de distribution en raison de la proximité, de la langue et de la situation qui nous permet de livrer du sperme aux clients autrichiens de manière relativement simple et avantageuse.

## Slovénie

La foire de Carinthie a également permis d'établir des contacts avec la Slovénie. En été, nous avons pu exporter pour la première fois un peu de sperme de lignée maternelle à plusieurs éleveurs de truies en Slovénie.

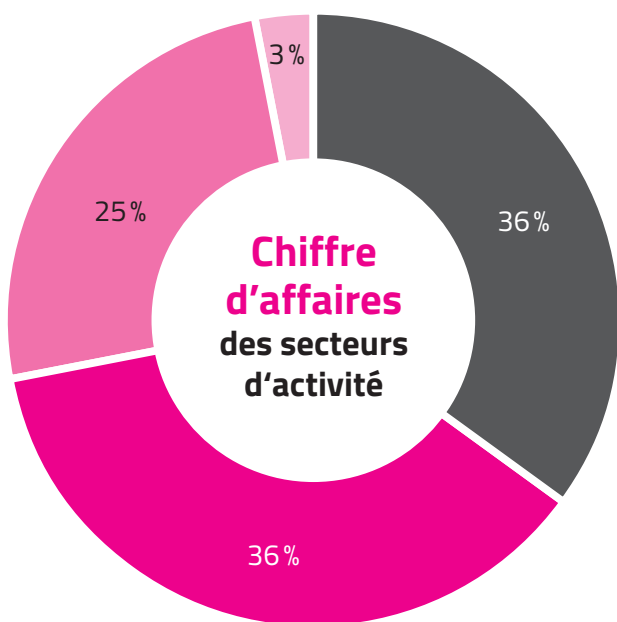




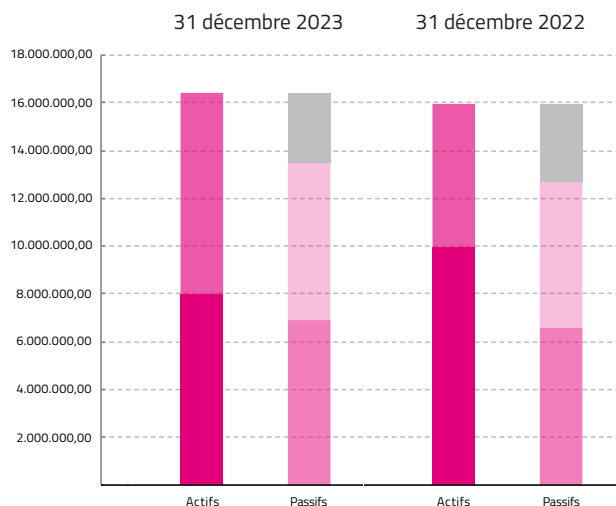
Vue de la porcherie d'attente de l'exploitation de multiplication An-Pigs avec de vastes boxes de paille. Toutes les quatre semaines, environ 240 truies gestantes y sont installées. Juste avant la mise bas, elles entrent dans la porcherie de mise bas.



# 2023 – un petit aperçu



## Bilan



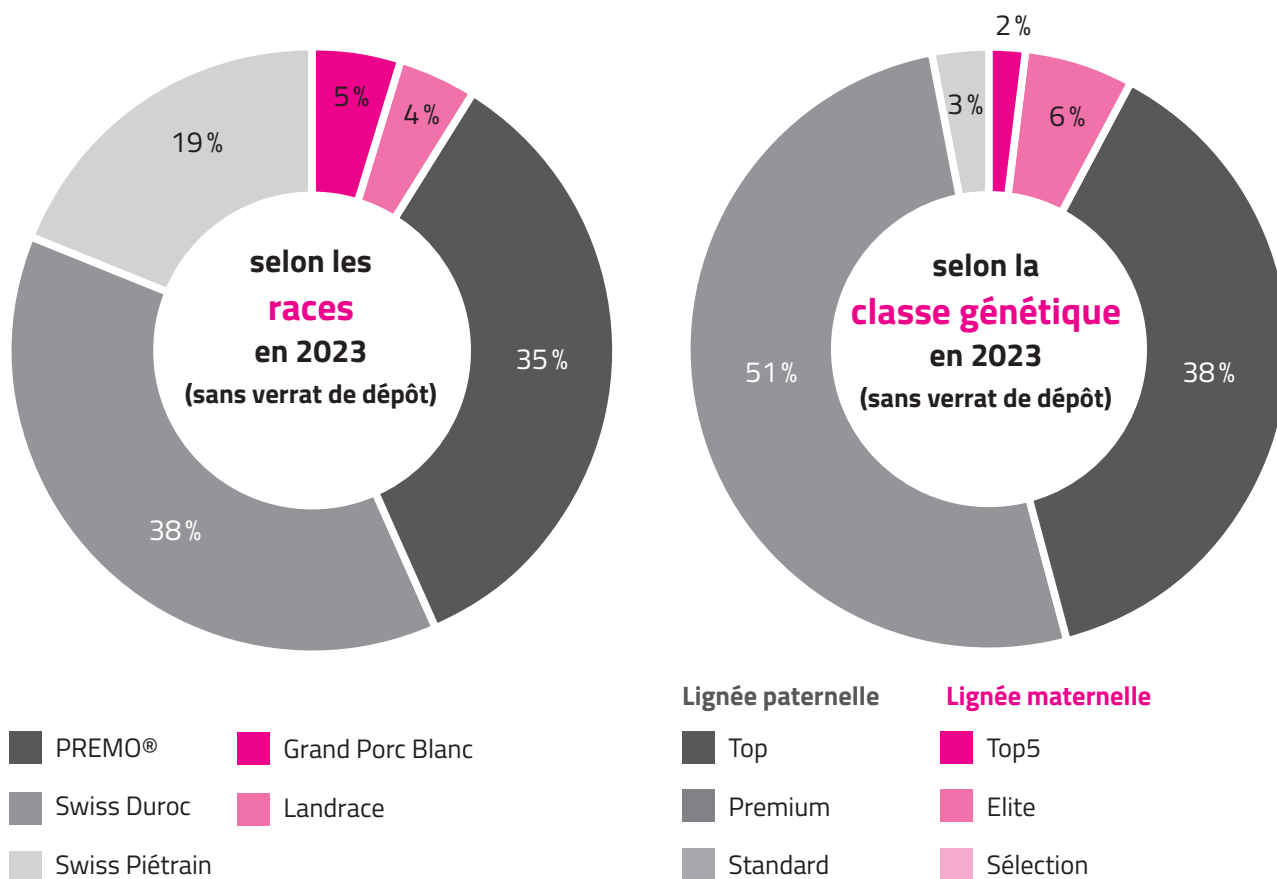
- Production & Vente
- SSP
- Capital de roulement
- Capital étranger à court terme
- Élevage
- Autres recettes (export, support etc.)
- Actif immobilisé
- Capital étranger à long terme
- 
- Capital propre

## Effectif du personnel de SUISAG

Secteur d'activité	Collaborateurs 31 décembre 2023	Postes à plein temps 31 décembre 2023	Collaborateurs 31 décembre 2022	Postes à plein temps 31 décembre 2022
Élevage	24	16.7	28	20.7
Production & Vente	36	15.9	38	16.8
SSP	13	9.7	15	10.7
Développement de l'entreprise & ressources	11	8	17	11.8
Directeur et états-majors	3	3	3	3
<b>Total</b>	<b>87</b>	<b>53.3</b>	<b>101</b>	<b>63</b>



## Nombre de blisters vendus



## Évolution du nombre d'animaux mâles (M) et femelles (F) du herd-book

An	GPB		LS		GPBP		D		H		P		Total	
	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F
2019	160	8'223	60	1'417	317	189	88	103	4	19	27	28	656	9'979
2020	160	8'576	58	1'408	343	258	106	163	3	14	34	30	704	10'449
2021	176	8'680	59	1'297	292	182	122	173	4	20	54	36	707	10'388
2022	166	8'729	47	1'246	284	169	121	213	2	11	67	41	687	10'409
2023	149	8'248	57	1'225	232	182	111	201	2	12	57	43	608	9'911

(M avec au moins 1 monte, resp. F avec au moins 1 portée à une date de référence en fin d'année, site expl. herd-book ou station IA)

\* GPB = Grand Porc Blanc Suisse, LS = Landrace Suisse, GPBP= PREMO®, D = Duroc, H= Hampshire, P = Piétrain

## Résultats phénotypiques de l'épreuve par le produit terminal

de tous les descendants des verrats testés et abattus en 2023

Race	Centre station d'engraissement et de testage						Abattoir		
	Nombre	GMQ	IC	MQV	GIM	DL	Nombre	CJA	PVM
PREMO®	407	1'028	2,44	55,1	2,37	2,60	2'561	654	57,5
Duroc	341	1'033	2,48	55,8	2,47	3,41	2'706	654	56,7
Piétrain	139	981	2,45	59,9	1,80	3,86	827	634	57,9

GMQ (gain moyen quotidien), IC (indice de consommation), GIM (graisse intramusculaire), DL (exsudat), CJA (croit journalier d'abattage), PVM (pourt. viande maigre)

\* Evaluation de l'indice de consommation, des gains journaliers et du paiement d'après le pourcentage de viande maigre selon grille Proviande en tant qu'écart par rapport à Piétrain.



Génétique porcine



Insémination artificielle



Santé des porcs



FarmAnimalShop



International



SUISAG | Allmend 10 | CH-6204 Sempach

Téléphone +41 41 462 65 50 | [info@suisag.ch](mailto:info@suisag.ch) | [www.suisag.ch](http://www.suisag.ch)