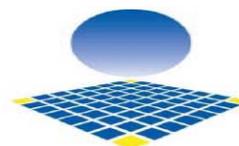




Cirad-Département Emvt
Campus de Baillarguet
TA 30 B
34 398 MONTPELLIER Cedex 5



UNIVERSITÉ MONTPELLIER II
Université Montpellier II
UFR Sciences
Place Eugène Bataillon
34 095 MONTPELLIER Cedex 5

**MASTER 2E ANNEE
BIOLOGIE, GEOSCIENCES, AGRORESSOURCES
ET ENVIRONNEMENT
SPECIALITE
PRODUCTIONS ANIMALES EN REGIONS CHAUDES**

MEMOIRE



**PRIVATISATION DES SERVICES VETERINAIRES :
Offre et demande en services vétérinaires dans la région
de Thiès (Sénégal)**

Présenté par :

Alpha Amadou DIALLO

Réalisé sous la direction de : Pr. Betty WAMPFLEUR et Alain LE MASSON

Organisme et pays : ONG Chênes et Baobabs Mbour (Sénégal)

Période du stage : 10 avril au 31 août 2006

Date de soutenance : 09 octobre 2006

Année universitaire 2005-2006

REMERCIEMENTS

Je tiens à exprimer ma sincère reconnaissance à Madame Betty WAMPFLEUR Professeur au CNEARC ;

A Monsieur Alain LE MASSON chercheur au CIRAD de Montpellier ;

A Monsieur Alain BREANT Président de l'ONG « Chênes et Baobabs » ;

Mes remerciements à mes encadreurs : Messieurs Guillaume DUTEURTRE, Jérôme THONNAT, Abder BENDERDOUCHE, Hubert VILLON, Mamadou BA, Hassan KAMIL ;

Mes remerciements vont également aux travailleurs de l'ONG « Chênes et Baobabs » et du PADER Mbour ;

Au corps enseignant du Master BGAE-PARC et à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

RESUME

Au Sénégal, les Services de l'Élevage ont assuré traditionnellement l'ensemble des fonctions d'appui aux éleveurs. Mais la décennie écoulée aura été marquée par un changement des conceptions en matière de l'exercice de la médecine vétérinaire ; aujourd'hui la nécessité de parvenir à une privatisation des activités de service aux éleveurs dont ceux de la santé animale est une option partagée par le pouvoir public ainsi que par l'ensemble des bailleurs de fonds intervenant dans ce secteur.

L'étude a été menée pour analyser le rapport entre la demande et l'offre en matière de services de base pour l'Élevage dans la région de Thiès et Identifier les contraintes et opportunités dans le contexte actuel, ainsi que les axes stratégiques d'intervention susceptibles d'améliorer et de pérenniser les services et l'accès à ces services pour tous les usagers. L'enquête a porté sur 88 éleveurs, 6 groupements d'éleveurs, 22 auxiliaires, 4 agents techniques et 9 docteurs vétérinaires installés en clientèle privé. Les résultats montrent un élevage à caractère extensif largement dominant avec 92,6% des éleveurs enquêtés, qui s'adaptent aux nouvelles conditions du milieu (réduction des parcours naturels, diminution de la pluviométrie...). Les pathologies dominantes dans la région de Thiès sont surtout les maladies parasitaires arrivant en tête des citations (72%) suivie du charbon symptomatique (50%) et la pasteurellose (22,7%). Les éleveurs à 83 % apprécient la qualité des prestations du vétérinaire privé mais le plus souvent ils font appel aux auxiliaires du fait de leur proximité et du coût de leur prestation plus abordable qu'aux vétérinaires ou aux agents techniques d'élevage. Sur la qualité de la prestation des auxiliaires, les éleveurs reconnaissent quelle est à 43,8% mauvaise et à 42,7% moyenne. L'étude montre bien que l'amélioration du statut de l'élevage repose d'abord et pour une large part sur les éleveurs eux-mêmes et sur les prestataires de services privés. À cet égard, le renforcement de leurs capacités et leur professionnalisation devraient favoriser les gains potentiels importants de la productivité des exploitations familiales pastorales.

Mots clés : Privatisation, offre, demande, vétérinaires privés, agents techniques d'élevage, auxiliaires, éleveurs.

LISTE DES ABREVIATIONS

CEDEAO : Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest

CIAF : Centre International d'Accueil et de Formation

COOPAGRIK: Coopérative agricole départementale de Tivaoune

COOPAM : Coopérative agricole départementale de Mbour, Sénégal

DPDA : Déclaration de Politique de Développement Agricole

DPS : Direction de la Prévision et des Statistiques au Sénégal

F CFA : Franc de la Communauté Financière d'Afrique

FMI : Fond Monétaire International

FNASS : Fond National d'Action Sociale au Sénégal

GIE : Groupement d'Intérêt Economique

LPDA : Lettre de Politique de Développement Agricole

MDE: Maison Des Eleveurs

MDR : Ministère du Développement Rural, Dakar

NEPAD : Nouveau Partenariat Pour le Développement de l'Afrique

NPA : Nouvelle Politique Agricole

ONG : Organisation Non Gouvernementale

PADER : Programme d'Action pour un Développement Rural juste et Durable

PARC : Campagne panafricaine de lutte contre la peste bovine

PASA : Projet d'Ajustement Structurel de l'Agriculture

PAU : Politique Agricole de l'Union

PDESO : Projet de Développement de l'Elevage au Sénégal Oriental

PNBG : Programme National de Bonne Gouvernance

PPCB : Péripneumonie Contagieuse Bovine

PRODELOV : Projet pour le Développement de l'Elevage Ovins

PVV : Pharmacie Vétérinaire Villageoise

RGPH : Recensement Général de la Population et de l'Habitat

SCD: Service de Coopération au Développement

SERAS : Société d'Exploitation des Ressources Animales du Sénégal

SODESP : Société pour le Développement de l'Elevage zone Sylvo-Pastorale

TEC : Tarif Extérieur Commun.

SOMMAIRE

INTRODUCTION.....	7
1. CONTEXTE DU STAGE.....	8
1.1 Situation géographique du Sénégal.....	8
1.2 Environnement international.....	8
1.3 Contexte économique.....	8
1.4 Historique.....	9
1.4.1 La période post-coloniale.....	9
1.4.2 La période de modernisation des services de l'élevage.....	10
1.4.3 La période de la privatisation à partir de 1990.....	11
1.4.4 Les axes de la privatisation.....	12
2. PRESENTATION DE LA ZONE D'ETUDE.....	13
2.1 Localisation géographique.....	13
2.2 La population.....	13
2.3 Le climat.....	14
2.4 L'économie.....	14
2.4.1 Agriculture.....	14
2.4.2 L'élevage.....	14
2.5 La présentation de la structure d'accueil.....	15
3. OBJECTIFS ET METHODES.....	17
3.1 Les objectifs.....	17
3.2 Méthodes.....	17
3.2.1 La méthode de collecte des données.....	17
3.2.2 Approche participative.....	17
3.2.3 Enquête par questionnaire.....	18
3.2.2 Echantillonnage.....	19
3.2.3 Les limites de l'enquête.....	20
4. RESULTATS.....	21
4.1 Les éleveurs.....	21
4.1.1 Les systèmes d'élevage.....	21
4.1.2 Connaissance des maladies.....	23
4.1.3 La supplémentation.....	23
4.1.4 Les épargnes.....	24
4.1.5 Grille d'analyse des soins en santé animale.....	24
4.2 Les groupements d'éleveurs.....	25
4.2.1 Le groupement des éleveurs de zébus de Nguékokh.....	26
4.2.2 Les coopératives COOPAM et COOPAGRIK.....	28
4.2.3 Groupement des Aviculteurs de la Région de Thiès (GART).....	29
4.2.4 Les contraintes des groupements.....	29
4.3 Les auxiliaires.....	30
4.3.1 Répartition des auxiliaires.....	30
4.3.2 Sélection des auxiliaires.....	31
4.3.3 Activités auxiliaires.....	32
4.3.4 Connaissance des maladies.....	33
4.3.5 Relations avec les Services Vétérinaires.....	33
4.3.6 Attentes et observations.....	33
4.4 Les vétérinaires privés et les agents techniques d'élevage.....	34

4.4.1 La répartition des cabinets vétérinaires	34
4.4.2 Répartition par sexe.....	35
4.4.3 Financement de l'installation	35
4.4.4 Les activités dans les cliniques vétérinaires.....	35
4.4.5 Le mandat sanitaire	36
4.4.6 Les circuits de distribution des médicaments vétérinaires	36
4.4.7 Relation avec les structures d'Etat	37
4.4.8 Les contraintes.....	38
5. DISCUSSION ET RECOMMANDATION.....	39
CONCLUSION	42
BIBLIOGRAPHIE	43
Annexe 1 : Présentation des résultats des enquêtes auprès des éleveurs	46
Annexe 2 : Présentation des résultats d'enquêtes auprès des auxiliaires	47
Annexe 3 : Présentation des résultats d'enquêtes auprès des vétérinaires et agents techniques d'élevage	48
Annexe 4 : Guide d'entretien auprès des vétérinaires privés	50
Annexe 5 : Guide d'entretien auprès des éleveurs	54
Annexe 6 : Guide d'entretien auprès des groupements d'éleveurs	57
Annexe 7 : Guide d'entretien auprès des auxiliaires d'élevage	60
Annexe 8 : Lutte contre les hemoparasitoses	64
Annexe 9 : Lutte antiparasitaire	65
Annexe 10 : Clinique vétérinaire	66
Annexe 11 : Immunoprophylaxie.....	67
Annexe 12 : Résultats de l'insémination artificielle dans le département de Tivaoune	68

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Carte de la localisation de la région de Thiès	13
Figure 2 : Courbes de l'évolution de la population de Thiès de 1976 à 2004.....	14
Figure 3 : Mouvements de transhumance des éleveurs de la région de Thiès	23
Figure 4 : Dépense en médicaments et en aliments du bétail par village membre du GIE.....	27
Figure 5 : Dépenses en médicament vétérinaire (F CFA).....	28
Figure 6 : Recettes de la pharmacie pour la vente des médicaments vétérinaire	28
Figure 7 : Pourcentage d'utilisation de médicaments lors des interventions	32
Figure 8 : Répartition des cabinets privés dans la région de Thiès	34
Figure 9 : Circuits de distribution des médicaments vétérinaires	37

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : répartition des effectifs estimés du cheptel par espèce et par département en 2004 (Nombre de têtes).....	15
Tableau 2: Le nombre de rencontres au cours des entretiens.....	18
Tableau 3 : Les acteurs interrogés.....	20
Tableau 4 : Répartition des acteurs enquêtés par département	20
Tableau 5 : Typologie des éleveurs enquêtés.....	22
Tableau 6 : Grille d'analyse	25
Tableau 7 : Caractéristiques des groupements.....	26
Tableau 8 : Ventes d'aliment volaille par semaine en (tonnes)	29
Tableau 9 : Rapport des auxiliaires recensés et enquêtés dans la région.....	31
Tableau 10 : Année de formation et nombre de visites par mois aux services vétérinaires.....	33
Tableau 11 : La répartition du cheptel et les dépenses en santé animale par département	34
Tableau 12 : Dépenses moyennes mensuelles dans les cliniques vétérinaires enquêtées.....	36
Tableau 13 : Coût unitaire des vaccinations	36
Tableau 14 : Foyers de déclaration des maladies année 2005.....	38

INTRODUCTION

En Afrique, l'élevage, fondement de la culture de nombreux peuples, assure dans l'économie des familles les plus pauvres des fonctions multiples et essentielles : alimentaires, sociales, économiques. En outre, le bétail demeure la principale forme d'énergie non humaine dont dispose les paysans pauvres pour la traction animale dans l'agriculture et le transport des produits. Malheureusement, les maladies animales demeurent, aujourd'hui encore, l'un des facteurs limitants essentiels au développement de l'élevage en Afrique, entraînant de lourdes pertes directes et indirectes dans les cheptels nationaux, souvent accompagnées de problèmes de santé publique.

Depuis le début des années 80, devant l'érosion des services publics et l'augmentation des contraintes financières, l'environnement des services vétérinaires connaît des changements structurels fondamentaux. Ces changements sont introduits par des politiques de redressement économique et ajustement structurel mises en œuvre par la plupart des Etats africains et sous l'impulsion des institutions financières internationales.

Au Sénégal, l'Etat a exercé jusqu'à une période récente (1992) un monopole sur la prestation des services vétérinaires, en assurant la totalité des soins aux animaux et la fourniture des médicaments aux éleveurs à des tarifs largement subventionnés. En 1993, une situation nouvelle s'est créée avec la mise en œuvre par l'État d'une politique de privatisation des prestations, et la distinction subséquente d'un secteur privé et d'un secteur public vétérinaire. C'est dans ce contexte que la présente étude est réalisée dans la région de Thiès. Elle a pour objectif d'évaluer l'offre et la demande en services vétérinaires, d'en déduire les contraintes et la stratégie des éleveurs face à cette privatisation.

Ce travail comprend deux parties. La première partie est basée sur l'évolution des politiques d'élevage de la période post-coloniale jusqu'à la période de privatisation des services vétérinaires. La deuxième partie est consacrée à l'approche méthodologique, la présentation des résultats, les discussions et se termine par des recommandations.

1. CONTEXTE DU STAGE

1.1 Situation géographique du Sénégal

Situé à l'extrémité Ouest du continent africain, le Sénégal est un pays sahélien qui est limité au nord par la Mauritanie, l'est par le Mali, au sud par la Guinée et la Guinée-Bissau et à l'Ouest par l'océan Atlantique qui forme une large frange côtière de 500 km. Au centre, la Gambie constitue une enclave d'une superficie de 10.300 km². Sur le plan climatique, le pays connaît une saison sèche, qui va du mois de novembre à juin, et une saison des pluies, qui couvre la période de juillet à octobre. La population sénégalaise est estimée à 10,1 millions d'habitants dont 60% de ruraux. Le taux de croissance démographique serait d'environ 2,7% par an (plus de 4% pour la population urbaine). On note une variation spatiale des densités de populations très importante qui reflète les différences de fertilité des sols et les niveaux d'équipements et infrastructures ainsi que la forte concentration des activités économiques et administratives à Dakar. Ainsi la densité dans toute la partie Nord et Sud-est du pays est inférieure à 30 hbts/km². Elle varie entre 30 et 70 hbts/km² dans la partie centre (bassin arachidier) et sud (Casamance) du pays. Elle est supérieure à 3000 hbts/km² dans la région de Dakar. Les principaux groupes ethniques qui la composent sont les Wolofs, les Sérères, les Peuls, les Toucouleurs, les Diolas, les Balantes, les Bassaris et les Mandingues.

1.2 Environnement international

Le contexte économique international se caractérise ces dernières années par une compétition acharnée entre les nations, la prééminence du rôle des acteurs privés dans la gestion de l'économie mondiale, la libéralisation croissante des règles du jeu en matière de commerce international. Dans ce nouvel environnement, pour mieux assurer leur insertion dans l'économie mondiale, le Sénégal et les autres Etats membres de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine, ont, par la création de l'Union en 1994, opté pour la relance du processus d'intégration économique de la sous région, pour en faire une zone de croissance économique et de prospérité. Ce regroupement vise aussi à tirer le meilleur parti des résolutions adoptées dans un cadre multilatéral, en pesant sur les discussions en tant que force de proposition ayant des stratégies claires. Des avancées significatives dans la consolidation et l'approfondissement du processus d'intégration ont été enregistrées, notamment au titre de la réalisation du marché commun avec l'application du Tarif Extérieur Commun (TEC) et le désarmement tarifaire intégral des échanges intracommunautaires de produits originaires de l'Union. Dans le domaine agricole, l'Union a adopté dès décembre 2001 sa politique agricole commune (PAU) qui a pour objectifs de contribuer de manière durable à la satisfaction des besoins alimentaires de la population, au développement économique et social des Etats membres et à la réduction de la pauvreté. Il convient de noter que l'objectif des pays de la sous-région est d'étendre l'expérience d'intégration à l'échelle de la CEDEAO et de créer une monnaie commune pour l'ensemble des pays membres. En outre, le Nouveau Partenariat pour le Développement de l'Afrique (NEPAD) se propose de généraliser l'expérience d'intégration économique à l'ensemble du continent.

1.3 Contexte économique

Les réformes économiques, juridiques et institutionnelles entreprises en 1994, dans le cadre du programme d'ajustement structurel, affinées en 1998 au niveau structurel et sectoriel, ont permis à l'économie sénégalaise de renouer avec la croissance (5,3% en moyenne sur la période 1996-2000, 5,7% en 2001, 4,5 à 5% en 2002 selon le FMI). Ce niveau de croissance demeure toutefois encore insuffisant pour faire régresser la pauvreté et pour répondre

efficacement à des attentes sociales devenues très pressantes, en particulier dans le monde rural. Ce nouveau cadrage macro-économique dans un contexte de pauvreté massive a conduit le Gouvernement à revoir sa stratégie de développement. En effet, le Sénégal a pris un certain nombre de mesures visant à rendre l'économie plus flexible et apte à réagir spontanément à tout changement de l'environnement interne comme externe. Au cours des dernières années, le Gouvernement s'est soucié avec constance et rigueur de la qualité du cadre macro-économique et a aussi mis l'accent sur la promotion du secteur privé.

Le défi des années à venir est de gagner la bataille de la compétitivité tout en évitant la désintégration sociale qui se reflète par la montée de la pauvreté et de l'exclusion. A cet effet, la stratégie du Gouvernement s'articulera, au cours des prochaines années, autour de la réduction de la pauvreté, de la consolidation des bases à long terme du développement et de l'intégration africaine, tout en préservant les conditions intrinsèques de réussite des politiques sociales, en particulier le maintien d'un cadre macro-économique crédible.

1.4 Historique

Dans le cadre de l'évolution des politiques d'élevage on peut distinguer au Sénégal trois grandes périodes.

1.4.1 La période post-coloniale

Le Sénégal eut le privilège d'hériter des autorités coloniales un service structuré avec des établissements d'élevage plus ou moins bien équipés (DIOP, 1989). Malgré ces efforts coloniaux, le sous-secteur de l'élevage resta marginalisé, la préoccupation des nouvelles autorités étant de corriger les déséquilibres de l'économie agricole. Ainsi, durant les premières années qui suivent l'indépendance en 1960, aucune modification réelle ne fut apportée au fonctionnement du service de l'élevage comme l'attestent les budgets réduits alloués à ce sous-secteur.

Dans le cadre de l'exécution des premiers plans de développement économique et social du Sénégal les pouvoirs publics tentent d'adopter, tout au plus, des mesures de consolidation des acquis de la période coloniale en matière d'élevage. Dans ce cadre, l'objectif proclamé reste l'accroissement des productions animales en vue de satisfaire les besoins du marché local de la viande. Les actions initiées dans ce sens furent principalement le renforcement de la couverture prophylactique. Compte tenu de l'importance des pertes économiques engendrées par les maladies du bétail, la politique de protection vaccinale fut perçue comme une priorité et les campagnes annuelles de vaccination institutionnalisées dès 1964. Ainsi, de 1960 à 1972, la stratégie mise en œuvre consista pour l'essentiel, à lutter contre les grandes maladies infectieuses du bétail (peste bovine et PPCB) et à améliorer les conditions d'abreuvement du cheptel par une politique d'hydraulique pastorale (SONED, 1999).

De 1973 à 1981, les systèmes d'élevage furent durement affectés par la dégradation de l'environnement international, les difficultés d'accès aux financements et les sécheresses successives. Les enregistrements au cours des crises climatiques ont relevé les limites des options techniques, économiques et sociales de la décennie antérieure. Face à cette situation, l'Etat a engagé une politique de sauvegarde du bétail.

Des projets d'élevage furent mis en place dans le double but de promouvoir l'élevage par l'organisation des producteurs afin que les intrants alimentaires, soient disponibles et de lutter contre l'érosion et la stagnation des moyens d'action des services d'élevage suite à la

détérioration des conditions bioclimatique avec la sécheresse. La Société pour le Développement de l'Élevage dans la zone Sylvo-Pastorale (SODESP) fut ainsi créée en 1975 et reçut pour missions la régularisation de la demande en viande. Le Projet pour le Développement de l'Élevage au Sénégal Oriental (PDESO), vit le jour en 1976 et fut centré dans la région de Tambacounda avec pour mission d'améliorer l'élevage extensif dans un espace agro-pastoral de 1 000 000 ha (MDR, 1987).

1.4.2 La période de modernisation des services de l'élevage

A partir de 1982, la prise en conscience des limites des actions d'urgence a incité les pouvoirs publics à réviser les stratégies d'intervention en mettant l'accès sur des programmes de développement à plus long terme.

Les objectifs assignés à ces programmes concernent :

- L'intensification et la diversification des productions par une exploitation accrue des potentialités des autres espèces jusque là faiblement valorisées (ovins, caprins, volaille) ;
- L'augmentation de la production pondérale du cheptel bovin ;
- Le développement de la production laitière et l'apiculture ;
- La réglementation des circuits de commercialisation et la rénovation des structures de transformation ;
- La redynamisation des coopératives (SONED, 1999).

Dans ce cadre, le Projet pour le Développement de l'Élevage Ovin (PRODELOV) fut créé en 1983 à Kaolack dans le bassin arachidier grâce au concours financier de la France avec comme mission de promouvoir le petit élevage, en général, et l'élevage ovin, en particulier. Le projet devait également former les agro-pasteurs en matière de gestion du troupeau. Parmi les objectifs du projet, figurent l'amélioration de la race locale et l'organisation des producteurs en associations locales.

Devant la persistance des difficultés financières des services de l'élevage et la demande des institutions internationales pour réduire les déficits publics et rétablir l'équilibre des balances commerciales, l'année 1984 a été marquée dans le secteur rural par l'adoption de la Nouvelle Politique Agricole (NPA). Cette politique préconise le désengagement de l'Etat en faveur du secteur privé.

Ce n'est que dans un deuxième temps (vers 1990) quand on s'aperçoit que le recours au « marché » et au privé « pur » ne fonctionnait pas comme espéré que les politiques nationales se sont orientées vers les groupements de producteurs.

Les priorités ainsi définies dans ce cadre portaient sur :

- la réduction des déficits budgétaires
- La réduction du déficit de la balance commerciale (SONED, 1999).
- La couverture de la demande alimentaire ;
- La sécurisation de la production et des revenus ;
- La promotion de la participation du monde rural dans la gestion de ses activités ;
- La protection et la réhabilitation du milieu naturel ;

La politique de libéralisation /privatisation se traduisant dans le domaine de l'élevage par :

En 1990, la Société d'Exploitation des Ressources Animales au Sénégal (SERAS), société spécialisée dans la commercialisation et la transformation des produits et sous-produits animaux fut ainsi cédée à 72 % au secteur privé de même que le Centre National Avicole de Mbaou. Le monopole de la collecte des cuirs, peaux et phanères fut levé. Aujourd'hui, la SERAS est entièrement contrôlée par le secteur privé. D'autres mesures visant à promouvoir le secteur privé comme l'arrêt du recrutement des Docteurs vétérinaires dans la fonction publique furent prises.

L'évaluation des actions découlant des orientations de la NPA au lendemain des années 1990 permet de faire des constats et de mettre en place un plan de relance de l'élevage.

1.4.3 La période de la privatisation à partir de 1990

A partir de 1990, le processus d'actualisation du NPA a conduit à l'adoption de la lettre de Politique de Développement Agricole (LPDA) et à la préparation du Programme d'Ajustement Structurel de l'Agriculture (PASA.)

Ainsi, en 1994, le concept « moins d'Etat, mieux d'Etat » se traduit dans le domaine agricole par une Déclaration de Politique de Développement Agricole (DPDA) (TOURE, 1995). Cette DPDA définit la nouvelle orientation politique de l'Etat en matière agricole, fixe les objectifs et indique les actions et mesures par lesquelles cette politique devrait garantir un développement durable et une concurrence soutenue.

Sur le plan institutionnel, la loi portant création de l'Ordre des Docteurs Vétérinaires du Sénégal fut promulguée en 1992 et le code de Déontologie de la profession vétérinaire en 1993. En 1995, conformément à ses orientations, la Direction de l'élevage a élaboré une stratégie d'actions structurée en deux niveaux essentiels qui furent les plans d'opération et le volet élevage du programme agricole (SONED, 1999). Les plans d'opération avaient été conçus comme des mécanismes de sortie de crise destinés à relancer les productions animales et à lever les contraintes dans le sous-secteur de l'élevage.

Quatre plans d'opération furent élaborés et mis en œuvre entre 1995 et 1998. Ces plans étaient :

- Le plan d'opération pour la multiplication des espèces à cycle court ;
- Le plan d'opération pour la généralisation de la pratique des réserves fourragères, le traitement de fourrages grossiers à l'urée et le développement de l'ensilage ;
- Le plan d'opération pour l'amélioration de la production laitière en saison sèche ;
- Le plan d'opération pour l'assainissement des circuits de commercialisation du bétail et de la viande.

Dans le cadre de l'opérationnalisation de ces plans, la Direction de l'Elevage a bénéficié de l'appui des projets en cours d'exécution et de concours du volet Elevage du programme agricole en 1997/1998.

En juillet 1999, l'Etat sénégalais élaborera une nouvelle Lettre de Politique de Développement de l'Elevage (LPDE) dans le cadre de la politique d'ajustement structurel et de réformes économiques mises en œuvre depuis 1994 en vue de rétablir les conditions d'une croissance durable et forte et assurer la viabilité financière extérieure et intérieure.

Compte tenu de ces orientations, l'Etat affirme par cette lettre son intention de mettre en œuvre des politiques suivantes pour atteindre en l'an 2003 les objectifs fixés dans le sous-secteur de l'élevage (SENEGAL, 1999.)

Les mesures politiques, consistaient sur le plan institutionnel à faciliter la création d'interprofessions au niveau national et régional pour mieux habiliter les opérations privées à contribuer fortement à la création de richesse. Le renforcement de l'organisation et de la professionnalisation des producteurs par consolidation de l'organisation des éleveurs, était aussi envisagé. A cet effet, l'Etat encouragera la formation d'auxiliaires qui devaient travailler pour des associations d'éleveurs et veiller à l'élaboration d'un plan de recrutement, de formation et de recyclage du personnel. Sur le plan du développement du secteur, ces mesures préconisaient de :

- Améliorer l'investissement privé dans l'élevage en facilitant l'accès au crédit ;
- Prendre en compte les besoins en infrastructure de base ;
- Poursuivre le désengagement de l'Etat des sociétés de production et de commercialisation des productions animales ;
- Assurer la sécurisation du bétail à travers un système d'identification approprié et un contrôle plus efficace des mouvements des animaux ;
- Poursuivre le processus de privatisation de la médecine vétérinaire avec une claire définition des rôles respectifs de l'Etat et du secteur privé ;
- Renforcer la lutte contre les épizooties ;
- Soutenir la mise en place d'un laboratoire national de contrôle des médicaments à usage vétérinaire et des denrées d'origine animale ;
- Procéder au recensement exhaustif du cheptel.

1.4.4 Les axes de la privatisation

Depuis le début des années 80, l'environnement des services vétérinaires connaît des changements structurels fondamentaux. Ces changements sont introduits par des politiques de redressement économique et ajustement structurel mises en œuvre par la plupart des Etats africains et sous l'impulsion des institutions financières internationales.

En 1986, l'Etat Sénégalais prit des mesures de libéralisation de l'économie nationale. Dans le sous-secteur de l'élevage, cette libéralisation touche plusieurs domaines. De ce fait, le marché vétérinaire découlant essentiellement des besoins en produits physiques (médicament vaccin) est devenu un théâtre pour plusieurs acteurs qui se partagent des fonctions curatives, préventives et parfois promotionnelles (LY et DOMENECH, 1999). Ces acteurs sont essentiellement des prestataires de services publics ou privés, des éleveurs en groupement d'éleveurs, des organisations non gouvernementales.

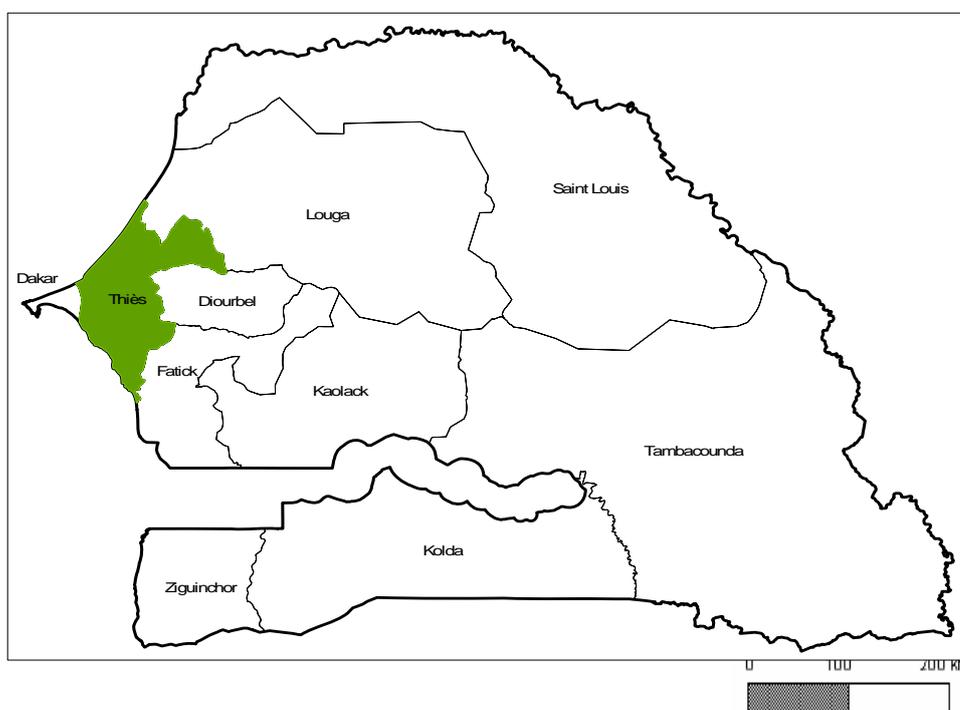
Le secteur privé s'agrandit dans ce sens et de véritables professionnels s'investissent dans le domaine et ceci conduit naturellement à la mise en relation d'un fournisseur cherchant à assurer, par les quantités vendues comme par les prix, un profit maximum et d'un client, l'éleveur, qui consomme le service suivant sa propre logique et en cherchant à minimiser le coût pour son exploitation. Il est donc, important de mener cette étude dans la région de Thiès pour décrire et évaluer l'offre et la demande en services vétérinaires, afin de fournir des outils d'aide à la prise de décision pour des Politiques d'élevage durable.

2. PRESENTATION DE LA ZONE D'ETUDE

2.1 Localisation géographique

Avec une superficie de 6601 km², soit 3,3 % du territoire national, la région de Thiès fait partie, avec Dakar et Diourbel, des plus petites du pays. Elle se situe dans le bassin sédimentaire sénégal-mauritanien et est limitée au Nord par la région de Louga, au Sud par la région de Fatick, à l'Ouest par l'Océan Atlantique et la région de Dakar, et à l'Est par celles de Diourbel et de Fatick. Elle présente un relief relativement plat excepté le plateau de Thiès (105 mètres), le massif de Ndiass (90 mètres), la " Cuesta " (65 km² de large et 128 mètres d'altitude). La Région de Thiès est constituée d'une armature administrative qui s'est enrichie en 1996, d'un nouveau type de Collectivité Locale : la région. Elle comprend en outre trois (03) départements, dix (10) arrondissements, onze (11) communes, trente et une (31) communautés rurales et plus de 1722 villages.

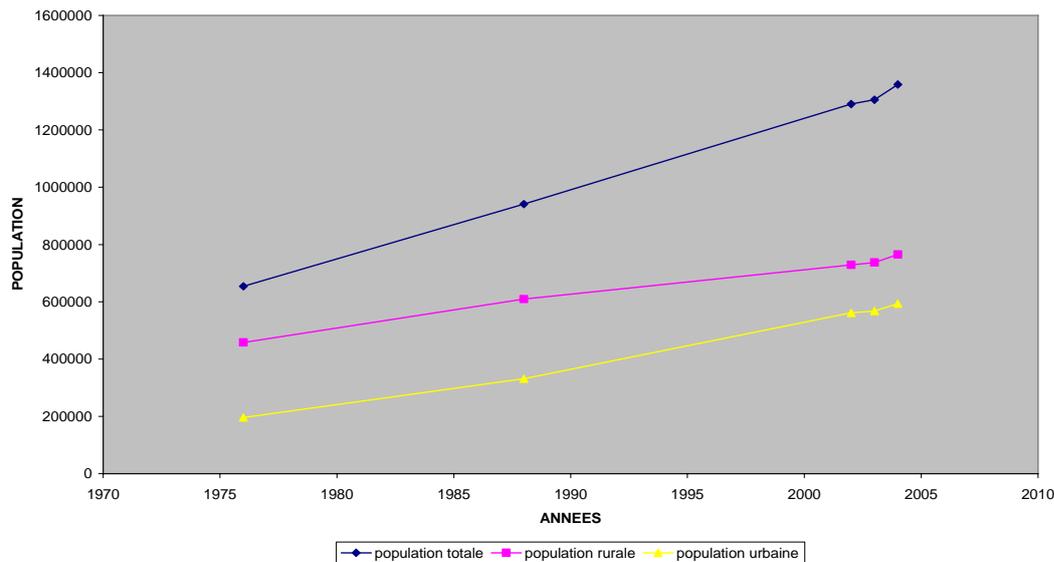
Figure 1 : Carte de la localisation de la région de Thiès



2.2 La population

La région de Thiès comptait 941 151 habitants au Recensement Général de la Population et de l'Habitat de 1988, soit 13,64 % de la population nationale. Elle constitue la deuxième région en effectif après celle de Dakar. Les résultats provisoires issus du RGPH 2002 font état d'une population de 1 290 265 habitants pour la région de Thiès avec un taux d'accroissement moyen annuel de 2,2 %. Cette population est estimée à 1 358 658 en 2004. La région est caractérisée par une concentration de la population dans certaines zones rurales : Les densités moyennes varient entre 62 et 137 hbts /km². On note une forte émigration à destination de la capitale Dakar.

Figure 2 : Courbes de l'évolution de la population de Thiès de 1976 à 2004



Source : DPS., 2004

2.3 Le climat

La région est influencée par des courants marins. En effet la région se situe dans une zone de transition soumise à l'influence des alizés maritimes et de l'harmattan. Avec une température moyenne de 32°C, une saison des pluies de 400 à 700 mm réparties sur 4 mois.

2.4 L'économie

Thiès est la seconde région industrielle du pays. Elle bénéficie de la politique de la décentralisation du fait de la proximité des infrastructures -Port, Chemin de Fer, télécommunication, etc.

Les principales activités économiques de la région se résument aux productions industrielles, minières, agricoles, halieutiques, maraîchères et le tourisme. La région renferme l'essentiel des industries extractives du pays avec l'exploitation des phosphates, de l'attapulгите, et des carrières.

2.4.1 Agriculture

Le maraîchage est la principale activité agricole : 30,25% de la production nationale. L'arboriculture fruitière est aussi très présente, surtout dans les zones de Keur Moussa, Pout, Tivaouane, Mboro, Nguékokh, Diass.

2.4.2 L'élevage

Avec 5,47% du cheptel bovin national, 6,24% du cheptel national ovin et 4% du cheptel national caprin, La région de Thiès n'est pas considérée comme une zone à vocation d'élevage mais elle bénéficie de potentialités diverses tant sur le plan physique, technique qu'humain, capables d'offrir des possibilités réelles de développement du secteur. L'activité d'élevage d'une manière générale est plus présente à Mbour où est concentrée plus de la moitié du cheptel bovin (51 %). L'alimentation du cheptel est fournie pour l'essentiel par le pâturage naturel qui dépend des précipitations tant sur le plan quantitatif que qualitatif. La strate ligneuse contribue également à l'alimentation des animaux en saison sèche. On note

l'essor de l'aviculture de ponte et de chair qui se développe surtout en milieu urbain. Le système de production est influencé par la réduction des ressources fourragères. Celle-ci est à l'origine de la mobilité des éleveurs. D'autres ressources sont cependant disponibles pour les petits ruminants et la volaille (résidus de la pêche, calcaire, polyfos...). Comme les ressources, les productions animales régionales sont relativement faibles. En 2001 et 2002, la production de viande est estimée, respectivement à 1.500 à 2.000 T/an avec une variation des volumes d'abattage évoluant de 11.000 bovins et 16.000 petits ruminants à 15.000 bovins et 20.000 petits ruminants.

Tableau 1 : répartition des effectifs estimés du cheptel par espèce et par département en 2004 (Nombre de têtes)

Département	Bovins	Ovins	Caprins	Porcins	Equins	Asins	Volaille familiale
Thiès	44155	57085	48661	10822	15788	12829	1327563
Tivaouane	36643	48247	40727	2075	19428	14130	1044351
Mbour	85685	84478	72839	15702	23057	24088	997803
Total/Régional	166 482	189 811	162 227	28 598	58 273	51 047	3 369 716
Total /national	3 039 000	4 739 000	4 025 000	300 000	504 000	412 000	20 960 000
Pourcentage	5,47	6,24	4	9,5	11,5	12,39	16

Source : DIREL, 2004

Le département de Mbour regroupe la moitié du cheptel de la région avec 51 % des bovins, 44 % des ovins, 45 % des caprins, 55 % des porcins 40% des équins 47 % des asins et 29 % des volailles. L'élevage de type extensif prédomine avec des périodes de transhumance vers la région silvo-pastorale au Nord ou vers les régions humides du Sud.

2.5 La présentation de la structure d'accueil

Le Centre International d'Accueil et de Formation (CIAF) de Nguékokh a été réalisé à partir de juillet 2000, sur un terrain mis à disposition par la commune de Nguékokh, grâce au soutien financier de nombreux partenaires dont le Ministère Français des Affaires Étrangères. Créée en 1994, l'association « Chênes et Baobabs » souhaite être un outil au service des populations défavorisées. Sa vocation est de faire fructifier la collaboration Nord/Sud grâce à des échanges de connaissances, de savoirs et de savoir-faire. « Chênes et Baobabs » a été reconnue ONG du Sénégal en juillet 2002 par le Gouvernement sénégalais.

L'ONG intervient dans plusieurs domaines :

❖ Le soutien au GIE des éleveurs de zébus

C'est en 2002 que l'ONG Chênes et Baobabs a eu l'initiative de regrouper les éleveurs autour d'un GIE de 150 membres avec comme objectifs de :

- Réunir les associations des éleveurs de la zone, unifier leurs actions et enrichir les techniques d'élevage et de Production.
- Appuyer et développer la filière lait et viande pour des meilleurs débouchés économiques.
- Créer une Unité de Transformation Laitière (UTL)

Pour atteindre ces objectifs, l'ONG a initié des actions et des moyens tels que :

- La mise en place d'une Pharmacie Vétérinaire Villageoise (PVV) en 2003 pour soigner et entretenir les animaux dans la localité.
- La construction d'un magasin d'aliment (graines de coton, ripasse...) d'une capacité de 90 m³, pour la complémentation des animaux pendant la période de soudure et faciliter l'accès à l'aliment de bétail aux éleveurs de la zone.
- Montage d'une UTL depuis octobre 2004 pour renforcer et valoriser la filière laitière dans la zone périurbaine d'Nguékokh et des environs qui disposent d'un potentiel commercial important compte tenu de sa proximité avec des grands centres tels que : Mbour, la zone touristique de la Petite Côte, Dakar et Thies

❖ **Les autres domaines d'action**

- La scolarisation aux élèves des écoles pour palier aux surcharges des écoles ;
- L'informatique avec des cycles de formation destinés aux élus des Collectivités Locales ;
- La santé humaine par l'envoi de médicaments, de matériels médicaux aux hôpitaux du Sénégal en partenariat avec la Fondation Nationale d'Action Sociale du Sénégal (FNASS) ;
- L'artisanat par le soutien matériel et logistique au GIE BACKMACK qui regroupe des artisans de Nguékokh pour les aider à développer et à commercialiser leurs productions et de l'atelier Handicap Artisanat.

Le CIAF accueille régulièrement des personnes en vacances qui souhaitent se rendre utiles auprès des populations. Elles consacrent quelques journées à des activités solidaires suivant leurs domaines de compétences, les autres jours sont réservés aux loisirs et à la découverte du Sénégal.

3. OBJECTIFS ET METHODES

3.1 Les objectifs

Une étude a été menée dans le contexte de la privatisation de la santé animale pour analyser le rapport entre la demande et l'offre en matière de services de base pour l'Élevage dans la zone couverte par l'étude et identifier les contraintes et opportunités dans le contexte actuel, ainsi que les axes stratégiques d'intervention susceptibles d'améliorer et de pérenniser les services et l'accès à ces services pour tous les usagers.

L'ONG **“Chênes et Baobabs”** a lancé cette étude dans un objectif global de définir le cadre d'organisation à mettre en place et les modalités de mise en œuvre d'un système, qui assure de façon durable l'accès de tous aux services de base qui soutiennent la production animale.

Les objectifs spécifiques sont les suivants :

- Disposer de données en matière de services de base relatifs à l'élevage (santé et alimentation animale, formation et assistance technique, infrastructures, mise au point de technologies et de politiques, etc.)
- Analyser le rapport entre la demande et l'offre en matière de services de base pour l'Élevage dans la zone couverte par l'étude ;
- Identifier les contraintes et opportunités dans le contexte actuel, ainsi que les axes stratégiques d'intervention susceptibles d'améliorer et de pérenniser les services et l'accès à ces services pour tous les usagers.

3.2 Méthodes

La méthodologie est axée sur une méthode de collecte des données basée sur une approche participative et une enquête par questionnaire.

3.2.1 La méthode de collecte des données

Une approche participative et une approche d'enquête par questionnaire ont permis de recueillir les données sur l'offre et la demande en services vétérinaire dans la région de Thiès.

3.2.2 Approche participative

La participation aux rencontres entre vétérinaires privés et groupement d'éleveurs, auxiliaires et organisme d'encadrement, et des rencontres avec des personnes ressources constituent pour cette phase participative les principaux moyens de collecte des données.

3.2.2.1 Participation aux rencontres vétérinaires privés-groupement d'éleveurs

Les rencontres entre vétérinaires privés et groupement d'éleveurs se tiennent pour la plupart en début d'hivernage et la fin de l'hivernage. Durant nos enquêtes on assisté à 5 rencontres. Les questions débattues au cours de ces rencontres sont multiples. Et permettent d'évoquer les difficultés rencontrées par les vétérinaires privés au cours de leur exercice, de sensibiliser les éleveurs sur les maladies hivernales et de leur montrer les nouvelles spécialités de médicament présentes sur le marché pour les combattre. Et c'est l'occasion pour les éleveurs de déclarer les nouvelles pathologies observées dans leurs troupeaux.

3.2.2.2 Participation aux séances de formation d'auxiliaires

En août 2006, une séance de formation de 22 auxiliaires a été suivie dans le cadre de la présente enquête dans le département de Mbour. Cette formation organisée par le projet PADER constitue pour les auxiliaires présents un recyclage. La particularité est que tous les candidats devant subir cette formation ont un niveau scolaire très bas. De plus cette session de formation dans son ensemble, a vu la participation du service départemental de l'élevage de Mbour.

3.2.2.3 Entretiens avec les personnes ressources

Les entretiens avec des personnes ressources ont permis de recueillir des informations auprès de professionnels, du privé et des ONG et projets mais également auprès des responsables d'organismes d'appui au développement intervenant dans le domaine de l'élevage. Les points de vue de certains stagiaires rencontrés chez les privés ont été aussi pris en compte. Toutes ces informations d'ordre général ont été complétées par des données recueillies à partir d'un questionnaire.

Tableau 2: Le nombre de rencontres au cours des entretiens

acteurs	professionnels publics			projets et ONG		
	inspecteur régional	inspecteurs / département	agents des communes	PLAN	PADER	C&B
nombre de rencontres	2	6	10	1	3	++++

3.2.3 Enquête par questionnaire

La collecte des données à partir d'outils d'enquête a été conduite sur la base d'un échantillonnage.

3.2.3.1 Les outils d'enquête

Un guide d'entretien et un questionnaire ont été les supports des enquêtes.

Le guide d'entretien a permis de recueillir une information qualitative sur l'offre et la demande en service vétérinaire dans la région de Thiès. Les thèmes abordés portaient sur la position des professionnels et paraprofessionnels et leurs relations avec les éleveurs d'une part, et, d'autre part, leur avis sur la politique de la privatisation des services vétérinaires. Ces entretiens étaient conduits avec les professionnels installés en clientèle privée dans la zone, les auxiliaires d'élevage, les groupements d'éleveurs et les éleveurs.

3.2.3.2 Les questionnaires utilisés

L'enquête a été réalisée avec quatre types de questionnaires : un questionnaire pour les vétérinaires privés, un questionnaire pour les auxiliaires d'élevage, un questionnaire pour les groupements d'éleveurs et un questionnaire pour les éleveurs.

3.2.3.2.1 Le questionnaire destiné aux vétérinaires privés

Le questionnaire destiné aux vétérinaires privés est composé de cinq parties. La première partie s'intéresse à l'identification du professionnel, à la nature de sa structure et son échelle

d'intervention, la seconde partie s'intéresse sur la structure d'approvisionnement des produits vendus, de la part des médicaments dans le chiffre d'affaire et à l'organisation du circuit de distribution, la troisième partie fait part de la situation pathologique dans la zone, l'organisation du travail, mandat sanitaire, la campagne de vaccination et des difficultés d'exercices des pratiques médicales, la quatrième rubrique s'intéresse à la santé animale de base, à l'identification des organisations des éleveurs, au fonctionnement des pharmacies vétérinaires villageoises (PVV) et de la contribution de ces PVV dans le circuit de distribution des médicaments vétérinaires. Enfin, la cinquième partie traite le bilan des activités (annexe 4).

3.2.3.2.2 Le questionnaire destiné aux auxiliaires

Pour les questionnaires destinés aux auxiliaires, l'origine, la formation, le rôle, la présence et l'appréciation des services constituent les différentes rubriques.

La première rubrique est consacrée à l'identification de l'auxiliaire, sa localisation géographique. La seconde partie s'intéresse aux critères qui ont guidé le choix de l'auxiliaire, les médicaments les plus utilisés et l'organisation de l'approvisionnement. Quant à la troisième rubrique, les questions portent sur la situation pathologique dans la zone et le bilan de l'activité. Enfin la quatrième partie fait part de la formation et les relations des auxiliaires avec les professionnels vétérinaires (annexe 7).

3.2.3.2.3 Le questionnaire destiné aux groupements d'éleveurs

Le questionnaire destiné aux groupements d'éleveurs va permettre de recueillir des données sur le statut juridique du groupement, l'historique du groupement (circonstance de création), l'évolution du groupement, la « mission », la « vision », les objectifs du groupement, les activités du groupement avec un inventaire détaillé des fonctions et des activités, la gouvernance du groupement, les niveaux d'organisation du groupement, la gouvernance, la gestion du groupement, les relations du groupement avec l'extérieur, l'appréciation du degré d'efficacité et d'autonomie du groupement (annexe 6).

3.2.3.2.4 Le questionnaire destiné aux éleveurs

Le questionnaire des éleveurs porte sur la distance de l'éleveur par rapport aux services vétérinaires les plus proches, les systèmes d'élevage, la situation pathologique et ses relations avec les différents agents de santé animale dans la zone (annexe 5).

3.2.2 Echantillonnage

La méthode d'échantillonnage utilisée, suivant le temps et les moyens disponibles, a été la méthode empirique non probabiliste par laquelle les individus sont retenus lorsqu'on les rencontre jusqu'à l'obtention du nombre souhaité. Cependant, la probabilité qu'un individu soit retenu n'est pas connue. Pour le cas particulier des éleveurs, un choix raisonné a été fait suivant les trois départements afin que l'échantillon soit le plus représentatif possible de la région. C'est ainsi que l'échantillon est composé de 123 éleveurs, 6 groupements d'éleveurs, 22 auxiliaires, 4 agents techniques d'élevages et 9 docteurs vétérinaires.

Tableau 3 : Les acteurs interrogés

Acteurs	acteurs recensés	acteurs interrogés	pourcentage
Eleveurs	nd	123	nd
Groupement éleveurs	nd	6	nd
Auxiliaires	70	22	31,4
Agents techniques	22	4	18
Docteurs vétérinaires	15	9	60

nd : non déterminé

Du fait du manque d'organisation de ces groupements l'étude c'est basée sur un cas de groupement : le groupement des éleveurs de Zébu de Nguékokh. Pour le guide des éleveurs seuls les 88 fiches ont été exploitées dont 32 fiches dans le département de Mbour, 26 fiches à Thiès et 30 à Tivaoune. Les autres fiches étaient parmi ceux qui étaient collectées par les auxiliaires qui m'ont aidé à faire l'enquête. C'était des fiches mal remplies donc pas riches en information.

Tableau 4 : Répartition des acteurs enquêtés par département

acteurs	Mbour	Thiès	Tivaoune	total
Eleveurs	32	26	30	88
Groupement éleveurs	2	3	1	6
Auxiliaires	10	4	8	22
Agents techniques	2	2	0	4
Docteurs vétérinaires	4	4	1	9

3.2.3 Les limites de l'enquête

Les rencontres avec les éleveurs ont été facilitées surtout pendant les marchés hebdomadaires à Pékess, Toubatoul et Sandiara qui sont une occasion pour eux de commercialiser leurs produits d'élevage. Egalement, des entretiens divers ont été tenus lors des séances de formation des auxiliaires par le projet PADER. Cependant, quelques contraintes ont été notées auprès des groupements d'éleveurs par leur manque d'organisation et de structuration. Pour les vétérinaires privés on déplore surtout la rétention d'information lors de l'entrevue avec eux. Les autres contraintes sont les manques de moyens de transport pour assurer la liaison entre les villages.

4. LES RESULTATS

Les résultats sont représentés sous forme de tableau avec les différents critères étudiés pour chacun des acteurs concernés.

4.1 Les éleveurs

Pour les 88 éleveurs enquêtés, plusieurs critères ont été retenus pour déterminer leur position par rapport à la privatisation (annexe 1).

4.1.1 Les systèmes d'élevage

Les systèmes de production animale sont dominés par les modes d'exploitation traditionnelle qui sont en train de s'adapter aux nouvelles conditions du milieu (réduction des parcours naturels, diminution de la pluviométrie...). Dans ces modes d'exploitation traditionnelle on retrouve la presque totalité des éleveurs enquêtés 92,6 %.

4.1.1.1 Le système pastoral

C'est l'apanage des peuls qui représentent 51,25% des éleveurs. Ils gèrent de grands troupeaux composés surtout de zébus et de chèvres et ne pratiquent pas l'agriculture. La taille du troupeau bovin est supérieure à 100 têtes. La faible disponibilité fourragère pendant certaines périodes de l'année, les contraint à transhumer vers les régions où le fourrage est disponible. En effet, les déplacements sont saisonniers et suivent le calendrier pluvial.

Le Sénégal étant un pays intertropical, la date d'arrivée des premières pluies n'est pas la même pour toutes les régions. Les premières pluies concernent la zone guinéenne au sud, ensuite la zone soudanienne au centre enfin la zone sahélienne au Nord. Ces éleveurs, à partir du mois de juin se déplacent avec le troupeau bovin sous la garde de quelques jeunes de la famille vers le sud dans la région de Tambacounda où les premières pluies commencent à tomber. A partir du mois d'août, ils remontent vers le Nord pour exploiter les parcours du Ferlo et leur retour ne se fera qu'à partir du mois d'octobre où la disponibilité fourragère est grande dans la région. Durant cette période, les animaux pâturent les résidus de cultures et les parcours le jour et sont parqués dans un enclos fabriqué à partir de fil de fer, la nuit, près des maisons pour des raisons de sécurité. Ils resteront jusqu'au mois de juin pour reprendre à nouveau le cycle (figure 4).

4.1.1.2 Le système agropastoral

Ce sont pour la plupart des peuls. L'élevage n'est pas l'activité principale exclusive de ces éleveurs. Ils combinent l'élevage bovin et caprin avec un système de culture hivernale basé sur la rotation biennale mil/arachide. La taille du troupeau bovin varie de 30 à 50 têtes et celle du troupeau caprin entre 20 et 30 têtes. La superficie cultivée varie de 2 à 8 hectares. Ces éleveurs représentent 41,25% de l'effectif enquêté ne pratiquent pas la transhumance car ils arrivent à trouver l'alimentation nécessaire pour leur troupeau sur place. Pendant la saison sèche, les animaux pâturent dans les champs en friche et dans la forêt classée ou la brousse. Par contre en saison des pluies les troupeaux n'ont plus accès aux champs et se contentent des terres de parcours. Ces éleveurs profitent de leur présence pendant la saison des pluies pour pratiquer la culture de mil pour leur subsistance et la culture d'arachide pour la vente.

4.1.1.3 Le système intégré

Ce sont pour la plupart des sérères ou wolofs avec 7,5% des éleveurs enquêtés. Ces agriculteurs possèdent une superficie qui varie entre 15 et 40 hectares et les cultures pratiquées sont surtout le mil pour la subsistance et l'arachide pour la vente. Ce sont des paysans qui ont diversifié leurs activités en investissant dans le commerce, le transport et l'élevage. Le revenu tiré de leurs activités est en partie investi dans du bétail permettant la thésaurisation et la constitution progressive d'un capital. En effet, ils possèdent de grands troupeaux bovins qu'ils confient à des bouviers. Selon la taille du troupeau, une fraction importante de la production laitière est destinée à ces derniers comme étant leur rémunération. Malgré la taille de leurs troupeaux qui varie entre 15 et 80 têtes, les grands agriculteurs ne laissent pas partir leurs animaux en transhumance. Plusieurs raisons sont évoquées : le manque de confiance envers ces bouviers qui ne font pas partie de la famille et les capacités financières de ces paysans à subvenir aux besoins alimentaires de ces animaux pendant les périodes de soudure.

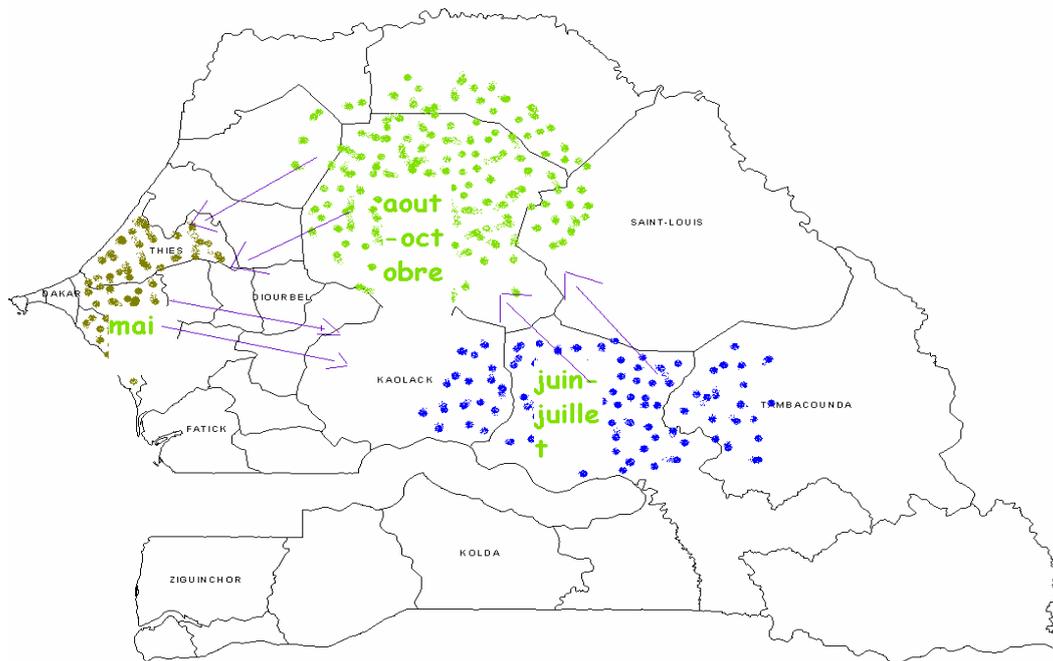
4.1.1.4 Le système semi-intensif

Il est pratiqué par 7,4% des éleveurs et est caractérisé par un recours important aux aliments bétail : ce système se trouve surtout dans le département de Thiès et concerne une faible partie du cheptel. C'est un système qui concerne particulièrement l'aviculture semi-intensive, la production laitière avec les races exotiques (holstein, montbéliards et Guzera) et l'élevage urbain des ovins.

Tableau 5 : Typologie des éleveurs enquêtés

Système	Système traditionnel			Système semi-intensif	total
	Pastoral	Agro-pastoral	Intégré		
Nombre d'éleveurs	41	33	6	8	88
Pourcentages	51,25	41,25	7,5	7,4	

Figure 3 : Mouvements de transhumance des éleveurs de la région de Thiès



4.1.2 Connaissance des maladies

Les résultats des enquêtes montrent une forte présence des maladies parasitaires dans la zone mentionnée par la totalité des éleveurs. C'est une zone à forte infestation parasitaire. La trypanosomose déclarée par 64% des éleveurs est surtout liée aux mouvements de transhumance dans les zones endémiques de la région de Tambacounda. Le charbon symptomatique et la pasteurellose avec un pourcentage respectif de 76,4 % et 64 % font partis des maladies les plus redoutées dans la zone par les éleveurs. La fièvre aphteuse est présente dans la région avec un pourcentage faible de 12,4% de déclaration.

Plus de la moitié des éleveurs des éleveurs 58 % consultent un vétérinaire privé, 25% un agent technique d'élevage et 66 % un auxiliaire. Le coût de traitement d'un bovin en moyenne varie de 1000 à 2000 FCFA. Les éleveurs font également recours aux ressources d'une pharmacopée complexe, où les recettes objectives se mêlent aux pratiques magiques voilées d'une grande discrétion. Cette pharmacopée est principalement accès sur l'usage de racines et de scarification sur le museau et le ventre des bêtes.

Les contrats d'éleveurs avec les vétérinaires privés, les agents techniques d'élevage et les auxiliaires sont rares. Seuls quelques cas sont enregistrés dans les centres urbains (Thiès et Mbour).

4.1.3 La supplémentation

Pendant la période de soudure, 86 % des éleveurs pratiquent la supplémentation dont 84% utilise l'aliment industriel (tourteau d'arachide, ripasse et graine de coton...) disponible au niveau des marchés et certains font recours à la farine de poisson et le fourrage stocké pendant

la bonne saison. Tous les animaux du troupeau ne bénéficient pas de cette faveur. Les destinataires prioritaires sont les vaches en lactation et après, les jeunes veaux affaiblis.

60% des éleveurs achètent l'aliment bétail dans des groupements sous forme de GIE ou des coopératives. Les dépenses annuelles en moyenne par éleveurs sont supérieures à 100000 F CFA.

4.1.4 Les épargnes

Les revenus tirés des différentes activités élevage, agriculture et commerce sont réinvestis dans l'achat de bétail (68,5 %), achat de terrain (23,5%), achat de matériels (27%) et épargne monétaire (18 %).

4.1.5 Grille d'analyse des soins en santé animale

La grille théorique permet d'analyser au cas par cas les appréciations sur les soins du cheptel des éleveurs par rapport aux différents opérateurs de santé animale étudiés. Elle ne doit être considérée que comme une méthode d'analyse, un outil d'aide à la définition de stratégie. Elle doit avoir comme objectif prioritaire d'identifier les mesures d'accompagnements à mettre en place.

Tableau 6 : Grille d'analyse

critères	disponibilité	qualité	coût	proximité
vétérinaire privé	●●	●●●●	●	●●
Agent technique d'élevage	●	●●	●	●●
auxiliaires	●●●	●	●●●	●●●●

- moins de 25 % éleveurs apprécient le critère
- 25 à 50 % des éleveurs apprécient le critère
- 50 à 75 % des éleveurs apprécient le critère
- Plus de 75 % des éleveurs apprécient le critère

La grille théorique est basée sur l'activité des vétérinaires privés, des agents techniques d'élevage et des auxiliaires par rapport aux critères de disponibilité, qualité des soins, coût des traitements et de leur proximité par rapport aux l'éleveur. Les éleveurs à 83 % apprécient la qualité des prestations du vétérinaire privé mais ils déplorent son manque de disponibilité et le coût de sa prestation qui n'est pas abordable. Par contre les auxiliaires d'élevage sont plus proches des éleveurs par conséquent plus disponibles à livrer leurs activités et à des prix plus abordable mais la qualité de leurs services est moindre. Les agents techniques souvent confrontés au manque de moyens de déplacement, sont souvent très loin des éleveurs par conséquent leur disponibilité est très faible.

Pour un accès facile aux soins vétérinaires et l'achat groupé d'aliment de bétail, la plupart des éleveurs ont adhéré à des groupements, des coopératives ou des unions.

4.2 Les groupements d'éleveurs

Les organisations rencontrées sont des groupements, des coopératives et des unions. Elles sont organisées autour d'activités diverses : crédit aux membres sur apport personnel ; champs collectifs, approvisionnement en sous-produits agroindustriels ou en intrants vétérinaires et embouche bovine. Ces groupements sont au nombre de six:

- Groupement des éleveurs de zébus de Nguékokh
- Groupement des éleveurs de Tassette
- La maison des éleveurs de Thiès (MDE)
- Le groupement des aviculteurs de la région de Thiès (GART)
- Coopérative agricole départementale de Mbour (COOPAM)
- Coopérative agricole départementale de Tivaoune (COOPAGRIK)

Mis à part la COOPAM et la COOPAGRIK qui sont des coopératives suivies par le PADER (Programme d'Action pour un Développement Rural et juste Durable) ces groupements révèlent plusieurs traits communs.

Ils ne sont pas organisés, comme les coopératives, autour d'une activité centrale rémunératrice et assument plutôt un caractère social (entraide des membres) ; Leur création est partie du besoin de quelques personnes confrontées à un problème donné ;

Ils reçoivent souvent un appui d'ONG, de projets ou de bailleurs de fonds et, parfois, doivent adapter les formes de leurs activités aux critères de financement de ces derniers.

Tableau 7 : Caractéristiques des groupements

Type de groupement	Pharmacie	DMV	ATE	AUXILIAIRE
GIE éleveurs Nguékokh	1	1	0	1
GIE Tassette	1	0	1	1
GART	0	0	0	1
COOPAGRIK	1	0	1	1
COOPAM	1	0	1	1
MDE de Thiès	0	0	0	0
Total	4	1	3	5

4.2.1 Le groupement des éleveurs de zébus de Nguékokh

Ce groupement organisé sous forme de GIE (Groupement d'Intérêt Economique), avec l'appui de l'ONG Chênes et Baobabs, a été créé en septembre 2002, et est constitué au départ de 80 personnes et compte actuellement 150 membres répartis en 20 villages. Le droit d'adhésion est de 2500 F CFA avec une cotisation annuelle fixée par l'Assemblée Générale. C'est un groupement mixte comprenant des adhérents éleveurs et agro-éleveurs qui intervient dans plusieurs domaines.

4.2.1.1 Les réalisations du groupement

Le groupement a bénéficié des financements apporté par Guilde du Raid, SCD, Association CDC Tiers Monde

- Une Pharmacie Vétérinaire Villageoise (PVV) réalisée en 2003 avec un auxiliaire et un vétérinaire payé par l'ONG Chênes et Baobabs pour soigner et entretenir les vaches dans la localité ;
- La construction d'un magasin d'aliment d'une capacité de 90 m³, pour la supplémentation des animaux pendant la période de soudure et faciliter l'accès à l'aliment de bétail aux éleveurs de la zone ;
- Montage d'une Unité de Transformation Laitière (UTL) depuis octobre 2004 pour renforcer et valoriser la filière laitière dans la zone périurbaine de Nguékokh et des environs qui disposent d'un potentiel commercial important compte tenu de sa proximité avec des grands centres tels que : Mbour, la zone touristique de la Petite Côte, Dakar et Thiès ;
- Un terrain de 5 hectares dont un hectare clôturé réservé pour l'expérimentation des cultures fourragères (niébé fourrager et sorgho) et la stabulation des vaches du GIE dont 3 vaches, un veau et un taureau ;
- La plus grande partie de l'embouche bovine est conduite de façon collective et chaque membre possède environ 60 bêtes en élevage extensif et 2 à 3 bovins en embouche.

4.2.1.2 Organisation du groupement

Les organes du groupement sont : l'assemblée générale, qui tient une grande réunion annuelle ainsi que des réunions mensuelles, moins fréquentées ; un bureau de six membres (Président, vice-président, secrétaire général, adjoint secrétaire Trésorier et a adjoint trésorier) avec des responsable d'activités (un gestionnaire de l'UTL et magasin d'aliment un responsable de la pharmacie et deux gardiens à la ferme) et deux commissaires aux comptes qui n'appartiennent

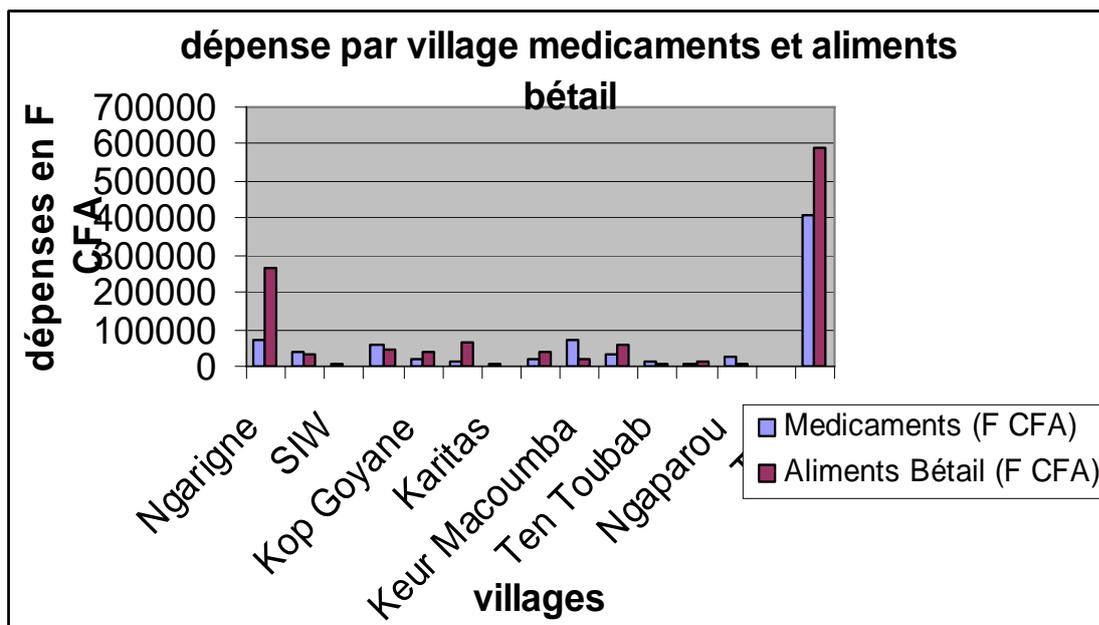
pas au bureau. Le GIE dispose un compte en banque à la Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCA).

4.2.1.3 La santé animale et la pharmacie vétérinaire

Pour le groupement, l'accès aux soins vétérinaires ne pose pas une grande difficulté. L'ONG « Chênes et Baobabs » dans le cadre de sa politique agricole pour le développement local a mis à la disposition des éleveurs du GIE sous forme d'un contrat de 3 jours par semaine à raison de 10 000 F CFA par jour de travail un vétérinaire (vétérinaire privé de Nguékokh) chargé des conseils en alimentation du bétail et un suivi sanitaire du cheptel.

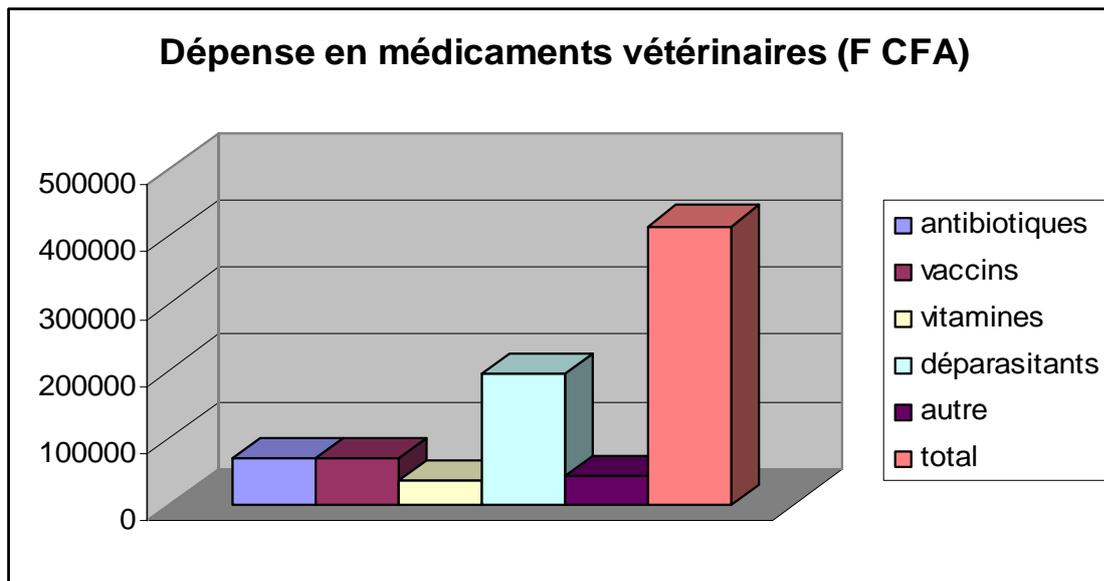
La gestion est assurée par l'auxiliaire dont les frais de formation ont été assurés par l'ONG. La pharmacie est soit alimentée par les dons venant de l'extérieur par les firmes vétérinaires, soit par achat à Dakar auprès des grossistes SENEVET et HIPRA. La demande de médicament vétérinaire dans la zone est fonction des périodes et des villages. On voit nettement que la vente de médicament est corrélée avec la vente d'aliment. Les éleveurs habitués à soigner sont ceux qui achètent le plus d'aliment pour leur bétail.

Figure 4 : Dépense en médicaments et en aliments du bétail par village membre du GIE



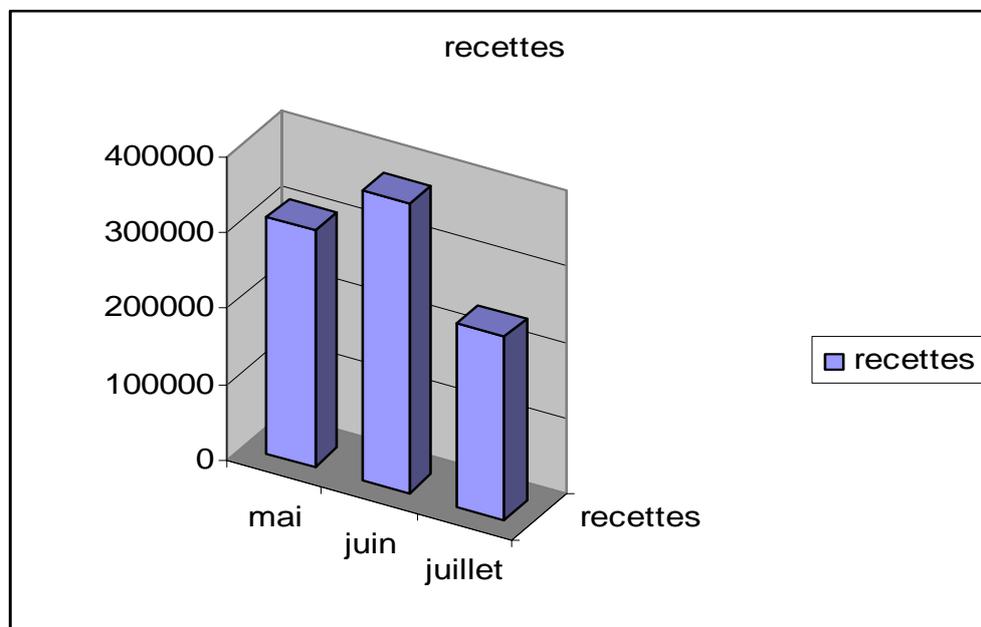
Pour une période de quatre mois les dépenses en médicament sont environ de 407770 F CFA et 587600 F CFA en aliment du bétail. Les antiparasitaires sont les produits les plus achetés avec 43 % des ventes totales de médicament et ensuite viennent les antibiotiques et les vaccins qui sont à parts égales.

Figure 5 : Dépenses en médicament vétérinaire (F CFA)



Les recettes au niveau de la pharmacie sont plus élevées pendant le mois de juin ce qui correspond au départ des éleveurs à la transhumance. C'est en ce moment que les éleveurs vaccinent les animaux contre certaines maladies comme les charbons surtout présentes dans les zones de transhumances. L'achat d'antiparasitaire est plus élevé durant ces périodes. Après leur départ au mois de juillet on ne retrouve pratiquement pas d'animaux dans la zone ce qui fait que la demande en soins vétérinaire et l'achat de médicament est faible.

Figure 6 : Recettes de la pharmacie pour la vente des médicaments vétérinaire



4.2.2 Les coopératives COOPAM et COOPAGRIK

Ces deux coopératives ont été mises en place en 2001 par le PADER (Programme d'Action pour un Développement et Juste Durable) qui a pour but d'améliorer les capacités d'auto

développement des populations rurales partenaires et de soutenir les catégories sociales défavorisées.

Les coopératives disposent de personnel gérant, comptable, magasinier et gardien qui sont des salariés permanents.

Sur le domaine de l'élevage ces coopératives possèdent chacune une pharmacie vétérinaire permettant d'alimenter les auxiliaires en produits vétérinaires. Ces pharmacies sont alimentées par des vétérinaires privés et ont reçu le feu vert des autorités compétentes. Le nombre d'auxiliaires formés dans ces coopératives est de 13 à Mbour et 37 à Tivaoune. L'objectif principal est de mettre à la disposition des éleveurs membres des coopératives un auxiliaire par village.

Les produits les plus vendus au niveau de la pharmacie sont : les antibiotiques en tête de la liste suivi des antiparasitaires externes et ensuite on a les vaccins et les antiparasitaires internes. Nous n'avons pas obtenu plus de détail sur l'activité de ces coopératives

4.2.3 Groupement des Aviculteurs de la Région de Thiès (GART)

Le groupement a été créé en juin 1997 par des professionnels (vétérinaires, techniciens d'élevage et agro-éleveurs). Avec une adhésion de 5000 F CFA, le GART est constitué au départ de 30 personnes et compte actuellement 75 membres avec un capital de 1 500 000 F CFA. Les objectifs du groupement sont de :

- faciliter l'approvisionnement des aviculteurs de la région de Thiès en aliment volaille et en poussins ;
- Créer des débouchés pour l'écoulement de leurs produits (poulets de chair et œufs) ;
- Défendre les intérêts des aviculteurs pour la mise en œuvre des politiques d'élevage

Les activités de la GART

Les activités se résument sur la vente d'aliment, de poussins et des matériels avicoles.

- **La vente des poussins**

SEDIMENT, Centre Avicole de Mbao et la PRODAS sont leurs principaux fournisseurs en poussins. Les commandes de poussins en moyenne par semaine sont de 1500 sujets répartis en fonction des trois fournisseurs.

- **La vente d'aliment**

L'aliment volaille est composé de deux variétés ponte et chair avec trois spécialités (démarrage, croissance et finition).

Tableau 8 : Ventes d'aliment volaille par semaine en (tonnes)

Fournisseurs	Aliment ponte (tonnes)			Aliment chair (tonnes)		
	Démarrage	Croissance	Finition	Démarrage	Croissance	Finition
Sédiment	3	4	3	0,5	1	0,5
Sentenac	0	0	0	1	1	1
Senders	0	0	0	1	1	1

4.2.4 Les contraintes des groupements

L'étude de ces groupements révèle plusieurs traits communs.

- Les bureaux désignés par les groupements connaissent dans leur ensemble une situation de vieillissement et d'accaparement du pouvoir, atrophiant le dynamisme de l'ensemble de l'organisme. Une des raisons expliquant cette situation est le mal que les jeunes éprouvent à s'insérer et à se faire écouter au sein du groupement et auquel ils réagissent en créant des coopératives de jeunes.
- Le niveau d'alphabétisation des groupements est faible. En réaction à cette situation, les groupements recrutent des personnes extérieures au groupement et aptes à passer des écritures comptables.
- Dans la plupart des groupements rencontrés, les trésoriers ont des connaissances insuffisantes affectant la transparence de la comptabilité tenue. En conséquence, lors de l'assemblée générale, les états de caisse et inventaires ne peuvent pas ou ne veulent pas être fournis. Cette situation découle souvent de ce que les personnes alphabétisées et qui sont choisies pour recevoir la formation comptable ne sont pas toujours les trésoriers en titre.
- Les groupements connaissent pour la plupart beaucoup de difficultés à récupérer les sommes prêtées, l'absence de suivi et de sensibilisation de la part des groupements afin d'inciter les emprunteurs à rembourser, le manque de volonté pour récupérer l'argent prêté, etc... explique la situation constatée et le blocage des activités du groupement qu'elle entraîne.
- Les groupements ont souvent tendance à faire dépendre le démarrage de leurs activités économiques d'un apport extérieur de financement, sans suffisamment réfléchir sur la façon de gérer et de mener ces nouvelles activités. L'argent facile trop souvent octroyé par les ONG et les projets est en partie responsable de cet attentisme.

4.3 Les auxiliaires

Les résultats sont présentés sous forme de tableau et portent sur une enquête d'un échantillon de 22 auxiliaires réparti suivant les trois départements (annexe 2).

4.3.1 Répartition des auxiliaires

Presque la moitié (46%) des auxiliaires se retrouve dans le département de Mbour et ensuite 36% dans le département de Tivaoune. Par contre dans le département de Thiès le pourcentage d'auxiliaires est faible avec 18% de l'effectif enquêté (tableau 3). Le nombre de femmes exerçant est très faible 13%.

Tableau 9 : Rapport des auxiliaires recensés et enquêtés dans la région

Départements	Thiès	Mbour	Tivaoune	Total
Auxiliaires enquêtés	4	10	8	22
Auxiliaires recensés	20	13	37	70
Pourcentage	20	77	21	31,5
VLU/Département	91768	147118	79273	318159

VLU : Vétérinary Livestock Unit

1 VLU = 1 bovin = 1 équin = 2 porcins = 10 petits ruminants = 100 volailles

Avec comme hypothèse : 1 VLU = 5 asins

Ce critère permet de comparer la dépense en santé animale dans différentes zones (LE MASSON, 1998)

La plus grande partie des auxiliaires ont été formé dans le département de Tivaoune cela s'explique tout simplement par son éloignement des professionnels de santé animale. Mais les enquêtes ont concerné que 21% de l'effectif recensé car la plupart d'entre eux ont « transhumé » vers les départements de Thiès et Mbour qui ont des VLU très élevés qui sont respectivement de 91768 VLU et 147118 VLU.

4.3.2 Sélection des auxiliaires

Le rôle primordial de la communauté dans le processus de sélection des futurs agents apparaît dans le fait que 82,5% ont été choisis par elle. Les auxiliaires choisis par et pour la communauté bénéficient de la confiance de leur voisinage parce qu'ils connaissent bien les coutumes et la langue locales ainsi que le système d'élevage. De plus, ils sont toujours disponibles.

Une large majorité d'agents (68%) pensent que, s'ils ont été choisis, c'est en raison de leur expérience en élevage. La communauté les apprécie en premier lieu parce qu'ils sont connus comme des éleveurs expérimentés.

68% des agents ont organisé des visites d'information destinées aux éleveurs après leur formation pour les tenir au courant de leur activité. Et 90% des auxiliaires en plus des visites ont organisé des réunions nécessitant souvent une organisation minutieuse, beaucoup d'agents préfèrent cette méthode d'information, probablement pour toucher le plus de monde possible et éviter les coûts de transports imposés par des visites individuelles. Ces réunions se tiennent le plus souvent dans la maison du chef de communauté.

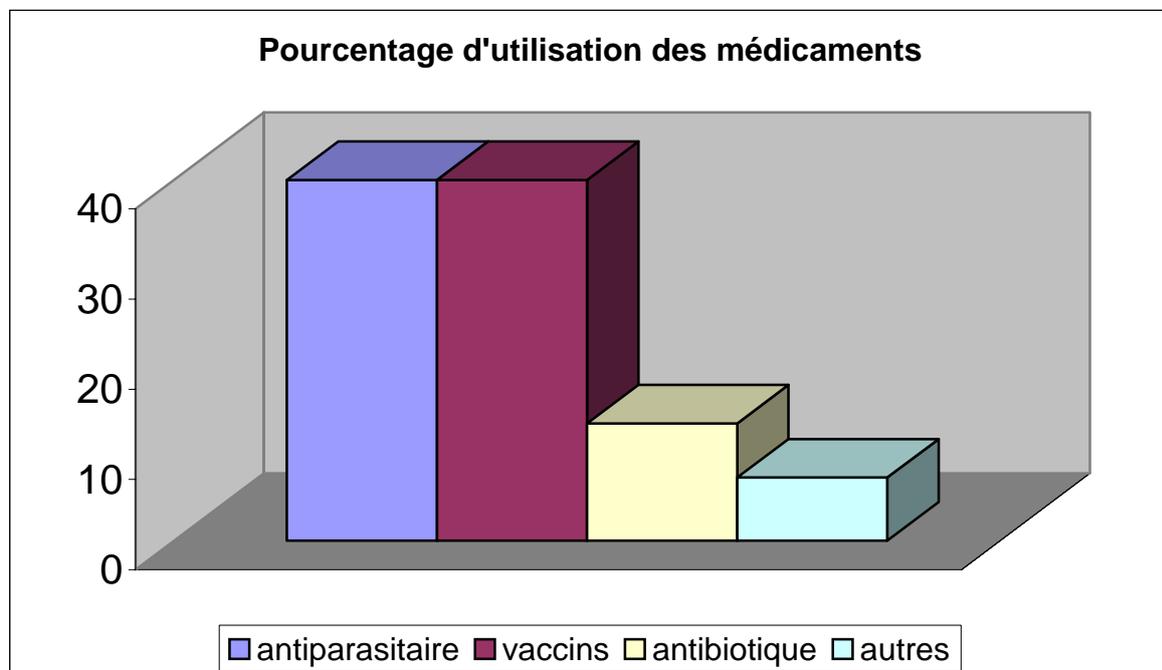
95% des agents ont affirmé qu'ils ont fait le choix de cette activité pour venir en aide à leur communauté. Cependant, même s'ils ne l'avouent pas directement, beaucoup seraient très heureux s'ils pouvaient gagner leur vie avec ce seul travail, surtout parmi les jeunes qui ne peuvent compter sur d'autres revenus et qui se plaignent que les bénéficiaires restent trop minces et aléatoires. Il convient d'observer que les abandons semblent surtout survenir chez les jeunes. 77% des auxiliaires enquêtés ont reconnu qu'un autre agent exerçait dans le voisinage et qu'ils se rencontraient parfois. Cependant, même en cas de réponse négative à la question, la plupart des auxiliaires ne négligent pas l'opportunité de rencontrer leurs collègues. Ces rencontres sont toujours informelles et ont pour but de mettre en commun l'expérience professionnelle acquise par chacun. Quelques agents ont passé entre eux des accords

d'assistance mutuelle (dépannage en cas de manque de médicaments, remplacement en cas d'absence ou de maladie). Quelques agents installés dans des endroits très peu accessibles se plaignent de leur isolement.

4.3.3 Activités des auxiliaires

Beaucoup se plaignent du manque de moyens de travail. Après leur formation ils ne reçoivent pas d'instruments pour démarrer leurs activités sauf quelques médicaments qui sont mis à leur disposition. On peut également observer que le manque d'argent et les problèmes de déplacement empêchent souvent les agents de s'approvisionner de façon opportune. 86% sont confrontés à un problème de renouvellement du stock de médicaments du à des problèmes de gestion. Les auxiliaires font souvent des crédits qui ne sont que difficilement remboursés. Il leur arrive de régler des problèmes personnels avec les liquidés de leur caisse, ce qui se traduit par une érosion progressive de la valeur du fonds de roulement.

Figure 7 : Pourcentage d'utilisation de médicaments lors des interventions



Les antiparasitaires internes et externes et les vaccins arrivent en tête des médicaments les plus utilisés, suivis par les antibiotiques. Parmi les antiparasitaires, *ivomec* est utilisé par 86%, *synantic* par 27.3%, *vériben* et *trypadim* par 31.8% des auxiliaires enquêtés.

La vente en l'état de médicaments sur la demande de l'éleveur est moins répandue que la vente en cours d'actes (administration du médicament par l'agent et/ou prescription).

A l'unanimité, les agents ont affirmé recourir régulièrement aux documents qui leur ont été remis à l'issue de leur formation. Pour 45% des agents, la recherche d'une confirmation concernant les symptômes d'une maladie ou d'une information à propos de l'usage d'un médicament est la raison qui motive le plus fréquemment la consultation des documents.

4.3.4 Connaissance des maladies

Les réponses que les agents développent au sujet des maladies animales qu'ils rencontrent en cours de tournée permettent de se faire une idée de l'impact des pathologies dominantes dans la région de Thiès. Les maladies parasitaires arrivant en tête des citations (72%) et semblent être les maladies prévalentes, suivie du charbon symptomatique (50%) et la pasteurellose (22,7%).

4.3.5 Relations avec les Services Vétérinaires

Lorsque les agents sont confrontés à des cas médicaux délicats, la plupart (77.3%) font appel au bureau des services vétérinaires le plus proche. Cependant les visites sont rarement supérieures à trois fois par mois.

Tableau 10 : Année de formation et nombre de visites par mois aux services vétérinaires

année de formation	2000	2001	2002	2003	2004	2005
nombre d'agents	3	2	4	9	2	2
visites supérieures à 3	1	0	2	2	0	0

Il n'y a pas une relation entre l'année de formation des auxiliaires et la fréquence des visites auprès des services vétérinaires. En 2000 on a 3 auxiliaires formés parmi les 22 enquêtés et un seul s'est rendu plus de trois fois chez les services vétérinaires. En 2003 parmi les neuf auxiliaires formés on a que deux qui sont rendus plus de trois fois durant le mois auprès des services vétérinaires.

4.3.6 Attentes et observations

L'opinion des agents est unanime sur la qualité de formation à laquelle ils ont participé, 63,6% d'entre eux pensent qu'elle est bien adaptée au travail qu'ils ont à accomplir. Cependant, 36,4% seraient d'accord pour participer à un recyclage comprenant davantage de travaux pratiques.

Les principales difficultés signalées concernant les auxiliaires relèvent d'une part, de leur formation et d'autre part, des modalités d'organisation de leurs activités. Il est signalé à de multiples reprises des problèmes de qualité dans la conception et la mise en œuvre des programmes de formation des auxiliaires, avec des contenus de formation non ciblés, sans rapport avec des activités opérationnelles précises et sans lien avec des champs d'attribution clairement formalisés. Ces derniers sont tantôt trop ambitieux au regard du temps de formation qui y est consacré, tantôt trop restrictifs, cantonnant l'auxiliaire à des activités ne répondant qu'incomplètement aux besoins des producteurs (non maîtrise complète des dominantes pathologiques principales) et des services officiels (non prise en compte de la fonction d'alerte et d'épidémiologie). L'absence d'harmonisation des formations d'auxiliaires au niveau national conduit également à la prolifération de programmes hétérogènes mettant en place des acteurs aux profils de compétences trop variables pour permettre leur prise en compte dans une politique élaborée à l'échelle du pays.

4.4 Les vétérinaires privés et les agents techniques d'élevage

On désigne ici par « vétérinaires privés », l'ensemble des opérateurs autorisés par la législation à pratiquer la médecine vétérinaire à titre privé : le docteur vétérinaire et l'agent technique d'élevage. Dans la région de Thiès treize (13) cliniques privées se sont créées entre l'année 1996 et 2005 dont quatre (4) sont gérées par des agents techniques d'élevage (annexe 3).

4.4.1 La répartition des cabinets vétérinaires

La répartition géographique des cabinets vétérinaires est corrélée à la répartition du cheptel selon les départements. On retrouve la presque tonalité des vétérinaires dans le département de Thiès et Mbour, par contre dans le département de Tivaoune avec 50 % de la superficie de la région on a qu'un seul vétérinaire installé en clientèle privée. La couverture du bétail en soins vétérinaires semble très inégale.

Si on raisonne en terme de VLU on a dans la région de Thiès un total de 318159 VLU soit 26513 VLU/cabinet vétérinaire or par département on a : Tivaoune 79273 VLU pour un seul vétérinaire, Mbour 24519 VLU / cabinet vétérinaire, et Thiès 15294 VLU/cabinet vétérinaire.

Figure 8 : Répartition des cabinets privés dans la région de Thiès

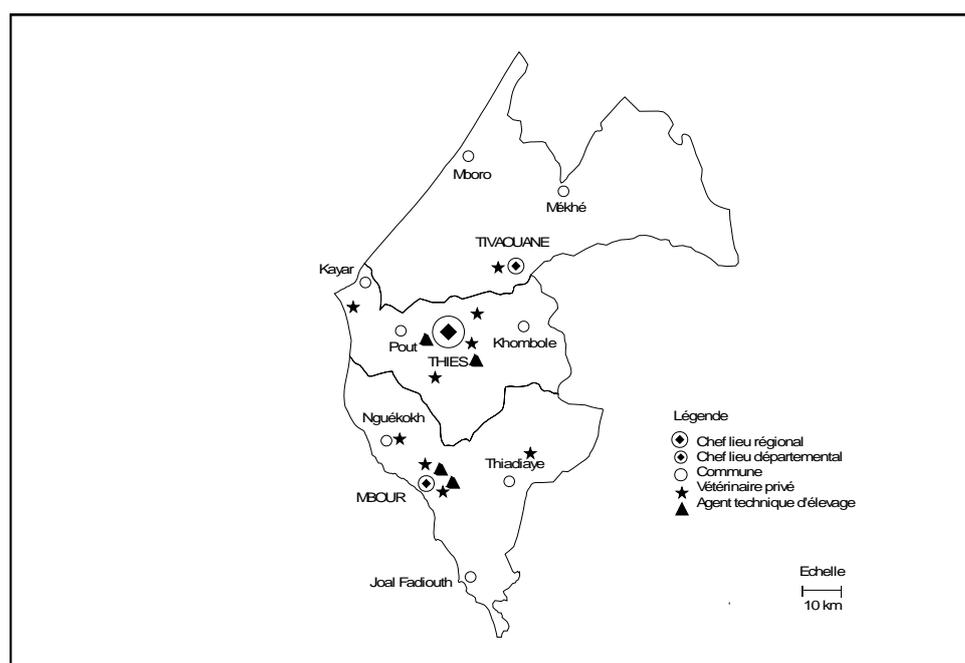


Tableau 11 : La répartition du cheptel et les dépenses en santé animale par département

Département	Bovins	Ovins	Caprins	Porcins	Equins	Asins	Volaille familiale	Total (VLU)
Thiès	44155	57085	48661	10822	15788	12829	1327563	91768
Tivaoune	36643	48247	40727	2075	19428	14130	1044351	79273
Mbour	85685	84478	72839	15702	23057	24088	997803	147118
Total	166482	189811	162227	28598	58273	51047	3369716	318159

4.4.2 Répartition par sexe

Avec un âge moyenne de 36 ans, les vétérinaires qui travaillent dans ces cliniques ont des profils assez variables. Parmi les douze enquêtés trois sont des femmes dont une vétérinaire et les deux autres sont agents techniques d'élevage.

4.4.3 Financement de l'installation

L'installation nécessite un investissement de départ important. Les besoins sont de plusieurs ordres. Ils ont tous cité : les besoins en matériels : matériels médico-chirurgical, matériel roulant tout terrain pour la brousse, les besoins en investissement pour le cautionnement divers (téléphone, eau, boîte postale), pour l'agencement et l'embellissement du local, et des besoins en fonds de roulement pour le financement du stock des marchandises et accessoires. 50% se sont installés grâce à des appuis financiers des projets PACE ou des crédits auprès des institutions financières. Les vétérinaires les plus jeunes et les agents techniques d'élevage qui représentent 50 % des opérateurs, se sont installés par implication personnelle, ils n'ont bénéficié d'aucun appui.

4.4.4 Les activités dans les cliniques vétérinaires

Les activités menées par les cliniques vétérinaires sont très diversifiées et peuvent se distinguer en trois groupes : la pharmacie, la clinique, le mandat sanitaire et la production.

4.4.4.1 La pharmacie

Activité menée à l'unanimité par les vétérinaires enquêtés, se résume à la vente des médicaments (produits aviaires et ruminants), de l'aliment bétail et des matériels à usage vétérinaire tant à l'officine que sur le terrain. Les recettes des activités pharmaceutiques varient d'un cabinet à l'autre avec deux pics par an correspondant aux périodes de départ et de retour en transhumance. Pour 33 % des vétérinaires, la vente des médicaments représente 25 % de leur chiffre d'affaire, pour 58 % la part des médicaments sur le chiffre d'affaire est compris entre 25 à 75 % et un faible groupe (9%) a une vente en médicament supérieure à 75 % dans leur chiffre d'affaire.

4.4.4.2 La clinique urbaine

Les vétérinaires en ville (Mbour et Thiès) reçoivent de temps à autres des canins, ovins, caprins, équins et volailles pour des consultations et l'administration des soins, des prophylaxies canines, des conseils. C'est une activité secondaire, voire inexistante du point de vue de la fréquence des cas cliniques et donc des recettes. C'est, par contre, une activité très rentable à l'acte comparée à la pharmacie : coût de prestations bons et charges faibles.

4.4.4.3 La clinique rurale

Elle concerne les ruminants (bovins, caprins, ovins...). Elle est limitée par les moyens de déplacement qui font défaut. Il y a que trois docteurs vétérinaires parmi les 13 opérateurs enquêtés qui disposent d'une voiture pour aller rencontrer les éleveurs. Les vétérinaires à l'unanimité déclarent ne rendre visite qu'aux éleveurs qui prennent en charge leurs déplacements. Pour les frais en moyenne ils facturent à 2000 F CFA pour les déplacements à l'intérieur de la ville et à 5000 F CFA pour les déplacements en brousse.

Au niveau de la clinique les dépenses de fonctionnement pèsent sur la rentabilité de la structure. La moyenne des dépenses dans les cliniques enquêtées varie.

Tableau 12 : Dépenses moyennes mensuelles dans les cliniques vétérinaires enquêtées

Désignation	téléphone	électricité	salaire	loyer	carburant
Dépenses (F CFA)	12750	7500	200 000	30 000	60 000

Pour diversifier les revenus dans 41% des cabinets, on associe à la vente des médicaments une activité de production (fermes aviaires et embouche bovine).

4.4.5 Le mandat sanitaire

Le mandat sanitaire est un mandat renouvelable (par exemple sur une base annuelle) donné par l'État à un vétérinaire privé pour accomplir des tâches relevant de la police sanitaire. Le mandat sanitaire est attribué aux neuf (9) docteurs vétérinaires enquêtés. Ces derniers travaillent en collaboration avec des agents techniques d'élevage dans 41% des cas, auxiliaires dans 33 % des cas et des stagiaires dans 16 % des cas. C'est une activité qui vient en complément car les ventes de médicament et les soins aux animaux parviennent à eux seuls difficilement à dégager un bénéfice satisfaisant (annexe 11).

Tableau 13 : Coût unitaire des vaccinations

Maladies	Prix vaccin LNERV (F CFA/dose)	Coût de la vaccination (F CFA/tête)		
		Eleveur	Etat	Total
PPCB	24	60	50	110
PPR	24	40	34	74
Peste équine	612	1000	0	1000

Source : DIREL, 2004

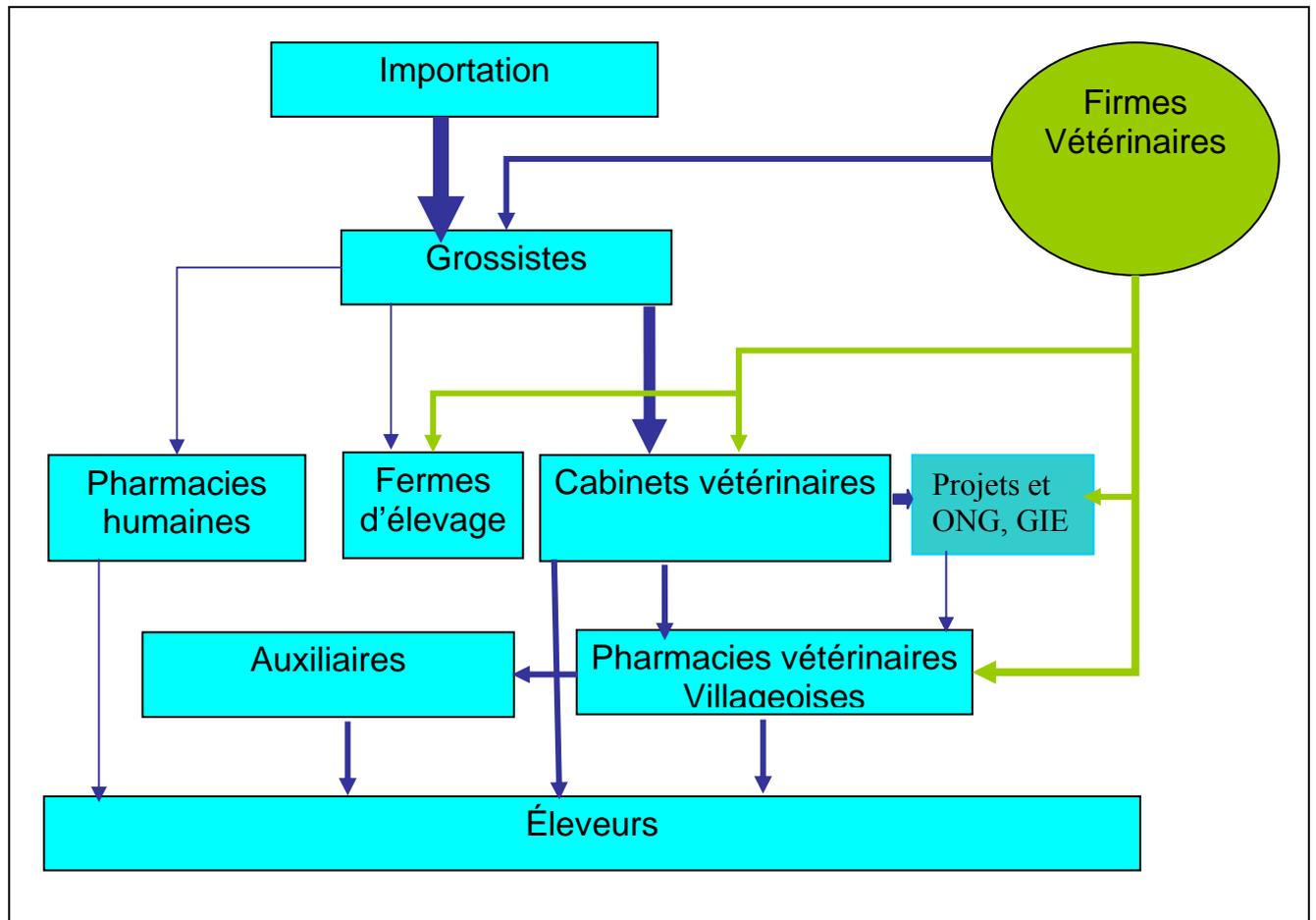
Les objectifs de la vaccination sont fixés par les services vétérinaires pour toutes les maladies à 80% des effectifs estimés ceci pour pouvoir bénéficier de l'effet protecteur du groupe.

4.4.6 Les circuits de distribution des médicaments vétérinaires

Plusieurs acteurs interviennent dans la distribution des médicaments. Le circuit va de l'importateur grossiste à l'éleveur. Le grossiste est un maillon important. Il est localisé à Dakar et est le fournisseur principal des cabinets vétérinaires, des fermes d'élevage gérées par des docteurs vétérinaires et certains projets. Parmi ces grossistes on a SENEVET, ASS, PROMVET et VETAGROPHARMA (voir annexes). Les cabinets vétérinaires assurent le relais entre ces fournisseurs et les auxiliaires jusqu'aux éleveurs.

Les approvisionnements se font à partir de lancement de commande par les vétérinaires aux grossistes mais 90 % des vétérinaires se plaignent des ruptures de livraison. Il a été soulevé le plus souvent la question des réseaux d'approvisionnement illégaux en faux médicaments vétérinaires. L'élimination de ces réseaux théoriquement ne représente pas de réels problèmes techniques ou même financiers, car ils sont constitués de peu de personnes, économiquement faibles (auxiliaires) qui ne sont ni sous la supervision du secteur public, ni des vétérinaires privés et ni des projets qui les ont formés et chez qui quelques saisies régulières auraient un effet radical.

Figure 9 : Circuits de distribution des médicaments vétérinaires



Légende

- Marketing sur les produits commercialisation
- Circuits de distribution des produits vétérinaires

4.4.7 Relation avec les structures d'Etat

Les vétérinaires privés restent sous contrôle de l'inspection des services vétérinaires départementale. Tous les mois, ils doivent envoyer un rapport dans lequel sont consignées toutes les pathologies qu'ils ont rencontrées. Les services vétérinaires produisent ensuite des statistiques qui sont transmises à tous (annexes 10). Par ailleurs, les animaux présentant des signes de maladies contagieuses doivent être dirigés vers les structures d'Etat.

Tableau 14 : Foyers de déclaration des maladies année 2005

Affections	Foyer	Morbidité	Mortalité	Localisation		
				Localité	Communauté rurale	Arrondissement
Pasteurellose caprine	1	6	4	Ngoundiane Peye	Ngoundiane	Thiènèba
Pseudopeste aviaire	1	15	12	Thiènèba	Thiènèba	Thiènèba
Charbon symptomatique	1	1	1	Keur Yaaba	Thiènaba	Thiènaba
Pasteurellose ovine	1	7	4	Ndiakhaté	Chérif lô	Pambal
Pasteurellose bovine	2	5	0	Khaye nguissam et Dallakh	Mérina Ndakhar	Mérina Ndakhar
Pasteurellose petits ruminants	2	29	6	Ndiakhaté ; Pambal	Chérif lô ; Notto gouye diama	Pambal
Lymphangite épizootique	1	3	2	Pallo Dial	Mont Rolland	Pambal
Total	9	66	29			

Source : IRSV, 2005

4.4.8 Les contraintes

Les problèmes signalés relèvent de l'installation des vétérinaires privés d'une part, et d'autre part, des modalités d'exercice de leur activité.

Parmi les raisons invoquées pour expliquer cet état de fait on peut citer : l'appui insuffisant, ou mal ciblé, à l'installation en clientèle ; des difficultés pour rembourser les prêts d'installation (investissements surdimensionnés par rapport au chiffre d'affaires) ; la difficulté pour dégager un revenu décent de ces activités ; la concurrence déloyale exercée par les agents publics dans certaines zones ; la concurrence exercée par les auxiliaires dans les zones où des relations commerciales ou contractuelles n'ont pas pu être établies avec les vétérinaires privés et le fait que les vétérinaires s'installent dans le privé faute d'autre chose et un peu « malgré eux » (forte restriction des recrutements dans la fonction publique).

Concernant les modalités d'exercice, la concentration des activités des vétérinaires privés dans les zones urbaines ou à forte densité est déplorée. Leurs services sont, de ce fait, inaccessibles aux éleveurs situés en zones reculées, ce qui est le cas de la majorité d'entre eux. Leurs activités se concentrent sur la distribution de médicaments vétérinaires, les traitements et soins aux seuls animaux les plus accessibles ainsi que sur l'exercice du mandat sanitaire dont les résultats de la mise en place sont par ailleurs mitigés (THONNAT, 2005). Les prétentions économiques des vétérinaires privés sont jugées parfois incompatibles avec la solvabilité de leurs clients. Il est également regretté une approche marchande qui privilégie la vente de médicaments au détriment des activités de soins aux animaux et de conseils auprès des producteurs et de leurs groupements. Dans certaines zones, où les modalités d'exercice basées sur le paiement "à l'acte" ne sont pas les plus adaptées, un exercice sous forme contractuelle pourrait être envisagé.

5. DISCUSSION ET RECOMMANDATION

Dans les pays en développement, la prestation de services vétérinaires était encore perçue récemment comme une mission incombant à l'administration publique. Cependant, depuis une quarantaine d'années, les contraintes économiques et les programmes d'ajustement structurel ont conduit progressivement à une réduction des investissements publics en termes réels et, par conséquent, à une baisse qualitative et quantitative des services proposés aux éleveurs (Woodford, 2004).

Au Sénégal, la constatation des effets spectaculaires de traitements bien conduits avec des produits de bonne qualité, a provoqué chez certains éleveurs une prise de conscience de l'importance de la prévention médicamenteuse. Dans la zone d'étude les producteurs ont clairement exprimé que l'accès à la sécurisation de l'activité élevage, s'appuie sur un accès sécurisé aux intrants vétérinaires de qualité.

Il est donc important de tenir compte de cette demande en s'opposant à la mise sur le marché de produits inefficaces ou susceptibles de provoquer la formation de résidus dangereux pour l'homme et la résistance pour le bétail. Pour se faire, il faut que dans chaque département il y ait la mise en place d'un comité de répression aidée par les vétérinaires privés pour repérer ces réseaux.

La gamme de produits vétérinaires diffusés permet effectivement de faire face à tout problème pathologique. Les produits les plus nécessaires et les plus utilisés comme les anti-parasitaires internes et externes et les anti-infectieux sont présents en permanence dans tous les cabinets vétérinaires. Ces produits associés à des parcs de vaccination et des couloirs de traitement constituent la base de la santé animale dans la zone.

Mais la couverture géographique de la zone reste plus problématique. La logique économique fait que les vétérinaires privés se sont concentrés dans les zones de hauts potentiels. Dans le département de Tivaoune l'approvisionnement en produits vétérinaires souffre de la faible présence de pharmacies vétérinaires et rendant les produits plus chers et moins sûrs (développement de circuits informels).

Par conséquent, l'inaccessibilité d'un service de qualité des éleveurs de la zone et l'insuffisance de leur formation dans le domaine de la santé animale poussent ces derniers à avoir recours à des services de mauvaise qualité (colporteurs, délivrance de médicaments – sur simple description des symptômes par l'éleveur – par un personnel non formé en santé animale). Les médicaments sont utilisés de manière anarchique sans respect des normes de qualité (médicaments de contrefaçon) et d'utilisation (dosage, durée des traitements). En conséquence, les animaux sont mal soignés et des épidémies restent non maîtrisées (maladie de Newcastle, charbon bactérien et symptomatique...), limitant très fortement les capacités de thésaurisation des éleveurs. Des systèmes peuvent être mis en place pour tenter de réguler géographiquement les installations tout en assurant une couverture maximale du cheptel.

L'analyse de la grille théorique révèle que dans la zone, les éleveurs font appel beaucoup plus aux auxiliaires du fait de leur proximité et du coût de leur prestation plus abordable qu'aux vétérinaires ou aux agents techniques d'élevage. Mais sur la qualité de leur prestation les éleveurs reconnaissent quelle est à 43,8% mauvaise et à 42,7% moyenne. Dans le futur, il faut que la formation de ces auxiliaires soit la plus ciblée possible et accompagnée de séances de recyclage pour leur perfectionnement.

Un large consensus s'est dégagé autour du caractère indispensable des auxiliaires dans le cadre de services de proximité pour les zones éloignées ou difficiles. En effet, le lien économique et social entre l'auxiliaire et sa communauté d'origine est un facteur favorisant largement reconnu.

Cependant, un certain nombre de précautions doivent être prises quant aux modalités de mise en place et de fonctionnement des dispositifs faisant appel à eux. Des dérives risqueraient d'affaiblir la qualité de la surveillance des maladies et de l'utilisation des molécules médicamenteuses à risque, et risqueraient de disqualifier le pays au regard des exigences internationales. Les situations de concurrence fragiliseraient les vétérinaires privés installés.

Cependant, de nombreuses questions se posent, auxquelles il conviendra de répondre, avant de pouvoir avancer des recommandations sur les interventions qui peuvent être confiées à ces auxiliaires, les produits vétérinaires qu'ils sont autorisés à utiliser et le type d'informations qu'ils doivent collecter. On retrouve chez ces auxiliaires toutes les gammes de produits vétérinaires allant des anti-infectieux aux corticoïdes. Il sera également nécessaire de définir la relation qui doit s'établir entre ces auxiliaires et les vétérinaires, notamment pour l'exécution de certaines tâches déléguées aux vétérinaires titulaires du mandat sanitaire. Il sera alors possible de déterminer la procédure de reconnaissance officielle du rôle des auxiliaires, et de leur « homologation ».

Des dérives préoccupantes ont été observées à chaque fois que les liens n'ont pas été suffisamment clarifiés et formalisés entre auxiliaires et autorité vétérinaire. Il n'est pas rare que des projets mettent en place de tels acteurs sans souci de cohérence avec le dispositif national ni de durabilité du système dans lequel ils s'insèrent. A leur terme, ils laissent donc des auxiliaires formés, mais livrés à eux-mêmes, sans suivi ni encadrement, ce qui peut être source de dangereuses dérives. Dans le département de Tivaoune il a été recensé plus d'auxiliaires formés mais vu que les dépenses en santé animale sont faibles dans la zone, beaucoup d'entre eux descendent vers les départements de Thiès et Mbour. Leur pérennité est liée à une juste rémunération des activités qu'ils conduisent au bénéfice de la collectivité, soit par les éleveurs (soins aux animaux), soit par le vétérinaire privé (rétrocession de marges), soit par l'Etat (via l'autorité vétérinaire locale pour les activités d'épidémiologie), soit encore par une combinaison de ces trois modes.

On constate aujourd'hui l'existence de quatre types d'opérateurs de la santé animale :

- ▶ Les vétérinaires privés, en nombre encore relativement limité (15) mais dont les qualifications, missions et responsabilités sont réglementés dans la plupart des pays,
- ▶ Les assistants (22), rémunérés par les premiers pour réaliser diverses interventions de terrain ; leurs qualifications et statuts sont très variés,
- ▶ Les auxiliaires vétérinaires (70), volontaires issus des communautés, dont les compétences et le statut sont très divers,
- ▶ Les groupements d'éleveurs, spécialisés comme les groupements de défense sanitaire, ou non spécialisés mais qui interviennent sur le marché des médicaments.

Cette multiplicité des acteurs est porteuse d'une certaine émulation mais également d'une confusion qui empêche l'instauration d'une saine concurrence entre les professionnels les plus

qualifiés et le développement de partenariats exigeants et élaborés entre ceux-ci et les éleveurs.

En effet, il est d'intérêt général que les éleveurs soient en contact direct avec les opérateurs les mieux formés. Une plus grande présence de la profession vétérinaire dans les zones rurales d'Afrique est affaire de démographie professionnelle et de rentabilités économique.

Une clarification s'impose à plusieurs niveaux. D'une part, priorité devrait être donnée à une information du plus grand nombre d'éleveurs plutôt qu'à la formation sommaire de quelques individus cooptés.

D'autre part, la contractualisation des prestations entre les vétérinaires privés et les groupements d'éleveurs devrait être soutenue, ceux-ci ayant la responsabilité de choisir en leur sein des adhérents, interlocuteurs privilégiés des vétérinaires, voire de salarier des techniciens ou des vétérinaires selon leurs besoins et possibilités.

Finalement, la consolidation de la libéralisation du secteur justifie des soutiens dans les domaines suivants :

- ▶ Appui aux groupements d'éleveurs pour des actions de formation de leurs adhérents,
- ▶ Appui aux associations professionnelles de vétérinaires privés pour le même objectif,
- ▶ Élaboration d'un cadre réglementaire des groupements et des professionnels de la santé animale, y compris, le para professionnel.

CONCLUSION

Dans presque tous les pays en développement, les pressions exercées pour libéraliser et privatiser les marchés ont eu des répercussions sur la fourniture des services aux éleveurs. La privatisation des services vétérinaires visait à renforcer, à améliorer la distribution des médicaments, à favoriser le développement d'entreprises privées, vétérinaires ou non, aptes à accompagner - voire à mettre en œuvre - une véritable stratégie de soins aux animaux.

Au Sénégal, la législation concernant la profession vétérinaire a favorisé un mouvement d'installation de vétérinaires privés et de paraprofessionnels qui progresse inexorablement. Les nouveaux supports juridiques élaborés ont permis une libéralisation générale de la médecine vétérinaire, de l'importation des produits vétérinaires et de leur distribution. Mais malheureusement sur le terrain il existe une disparité d'encadrement sanitaire suivant les zones.

Dans la région de Thiès, les zones à forte densité ou économiquement fortes (départements de Thiès et Mbour) sont favorisées car considérées, par les opérateurs privés, comme les plus rentables. Le département de Tivaoune est défavorisé avec un seul vétérinaire privé, bien que stratégiquement plus importante du fait de la mobilité des troupeaux. Les éleveurs transhumants restent les plus vulnérables du point de vue des problèmes de santé animale, malgré leur connaissance ancestrale des maladies. L'inaccessibilité d'un service de qualité et l'insuffisance de leur formation dans le domaine de la santé animale poussent ces éleveurs à avoir recours à des services de mauvaise qualité (colporteurs, délivrance de médicaments – sur simple description des symptômes par l'éleveur – par un personnel non formé en santé animale).

Compte tenu des imperfections notables recensées et de la politisation entourant le secteur agricole, et afin de répondre au besoin pressant d'améliorer les prestations de services, en particulier aux éleveurs pauvres, il serait utile de se démarquer de l'analyse traditionnelle du marché de la santé animale, fondée sur l'économie de bien-être et d'évoluer vers une analyse basée sur la théorie des 'choix publics' (FAO, 2004). Selon la théorie des choix publics, les décideurs ne sont pas libres de leurs choix mais ils sont tributaires de groupes d'intérêt. Cette théorie accorde donc une grande importance à l'efficacité des 'processus', c'est-à-dire aux aspects relatifs à la coordination et à la gouvernance.

L'efficacité (efficacité au moindre coût) des dispositifs de santé mis en place doit être évaluée régulièrement pour pouvoir les piloter et les faire évoluer. Cette évaluation ne peut être réalisée sur une partie seulement du système et doit prendre en compte l'ensemble des acteurs. La performance globale du dispositif est l'amélioration de la santé dans une région. Elle est mesurée à partir d'indicateurs intermédiaires (nombre de soins donnés, de vaccinations réalisées, chiffre d'affaires) et d'indicateurs terminaux (amélioration des taux de prévalence, d'incidence, de couverture vaccinale).

BIBLIOGRAPHIE

- Anonyme, 1998.** Rationnalisation des services vétérinaires publics et privés : clarifier une fois pour toutes les responsabilités de l'Etat et des praticiens libéraux. Afrique-Agriculture N° 283 ; juillet-août, p 24-28.
- BA M., 2001.** Commercialisation des intrants vétérinaires au Sénégal. Situation post dévaluation et perspectives, Thèse : Méd. de Vét. : Dakar ; n° 3.
- CHENEAU Y., 1994.** In : privatisation des services aux éleveurs. Quelle place pour les opérateurs privés dans le processus de désengagement de l'Etat du secteur vétérinaire en Afrique Francophone, Actes du colloque : journées internationales de Bamako du 13-15, Décembre 1994, Lyon : VSF, 1995 : 154p.
- CISSE A., 1996.** La profession vétérinaire au Sénégal. Activités, moyens et contraintes face à la privatisation, Thèse : Med. de Vet. : Dakar ; n°5.
- DIOP S., 1989.** Histoire du service de l'élevage au Sénégal, Thèse : Méd. de Vét. : Dakar ; n°11.
- FAO, 2004.** Provision of service to the livestock sector: the case of animal health [on line]. [2004/03]. <URL: [http:// www.org.fao/ag/againfo/ project/en/pplpi/project_docs.html](http://www.org.fao/ag/againfo/project/en/pplpi/project_docs.html)>
- KANE I., 1997.** Le mandat sanitaire au Sénégal : conditions techniques et économiques. Thèse : Med. de Vet. : Dakar, n°15.
- LE MASSON A., 1998.** Redynamisation des groupements d'éleveurs préfecture de Kigali - rural. Rapport n° 98029 CIRAD-EMVT
- LY C., et DOMENECH J., 1999.** Les enjeux des prestations vétérinaires publiques et privées en Afrique, Lyon, France, 23-26 septembre 1999 : 7p.
- M.C., 1995.** Processus de privatisation en santé animale en Afrique. Synthèses des études de cas (Burkina Faso ; Guinée, Niger, RCA). Paris, Ministère de la coopération, VSF/CIEDEL, 1995 : 365p.
- MARTIN A., et DOMENECH J., 1998.** Amélioration de l'efficacité des services de santé animale dans les secteurs publics et privés, Harare, Zimbabwe, 14-18 septembre 1998 : 47p.
- MDR, 1987.** Arrêté du 19 décembre portant organisation de la Direction de l'élevage, Ministère du Développement Rural, Dakar.
- MULDER J., 1984.** Actes du séminaire sur une structure de santé animale de base, Bujumbura, 24-26 octobre 1984, Wageningen, CIA, 1984 : 226p.
- SAR S.C., 1993.** Étude de la relance du sous-secteur de l'élevage par la libéralisation et la privatisation – Rapport de consultation, Dakar.
- SENEGAL., 1999.** Lettre de Politique de Développement de l'Elevage. Ministère de l'élevage Dakar, juillet 1999, 15p.

SIDIBE A.S., 1994. Cadre général du processus de privatisation, In : Privatisation des services vétérinaires aux éleveurs. Quelle place pour les opérateurs privés dans le processus de désengagement de l'Etat du secteur vétérinaire en Afrique Francophone, Actes du colloque : journées internationales de Bamako du 13-15, Décembre 1994, Lyon : VSF, 1995 : 154p.

SONED, 1999. Étude sur le rôle et l'importance du sous-secteur de l'élevage dans l'économie nationale : formulation d'une stratégie nationale de développement. Décembre, 90 p.

TOURE A.M., 1995. Parage des responsabilités en santé animale et économique de l'élevage : rôle des secteurs publics et privés. Communication au séminaire OIE/EISMV en administration et gestion des services vétérinaires, tenu à Dakar du 24 au 28 octobre 1994.

THONNAT J., 2005. La prestation de services en santé animale en Afrique de l'ouest, du centre et a Madagascar : synthèse du forum électronique EISMV alive 18 mai au 5 juillet 2005 : 11p.

WOODFORT J. D., 2004. Faciliter la privatisation des services de santé animale dans les pays en développement par l'établissement des relations organisationnelles et institutionnelles et la mise en synergie entre les vétérinaires et les paraprofessionnels dans les secteurs public et privé. Rev. Sci tech. Off. Int. Epiz. 2004, 23 (1), 115-135.

ANNEXES

Annexe 1 : Présentation des résultats des enquêtes auprès des éleveurs

CRITERES	POURCENTAGE (%)	REMARQUE
distance aux services vétérinaires \geq 15 km	61,8	
Système traditionnel	92,6	
système semi intensif	7,4	
formation de l'éleveur	22,5	
présence du charbon symptomatique	76,4	
présence de la pasteurellose	64	
présence trypanosomose	64	
présence fièvre aphteuse	12,4	
présence maladie parasitaire externe	100	
présence d'autres maladies	62,9	
consulte un vétérinaire	58,4	
consulte un agent technique	25,8	
consulte un auxiliaire	66,3	
coût traitement par vache 1000 f	46,1	
coût entre 1000 et 2000 f	98,9	
coût supérieur à 2000 f	44,9	
traitement traditionnel	60,7	
contrat avec un vétérinaire	5,6	
contrat avec un agent technique	2,2	
contrat avec auxiliaires	12,4	
traitement cash	93,3	
traitement différé	65,2	
supplémentation	86,5	
aliment industriel	84,3	
Autres aliments	53,9	
coût achat aliment \geq 100000 f / an	56,2	
achat au GIE	60,7	
achat ailleurs	56,2	
épargne	18	
achat bétail	68,5	
achat terrain	23,6	
Achats matériels	27	
coût vétérinaire privé abordable	21,3	
coût agent technique abordable	14,6	
coûts auxiliaires abordables	64	
vétérinaire disponible	46,1	
agent technique disponible	15,7	
auxiliaires disponibles	74,2	
qualité soins vétérinaire bon	83,1	
qualité soins vétérinaire moyenne	13,5	
qualité soins vétérinaire mauvaise	3,4	
qualité soins agent technique bon	40,4	
qualité soins agent technique moyenne	38,2	
qualité soins agent technique mauvais	21,3	
qualité soins auxiliaires bon	13,5	
qualité soins auxiliaires moyenne	42,7	
qualité soin auxiliaire mauvais	43,8	
vétérinaire proche	25,8	

agent technique proche	27	
auxiliaire proche	84,3	
relation avec vétérinaire	68,5	
relation avec agent technique	24,7	
relation avec auxiliaires	77,5	

Annexe 2 : Présentation des résultats d'enquêtes auprès des auxiliaires

CRITERE	POURCENTAGE	REMARQUES
Choix par les chefs de communauté	100	
Choix par autre structure	18,2	
bien connu au village	54,5	
Bonne connaissance en élevage	68,2	
Autres raisons	13,6	
formation pour aider les éleveurs	95,5	
pour un complément de revenu	45,5	
lancer l'activité par réunions	68,2	
lancer l'activité par visite aux éleveurs	90,9	
matériel après formation pince	13,6	
livraison de trousse après formation	4,5	
les médicaments ivomec	86,4	
les médicaments synantic	27,3	
les médicaments iversen	13,6	
les médicaments oxycline	54,5	
les médicaments remacycline	27,3	
les médicaments veriben	18,2	
les médicaments trypadim	13,6	
les médicaments carbosymptomatique	63,6	
les médicaments pasteurollox	77,3	
les médicaments utilisés pasteurollad	77,3	
les médicaments utilisés peste équine	45,5	
les médicaments utilisés itanew	63,6	
les médicaments utilisés fercobsang	22,7	
les médicaments utilisés albendazol	36,4	
les médicaments sérum anti tétanic	22,7	
difficulté pour renouvellement stock	86,4	
par manque d'argent	68,2	
lieu d'approvisionnement loin	68,2	
maladies rencontrés charbon symptomatique	50	
maladies rencontrés pasteurollose	22,7	
maladies rencontrées trypanosomose	13,6	
maladies rencontrés fièvre aphteuse	9,1	

maladies rencontrées parasites internes et externes	72,7
payement traitement cash	95,5
payement traitement par crédit	27,3
présence d'autres auxiliaires	77,3
consultation des documents de formation	95,5
pour traiter un cas nouveau	45,5
pour apprentissage	81,8
devant un cas difficile contact vétérinaire	68,2
devant un cas difficile contact agent technique	54,5
devant un cas difficile contact auxiliaires	27,3
contact services vétérinaires	77,3
une seule fois le mois	9,1
deux fois le mois	31,8
plus de trois fois le mois	36,4
formation est très bien	0
formation est bien	63,6
formation est moyenne	36,4
formation est mauvaise	0
bénéficie des séances de recyclage	77,3
localisation Thiès	45,5
localisation Mbour	18,2
localisation Tivaoune	36,4

Annexe 3 : Présentation des résultats d'enquêtes auprès des vétérinaires et agents techniques d'élevage

CRITERES	POURCENTAGES	REMARQUE
localisation Mbour	58,3	
localisation Thiès	33,3	
localisation Tivaoune	8,3	
sexe masculin	75	
sexe féminin	25	
implication personnelle	50	
installation par financement	50	
activité de clinique	100	
activité de pharmacie	100	
vente d'aliment	41,7	
docteur vétérinaire	50	
fournisseur promvet	66,7	
fournisseur sovéta	8,5	
fournisseur vetagropharma	25	
fournisseur pharmacie vétérinaire privé	25	
fournisseur senevet	75	
fournisseur aas	16,7	
rupture d'approvisionnement	91,7	
achat cache auprès des fournisseurs	92	

crédit auprès des fournisseurs	8
contrat avec les fournisseurs	0
vente de produits aviaires	75
vente de produits ruminants	100
concurrence formelle	58,3
concurrence informelle	66,7
concurrence déloyale	50
présence d'agent technique d'élevage	50
rémunération par salaire	66,7
rémunération sur chiffre d'affaire	16,7
rémunération sur les bénéfices	16,7
vente de médicament	100
vente de vaccin	100
présence de la trypanosomose	66,7
présence du tétanos	41,7
présence gumboro	41,7
présence peste aviaire	50
présence peste des petits ruminants	58,3
présence de la fièvre aphteuse	25
présence dermatose	33,3
présence de la lymphangite	33
présence de pasteurellose	91,7
présence salmonellose	58,3
présence de charbon symptomatique	50
présence de coccidiose	58,3
présence de typhoïde	8,3
visite aux éleveurs	100
payement déplacement	83,3
vétérinaire mandataire	50
travail avec un agent technique	41,7
travail avec un auxiliaires	33,3
travail avec stagiaire	33,3
regroupement en association	16,7
25% vente des médicaments sur CA	33,3
25-75 % vente des médicaments sur CA	58,3
sup 75% vente des médicaments	8,3
relation avec des groupements d'éleveurs	66,7
des groupements avec des PVV	33,3
bon fonctionnement pvv	0
fonctionnement moyenne pvv	16,7
fonctionnement mauvais PVV	25
participation formation des auxiliaires pvv	41,7
pvv avec auxiliaires	41,7
relation avec les auxiliaires	41,7
vaccins auxiliaires	91,7
antibiotique auxiliaires	91,7
présence de frigo	100
sans véhicule	50
un véhicule	41,7
2 véhicules	8,3
durée moyenne de formation	

Type de médicament	Origine (lieu et nombre de fournisseurs)	Quantité (par jour et durée d'utilisation)	Comment se fait l'approvisionnement ?	Prix d'achat

Où vous approvisionnez-vous principalement ?

Quelles sont les autres sources ?

Y a-t-il des ruptures dans l'approvisionnement ? Oui : non :

Si oui à quelle période de l'année ?

Qui sont vos fournisseurs ?

Quelles relations entretenez-vous avec vos différents fournisseurs ?

Quelles sont vos relations avec les clients ?

Qui s'occupent de la vente ?

Y a-t-il des méventes ? Oui : non :

Si oui à quels moments ?

Pourquoi ?

Quels sont vos concurrents ?

Officiels informels

Pour éviter cette concurrence êtes-vous souvent organisé en association entre vétérinaire.

Pouvez-vous faire un schéma de distribution des médicaments vétérinaires dans votre zone ?

Quelle est la part des médicaments vétérinaires dans votre chiffre d'affaire (total recettes) ?

< 25 % 25-75% > 75%

3. santé animale

Quelles sont les maladies les plus fréquentes de la zone ?

Comment êtes-vous organisé hors campagne de vaccination ?

Rendez-vous visite aux éleveurs ? Et dans quelles circonstances ?

Quelle est la fréquence de vos visites dans le mois ?

Vos déplacements sont-ils pris en charge ?

Si oui, estimez à combien ?

Quelles sont les contraintes pour vos diagnostics ?

Quelles sont les contraintes pour les traitements que vous rencontrez ?

Avez-vous un mandat sanitaire ?

Si oui, depuis quand ? Pour quelle zone ?

Si non quel est votre rôle pendant la campagne ?

Comment vous organisez-vous pour effectuer cette campagne ?

- Approvisionnement
- Main d'œuvre
- Organisation du travail
- Autres

Quelles sont vos relations avec les éleveurs ?

Quelles sont les difficultés rencontrées ?

Si vous n'êtes pas détenteur de mandat ? Est-ce que vous aidez les mandataires ? Si oui lesquels et comment ? Sous quelles conditions ?

- Quels sont vos objectifs ?
- Quels sont les différents types de services rendus par votre structure ?
- Comment assurez-vous la diffusion des services ?
- Nature détaillée des différentes activités proposées ?
- Quelles sont les conditions d'accès pour les éleveurs ?
- Quels sont les coûts ? Structures de coût ? Qui prend en charge ce coût ?
- Avez-vous des informations sur la demande et son évolution ?
- Comment êtes-vous organisé pour maîtriser la qualité des services ?

4. Santé animale de base

- Quelles sont les organisations des éleveurs que vous connaissez dans votre zone d'intervention ?
- Quels sont vos rapports avec ces organisations ?
- Ces organisations ont-elles des pharmacies vétérinaires villageoises ?
- Si oui, combien ?
- Ces PVV fonctionnent t-elles ?
- Bon fonctionnement moyen mauvais léthargie
- Participez-vous à l'encadrement des responsables de ces PVV ? Dans quel domaine ?
- Quelle est la contribution des PVV dans le circuit de distribution des médicaments vétérinaires de la zone ?
- Ces PVV ont-elles des auxiliaires ?
- Quelles sont vos relations avec ces auxiliaires ?
- Y a-t-il d'autres types d'auxiliaires avec qui vous entretenez des relations.
- Pouvez-vous nous préciser le nombre d'auxiliaires dans votre zone d'intervention ?
- Avez-vous participé à la formation des auxiliaires ?
- Vendez-vous des médicaments à des auxiliaires qui ne sont pas dans des PVV ? Pourquoi ?
- Quels sont les types de produits détenus réellement par les auxiliaires ?
- Que pensez-vous la relation Privé-auxiliaire sans PVV ?

5. bilan de l'activité :

- Quels types d'investissement avez-vous mis en place ?
- Pour chaque investissement, précisez les informations du tableau suivant :

Nature de l'investissement	Nombre	Coût unitaire	Coût total	Durée de vie

- Quelles sont vos différentes charges de fonctionnement ? Pour chaque charge, précisez-les
- Informations du tableau suivant :

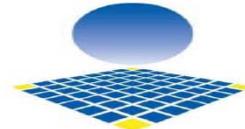
Nature de la charge	Nombre	Coût unitaire	Coût total

Y a-t-il une variation des charges dans l'année ? Oui : non :
Si oui, à quelle période ?
Quelles sont les raisons ?
Comment faites-vous pour régler ce problème ?
Quelles sont vos différentes recettes journalières ou mensuelles ou annuelles pour les différents produits ?
Variations des recettes dans l'année :
Pics (périodes et raisons) :
Baisses (périodes et raisons) :
Tenez-vous une comptabilité de votre activité ? Oui / Non
Si oui, vérifiez et collectez les informations dont vous disposez :

MERCI POUR VOTRE AIMABLE CONTRIBUTION A NOTRE ETUDE



Cirad-Département Emvt
Campus de Baillarguet
TA 30 B
34 398 MONTPELLIER Cedex 5



UNIVERSITÉ MONTPELLIER II
Université Montpellier II
UFR Sciences
Place Eugène Bataillon
34 095 MONTPELLIER Cedex 5

Offres et demandes de services vétérinaires dans la région de Thiès

Annexe 5 : Guide d'entretien auprès des éleveurs

I- Identification :

Prénom & nom du répondant : Sexe : Age :

Village : Communauté rurale : temps par rapport au vétérinaire :

Nombre d'habitants de l'exploitation ?

III- Exploitation du cheptel :

Combien d'animaux avez-vous ?

Bovin : caprins : ovins : équins : volaille :

Type d'élevage :

Transhumant : semi intensif : intensif :

Avez-vous reçu une formation pour les soins de vos animaux ?

IV- Analyse de la demande en services vétérinaires

Qui s'occupent de la santé des animaux ?

Faites-vous souvent recourt à la médecine traditionnelle pour traiter vos animaux ?

Si oui, donnez un exemple de traitement.

Dans quels cas faites-vous appel à un :

Vétérinaire privé ?

Auxiliaire ?

Agent de l'état ?

Selon vous dans quels cas avez-vous les meilleurs résultats ? Et pourquoi ?

Grille d'évaluation :

	Distribution			Soins			Vaccination		
	E	P	A	E	P	A	E	P	A
Coût									
Disponibilité									
Qualité									
Proximité									
Qualité relationnelle									

E : Etat P : privé A : auxiliaire

Quels sont les soins sanitaires pratiqués au niveau des animaux ?

Quel est le coût moyen de traitement pour une vache ?

Ce coût varie t-il dans l'année ? Si oui pourquoi ? A quelle période de l'année ?

A quel moment et selon quelle périodicité se pose cette demande ?

Avez-vous un contrat avec un vétérinaire, un auxiliaire ou un agent de l'Etat ?

Si oui, quelles sont les modalités de paiement ?

Coût/coût ;

Différé,

Quelles sont les maladies rencontrées ?

Pratiquez-vous la complémentation ? Oui : non :

Comment complétez vous vos animaux ?

Quels types d'intrants alimentaires utilisez-vous ?

Quelles sont vos sources d'approvisionnement ?

Quelles sont les conditions d'approvisionnement ?

Quel est le coût des compléments utilisés ?

IV- Economie familiale

Pouvez-vous nous présenter vos activités familiales et les différentes productions ?

Activité principale :

Activité secondaire :

La taille de l'exploitation ?

Combien de temps consacrez-vous pour chaque activité ?

Avec vos recettes quels types d'investissement avez-vous réalisé?

Cette année, avez-vous capitalisé en :

Bétail ;

Terrains ;

Matériels.

MERCI POUR VOTRE AIMABLE CONTRIBUTION A NOTRE ETUDE



Cirad-Département Emvt
Campus de Baillarguet
TA 30 B
34 398 MONTPELLIER Cedex 5



UNIVERSITÉ MONTPELLIER II
Université Montpellier II
UFR Sciences
Place Eugène Bataillon
34 095 MONTPELLIER Cedex 5

Offres et demandes de services vétérinaires dans la région de Thiès

Annexe 6 : Guide d'entretien auprès des groupements d'éleveurs

1- Présentation générale du groupement :

Nom : localisation géographique : Date :

Situation juridique ?

Organisation fédérative si oui de quel niveau ?

Conditions d'adhésion ?

Principales caractéristiques des membres et répartition géographique ?

2- Historique du groupement :

Comment est née l'organisation ?

A quelle période ? Pourquoi ?

Qui est l'origine du groupement ?

Caractériser les initiateurs, biographie ?

Ces initiateurs sont-ils toujours présents aujourd'hui ? Avec quelle fonction dans le groupement ?

3- Evolution du groupement :

Quelles sont les grandes étapes de cette évolution ?

Extension géographique ?

Croissance du nombre de membres ?

Elargissement des fonctions ?

4- les objectifs du groupement

Quels sont les objectifs que se donne le groupement en matière d'élevage ?

Ces objectifs ont-ils été discutés au sein du groupement ?

Dans quelles instances ? Ont-ils été remis en cause, modifiés à un moment de la vie du groupement ?

Dans quelles instances, par qui, comment ?

Ces objectifs sont-ils formalisés dans un/des documents ? Établi par qui ?

Pourquoi, pour qui, utilisés comment ?

5- Les activités du groupement : inventaire détaillé des fonctions et des activités d'élevage

Nature de la fonction et de l'activité ?

Justification dans la stratégie du groupement ?

Depuis quand l'activité est-elle réalisée ?

Taille de l'activité ?

Mode d'organisation du groupement pour réaliser cette activité ?

Qui réalise cette activité ?

Rôle des techniciens, des élus ?

Le groupement a-t-il des compétences techniques et organisationnelles pour mener à bien cette activité ?

A-t-il des appuis dans ce sens de l'extérieur ?

Mode de financement de l'activité ?

Résultat de l'activité

Equilibre de l'activité : d'un point de vue financier est-il excédentaire ou déficitaire ?

Bénéficie-t-il d'appui extérieurs (subventions, ressources humaines bénévoles, ...) ?

Problèmes rencontrés ?

6- Activités économiques

Services collectifs à la production individuelle (l'approvisionnement en intrants, conseils...)?

Organisation de l'aval : collecte des produits, transformation, commercialisation ?

Services financiers

7- Organisation interne du groupement

Modalité d'adhésion : par qui et comment ont-elles été définies ? Ont-elles varié dans la vie du groupement ? Pourquoi ? Par qui et comment sont contrôlées ?

8- Caractéristiques socio-culturelle des membres (hommes, femmes, jeunes, catégories sociales,...) caractériser les non membres

Quel % des membres a payé leur cotisation dans les trois dernières années ?

9- Les niveaux d'organisation du groupement

De la base à la sommet, les intermédiaires, organigramme ?

Cet organigramme a-t-il évolué depuis la naissance de l'organisme ? Comment et pourquoi ?

Qui sont les leaders? Origine ? Niveau de formation ? Statut socio économique ?

Y a-t-il renouvellement des leaders ?

Comment, émergence de nouveaux leaders ?

Quel est le mode de rémunération des leaders ? Est-il institutionnalisé ou non ?

10- La gouvernance :

Quel est le schéma théorique de prise de décision dans le groupement ?

Quels sont les mécanismes réels ?

Qui prend quelle décision ?

Qui rend compte à qui ?

Quel est le degré de participation des différents niveaux à la vie/décision du groupement ?

Comment circule l'information dans le groupement ?

Quelles sont les sources d'information ?

Quels sont les outils « officiels » mis en place pour assurer la circulation de l'information ?

Quel est le fonctionnement de l'information ?

Quelles conséquences sur la vie du groupement ?

Quels sont les dispositifs de contrôle du groupement ?

11- La gestion du groupement

Existe-t-il un système de gestion (Comptabilité, bilan, compte d'exploitation, ...) ?

A quel moment de la vie du groupement ?

Est-il connu et maîtrisé par les gestionnaires, les élus, les membres de base ?

A quel niveau se fait la gestion ?

Quels moyens sont gérés ? Par qui ?

Y a-t-il une transparence dans la gestion ?

Les gestionnaires rendent-ils des comptes ? Où ? A qui ? Par qui ? Peuvent être sanctionnés ?

Y a-t-il des exemples de sanction ?

Y a-t-il un contrôle externe de gestion ?

La gestion du groupement s'appuie-t-elle sur un système d'information (information collectée aux différents niveaux du groupement et servant à la gestion, base de données, ...) ?
Comment est organisé ce système d'information de gestion ? Est-il fonctionnel ? Est-il maîtrisé par les cadres techniques ? Par les élus ?

11- Les relations du groupement avec l'extérieur

Avec quels organismes étatiques ou para-étatiques le groupement entretient-il des relations (administration, services techniques, recherche, ...) ?

Nature des relations (tutelle, co-gestion, contrat, relations minimales, ...)

Sur quoi portent-elles ?

Relation avec les autres groupements ?

Avec quels groupements ?

Quels types de relations ?

Quels sont les besoins du groupement en services financiers ?

Le groupement est-il capable de les évaluer et de les analyser ?

Quels sont les besoins des membres du groupement en services financiers ?

Cela constitue-t-il une préoccupation pour le groupement ?

Le groupement a-t-il des fonds propres ? Montant ? Origine ?

Le groupement a-t-il un compte auprès d'une banque ou d'une institution de microfinance ?

Quels sont les services financiers utilisés (crédit, épargne, assurance...) ?

La demande du groupement est-elle couverte par l'offre existante ?

Sinon quelles solutions le groupement envisage-t-il (recherche des financements auprès de bailleurs de fonds pour faire du crédit elle-même à ses membres et financer les activités du groupement, créer une institution financière, établir un partenariat avec une institution financière, ...) ?

Quelle est l'expérience du groupement sur ces différents points ?

Quels sont les principaux problèmes perçus par le groupement par rapport à ces différentes solutions ?

Sur quoi portent les relations avec le secteur privé ?

Sont-elles formalisées, régulières ou occasionnelles ?

Le groupement a-t-il une capacité de négociation ?

Les relations avec les privés sont-elles considérées comme « positives » comme un « mal nécessaire » ?

Quelles sont les relations avec les organismes internationaux ? (ONG du Nord, bailleurs de fonds, ...)

Historique de ces relations, leur nature ?

Unicité ou diversité des partenaires étrangers ?

Nature de l'appui reçu ?

Importance des subventions par rapport de la capacité d'autofinancement du groupement ?

Existe-t-il une dépendance du groupement par rapport à ces appuis extérieurs ?

Dans quels domaines ? Le groupement en est-il conscient ? Comment pense-t-il y remédier ?

Quelles sont les attentes du groupement vis-à-vis de l'extérieur ?

MERCI POUR VOTRE AIMABLE CONTRIBUTION A NOTRE ETUDE

9. quels médicaments utilisez-vous le plus ? Et pourquoi ? (Remplir le tableau suivant la fréquence d'utilisation du produit.)

Gammes	antiparasitaires	Anti-infectieux	Vaccins	Autres
Produits	1.	1.	1.	1.
	2.	2.	2.	2.
	3.	3.	3.	3.
	4.	4.	4.	4.
	5.	5.	5.	5.
	6.	6.	6.	6.
	7.	7.	7.	7.
	8.	8.	8.	8.
	9.	9.	9.	9.
	10.	10.	10.	10.

10. Comment se fait l'approvisionnement ?

11. Avez-vous des difficultés pour renouveler vos stocks de médicament ?

Si oui, pourquoi ?

1. manque d'argent
2. les lieux d'approvisionnement sont loin
3. autres raisons

12. combien d'éleveurs avez-vous rencontré le dernier mois ?

1. Entre 0 à 10
2. entre 11 à 20
3. plus de 20

13. quelles sont les maladies les plus fréquentes ?

Maladies	Signes	Fréquences et observations
1.		
2.		
3.		
4.		

Quels conseils faites-vous aux éleveurs lors de vos tournées de consultation ?

14. quels sont les services offerts régulièrement aux éleveurs ?

Bilan de l'activité

15. combien facturez-vous par service ?

16. Parmi ces services lesquels rapportent le plus ?

17. gardez-vous les documents comptables Yes Non

Si oui quelles sont les informations gardez-vous dans votre document comptable ?

Quel est votre profil après vente des médicaments ? Donner un exemple ?

Produits	Prix d'achat	Vente	Bénéfice

18. connaissez-vous votre niveau de bénéfice mensuel ?

Si oui, combien avez-vous par mois ?

19. comment les éleveurs payent-ils les services qu'ils bénéficient ?

20. Est-ce que vous les faite crédit ?

Environnement et formation

21. y a-t-il d'autres auxiliaires dans la zone ? Yes Non

Si oui, rencontrez-vous souvent ? Dans quels circonstances ?

22. utilisez-vous les documents que vous avez reçus durant votre formation ?

Yes Non

Si oui, dans quelles situation ?

-
-

Si non, pourquoi ?

23. Que faisiez-vous d'habitude quand vous êtes incapable de traiter un cas ?

1. rien
2. demander de l'aide à un autre auxiliaire
3. conseiller l'éleveur d'amener l'animal aux services de l'élevage
4. autres

24. Quelles sont vos relations avec les vétérinaires privés ?

25. Qui assure la supervision de vos activités ? Et comment ?

26. Connaissez-vous le service vétérinaire le plus proche ?

Si oui, à combien de temps êtes-vous par rapport au service vétérinaire ?

27. Contactez-vous souvent les services vétérinaires ?

Si oui, qui ? Et pourquoi ?

28. Combien de fois avez-vous contacté les services vétérinaires ?

- une seule fois
- deux à trois fois
- plus de trois fois

29. Que pensez-vous de la qualité de la formation que vous avez reçue ?

- très bien
- bien
- moyenne
- mauvaise

30. Qui vous a formé ? (Précisez la durée de la formation)

31. Y a-t-il souvent des recyclages ? Et quand remonte le dernier recyclage ?

32. Quelle sorte de formation avez-vous besoin encore ?

MERCI POUR VOTRE AIMABLE CONTRIBUTION A NOTRE ETUDE

Annexe 8 : Lutte contre les hemoparasitoses (rapport année 2005)

Départements	Localités	Localités	Chimiothérapie						Chimioprévention					
			Bovins	Ovins	Caprins	Equins	Asins		Bovins	Ovins	Caprins	Equins	Asins	
MBOUR	Thiadiaye		38	3	6	48	9	0	2	0	0	3	0	0
	Joal		98	5	0	45	21	0	12	0	0	3	3	0
	Nguèkokh		19	0	0	29	15	0	0	0	0	0	0	0
	Mbour		26	8	0	36	7	0	0	0	0	0	0	0
			3	3	0	20	0	0	0	0	0	0	0	0
			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
THIES	Khombole		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Tassette		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Thiéneba		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Pout		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
			65	0	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0
			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TIVAOUANE	Mérina Dakhar		333	326	52	341	2	0	53	0	0	36	0	0
	Méouane		771	1 140	868	267	15	0	235	228	145	103	4	0
	Niakhène		173	0	0	158	2	0	0	0	0	0	0	0
	Pambal		348	500	388	182	0	0	0	0	0	0	0	0
	Tivaouane		40	70	18	74	0	0	0	0	0	0	0	0
			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAUX			1 914	2 055	1 332	1 205	71	0	302	228	145	145	7	0

Annexe 9 : Lutte antiparasitaire (rapport année 2005)

Départements	Localités	Consultations	Déparasitage interne						Déparasitage externe						
			Bovins	Ovins	Caprins	Equins	Asins		Bovins	Ovins	Caprins	Equins	Asins	chiens	
MBOUR	Thiadiaye		13	95	48	24	0	0	16	109	22	7	0	4	
	Joal		136	255	86	124	0	0	97	237	79	54	0	0	
	Nguèkokh		28	10	4	3	0	0	28	9	4	1	0	1	
	Mbour		14	48	3	3	0	3	16	64	10	0	0	0	
	Nguèniène		22	12	15	8	0	0	8	12	15	2	0	0	
	Popenguine		41	41	5	4	0	0	32	27	5	4	0	2	
	Sindia		10	81	25	27	0	0	0	78	15	0	0	0	
				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
THIES	Khombole		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Tassette		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Thiéneba		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Pout		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
			499	2 268	280	472	4	42	325	1 555	306	253	2	1	
			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
TIVAOUANE	Mérina Dakhar		230	593	110	42	0	0	230	589	107	20	0	0	
	Méouane		769	1 736	731	311	9	0	188	418	212	11	0	0	
	Niakhène		125	578	81	124	0	0	33	88	31	0	0	0	
	Pambal		390	1 750	250	190	4	0	320	1 620	250	180	4	0	
	Tivaouane		50	327	54	80	0	0	55	287	45	10	0	0	
			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
TOTAUX			2 327	7 794	1 692	1 412	17	45	1 348	5 093	1 101	542	6	8	0

(IRSV Rapport année 2005)

Annexe 10 : Clinique vétérinaire

Départements	Espèces	Consul-tations	nombre de cas traités													
			Arthrite	Bronchite	Entérite	Kératite	Dystocie	Coliques	Habronérose	clou de rue	Plaies	Mérite	Bléparite	Indigestion	Gale	
MBOUR	Bovins		0	0	1	0	1	0	0	0	0	2	0	0	5	0
	Ovins		0	35	2	3	3	0	0	0	0	5	1	2	10	8
	Caprins		0	2	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	2	15
	Equins		43	5	0	0	0	51	0	10	23	0	0	0	0	0
	Asins		0	0	0	0	0	2	0	2	16	0	0	0	0	0
	Chiens		0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
	Volailles		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
THIES	Bovins		0	1	1	0	1	0	0	0	2	2	0	0	0	0
	Ovins		6	47	30	1	17	1	0	1	10	0	0	3	0	
	Caprins		0	0	2	0	2	0	0	0	15	0	0	11	2	
	Equins		11	18	12	0	0	97	4	2	21	0	0	1	0	
	Asins		0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	
	Chiens		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Volailles		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
TIVAOUANE	Bovins		6	7	10	1	2	0	0	0	0	0	0	8	0	
	Ovins		5	14	33	0	25	0	0	0	0	0	0	29	0	
	Caprins		0	5	11	0	6	0	0	0	0	0	0	5	0	
	Equins		7	5	4	6	0	37	1	0	3	1	0	0	0	
	Asins		1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	
	Chiens		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Volailles		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
TOTAUX			79	139	108	12	57	188	5	17	100	2	2	74	26	

(IRSV Rapport année 2005)

Annexe 11 : Immunoprophylaxie

Départements	Espèces														
			PPCB	charb Symp	Fièvre apht	Botu- lisme	Pasteurellose	Tétanos	Peste équine	Rage	P.P.R	New castle	Variole aviaire	DNCB	clavelée
MBOUR	Bovins		0	395	0	0	120	6		0				0	
	Ovins				0	0	8	3		0	0				0
	Caprins				0	0	0	2		0	0				0
	Equins					0	0	3	0	0					
	Asins					0	0	0	0	0					
	Chiens									12					
	Volailles											0	0		
THIES	Bovins		0	622	0	0	315	0		0				0	
	Ovins				0	0	994	0		0	2566				0
	Caprins				0	0	322	0		305	508				0
	Equins					0	0	0	268	0					
	Asins					0	0	0	0	0					
	Chiens									3			0		
	Volailles											567	300		
TIVAOUANE	Bovins		6934	543	0	15	914	53		1				0	
	Ovins				0	0	1574	5		0	2400				0
	Caprins				0	0	500	0		0	0				0
	Equins					0	16	38	228	5					
	Asins					0	0	4	0	1					
	Chiens									3					
	Volailles											15280	0		
TOTAUX			6 934	1 560	0	15	4 763	114	496	330	5 474	15 847	300	0	0

(IRSV Rapport année 2005)

Annexe 12 : Résultats de l'insémination artificielle dans le département de Tivaouane

Centres	1 ^{ère} phase mars-août		2 ^{ème} phase					
	Vaches inséminées	Vaches gestantes	septembre - décembre					
	Vaches inséminées	Vaches gestantes	Vaches inséminées	Pose spirale	Injection PG	Retrait + pmsg	Insémination	diagnostic
01 Ndiakhaté	02	00	00	ras				
02 Tivaouane	27	06	13	08 septembre 2005	18 septembre 2005	20 septembre 2005	22 septembre 2005	22 novembre 2005
03 Pambal	01	00	00	ras				
04 Keur Mbir Ndao	03	?	00	ras				
05 Mont – Rolland	03	02	00	ras				
06 Mboro	04	03	00	ras				
07 Taiba Ndiaye	03	01	00	ras	“	“		
08 Méouane	10	01	00	ras				
09 Mécké	05	03	01	30 septembre 2005	10 octobre 2005	12 octobre 05	14 octobre 2005	14 décembre
10 Mérina Dakhar	08	01	04	“	“	“	“	
11 Thilmakha	08	01	04	“	“	“	“	
Récapitulation	74	18	22					

(IRSV Rapport année 2005)