

Actes des **4^{èmes}** Journées Vétérinaires de **CAPHAVET Sarl**

Ngaoundéré, les 2, 3 et 4 novembre 2009

En collaboration avec les laboratoires
CEVA, KELA, LAPROVET, MERIAL et VETOQUINOL



4^{èmes} Journées Vétérinaires de CAPHAVET Sarl

Ngaoundéré, les 2, 3 et 4 Novembre 2009



La Maison de l'Éleveur

Ses Missions

- ✓ Importations et distribution d'une gamme complète et variée des médicaments et matériels vétérinaires des grands laboratoires mondiaux
- ✓ Promotion et développement du l'élevage

Encore et toujours plus proche de l'éleveur

Préface

A l'aube de l'entrée en application des textes sur le mandat sanitaire et la pharmacie vétérinaire, la société CAPHAVET SARL a organisé, à Ngaoundéré, ses quatrièmes journées vétérinaires du 2 au 4 novembre 2009. Au regard des thèmes qui ont été développés, des débats qui s'en sont suivis et des résolutions qui ont été adoptées,

un volume diversifié de travaux a instruit et recyclé les participants (tant vétérinaires qu'éleveurs) sur des modules empreints de beaucoup d'actualité. La profondeur des sujets et la richesse des débats font dire que cette société a, une fois de plus, rempli sa mission d'entreprise citoyenne.

L'Adamaoua, faut-il le rappeler, est le grenier à viande du Cameroun et, la Vina, le berceau du « Goudali » qui est une race bovine à viande camerounaise. Cette région mérite, à cet effet, d'avoir une place de choix dans les stratégies du développement de l'élevage du pays. C'est pourquoi nous félicitons CAPHAVET qui, une fois de plus, a organisé ce symposium qu'elle a inscrit dans une logique de formation et d'information des professionnels de l'élevage en matière de sensibilisation de l'opinion publique, d'encadrement et de rapprochement des éleveurs ; actions qui font partie intégrante du rôle régalien de l'Etat.

Ce rendez-vous a également été l'occasion pour les participants de se faire des éclairages sur la législation et les textes qui réglementent la profession vétérinaire au

Cameroun. De même, ces journées ont vu une participation remarquable de l'Ordre national des vétérinaires du Cameroun

dont les contributions ont été des plus significatives.

Nous saisissons cette occasion pour remercier les laboratoires vétérinaires, partenaires de cette initiative. Nous pensons aux laboratoires CEVA, KELA, LAPROVET, MERIAL et VETOQUINOL pour leur participation physique et pour leurs contributions scientifiques aux journées et au développement de l'élevage.

Nous félicitons enfin CAPHAVET SARL à qui revient tout le mérite de cette rencontre dont l'intérêt premier, j'en suis persuadé, est de faire vivre la profession vétérinaire

et de participer à développer l'élevage au Cameroun. Nous émettons enfin le vœu que ce type d'initiative, qui constitue en n'en point douter, un facteur de stimulation à l'amélioration du climat de concertation entre les secteurs privé et public, se perpétue, afin que germent des idées nouvelles et fécondes, qui puissent révolutionner la pratique de l'élevage au Cameroun.

Ministre de l'Elevage des Pêches et des Industries Animales

Dr. ABOUBAKAR SARKI

AVANT PROPOS

Dans le cadre d'une politique mise en place depuis plus d'une décennie, Caphavet a organisé les 2, 3 et 4 Novembre 2009 à Ngaoundéré, les quatrième journées vétérinaires de son existence.

Les thèmes développés dans le cadre de ces assises ont porté notamment sur: les résidus de médicaments dans les denrées alimentaires d'origine animale, l'importance de la communication en médecine vétérinaire, la perception et les perspectives de la profession vétérinaire au Cameroun.

La contribution des laboratoires a porté sur la présentation de leurs apports dans le développement de la santé animale en Afrique.

Deux tables rondes ont également constitué les apports nouveaux de ces journées. Il s'est agit de celle du 3 novembre qui avait pour thème : « **Le développement de l'élevage au Cameroun : perception du rôle des intervenants et attentes des éleveurs** » animée par les éleveurs et celle qui a ouvert les travaux du troisième jour, et qui s'intitulait : « **La distribution vétérinaire au Cameroun : bilan et perspectives** » animée par les vétérinaires.

Les débats très enrichissants, ont connu la participation des représentants des laboratoires, des éleveurs et des vétérinaires des secteurs public et privé. Force est d'espérer que les enseignements que nous avons reçus pendant ces rencontres et les multiples contacts qui ont été noués, permettront d'enrichir les connaissances des uns et des autres dans la gestion de leurs élevages pour le mieux être du monde pastoral. Nous osons également espérer que les recommandations qui ont sanctionné les travaux de ces rencontres connaîtront une mise en œuvre dans les meilleurs délais.

Nous saisissons l'occasion qui nous est donnée ici de remercier tous ceux qui, de près ou de loin, ont participé à la réussite

de ces quatrièmes journées vétérinaires. Nous pensons en premier à Monsieur le Ministre de l'Élevage, des Pêches et des Industries animales dont la

présence parmi nous a rehaussé l'image de ces rencontres. Nous pensons également aux laboratoires CEVA, KELA, LAPRO-VET, MERIAL et VETOQUINOL dont les apports multiformes ont de tout temps été d'une très grande signification pour CAPHAVET SARL. Nous remercions enfin l'Ordre national des vétérinaires du Cameroun qui, à chaque fois est à nos côtés pour la réussite de cette mission qui nous est chère à tous: « la promotion de la profession vétérinaire camerounaise ».

Nous émettons enfin le vœu que Dieu Tout Puissant nous donne la force de mener ce combat aussi longtemps que le secteur vétérinaire en aura besoin.

Dr. AZIBE MAZRA,

Directeur Général de CAPHAVET SARL.

**PROGRAMME DES JOURNEES
VETERINAIRES
DE CAPHAVET Sarl**

Du 2 au 4 novembre 2009 à Ngaoundéré

Journée du 02 novembre 2009

10h 00 : Arrivée et installation des invités

11h 00 : Cérémonie d'ouverture :

Mot de bienvenue du Directeur Général

Discours d'ouverture du MINEPIA

Visite des stands

12h 00 : Déjeuner

13h15 : Pause - Prière

13h45 : Exposé : *La santé publique : les résidus de médicaments vétérinaires dans les denrées alimentaires d'origine animale* : par **Dr AZIBE MAZRA**.

14h 45 : *La profession de médecin vétérinaire au Cameroun : heurs, malheurs, leures, perspectives* : par **Dr ES-SOMBA Jacques Armand**.

15h15 : Pause - Prière

16h 00 : Exposé : *L'apport du laboratoire MERIAL dans le développement de la santé animale en Afrique*.

16h45 : Exposé : *L'apport du laboratoire VETOQUINOL dans le développement de la santé animale en Afrique*.

17h 30 : fin des travaux de la première journée

Journée du 03 novembre 2009

08h00 : Arrivée et installation des invités

09h00 : Table ronde : *Le développement de l'élevage au Cameroun : perception du rôle des intervenants et attentes des éleveurs.*

11h30 : Pause café .

12h 00 : Exposé : *L'importance de la communication pour la profession vétérinaire et le développement de l'élevage : par Dr NCHARE AMADOU.*

13h15mn : Déjeuner - prière

14h 00mn : *Présentation de l'Ecole des Sciences et Médecine Vétérinaires de Ngaoundéré : par le Pr ZOLI.*

14h30 : Exposé : *L'apport du laboratoire KELA dans le développement de la santé animale en Afrique.*

15h15 : Pause prière.

16h00 : Exposé : *L'apport du laboratoire CEVA dans le développement de la santé animale en Afrique.*

16h45 : Exposé : *L'apport du laboratoire LAPROVET dans le développement de la santé animale en Afrique.*

17h 30 : fin des travaux de la deuxième journée.

Journée du 04 novembre 2009

08h30mn :

Table ronde : *La distribution vétérinaire
au Cameroun : bilan et perspectives.*

11h30 : Pause café

12h00 : Adoption des résolutions

13h00 : Cérémonie de clôture

13h30 : Cocktail et fin.

**DISCOURS DE BIENVENUE
DU DIRECTEUR GENERAL
DE CAPHAVET**

Excellence Monsieur le Ministre de l’Elevage, des Pêches et des Industries Animales,

Monsieur le Gouverneur de la Région de l’Adamaoua,

Monsieur le Préfet de la Vina,

Monsieur le Délégué du Gouvernement auprès de la communauté Urbaine de Ngaoundéré,

Monsieur le Président de l’Ordre National des Vétérinaires Camerounais,

Messieurs les Représentants des laboratoires ici présents,

Chers consoeurs, chers confrères,

Messieurs les éleveurs venus des diverses régions du pays,

Chers partenaires du monde pastoral,

Mesdames, Messieurs.

Il nous est particulièrement agréable de prendre la parole en ce jour solennel, au nom de la société CAPHAVET Sarl, pour vous souhaiter la bienvenue et un agréable séjour à Ngaoundéré à l’occasion de la tenue des **quatrièmes Journées Vétérinaires de CAPHAVET**.

Nous remercions tout particulièrement Son Excellence, Monsieur le Ministre de l’Elevage, des Pêches et des Industries Animales qui a accepté rehausser de sa présence cette manifestation malgré ses nombreuses occupations. Ce qui est un témoignage du soutien fort de la tutelle à notre initiative. Nous en sommes reconnaissant et réconforté.

Nos remerciements vont également à vous tous qui avez accepté d’abandonner vos occupations quotidiennes pour répon-

dre à notre invitation en bravant les difficultés de voyage que nous connaissons pour arriver à Ngaoundéré.

Nous disons un grand merci à nos partenaires, les laboratoires CEVA, LANAVET, LAPROVET, KELA, MERIAL et VETOQUINOL qui nous ont toujours assisté dans cette aventure tant par leur présence physique que par leurs contributions multi-formes. Ces journées sont également les leurs.

Enfin, nous disons merci à une dame venue depuis l'Afrique de l'Ouest pour magnifier l'excellence de relations qui existent entre les professionnels de la distribution vétérinaire de ces deux parties du continent, symbolisée par le GIE AFRIVET. Nous voulons parler du Dr TEIGE épouse BOUBACAR KEITA du Mali pour qui nous sollicitons vos ovations.

Avant de continuer nos propos, nous voudrions demander à l'assistance de se lever et d'observer une minute de prière, chacun dans sa religion, en mémoire de nos collaborateurs, artisans de cette manifestation, qui ont été rappelés à Dieu depuis les dernières JVC. Je pense notamment à NODJILENGA NASON, ALIOU BOULAMA.

Conformément à la fréquence d'organisation des Journées Vétérinaires de CAPHAVET Sarl, après l'édition de 2003, les suivantes devraient se tenir en 2005 et 2007. Mais suite à un événement douloureux qu'a connu notre société, ces journées n'ont pu avoir lieu. C'est le moment pour nous de remercier très sincèrement tous ceux qui nous ont apporté leur concours pendant ces moments on ne peut plus difficiles de la vie de la société.

Nous saluons particulièrement le courage du personnel de CAPHAVET qui a dû accepter d'importants sacrifices physiques, moraux et financiers.

Toutes nos gratitude à ceux de nos partenaires qui nous ont compris et accompagné durant cette période.

Je ne manquerai pas de dire merci à mon épouse qui n'a cessé de m'encourager tout au long de cette période.

Malgré toutes les difficultés dont nous avons fait mention ci-dessus, CAPHAVET Sarl est restée leader sur le marché de la distribution vétérinaire au Cameroun. Cela grâce à vous, grâce à votre confiance. Je vous en remercie.

Dans la nouvelle politique de développement de nos activités, nous avons repris l'élargissement de la couverture du territoire national par l'ouverture de nouvelles agences. Ainsi nous avons ouvert successivement en 2007 une agence à Kousseri et une autre à Bafoussam. L'ouverture de ces agences porte le total de nos représentations dans le pays à sept.

CAPHAVET Sarl a également développé une politique d'encadrement des groupements d'éleveurs organisés. Le GIC KHT de TELLO est un exemple vivant et prospère.

CAPHAVET Sarl a initié depuis deux ans une politique d'octroi de stage pratique aux infirmiers et techniciens vétérinaires sortis de nos écoles de formation de Maroua, Jakiri et Foumban.

Pour se conformer aux dispositions de la loi n°2000/018 du 10 /12/2008 portant réglementation de la pharmacie vétérinaire, notamment à ses articles 13 à 16 et du décret n° 2008/2908/PM du 5 décembre 2008 fixant les conditions de fabrication, de conditionnement, d'importation, de vente et de distribution en gros et au détail des médicaments vétérinaires, CAPHAVET Sarl a sollicité auprès du MINEPIA son agrément en tant qu'importateur grossiste et est prêt à appliquer les dispositions de ces textes et ceux subséquents.

Mesdames, Messieurs,

Nous avons été à maintes reprises interpellé par plusieurs

personnes au sujet de la tenue de nos Journées Vétérinaires. Ce qui est pour nous un témoignage de l'intérêt que vous portez à notre organisation. Nous devrions cependant reconnaître que si ce genre de manifestations est régulier sous d'autres cieux, il est plutôt rare au Cameroun. Pourtant, nous avons besoin de le multiplier au niveau départemental, régional, voire national parce que ces journées sont sources d'information, de formation, de débats, d'échanges d'idées et de retrouvailles pour l'intérêt de la profession vétérinaire et le développement de notre élevage. Nous invitons les confrères privés à emboîter le pas à CAPHAVET Sarl. Ainsi nous aurons gagné le pari de la promotion de notre profession.

Chers invités,

Les présentes Journées Vétérinaires de CAPHAVET Sarl nous donnent l'occasion de débattre, non seulement des sujets d'actualité tels que les textes sur la pharmacie vétérinaire, mais aussi du récurrent thème de l'amélioration de notre système d'élevage.

A la veille de l'entrée en application des textes sur la pharmacie vétérinaire, les professionnels et les décideurs réunis ce jour, auront à se pencher de nouveau sur ce problème épineux qu'est l'importation, le stockage et la vente des produits vétérinaires au Cameroun.

Les éleveurs de l'Adamaoua, de l'Est, du Nord et de l'Extrême Nord, quant à eux, débattront des problèmes liés au développement de l'élevage bovin.

Ces deux thèmes constituent l'ossature de nos trois jours de travail. Nous restons persuadé, vous en conviendrez, que des débats se dégageront de résolutions fortes à l'endroit des laboratoires vétérinaires, des vétérinaires privés et des éleveurs. Ces résolutions, devrions-nous le reconnaître, quelle que soit leur importance, n'auront aucun intérêt si elles ne sont pas sui-

vies d'effets. C'est pourquoi, nous souhaitons vivement l'implication du MINEPIA dans le suivi des différentes résolutions des présentes assises.

Autrement dit, nous sollicitons du MINPIA, un partenariat plus agissant, secteur privé ministère de tutelle, pour toutes les questions relatives au développement de l'élevage camerounais. Nous travaillons tous pour le même objectif.

Chers participants, en vous renouvelant nos remerciements pour votre participation à nos présentes journées, nous vous exhortons à prendre part activement aux débats qui vont suivre et à nous faire part des lacunes que vous constateriez dans l'organisation.

Etant humain, nous sommes conscient que notre organisation n'est pas parfaite.

Vive la profession vétérinaire,

Vive le Ministère de l'Elevage, des Pêches et des industries Animales,

Vive le Cameroun.

Je vous remercie.

DISCOURS D'OUVERTURE DU MINEPIA

Monsieur Le Gouverneur de la Région de l'Adamaoua,

Monsieur Le Directeur Général de CAPHAVET Sarl,

**Messieurs les Représentants des Laboratoires
MERIAL, KELA, VETOQUINOL, CEVA, LAPROVET,**

Chers Consœurs et Confrères Vétérinaires,

Honorables Invités,

Mesdames et Messieurs,

C'est pour moi un réel plaisir de prendre la parole à l'occasion de l'ouverture des 4^{èmes} Journées Vétérinaires de CAPHAVET qui, depuis 15 ans déjà, fait la fierté du secteur privé vétérinaire au Cameroun. En effet, ce forum, qui a le mérite de rassembler les professionnels de l'élevage d'horizons divers pour discuter des sujets aussi importants que ceux liés à la santé animale et par delà la santé publique vétérinaire, interpelle tous les acteurs des filières de l'élevage, en allant de l'éleveur au consommateur, et du simple exécutant au plus haut décideur de l'orientation de la politique du développement rural dans notre pays.

En tant que Ministre de l'Elevage, des Pêches et des Industries Animales et Vétérinaire de formation, je ne peux que me féliciter de cette initiative qui constitue à n'en plus douter, un facteur de stimulation à l'amélioration du climat de concertation entre le secteur privé et le secteur public pour que naissent des idées fécondes susceptibles de révolutionner la pratique de l'élevage au Cameroun.

Monsieur Le Gouverneur de la Région de l'Adamaoua,
Chers Consœurs et Confrères Vétérinaires,
Honorables Invités,
Mesdames et Messieurs,

Il est maintenant de notoriété publique que la profession vétérinaire est une activité essentiellement privée. Elle pourvoit de plus en plus des emplois aux jeunes Camerounais sortis des écoles de formation et qui sont à la recherche d'une insertion professionnelle leur permettant de contribuer au développement économique, social et culturel de notre pays.

Cette tendance se développera encore davantage quand le mandat sanitaire sera opérationnel, et la décentralisation effective. Les vétérinaires du secteur privé pourront alors offrir davantage des services de proximité à nos éleveurs qui en ont tant besoin.

L'Etat quant à lui, se limitera à exercer ses attributions régaliennes qui sont celles d'encadrer, de réguler et de contrôler ces activités afin qu'elle puissent se faire dans le respect des lois et règlements de la République.

Monsieur Le Gouverneur de la Région de l'Adamaoua,
Monsieur Le Directeur Général de CAPHAVET Sarl,
Honorables Invités,
Mesdames et Messieurs,

Suite à la grave crise alimentaire qu'a connu le monde depuis 2008 et les émeutes qui en sont suivies, le Gouvernement du Cameroun, sous l'impulsion de Son Excellence le Président PAUL BIYA, a donné encore plus que par le passé une priorité

aux activités agropastorales afin d'accroître nos productions et satisfaire ainsi les demandes de nos populations en protéines animales. Cette dynamique permettra à coup sûr de lutter contre la pauvreté en milieu rural, en créant des revenus de plus en plus importants au sein de la population et en nourrissant à moindre coût les Camerounais. Mais il est évident que cet objectif ne sera pleinement atteint que si les acteurs privés du monde pastoral se joignent aux services de l'Etat en vue d'améliorer la productivité de nos élevages.

La région de l'Adamaoua où se tiennent ces journées vétérinaires est comme vous le savez déjà, la zone par excellence de l'élevage bovin au Cameroun. Cette région peut devenir le grenier à viande de l'Afrique Centrale si tous les acteurs de la filière se tournent résolument vers la modernisation de notre système de production. En dehors de la viande, la région de l'Adamaoua devrait aussi produire suffisamment de lait dont les importations pèsent aujourd'hui considérablement sur notre balance de paiement.

Compte tenu de ces nombreux défis à relever, nous avons besoin d'un secteur vétérinaire restructuré et qui travaille avec beaucoup de professionnalisme pour accompagner les mutations qui s'inscrivent dans les grands chantiers de la politique gouvernementale conduite par le Premier Ministre, Chef de Gouvernement.

Monsieur Le Directeur Général de CAPHAVET Sarl,

Mesdames et Messieurs,

Chers participants,

- ◆ Pendant ces 3 jours vous aurez à débattre des thèmes d'actualité aussi variés et pertinents que sont :
- ◆ les résidus des médicaments vétérinaires dans les denrées

alimentaires d'origine animale,

- ◆ l'apport des laboratoires dans le développement de la santé animale en Afrique,
- ◆ l'importance de la communication pour la profession vétérinaire.

Vous allez également animer une table ronde sur le développement de l'élevage au Cameroun.

Je vous exhorte donc tout au long de ces assises à mûrir des idées et à prendre des résolutions à même de transformer la profession vétérinaire et de permettre un développement harmonieux de notre élevage. Vous pouvez être rassurés que le Ministre de l'Elevage, des Pêches et des Industries Animales vous soutiendra dans cette dynamique et ce processus de modernisation de notre profession.

Tout en vous souhaitant plein succès dans vos travaux, je déclare ouvert les quatrièmes Journées Vétérinaires de CAPHAVET.

Vive la profession vétérinaire.

**Vive le Cameroun et Son illustre Chef, Son Excellence
Monsieur PAUL BIYA.**

COMMUNICATIONS

PROBLEME DE RESIDUS DANS LES DENREES ALIMENTAIRES D'ORIGINE ALIMENTAIRE

Par Dr AZIBE MAZRA

Directeur Général de CAPHAVET

Résumé

Les résidus sont des traces de traitement anti-microbiens retrouvés dans les denrées alimentaires provenant d'animaux traités. Ils ne sont pas nocifs pour la santé du consommateur si le délai d'attente, la dose, la durée de traitement ou les modalités d'injection ont été respectées. Mais, souvent, ces facteurs ne sont pas respectés par les éleveurs et consommateurs. Ce qui est à l'origine des risques tant allergiques que cancérigènes, des risques de maladies liées à la modification de la flore intestinale et de la sélection des bactéries résistantes aux antibiotiques chez les consommateurs.

Le vétérinaire, garant de la santé publique, a un rôle important à jouer pour assurer et maintenir la santé des animaux, protéger le consommateur. Les autres acteurs de la filière de la production animale que sont le pouvoir public, les éleveurs et les consommateurs ne sont pas du reste. Ils doivent être sensibilisés sur les dangers que représentent les résidus pour la santé du consommateur afin de garantir une sécurité sanitaire des aliments d'origines animales à la population.

PLAN

- 1) Introduction
- 2) Définitions.
- 3) Origine des résidus de médicaments vétérinaires.

- 4) Détermination des résidus
- 5) Danger des résidus pour l'organisme humain.
- 6) Le rôle du vétérinaire.
- 7) Conclusions - recommandations.

1) INTRODUCTION

Le Cameroun est un grand pays d'élevage en Afrique Centrale.

Son cheptel bovin est estimé à près de 6 millions de têtes ; l'aviculture a 2 millions de poules traditionnelles et à 3 600 000 de poules pondeuses.

Avec le désengagement de l'Etat du secteur de la santé animale, beaucoup de médecins vétérinaires se sont installés en clientèle privée. La plupart d'entre eux officient dans les métropoles régionales avec pour principales activités l'importation et la distribution des produits vétérinaires. Leur clientèle avicole, essentiellement péri-urbaine, s'approvisionne dans leurs cabinets. Les éleveurs du gros bétail, quant à eux, s'approvisionnent généralement auprès des revendeurs ambulants, sur les marchés à bétail hebdomadaires des zones rurales.

Ces éleveurs, pour la plupart sans formation, en matière de médecine et de pharmacie vétérinaires, traitent eux-mêmes leurs animaux. Ils ne tiennent souvent pas compte des posologies, des durées de traitement et encore moins des délais d'attente.

L'utilisation anarchique des anti-infectieux en général, des antibiotiques en particulier et le non respect du temps d'attente peuvent conduire à la formation de résidus dans les denrées alimentaires issues d'animaux traités.

La présente contribution se propose de donner une lecture

de ce que sont les résidus d'antibiotiques, le danger de leur présence dans les denrées alimentaires et de faire des propositions de recommandations à qui de droit afin que des actions permettant de garantir la qualité et la sécurité sanitaires des aliments aux consommateurs soient entreprises.

2) DEFINITIONS

Résidus : selon le règlement 2377/90/CEE, les résidus sont définis comme « toute substance pharmacologique active, qu'il s'agisse de principes actifs, d'excipients ou de métabolites présents dans les liquides et tissus des animaux après administration des médicaments et susceptibles d'être retrouvés dans les denrées alimentaires produites par ces animaux »

Les Limites Maximales de Résidus (LMR) : la LMR correspond à la « concentration maximale en résidus, résultant de l'utilisation d'un médicament vétérinaire, sans risque sanitaire pour le consommateur et qui ne doit pas être dépassée dans ou sur les denrées alimentaires » (LAURENTIE, SANDERS, 2002).

Ce sont des teneurs maximales en résidus acceptables dans les denrées alimentaires issues des animaux traités.

Le temps d'attente : il est défini par la directive européenne 81/851/CEE comme étant « le délai entre la dernière administration de la spécialité à des animaux sous les conditions normales d'emploi et la production des denrées alimentaires issues de ces animaux, afin de garantir que ces denrées ne contiennent pas de résidus en quantité supérieure aux LMR »

C'est le temps pendant lequel l'animal traité ne doit pas être abattu ou les denrées alimentaires produites par l'animal traité (viande, lait, miel,...) ne peuvent être commercialisées en vue de la consommation humaine.

3) ORIGINE DES RESIDUS DANS LES DENREES ALIMENTAIRES D'ORIGINE ANIMALE.

Au cours de leur vie, les animaux sont souvent traités avec des médicaments pour les guérir ou les protéger contre certaines maladies. Il arrive que des résidus de ces médicaments se retrouvent dans les produits alimentaires (viandes, lait, œufs, ...) provenant d'animaux traités tels que bovins, volailles, porcins et poissons.

La persistance de ces résidus dans les produits de consommation est fonction de plusieurs paramètres :

- L'antibiotique lui-même,
- La forme pharmaceutique,
- Les modalités et points d'injection,
- La sévérité de l'irritation locale.

Autrement dit, les résidus sont des traces de traitement anti-microbiens retrouvés dans les produits provenant d'animaux traités. Ils ne sont pas nocifs pour la santé du consommateur si le délai d'attente, la dose, la durée de traitement ou les modalités d'injection ont été respectées.

Souvent, ces facteurs ne sont malheureusement pas respectés par nos éleveurs et consommateurs.

Raisons :

- ✓ Ignorance du problème
- ✓ Maximisation du profit

4) DETERMINATION DES RESIDUS

La détermination des résidus fait appel aux notions de Li-

limites Maximales de Résidus et de temps d'attente.

✓ Principes généraux de LMR

Les LMR :

- sont établies au nom de chaque molécule (principe actif, ingrédient pharmacologiquement actif) pour chaque espèce de destination et non au nom de la spécialité pharmaceutique.

Exemple : deux médicaments vétérinaires composés du même principe actif antibiotique et destinés à la même espèce, se référeront à la même LMR pour ce principe actif antibiotique.

- appartiennent au domaine public et donc n'importe quel Industriel peut les utiliser sans frais. Toutefois, si un industriel réalise une étude qui aboutit à l'établissement d'une LMR, celle-ci reste sa propriété intellectuelle.

- peuvent être extrapolées pour les petites espèces (ex : chèvres) à partir des LMR de l'espèce majeure la plus proche (ex : bovins pour les chèvres). Si, pour un principe actif ou un ingrédient, aucune LMR n'est définie dans une espèce majeure, il ne pourra pas y en avoir dans une espèce mineure.

- conditionnent l'obtention de l'AMM pour tout médicament vétérinaire destiné aux animaux de production.

✓ Etablissement des LMR

Lorsqu'un laboratoire découvre un médicament, il réalise des études en vue de l'établissement de la LMR pour la matière active (principe actif, ingrédient), dans une ou plusieurs espèces productrices de denrées alimentaires pour lesquelles il destine le médicament contenant cette nouvelle substance.

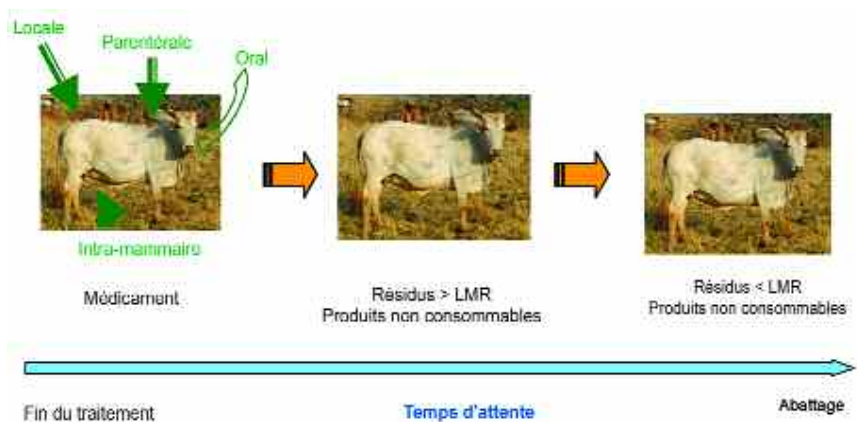
En Europe l'établissement des LMR suit une procédure définie dans le Règlement européen. L'industriel monte un dossier

présentant les différentes études (toxicité, métabolisme, résidus...) réalisées avec le nouveau produit et propose une LMR pour chaque espèce de destination. Le dossier est transmis à l'Agence Européenne de l'Évaluation des Médicaments qui l'examine et rend une décision.

✓ Le temps d'attente

De façon pratique, il était difficile pour les vétérinaires et ou les éleveurs de se servir des LMR pour évaluer la concentration résiduelle dans les denrées alimentaires provenant d'animaux traités. Il leur fallait déterminer un temps pour lequel les concentrations résiduelles dans les productions animales puissent être inférieures aux LMR, après la dernière administration du médicament. C'est le temps d'attente.

Il est déterminé par des méthodes de calcul statistiques ou pragmatiques en nombre de jour pour les viandes et abats, en heures ou jours pour le lait.



Ex : temps d'attente principaux produits ruminants utilisés au Cameroun.

Médicaments Vétérinaires		Délai d'attente		
Nom scientifique	Nom commercial	Viande	Lait	Oeufs
Isoméamidium	Trypamidium Kelamidium Securidium Véridium	1 mois	Néant	
Diminazène	Diminakel Sangavet Veriben Trypadim	21 jours	05 jours	
Homidium	Novidium Ethidium	14 jours	14 jours	
Chlortétracycline, Oxytétracycline, tétracycline,	Oxytétracycline 5%, 10%, 20 %	14 jours	05 jours	Nul
Streptomisine penicilline procaine	Pen step 20/20	14 jours	04 jours	
Lévamisole	Bolumisole Levasole Kelaphen	03 jours	02 jours	
Ivermectine	Kelamectin Ivomec	28 jours		
Albendazole	Afridazole Alben Vermitan Benzal	06 jours	03 jours	
Dexaméthaxone Sulfadimidine	Déxaphylarthrite Sulfadimérazine	21 jours 10 jours	05 jours 05 jours	12 jours
Cyperméthrine et Alphacyperméthrine	Eradick Cypertop Cypertraz	10 jours	03 jours	
Deltaméthrine	Vectocid	03 jours	Nul	

Seul le respect de ce temps d'attente peut garantir aux consommateurs des concentrations résiduelles dans les denrées alimentaires issues d'animaux traités inférieures aux LMR.

5) Danger des résidus pour la santé humaine.

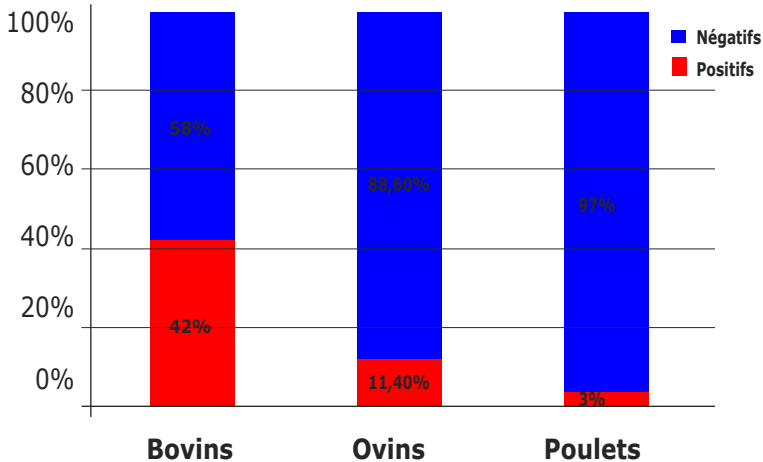
DIOP (Sénégal, 2003), dans une étude portant sur le foie et le gésier de poulets de chair a mis en évidence la présence, **au delà des LMR**, des résidus de tétracyclines, de sulfamides, de macrolides et/ou de bêtalactamines, de nitrofuranes et de chloramphénicol.

Les nitrofuranes et le chloramphénicol étant normalement interdits dans les produits animaux destinés à la consommation.

Une autre étude menée par la Coopération française au Sénégal sur les viandes bovines, ovines et de volailles révèle une contamination plus importante des viandes bovines.

Effets de la chaleur sur les résidus

Ce sujet est peu documenté. Selon KUHNE M. ; KORNER U. et WENZEL S. « La stabilité thermique de la tétracycline (résidu du traitement antibiotique des animaux) lors d'un traitement à 133 et 100° pendant 45 minutes est étudiées. La destruction complète de la tétracycline dans des farines de viande et d'os après chauffage à 133° n'est pas démontrée. La chlortétracycline par contre sont détruite à 90-100%. Un traitement à 100° n'est pas suffisant pour éliminer la tétracycline ». Cette étude montre que les connaissances sur les effets de la chaleur sur les résidus ne sont pas encore bien établies. Ce qui nous permet de dire que « l'effet marmite » n'est pas une garantie pour le consommateur.



◆ la différence de contamination entre les espèces peut s'expliquer par l'utilisation plus fréquente ou plus anarchique des antibiotiques chez les bovins.

◆ le faible niveau de contamination des poulets peut se justifier par le niveau d'instruction des propriétaires, généralement péri urbains.

Il ressort donc de ces deux études que les denrées alimentaires d'origine animale que nous consommons au quotidien sont parfois bourrées de résidus.

Les risques pour le consommateur et la Santé Publique liés à la présence de résidus d'antibiotiques dans les denrées alimentaires sont (REIG, TOLDRA, 2008) :

- ✓ risque de toxicité,
- ✓ risque allergique,
- ✓ risque cancérigène,
- ✓ risque de pathologie liée à la modification de la

flore digestive,

- ✓ risque d'apparition, de sélection et de dissémination de résistances bactériennes aux antibiotiques au sein des populations humaines et animale
- ✓ risque pour la fabrication des produits laitiers fermentés.

a) Risques de toxicité

Difficiles à mettre en évidence car en général la toxicité est chronique. Elle survient après ingestion répétée de faibles doses de résidus du même antibiotique.

Le risque de toxicité directe quant à lui dépend de la dose ingérée, de la nature chimique de l'antibiotique initialement administré et de celle des résidus.

Exemple :

Les nitrofuranes sont soupçonnés de foetotoxicité.

Certains sulfamides sont foetotoxiques à forte dose. Ces molécules passent dans le lait maternel, et sont toxiques pour les nourrissons de moins d'un mois.

b) Réactions allergiques

Les cas d'allergie directement liés à la présence de résidus d'antibiotiques dans des denrées d'origine animale sont extrêmement rares (DAYAN, 1993). Cependant des cas d'allergies aux résidus de pénicilline dans les aliments d'origine animale ont été scientifiquement prouvés, mais ceux-ci restent également très rares, (Dayan, 1993).

Il est néanmoins admis que dans les réactions allergiques, les résidus d'antibiotique jouent à la fois un rôle de sensibilisa-

tion (sans danger pour la santé publique) et un rôle déclenchant des accidents chez les individus extrêmement sensibles.

c) Risques cancérigènes

Certains antibiotiques ont des propriétés carcinogènes connues. Les résidus de ces antibiotiques peuvent avoir un effet carcinogène sur le long terme suite à une consommation régulière d'aliments contenant ces résidus. C'est pourquoi, ces antibiotiques ou composés utilisés comme antibiotiques sont purement et simplement interdits d'utilisation chez les animaux de production afin de prévenir tout risque cancérigène chez les consommateurs. C'est le cas des nitrofuranes en 1993 (règlement 2901/93).

d) Risques de modification de la flore digestive.

Certains résidus d'antibiotiques ayant encore une activité contre les bactéries, sont potentiellement capables de modifier la microflore intestinale de l'homme (CORPET, BRUGERE, 1995). La présence de résidus d'antibiotiques dans les denrées alimentaires peut ainsi entraîner un risque d'affaiblissement des barrières microbiologiques et de colonisation de l'intestin par des bactéries pathogènes ou opportunistes

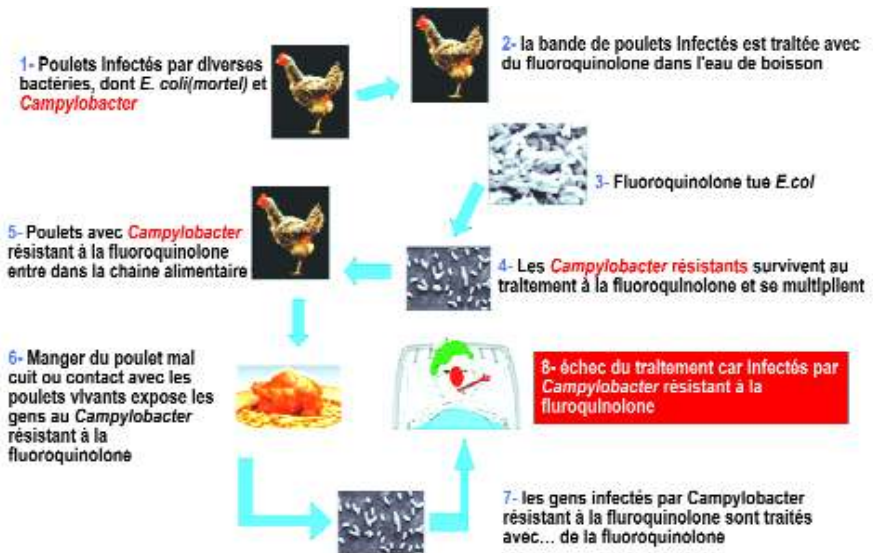
Ainsi des études menées avec doses thérapeutiques et de résidus de tétracycline sur la flore intestinale humaine ont mis en évidence une sélection de bactéries résistantes à la tétracycline, avec un effet sur les populations fécales aérobies et anaérobies et une modification de certains paramètres métaboliques de la microflore.

e) Risque de développement et de dissémination de résistances bactériennes aux antibiotiques

Certains scientifiques considèrent comme improbable l'apparition d'antibiorésistance au sein de la microflore intestinale

du consommateur induite directement par les faibles taux résiduels d'antibiotiques apportés occasionnellement par les aliments (LABIE, 1982). Cependant, les différentes études montrent que les résidus d'antibiotiques, à partir d'une certaine dose, peuvent avoir une action sur le niveau de résistance aux antibiotiques de la microflore intestinale. Ainsi, la contribution des résidus d'antibiotiques dans la sélection de résistances aux antibiotiques chez l'homme n'est pas encore clairement établie, et apparaît comme mineure (CHATAIGNER, 2004).

Exemple : passage du poulet à l'homme de bactéries résistantes.



f) Risque pour la fabrication de produits fermentés

La présence de résidus d'antibiotiques dans le lait, même en faible quantité, présente des conséquences néfastes pour la fabrication de produits fermentés.

Les résidus d'antibiotique inhibent partiellement ou totalement les phénomènes de fermentation bactérienne nécessaires à la fabrication de nombreux produits laitiers que sont : yaourt, fromages, beurres.

En résumé :

La présence dans les aliments d'antibiotiques, de leurs résidus ou leurs produits de dégradation peut entraîner plusieurs risques pour les consommateurs :

- risques allergiques (Pénicillines, Streptomycine)
- risques cancérogènes (Nitrofuranes)
- risques toxiques (Chloramphénicol)
- modification de la flore intestinale (Tétracyclines)
- sélection de bactéries résistantes aux antibiotiques (plusieurs antibiotiques).

6) Le rôle du vétérinaire

La présence des résidus de médicaments dans les denrées alimentaires d'origine animale constitue pour le vétérinaire praticien un enjeu majeur de santé publique.

Le vétérinaire a pour mission :

- Assurer et maintenir la santé des animaux
- Protéger le consommateur vis-à-vis des résidus des médicaments susceptibles de persister dans les denrées issues des animaux traités.

En fait, le risque des résidus doit être envisagé non seule-

ment sur le plan de la sécurité sanitaire mais également des inconvénients pour les industries de transformation des denrées alimentaires.

CONCLUSION - RECOMMANDATIONS

Vu l'absence de contrôle de qualité des denrées alimentaires d'origine animale sur nos marchés d'une part et l'utilisation anarchique des médicaments vétérinaires dans nos exploitations (fermes, ranches,...) d'autre part, il est fort à parier que les résidus d'antibiotiques soient anormalement présents dans les aliments d'origine animale vendus sur nos marchés. Il est donc temps que tous les acteurs de la filière de production animale prennent conscience du danger de ces résidus pour la santé humaine et s'emploient à garantir une sécurité sanitaire des aliments aux consommateurs. C'est une mission de santé publique dont la mise en œuvre nécessite la pleine adhésion des pouvoirs publics, des vétérinaires, des éleveurs et des consommateurs. Ce qui suscite les propositions de recommandations ci-après :

a) Les pouvoirs publics devraient :

- organiser des séminaires au niveau régional, voire départemental pour sensibiliser la population sur les dangers de l'utilisation anarchique des médicaments sur la santé humaine ;
- faire appliquer les décrets instituant l'AMM pour mieux contrôler les filières d'approvisionnement et de distribution de médicaments vétérinaires,
- renforcer le système de contrôle de qualité des denrées alimentaires d'origine animale sur nos marchés ;
- élaborer des normes de résidus et créer les conditions de leur contrôle.

b) Les vétérinaires devraient :

- avoir pour priorité le respect de la prescription des doses et du délai d'attente.

- sensibiliser les éleveurs sur les règles élémentaires à respecter pour une utilisation raisonnée des anti-infectieux.

c) Les éleveurs devraient :

- respecter les délais d'attente prescrits par les fabricants et tenir des fiches d'abattages pour faciliter le contrôle ;

- être sensibilisés sur les dangers que représentent les résidus de médicaments sur la santé humaine pour éviter d'exposer les consommateurs.

d) Les consommateurs devraient :

- être informés sur l'origine et la qualité des aliments,

- exiger des contrôles et des produits de qualité,

- attaquer toute pratique susceptible de nuire à leur santé.

Bibliographie

1) BADA ALAMBEDJI R. Contrôle des résidus : exemple des antibiotiques dans les aliments au Sénégal. Conférence de l'OIE sur les médicaments vétérinaires en Afrique. Dakar (Sénégal), 25-27 mars 2008

2) FISCUS-MONGEL F. Résidus d'antibiotiques à usage vétérinaire dans le lait et la viande.

Thèse de doctorat en pharmacie, Université Claude Bernard, Lyon, 1993, N°53, 84 p

3) LAURENTIE M., SANDERS P. Résidus de médicaments vétérinaires et temps d'attente dans le lait.

Bulletins des groupements techniques vétérinaires, 2002, 15, p197-201.

4) STOLTZ R. Les résidus d'antibiotiques dans les denrées d'origine animale : évaluation et maîtrise de ce danger.

Thèse de doctorat en médecine vétérinaire, Université Claude Bernard Lyon, 2008, 117p

L'apport des laboratoires pharmaceutiques dans le développement de la santé animale en Afrique

Apport de CEVA SANTE ANIMALE

Dr KAREMBE Hamadi

Responsable du développement et de l'enregistrement des Pharmaceutiques - Zone Internationale

CEVA SANTE ANIMALE

Libourne - France

CEVA SANTE ANIMALE, 8^{ème} laboratoire vétérinaire mondial, est spécialisé dans la recherche, le développement, la production et la commercialisation de produits pharmaceutiques et de vaccins pour les animaux de compagnie, les ruminants, les porcs et les volailles.

CEVA SANTE ANIMALE est présent sur les cinq continents avec 38 filiales, 7 bureaux de représentation, 5 centres de recherche et de développement, 15 usines et 2 175 collaborateurs.

L'INNOVATION étant l'une des valeurs fondatrices de notre entreprise, CEVA SANTE ANIMALE dispose d'une structure internationale de recherche et de développement (R&D) avec des pôles pharmaceutiques à Libourne (France), Anniston (Etats Unis), Paulina (Brésil) et Cavriago (Italie). Les centres de R&D biologique se trouvent à Kansas City (EU), Cuernavaca (Mexique), Campinas (Brésil), Budapest (Hongrie) et Tokyo (Japon). Les alliances stratégiques avec des partenaires extérieurs sont essentielles pour stimuler et enrichir nos propres activités de recherche et de développement. Par conséquent, CEVA SANTE ANIMALE travaille en collaboration avec un réseau

important d'institutions, d'organisme et centres de recherche scientifiques dans le monde entier.

En Afrique, ces partenariats techniques, commerciaux et scientifiques ont offert à CEVA l'occasion inestimable de collaborer avec les meilleurs spécialistes dans divers domaines, nous permettant ainsi d'affiner encore nos propres compétences et notre expertise afin de développer les meilleurs produits et outils pour nos clients. Quelques exemples de réalisations et projets récents :

Cadre réglementaires: Support et Participation à l'élaboration et à la mise en place d'une procédure communautaire d'AMM dans l'UEMOA,

Qualité du médicament : mise en place du Projet IFAH/FAO sur le développement de méthodes et moyens de contrôle des trypanocides vétérinaire, classe thérapeutique importante et indispensable pour l'élevage en Afrique.

Bonnes Pratiques d'utilisation des médicaments : développement de formulations plus pratiques (VERIBEN SOLUTION, VERIBEN B12-LA), d'outils de sensibilisation (trépieds de formation, brochures...), de dispositifs d'aide à l'application des traitements (mise au point de rubans baryométriques adaptés pour l'évaluation du poids vif...),

Vulgarisation, sensibilisation et formation : Animation de réunions techniques terrain (plus de 100 par an), édition de manuels, livres en collaboration avec les centres de recherche appliquée dont le CIRAD : Do It Right, la mouche TséTsé pédagogique, Le Journal Intime d'une mouche Tsé Tsé3, Guide d'élevage du Mouton1, Guide d'élevage du dromadaire1, Le dromadaire pédagogique1....

Développement et vulgarisation de méthodes de lutte intégrée contre les maladies vectorielles, notamment la trypanosomose. Des études conduites au Burkina Faso (CIRDES) et en

Ouganda (Universités de Makerere et d'Edinburgh en Ecosse) ont permis de mettre au point deux nouvelles méthodes innovantes d'application d'insecticides : La méthode pédiluve et l'application limitée. Ces deux méthodes ont une efficacité équivalente aux méthodes traditionnelles de lutte contre la mouche tsé-tsé, tout en étant moins onéreuses et plus pratiques. Avantages indispensables pour leur adoption pérenne par un grand nombre d'éleveurs. La méthode par application restreintes a été testée avec succès en Ouganda sur 220 000 animaux (Projet SOS Uganda⁴, en partenariat avec les autorités Ougandaises, l'Université d'Edinburgh, la faculté de médecine vétérinaire de Makerere et IKARE). Il a permis d'arrêter la progression de la maladie du sommeil chez l'homme en traitant et protégeant les bovins, porteurs sains du parasite pathogène pour l'homme.

Si le développement de CEVA SANTE ANIMALE en a fait une société véritablement globale, le laboratoire a réussi à conserver l'esprit d'une PME. Il doit son existence aux éleveurs, aux propriétaires d'animaux de compagnie et aux vétérinaires qui le soutiennent, et il a donc à cœur de leur offrir les meilleurs produits et les meilleurs services possibles.



Apport de KELA

Dr. Philip AERTGEERTS

Médecin Vétérinaire

Directeur des Affaires Réglementaires, KELA sa - BELGIQUE

En tant que société pharmaceutique de taille moyenne, KELA développe, enregistre, fabrique et commercialise des médicaments vétérinaires de qualité supérieure partout dans le monde. KELA coopère avec plusieurs universités européennes et africaines.

Suite à des inspections régulières par les autorités belges, KELA a le certificat de Bonnes Pratiques de Fabrication (BPF ou GMP).

KELA veut élargir son marché et a déjà investi dans les marchés africains pendant des décennies, convaincu que l'expérience et la connaissance du marché local sont indispensables. Voilà pourquoi KELA s'engage dans des partenariats avec des initiatives locales.

Les avantages sont nombreux : l'exclusivité, l'importation et la distribution professionnelles et le service local de qualité garantie.

Il y a évidemment aussi des engagements comme la participation au partenariat sur une base d'égalité, la volonté d'être à l'écoute des problèmes des autres et de chercher des solutions aux problèmes du marché. Ensemble, on développe une stratégie d'introduction de nouveaux produits, basée sur l'intérêt des partenaires locaux. Finalement, KELA s'engage à présenter des

produits de qualité supérieure, avec une présentation attrayante et reconnaissable et à un prix compétitif.

KELA assiste ses partenaires avec un support commercial et scientifique par des présentations sur le terrain pour aider dans la formation des vétérinaires et techniciens. KELA développe aussi de nouvelles présentations, spécifiquement orientées vers le marché de destination.

La force de KELA est son large spectre de produits : les trypanocides (KELAMIDIUM, DIMINAKEL) et autres antiparasitaires, les antibiotiques oraux et injectables, les anti-inflammatoires stéroïdiens et A.I.N.S., les autres hormones, multivitamines etc.

KELA veut élargir son marché

Quand KELA entre dans un marché, c'est pour y rester

Importateur/distributeur exclusif par pays

On cherche toujours une coopération avec des initiatives locales.

KELA est une société commerciale, qui développe, enregistre, fabrique, commercialise des médicaments vétérinaires de qualité supérieure partout dans le monde.

Développement

- présentations en fonction du besoin du marché
- bioéquivalence
- stabilité (zone climatique IV = 30° et 40°C / 75 % HR)

Enregistrement

Dossier conforme aux exigences des autorités locales

Echantillons pour analyse

Présentation et qualité conforme à l'autorisation de mise sur le marché (AMM) obtenue

Fabrication

Site de fabrication en BELGIQUE

Approuvée par les autorités belges (inspections régulières)

Certificat de GMP (Bonne Pratique de Fabrication)

Commercialisation

- distribution dans les 5 continents du monde

- distributeurs locaux en exclusivité

KELA est convaincu que l'expérience et la connaissance du marché local sont indispensables

KELA a déjà investi dans les marchés Africains pendant des décennies

KELA s'engage dans des partenariats avec des initiatives locales

Avantages:

- exclusivité

- importation et distribution professionnelle

- service local de qualité garantie

Engagements :

- tous les partenaires participent sur une base d'égalité
- on entend tes problèmes des autres
- on cherche des solutions pour les problèmes du marché
- on développe ensemble une stratégie d'introduction de produits nouveaux, basée sur l'intérêt des partenaires locaux
- KELA s'engage de présenter des produits de qualité supérieure. avec une présentation attrayante et reconnaissable,

et à un prix compétitif

KELA travaille ensemble avec

- Plusieurs universités européennes comme l'université de Gand et de Liège en Belgique, l'université de Strathclyde à Glasgow en Ecosse, et autres...
- Le Laboratoire de Contrôle des Médicaments Vétérinaires de Darkar (LACOMEV)
- EISMV (Ecole Inter-Etats des Sciences et Médecine Vétérinaires de Dakar) - Dir. Prof Pangui
- Sokoine University of Agriculture. Morogoro, Tanzania
- Animal Disease Research Institute, Dar Es Salaam, Tanzania et autres...

La force de KELA est son large spectre de produits

- trypanocides
- autres antiparasitaires
- antibiotiques
 - Oraux
 - Injectables
- autres produits comme :
anti-inflammatoires (corticostéroïdes et A.I.N.S.).
autres hormones, multivitamines etc.
- suppléments alimentaires à base de vitamines et minéraux

KELA assiste son partenaire avec

- support commercial
- support scientifique
- présentations sur le terrain pour aider dans la formation des vétérinaires et techniciens
- développement de nouvelles présentations, spécifiquement

orientées vers le marché de destination Trypanocides

Diminakel PLUS

Sachet de 2.36 g contient

1.05 g de diminazène diacéturate

1.5 mg Vitamine B₁₂

6 mg Vitamine B₆

Phénazone (antipyrine) qsp. 36 g

Vitamine B₁₂ ou la cyanocobalamine

- la cobalamine est indispensable dans la synthèse de la méthionine, un acide aminé, essentiel pour la synthèse de l'ADN

- un manque en Vitamine B₁₂ mène donc à des problèmes surtout dans les cellules qui se multiplient rapidement, comme les globules rouges

Vitamine B₁₂ ou la cyanocobalamine

- Un des premiers symptômes de la trypanosomose est l'inappétance qui mène à un dérangement de la motilité et du pH ruminal, aussi bien que de la microflore

- Cette population bactérienne est normalement responsable pour la synthèse de la Vitamine B₁₂, en présence de suffisamment de Cobalt

- Vitamine B₆ ou la pyridoxine

- la pyridoxine est essentielle dans l'incorporation de Fer dans l'hémoglobine

- chez les animaux sains une déficience en B₆ est rare, mais des troubles gastro-intestinaux à cause d'une maladie chronique ou une infestation par des parasites peuvent déranger l'absorption intestinale de la pyridoxine, avec une anémie hypochromique comme conséquence finale

Car les animaux atteints par la trypanosomose souffrent

entre autres d'inappétence, la physiologie normale de la flore intestinale est dérangée, et l'absorption de vitamine B5 et B12 sera insuffisante pour l'érythropoïèse

Une dose thérapeutique de Diminakel PLUS contient une quantité de Vitamine B₁₂ et de Vitamine B₆ pour quelques jours.

Quand la prise d'aliment s'améliore et la flore ruminale se relève, la synthèse bactérienne et l'absorption gastro-intestinale de la Vitamine B12 et de la Vitamine B6 augmenteront.

Supplémenter avec des Vitamines B est indispensable pendant les périodes sèches, surtout parce que les animaux en manque de B12 sont plus sensibles à la trypanosomose.

Kelamidium

Sachet avec 1 g d'isoméтамidium ou 8 doses standard

Pour le traitement et la prophylaxie de la trypanosomose

Granules enrobées de glucose, pour une meilleure solubilité

Durée de l'action trypanocide est liée à la vitesse d'excrétion du produit

Action prophylactique liée à un temps d'attente plus long

Isoméтамidium est très irritant

Lésion encapsulée dans les muscles

Libération lente

Action prolongée

Durée de la protection est liée à la dose

Kelamidium - Résistance

Sous-dosage

Stratégie incorrecte

Changement métaboliques à cause du stress

Challenge accru

Infections récurrentes

Vraie résistance

Résistance

Utilisation alternante de diminazène et de l'isométidium afin de retarder le développement de résistance

Efficacité prophylactique de **Kelamidium**

Contre les infections naturelles par des trypanosomes chez les bovins pendant une période de 90 jours

Dose recommandée de

0.5 mg par kg P.V.

efficacité de 99.4%

Efficacité thérapeutique de **Kelamidium**

chez les bovins infectés

Suite à une thérapie avec 1 mg/kg p. v.

100% de guérison parasitologique et clinique après 3 et 9 jours

Kelamidium est un alternatif valable pour la protection prophylactique et thérapeutique des bovins contre la trypanosomiase

Combikel 40 L.A.

Suspension injectable

procaine benzylpénicilline 120 000 UI. / ml

benzathine benzylpénicilline 80 000 1.11 / MI

sulphate de dihydrostreptomycine 200 mg / ml

Action immédiate et prolongée spectre d'activité large une seule injection suffit

Benzathine benzylpénicilline

Absorption très lente suivant injection I.M. libération lente de pénicilline G par hydrolyse taux plasmatiques thérapeutiques pendant 72 heures

Action immédiate par la présence de procaine benzylpénicilline hydrolyse et absorption plus rapides taux plasmatique pour 24 heures

Spectre élargi grâce à la synergie des pénicillines et la dihydrostreptomycine

Posologie

Bovins 5-10 ml par 100 kg p.v.

Chevaux, porcs, ovins, caprins 5 ml par 50 kg p.v.

Chiens et chats 05ml par 5kg p.v.

Produit de longue action

les composant actif s restent plus long dans les tissus temps de détente plus long

parce que c'est surtout l'absorption du site d'injection qui détermine que le produit est de longue action le site d'injection détermine le temps d'attente

Viande : 30 jours

Lait : 10 jours

Apport de LAPROVET

*F. MESSOMO NDJANA **;
*Thomas DELEPLANQUE ***;
*P. DJIBRINE****

* Agent Cameroun, BP: 1934 Yaoundé, Tel: (237) 94 73 24 50

** Siege LAPROVET, BP: 67562 37075 TOURS CEDEX 2 – FRANCE, Tel: (33) 2 47 62 60 90

*** Agent Tchad, Tel: (235) 627 35 32

RESUME

Le laboratoire LAPROVET existe en Afrique subsaharienne depuis près de trente ans. Une présence régulière marquée par un apport important dans le développement de la santé animale et de l'élevage dans cette partie du continent africain.

Ainsi, grâce à une large gamme de produits adaptés aux types d'élevages pratiqués dans la sous-région et efficaces contre les principales pathologies qu'on y rencontre, LAPROVET a toujours su mettre à la disposition des techniciens et éleveurs de l'Afrique subsaharienne, des solutions innovantes pour améliorer la santé de leurs animaux en vue de mieux exprimer leur potentiel de production.

C'est le cas des poudres concentrées en aviculture et de la gamme de trypanocides complétée en 2009 par des antiparasitaires externes : Cypertop pour on et Abotik.

Le laboratoire LAPROVET contribue également au développement du savoir dans les domaines de la santé et des productions animales en Afrique subsaharienne grâce à un appui croissant aux activités de recherche et de formation.

Après la privatisation de la santé animale dans la plupart des pays de l'Afrique subsaharienne, le laboratoire LAPROVET a

contribué de manière significative au développement d'un circuit privé de distribution des médicaments vétérinaires en facilitant entre autres l'implantation et le développement d'importateurs privés.

Aujourd'hui encore, le laboratoire participe activement à toutes les initiatives prises aux niveaux international et régional pour la réglementation du marché et le contrôle des médicaments vétérinaires en Afrique subsaharienne.

En une trentaine d'année d'existence en Afrique, le laboratoire LAPROVET a contribué de façon significative au développement de la santé animale et de l'élevage sur ce continent. Le présent article n'a pas pour ambition de faire un état exhaustif de cette contribution, mais il nous permettra de ressortir les actions essentielles qui ont été menées par LAPROVET à ce jour en matière de santé animale, de développement de l'aviculture, de formation/recherche-développement et d'amélioration du circuit de distribution des médicaments vétérinaires.

En matière de santé animale

Depuis sa création, le laboratoire LAPROVET a choisi le marché de l'Afrique subsaharienne comme cible. Grâce à sa large gamme de produits adaptés aux pathologies animales et aux types d'élevage pratiqués sur le continent, en trente ans, LAPROVET a toujours su mettre à la disposition des éleveurs de l'Afrique subsaharienne des solutions innovantes et efficaces pour améliorer la santé de leurs animaux en vue de mieux exprimer leur potentiel de production.

Les innovations ont aussi bien porté sur la nature des matières actives des médicaments et leur dosage que sur les conditionnements.

1- Innovation sur les conditionnements

Les volumes des conditionnements des médicaments de LAPROVET ont suivi l'évolution de la taille des cheptels des différentes spéculations sur le continent passant des petits conditionnements à des volumes plus importants. Malgré un accroissement significatif des cheptels, aujourd'hui encore, certains petits conditionnements sont toujours fabriqués pour les petits éleveurs.

L'adaptation des conditionnements a également concerné les matières qui les composent en vue de mieux répondre aux exigences liées au climat (température élevée) et aux difficultés de transport. C'est ainsi que les flacons en verre de certains produits injectables ont été progressivement remplacés par les flacons en PET (matière plastique incassable).

2- Innovation sur la nature et le dosage des matières actives

Les innovations sur la nature et le dosage des matières actives sont considérées comme étant les premières du genre aussi bien pour les produits destinés au bétail que pour ceux destinés aux volailles.

Parlant de bétail, LAPROVET s'est positionné en Afrique subsaharienne comme **un expert de la lutte contre la trypanosomose bovine**, principale pathologie limitant le développement de l'élevage bovin dans cette partie du monde.

En effet, les trypanosomoses animales touchent 32 pays de l'Afrique subsaharienne et menacent 50 millions de bovins environ ainsi que 270 millions d'ovins et de caprins. Elles provoquent 50% de réduction des productions animales dont 500 000 tonnes de viandes perdues chaque année.

Les zones subhumides et humides qui offrent des conditions favorables au développement des vecteurs sont particulière-

ment touchées malgré leur fort potentiel fourrager. Ainsi, ces zones présentent une densité bovine inférieure de 27% à 77% par rapport aux zones arides.

Les efforts de lutte qui ont été entrepris depuis des décennies se trouvent compromis par le développement des résistances aux solutions disponibles du fait des **sous dosages de certains trypanocides**.

Pour remédier à cette situation déplorable, LAPROVET a mis sur le marché, des trypanocides innovants et efficaces. Il s'agit de :

Survidim® (diminazène + vitamines B6 et B12) : **le premier trypanocuratif avec 2 vitamines.**

Sécuridium® (*chlorure d'isométamidium sous forme de granulés*) : **le premier trypanopréventif avec antipyrine.**

Ethidium® (*bromure d'homidium*) : **un trypanopréventif en comprimés.**

Le laboratoire LAPROVET a continué à développer des nouvelles idées pour apporter des solutions globales. C'est ainsi qu'en plus des médicaments qui combattent le trypanosome, il a mis sur le marché des antiparasitaires externes (APE) qui permettent de lutter contre les vecteurs (glossines) et d'autres parasites externes. Ces APE comprennent :

CYPERTOP Pour On

Le Cypertop Pour On est le nouvel APE indiqué dans la prévention et le traitement des principaux parasites externes chez les bovins : tiques, mouches, poux et gales. Il est présenté en flacons de 250 ml et de 1 litre.

Grâce à son association de 2 molécules insecticides : la cyperméthrine (5g) et le chlorpyrifos (7g) ayant une action com-

plémentaire ; le butoxide de piperonyl (potentialisateur de la cyperméthrine) et la citronnelle qui assure un effet répulsif sur les insectes, le cyptertop Pour On a une efficacité inégalable dans la lutte contre les parasites externes.

ABOTIK

Composé d'Amitraz (formamidines), Abotik est indiqué pour le contrôle des ectoparasites tels les tiques, gales et poux chez les bovins, ovins, caprins, dromadaires et porcins. Il est présenté en flacons de 200 et 800 ml.

Son administration se fait en diluant 2 ml de produit par 1 litre d'eau, puis en pulvérisant l'animal de façon à ce qu'il soit complètement mouillé.

En aviculture, outre la diversification des molécules, la grande révolution a été le virage vers les poudres concentrées, grâce à des excipients assurant une parfaite solubilité, qui existent à côté des formulations classiques. C'est le cas de :

AMIN'TOTAL forte

TRISULMYCINE forte

LEVALAP forte

En matière de développement de l'aviculture

Le laboratoire LAPROVET a fait preuve d'une vision prospective très poussée pour le développement de la filière avicole en Afrique subsaharienne.

En effet, malgré un cheptel marginal par rapport aux effectifs mondiaux dans les années 80 et 90, LAPROVET n'a pas hésité à investir et à soutenir l'aviculture villageoise qui représentait alors plus de 70% de l'effectif aviaire du continent. C'est ainsi que des produits adaptés à cette forme de production ont été conçus et

mis sur le marché. C'est le cas de Tétracolivit comprimé (anti infectieux), Vermifuge Polyvalent des Volailles – VPV (antiparasitaire interne). Le vaccin original ITA New 100 doses permet encore aujourd'hui de protéger les volailles traditionnelles contre la maladie de Newcastle.

Même si l'aviculture villageoise reste encore le premier mode de production, il est indéniable que l'aviculture industrielle avec des modes de production modernes aussi bien en poulets de chair qu'en pondeuses a connu un développement important. Pour accompagner ce développement, le laboratoire LAPROVET a mis à la disposition des aviculteurs et des techniciens, une large gamme de désinfectants, de vaccins AVI (vaccins vivants) et ITA (vaccins inactivés) et de poudres aviaires qui apportent des solutions efficaces à tous les problèmes sanitaires susceptibles d'être rencontrés en aviculture moderne.

Les Hommes : la valeur ajoutée LAPROVET

Grâce à ses équipes de terrain composées d'hommes dynamiques, motivés et engagés (agents pays) appuyés en permanence par l'équipe de la direction, le laboratoire apporte une assistance/conseil de qualité aux éleveurs et techniciens.

En matière de formation, recherche-développement

En accroissant continuellement son appui aux activités de recherche/formation, le laboratoire LAPROVET contribue de façon significative au développement et à la diffusion du savoir dans les domaines de la santé et des productions animales en Afrique subsaharienne.

Cet appui se fait en partenariat avec les instituts de recherche/formation comme l'EISMV de Dakar sur des sujets de recherche précis ou sur le plan institutionnel.

Le soutien aux activités et rencontres sous-régionales et régionales à caractère scientifique constitue également un élément

important dans la politique d'appui du laboratoire en matière de recherche/formation sur le continent.

En matière de développement du circuit de distribution des médicaments vétérinaires

L'application des programmes d'ajustement structurel imposés par les institutions monétaires internationales aux Etats africains dans les années 90 a poussé ces derniers à se désengager des différents secteurs de leur économie.

La Privatisation progressive de la médecine vétérinaire se mettra en place dans la plupart des pays avec entre autres, la fermeture des offices pharmaceutiques nationaux qui assuraient jusque là la distribution des produits vétérinaires.

La nécessité d'organiser et de développer un circuit privé capable de remplacer le circuit public est désormais à l'ordre du jour, mais cela se heurte rapidement à des difficultés telles que :

- ◆ l'absence d'un système bancaire capable de soutenir le projet
- ◆ l'insuffisance des capacités des acteurs privés en matière d'organisation et de gestion de structures de distribution des médicaments vétérinaires.

C'est alors que le laboratoire LAPROVET a joué un rôle de « banquier » en octroyant des crédits aux importateurs pour leur permettre de s'implanter et de se développer.

De même, le laboratoire s'est investi dans le renforcement des capacités des acteurs à travers plusieurs programmes de formation.

Malgré l'absence de contrôle dans certains pays, LAPROVET a toujours refusé de travailler avec les circuits illégaux. Il applique sur l'ensemble du continent, des conditions commerciales identiques permettant la coexistence d'un circuit grossiste et détaillant.

LAPROVET, c'est également le respect d'une éthique dans la qualité sur une zone peu contrôlée. C'est cela qui justifie d'ailleurs son appartenance à un projet IFAH/FAO dont l'objectif est d'assurer le contrôle de la Qualité des trypanocides mis sur le Marché.

Le laboratoire participe activement à la réflexion et mise en place au niveau de l'OIE et des organisations régionales africaines d'une réglementation régionale sur le contrôle des médicaments vétérinaires (UEMOA).



*Plus spacieux,
Plus de qualité
Pour mieux vous servir*

L'apport de Merial

Dr Frans van Gool,

DVM RSHHM

Director Marketing and Technical Services Production Animals, Merial EMEA RWD
- Europe, Near- and Middle East, Indian Sub-Continent, Africa , 61 Avenue Tony Garnier
69007 LYON France

Les grandes molécules de MERIAL

MERIAL est un laboratoire **leader innovant**, spécialisé dans les produits et solutions destinés à améliorer **la santé**, le bien-être et les performances des **animaux**.

Il a été créé en 1997 à partir de la fusion de Rhône-Mérieux (branche vétérinaire de Rhône-Poulenc, France) et MSD AgVet (la branche vétérinaire du groupe Merck & C^o, USA). MERIAL a développé une grande expertise dans la découverte et la production de **produits pharmaceutiques** (médicaments) et de **vaccins vétérinaires** (biologie).

En 2009, Merial est devenu une division entièrement détenue par sanofi aventis, suite à la cession des parts détenues par Merck&Co.

En 2008, MERIAL était présent dans plus de 150 pays, employait 5700 salariés dans 9 centres de recherche-développement et 16 sites de production répartis dans **8 pays** (France, Brésil, USA, Italie, Chine, Royaume-Uni, Nouvelle Zélande, Uruguay). Il a réalisé un chiffre d'affaires de **2,64 milliards de dollars américains**.

Les grandes découvertes de Merial

« ***La tradition n'est pas l'ennemi de l'audace*** », disait Charles Mérieux pour paraphraser le pape Jean XXIII. C'est pourquoi, **un riche héritage en vaccinologie et en biologie industrielle, partagé avec d'autres partenaires locaux, a été l'élément fondateur du pôle scientifique Lyonbiopôle et continue d'inspirer les projets de Merial**. Avec un important budget de R&D, Merial a réussi à développer de nombreux produits et vaccins vétérinaires.

Nous allons passer en revue quelques uns des plus importants.

FRONTLINE

A base du **fipronil**, Merial a développé un produit destiné à la lutte contre les puces et les tiques des chats et chiens. Grâce à un succès sans précédent, **FRONTLINE** est devenu le produit vétérinaire le plus vendu dans le monde, avec deux millions de doses utilisées par jour et un chiffre d'affaires de 1 milliard de dollars US en 2008. Ce succès est lié à la qualité du produit. En effet, son action est rapide, 90% des puces étant éliminés en 8 heures. Elle est également durable, le produit continuant à éliminer les puces adultes pendant 8 semaines, prévenant du coup la multiplication des puces durant cette période. Quant aux tiques, elles sont éliminées durant 4 semaines.

En éliminant les tiques, **FRONTLINE** permet le contrôle des maladies transmises par ces vecteurs. En effet, on sait que ***Rhipicephalus sanguineus*** est le vecteur de l'éhrlichiose monocyttaire canine (*Ehrlichia canis*), de l'hépatozoonose (*Hepatozoon canis*), ***Dermacentor reticulatus*** est le principal vecteur de babésiose canine tandis que ***Ixodes ricinus*** transmet l'éhrlichiose granulocytaire (*Anaplasma phagocytophilum*) et la maladie de Lyme...

IVOMEC

L'**ivermectine** a été le 1^{er} antiparasitaire découvert et développé contre les parasites internes et externes. Avec la molécule apparentée, l'**éprinomectine**, elle est à la base du célèbre **IVOMEC** et de nombreuses autres présentations d'endectocides pour différentes espèces animales, devenant ainsi, après le fipronil, la 2^{ème} molécule la plus vendue en médecine vétérinaire. **IVOMEC-D**, qui allie le **clorsulon** à l'ivermectine, est le produit qui tue le plus de parasites au monde, avec une action sur les parasites internes, y compris la douve, et les parasites externes, gales, puces et tiques à un hôte. **CARDOMEC**, toujours à base d'ivermectine, est le leader du traitement du ver du cœur du chien.

DOVENIX

Avec IVOMEC-D, **DOVENIX** fait de Merial un pionnier de la lutte contre la douve. En effet, **DOVENIX**, à base du **nitroxi-nil**, résiste à l'usure du temps, parce qu'il s'est révélé être plus qu'un douvicide : c'est un antiparasitaire efficace contre tous les vers buveurs du sang. Les parasites internes hématophages contre lesquels **DOVENIX** est actif sont principalement *Haemonchus*, *Bunostomum*, *Oesophagostomum*, *Syngamus trachea*, *Oestrus ovis*, *Parafilaria* et *Fasciola*.

Haemonchus est le plus important vers rond d'Afrique, le plus pathogène parasite des ruminants, provoquant anémie, amaigrissement et mort subite. *Bunostomum* est responsable de retard de croissance, d'anémie et de diarrhée. *Oesophagostomum*, de son côté, est le plus dangereux strongle chez les jeunes, perturbant gravement la digestion avec comme résultat, une perte de poids et une diarrhée persistante. *Syngamus trachea* est un ver provoquant des difficultés respiratoires, de la toux et une hypersécrétion de mucus trachéal entraînant la mort par suffocation. La larve de la mouche *Oestrus ovis* se déve-

loppe dans les sinus, provoquant une irritation des cavités nasales, manifestée par un éternuement, de l'agitation et une perturbation de l'alimentation. Le filaire *Parafilaria* cause des nodules vermineux sous la peau, dévalorisant ainsi la carcasse et la peau.

Fig. 1. Le schéma ci-dessous résume l'utilisation de la gamme antiparasitaire de MERIAL dans la lutte contre les parasites des ruminants.



Quelques vaccins innovants de la gamme aviaire

TROVAC™ AIV H5

C'est le seul vaccin DIVA (permettant de tests de différenciation entre le virus sauvage et le virus vaccinal) développé contre la grippe aviaire, l'influenza aviaire hautement pathogène. On l'administre au couvoir, à un jour d'âge.

NEMOVAC™

Le seul vaccin vivant de la pneumovirose, basé sur une souche du poulet (au lieu de la souche dinde chez tous les autres). Cette souche homologue, isolée sur le terrain, est plus efficace sur le poulet et génétiquement stable. **NEMOVAC** manifeste un grand tropisme pour l'appareil respiratoire, possède une grande immunogénicité, est caractérisé par une absence de réactions post-vaccinales dans l'espèce poule et une meilleure protection.

AVINEW, le meilleur vaccin contre la maladie de Newcastle

Tableau 1. Le tableau ci-dessous résume l'origine et l'évolution des vaccins vivants contre la maladie de Newcastle.

1940s	B1, La Sota	Souche sauvage	Lentogène, respiratoire
1960s Roakin	Komarov, injection	Produit de Laboratoire, Respiratoire	Mesogène,
1980s	Australian V4, PHY.LMV.42 (= 6/10)	Souche sauvage	Lentogène, Entérotrope
1987	VG/GA	Souche sauvage intestinal	Lentogène, respiratoire et
L'avenir	Recombinant ou Vecteur	Génétique	

Pourquoi a-t-on constamment cherché un nouveau vaccin contre la Maladie de Newcastle ?

Les souches La Sota et HB1 ont un tropisme respiratoire. Par conséquent, si on les administre par pulvérisation, on risque de créer des effets secondaires nuisibles, d'où leur administration par eau de boisson. Mais ces vaccins ont besoin de la glande de Harder (située derrière la 3^{ème} paupière) pour développer l'immunité, donc, il faut s'assurer qu'il y a trempage du bec pour garantir que le vaccin accède à la voie nasale. On ne peut par exemple pas utiliser des pipettes qui vont mettre le produit directement dans la voie digestive, ce qui rendrait ce vaccin inopérant.

Par contre, la souche VG/GA, à cause de son tropisme à la fois respiratoire et intestinal, peut s'administrer par voie digestive et nasale.

Le vaccin **AVINEW™** est préparé avec la souche VG/GA. Il constitue un grand progrès par rapport aux souches La Sota et Hitchner B1 (l'ancien vaccin PESTOS de MERIAL) car, la souche VG/GA présente les avantages suivants :

- ◆ Elle est **lentogène, non clonée** et assure donc une **immunité large**
- ◆ Elle est naturellement **avirulente**, garantissant ainsi une **sécurité et une inocuité** parfaites
- ◆ Elle est génétiquement stable, par conséquent il n'y a pas de risque de retour à la virulence
- ◆ Elle possède un **tropisme tissulaire large** lui permettant de coloniser la **trachée**, les **poumons** et le **tractus intestinal**.
- ◆ Elle est **très immunogénique** conférant une **haute protection** contre les souches terrains NDV.
- ◆ Elle provoque à la fois une **immunité locale et humorale**, assurant une **protection cellulaire et par anticorps**.
- ◆ Elle est d'une **application flexible et souple**, d'où son utilisation au couvoir comme en élevage, par différentes voies : pulvérisation, goutte dans l'œil et eau de boisson.

Ces caractéristiques de la souche VG/GA, notamment les faibles réactions post-vaccinales et la forte protection induite, font d'AVINEW le vaccin idéal contre la Newcastle, assurant le meilleur retour sur investissement.

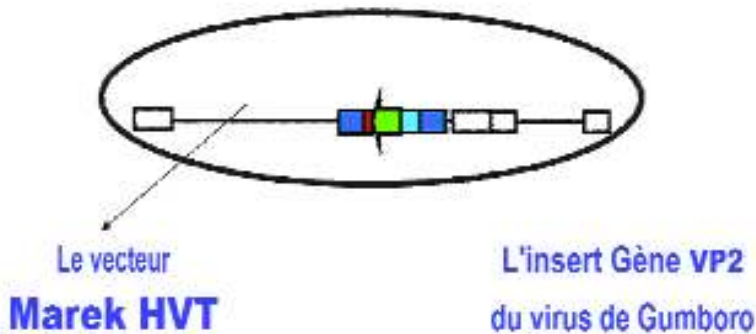
VAXXITEK® HVT+IBD

Le nouveau vaccin contre la maladie de Gumboro, **VAXXITEK® HVT+IBD**, constitue, pour la vaccination en médecine aviaire un véritable pas de géant.

Dans VAXXITEK, le vaccin Marek HVT est le vecteur du vac-

cin Gumboro. En effet, un gène du virus de la maladie de Gumboro est "greffé" dans le virus HVT.

Fig. 2. Le gène du virus de la maladie de Gumboro porté par le virus de la maladie de Marek.



Avec **VAXXITEK**, on fait d'une pierre deux coups : c'est, en effet, le seul vaccin bivalent « one-shot » contre la Gumboro et la Marek. La vaccination se fait au couvoir, conférant ainsi une protection précoce et efficace contre les deux maladies. La protection est en outre durable, ce qui fait dire qu'il n'y a pas de « trou immunitaire ». VAXXITEK a un spectre large, protégeant contre la Marek et toutes les souches connues de Gumboro. Par ailleurs, il n'y a aucun dilemme sécurité/efficacité : VAXXITEK est le premier vaccin qui associe le meilleur des deux mondes.

Vaccins contre la fièvre aphteuse et la blue tongue

Lutte contre la fièvre aphteuse.

MERIAL est le pionnier du développement industriel d'un

vaccin contre la fièvre aphteuse. Avec sa très longue expérience dans le domaine, il est le 1^{er} fournisseur mondial de vaccins anti-aphteux, le 1^{er} détenteur d'une banque d'antigène pour l'UE, l'Amérique du Nord, le Japon, la Corée du Sud, l'Australie et la Nouvelle-Zélande...Merial est le seul laboratoire à produire des vaccins contre la fièvre aphteuse, de manière adaptée à la situation épidémiologique et aux souches rencontrées dans le pays qui sollicite son expertise.

Lutte contre la Fièvre catarrhale ovine (la Langue bleue, Bluetongue)

Merial est le 1^{er} laboratoire à avoir développé un vaccin inactivé contre la **bluetongue**. Il possède, en outre, la plus large gamme de vaccins inactivés : BTV 1, 2, 4, 8 & 9 et le premier vaccin enregistré par l'UE : BTV-8. Merial est le 1^{er} fournisseur mondial de vaccins contre la fièvre catarrhale ovine.

Les vaccins antirabiques : Rabisin et Raboral

MERIAL est également pionnier de la lutte contre les grandes épizooties. L'arsenal de vaccins pour la lutte contre la rage en est le meilleur exemple.

La rage reste une zoonose préoccupante car encore endémique en Afrique, en Amérique latine et au nord de l'Asie.

Fig. 3. Carte mondiale de la répartition de la rage



La lutte contre la rage repose, pour l'essentiel, sur la prévention chez l'animal, car tous les cas de rage humaine proviennent des animaux. Et dans ce domaine de la prévention chez l'animal, MERIAL est encore le n°1 mondial des vaccins antirabiques.

RABISIN™

Le vaccin phare est le **RABISIN™, le vaccin antirabique par excellence pour les animaux domestiques.**

Une seule dose assure une efficacité de longue durée chez les chiens et chats, car RABISIN™, c'est 3 ans de protection, 3 ans de stabilité prouvée. L'immunité conférée par ce vaccin est rapide et forte. Autre avantage, c'est un vaccin adapté aux conditions de stockage difficiles.

Ces caractéristiques (protection et stabilité du produit) ont été prouvées par des essais dont celui-ci. Dans deux protocoles, des chiens ont été vaccinés puis soumis à une épreuve virulente selon les conditions décrites dans ces essais.

Protocole N°1

- 15 chiens EOPS (SPF) âgés de 2/3 mois vaccinés avec 1 dose de RABISIN™
- 5 chiens témoins non-vaccinés
- Prélèvement régulier de sang
- Epreuve virulente 38 mois après la vaccination

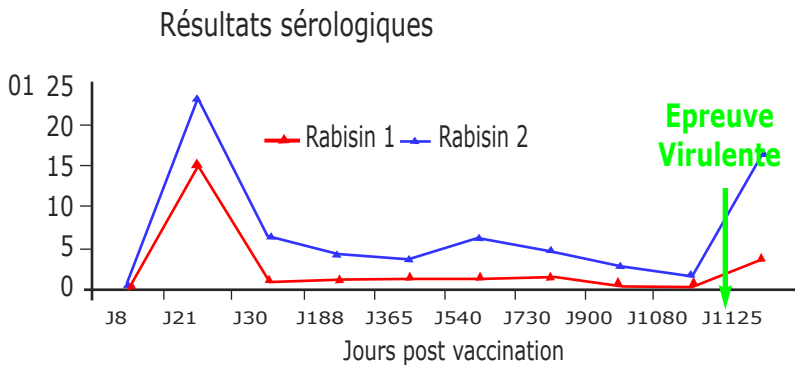
Protocole N°2

- 3 chiens EOPS âgés de 3 mois vaccinés avec 1 dose of RABISIN™ conservé à +5°C pendant 3 ans
- 3 chiens EOPS âgés de 3 mois vaccinés avec 1 dose of RABISIN™ conservé à +5°C pendant 3 ans et à +37°C pendant 7 jours
- 5 chiens témoins non-vaccinés
- Prélèvement régulier de sang
- Epreuve virulente 38 mois après la vaccination

Tableau 2. Essais de protection et de stabilité du RABISIN.

Essai #	Statut	Nb de Survivants / Nomb Total
1 (Protection)	Vaccinés Témoins	15/15 0/5
2 (Stabilité & Protection)	Vaccinés Témoins	6/6 0/5

Fig. : 4. Résultats sérologiques des essais de protection et de stabilité du RABISIN.



RABORAL™ V-RG, vaccins antirabiques oraux.

Ces vaccins, conçus pour atteindre les canidés sauvages, ont largement contribué à contrôler la rage vulpine en Europe occidentale.

Fig. 5. Appât carré de polymère-farine de poisson contenant le sachet du vaccin VRG



Tableau 3. Caractéristiques des trois souches de vaccins antirabiques oraux.

Souche Vaccinale	VRG	SAG2	SAD B19
Technologie	Recombinant modifié	Vaccin vivant atténué	Vaccin vivant
Qualité			
Thermostabilité, Titre Viral	Stable	0.16 log ₁₀ réduction après 2 jours à 25°C	0.4 log ₁₀ réduction après 7 jours à ≈ 25°C
Température de fusion de la coque	>50°C	43°C	35°C
Stockage du Vaccin (Workshop on rabies, 4-5 Dec. 2008, Turkey)	+4°C	-20°C, Dans des sacs plastiques ou des boîtes en carton Dans l'obscurité	
Sécurité			
Testé dans espèces Non-cibles	52	≈ 30	≈ 20

Source : Commission Européenne, Report of the Scientific Committee on Animal Health and Animal Welfare, 2002, P.16

Abbréviations :

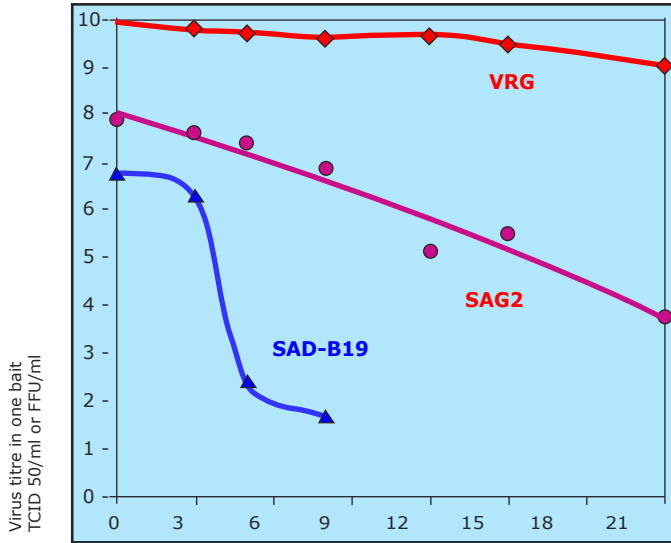
VRG : vaccinia recombinant glycoprotein

SAG : Street Alabama Gif : nom du labo (Gif) qui a réalisé la double mutation de la souche SAD

SAD : Street Alabama Dufferin.

Les vaccins antirabiques oraux ont une stabilité variable, en fonction de la souche et de la technologie employée pour les obtenir.

Fig. 6. Essai sur le terrain sur la stabilité des appâts et le titre vaccinal de plusieurs vaccins, mené par un consortium Européen.



Abbreviations :

- 👉 VRG : vaccinia recombinant glycoprotein
- 👉 TCID : tissue culture infective dose
- 👉 FFU : focus forming units

Il n'y a que Merial qui fabrique les vaccins VRG, grâce à une maîtrise de la technologie des vaccins vectoriels qui a permis au laboratoire de mettre sur le marché plusieurs vaccins recombinants tels que **RECOMBITEK**, **PROTEQFLU**, **PUREVAX FeLV**.

AUTRES VACCINS INNOVANTS

Merial a mis au point le 1^{er} **vaccin thérapeutique contre un cancer**, humain ou animal, le **vaccin contre le mélanome du chien**.

TRYPAMIDIUM ET LA GAMME TRYPANOCIDE

TRYPAMIDIUM™, trypanocide à base d'isométymidium, curatif et préventif, est resté inimitable, malgré toutes les tentatives des uns et des autres. Il demeure aujourd'hui encore le trypanocide le plus vendu au monde. Par ailleurs, c'est le seul isométymidium à avoir obtenu la certification JECFA (OMS-FAO).

En plus du TRYPAMIDIUM, Merial a développé la plus large gamme trypanocide.

CYMELARSAN, à base de mélarsamine, actif contre *Trypanosoma evansi* du dromadaire, est le dernier trypanocide à être découvert. Il a un enregistrement européen.

NOVIDIUM est un comprimé de chlorure d'homidium soluble aussi bien dans l'eau froide que dans l'eau chaude.

TRYPADIM, le dernier-né de cette gamme, est un trypanocide curatif, associant antipyrine + diminazène pour un traitement rapide.

La lutte chimique contre les trypanosomoses ne repose pas seulement sur la **QUALITE**, mais le **CHOIX** du type de médicament à utiliser est TRES IMPORTANT. Ainsi, on constate ces

dernières années que dans les régions fortement infestées de trypanosomes, les éleveurs recourent de plus en plus à l'utilisation de produits à base de DIMINAZÈNE pour traiter les animaux et de moins en moins à l'ISOMETAMIDIUM pour la prophylaxie et le traitement. Cette pratique a des conséquences néfastes sur la productivité des animaux. En effet, il est bien connu qu'un traitement prophylactique et curatif (Isométi-dium) EVITE aux animaux de tomber malades, leur permet de rester en bonne condition et donc d'assurer au troupeau une bonne productivité. Par contre, attendre que les animaux soient malades avant d'intervenir avec du diminazène, a pour conséquence la dégradation de leur condition générale et une perte de productivité, puisque l'animal et le traitement ont besoin de temps pour pouvoir éliminer les trypanosomes et guérir les symptômes.

De nombreuses études ont établi les effets bénéfiques aussi bien les traitements avec des trypanocides curatifs, comme le diminazène que de la prophylaxie avec des produits tels que le **TRYPAMIDIUM**, à base d'isométi-dium. Mais, toutes les études ayant comparé différentes stratégies d'utilisation des différentes molécules ont clairement dégagé les avantages de traitements prophylactiques et, mieux encore, d'une combinaison de diminazène et d'isométi-dium dans un programme raisonné consistant à blanchir d'abord les animaux avec un produit à base de diminazène puis, à administrer l'isométi-dium 2 à 3 semaines après et ensuite tous les 3 à 4 mois. La paire sanative **TRYPAMIDIUM** et **TRYPADIM** de Merial convient parfaitement pour ce type de programme.

L'apport de Vétoquinol.

Par le Dr. Mamadou BA – Délégué Vétoquinol au Sénégal

Résumé :

I. Introduction générale

Selon KAMUANGA, l'élevage en Afrique au sud du Sahara joue un rôle important dans son économie agricole et plus particulièrement dans le développement durable de l'agriculture. En effet, il contribue à la production alimentaire avec un taux de croissance bien plus rapide que celui des céréales. Les systèmes d'exploitation mixte agriculture-élevage offrent de nombreux avantages par rapport aux systèmes fondés exclusivement sur les cultures. Lorsque la conduite des spéculations animales est bien gérée, les avantages que procurent les systèmes d'élevage l'emportent largement sur les dégâts pouvant résulter de ces activités comme il en sera indiqué dans cet exposé.

Mais l'élevage est avant tout une source de revenus variés pour les petites et grandes exploitations quand l'accès au marché permet de vendre les animaux sur pied et les œufs, d'écouler les produits laitiers et de conclure des prestations de service tels que l'utilisation des bovins, équins et asiniens pour la traction animale et le transport. Transformés sur place ou hors de l'exploitation, les produits animaux sont aussi source d'emplois. L'augmentation de la production, en développant les activités locales basées sur l'élevage, pourrait entraîner un impact sur la disponibilité en protéines animales à un coût accessible, sur les niveaux de revenus nets et sur les économies nationales, par substitution des importations et, par ricochet, déboucher sur une amélioration des réserves de change.

II. Elevage en Afrique

II.1. Elevage de type extensif en milieu rural :

II.1.1. Type pastoral

Le système d'élevage pratiqué le long de la bande sahélo-saharienne et la zone forestière, est l'élevage extensif de type pastoral où la principale race bovine exploitée est le zébu. L'alimentation de cet important cheptel repose essentiellement sur l'exploitation des ressources naturelles qui subissent de grandes variations saisonnières. Le bétail ne dispose d'un pâturage de qualité que pendant deux à trois mois de l'année correspondant à la saison des pluies. Les éleveurs se déplacent en saison sèche vers les régions du sud des différents pays plus favorables, où les animaux peuvent profiter des résidus de cultures ou des pâturages sous forêts.

Les contraintes à la production de ce type d'élevage demeurent principalement la régularité des ressources alimentaires, en particulier en saison sèche et l'insuffisance de la couverture sanitaire des animaux. En hivernage, période pendant laquelle les conditions alimentaires sont améliorées, l'augmentation de la production des animaux comme le lait et la viande se heurte à un problème d'écoulement lié à l'enclavement des zones de production.

II.1.2. Type agropastoral

Ce système serait né de la sédentarisation des pasteurs traditionnels Peul mais aussi de l'intérêt manifeste des agriculteurs traditionnels d'autres ethnies vis-à-vis de l'agro pastoralisme, favorisant ainsi l'utilisation accrue des productions animales (fumure et traction animale) à des fins agricoles et une valorisation des résidus de récolte par le bétail. Ce système est centré sur l'exploitation des races zébu, métis zébu et Ndama, et Ndama

au sud. Traditionnellement, dans ce système, l'autoconsommation, et dans une moindre mesure le troc, étaient les formes d'utilisation du lait ; la production de viande et la traction animale étant les objectifs principaux des agropasteurs.

Malgré les performances enregistrées au niveau de ce système, des contraintes à l'amélioration de la production persistent. C'est le cas notamment de la disponibilité des aliments en saison sèche, des difficultés de commercialisation des produits liés à l'activité de l'élevage.

II.2. Elevage de type intensif

II.2.1. Zone urbaine

Elevage des moutons de case en Afrique de l'Ouest avec le rôle social que revêt cet animal dans la culture collective.

II.2.2. Zone péri-urbaine

Dans la zone péri-urbaine de l'Afrique de l'Ouest, il est pratiqué un élevage de type intensif basé essentiellement dans l'exploitation des races d'origine étrangère avec pour objectif la fourniture de lait aux populations citadines. Il concerne moins de 1% du cheptel bovin et repose principalement sur l'utilisation des vaches exotiques (Montbéliarde, Jersiaise, Holstein, etc.) en stabulation permanente pour la production de lait. En général, ce système issu d'initiatives privées, touche une grande diversité de producteurs essentiellement d'origine citadine. Ces acteurs ont une occupation principale (fonctionnaires, commerçants, industriels, etc.) leur garantissant les moyens financiers pour faire face aux importants investissements de départ. Toutefois, sans contrôle de l'environnement de la production (climat, ressources fourragères, parasitisme, et autres pressions sanitaires, etc.) et en l'absence de gestion adéquate des fermes, les races importées produisent peu de lait par rapport à leur potentiel. En outre, elles se reproduisent re-

lativement mal et avec une forte mortalité des veaux (Ba Diao, 1996).

Par ailleurs, d'autres acteurs s'adonnant à l'exploitation des fermes avicoles parviennent tant bien que mal à couvrir la demande de leurs marchés locaux en viande et en œufs de consommation.

III. Les contraintes du développement de l'élevage africain

Dans les zones sahéliennes, le pastoralisme est un système d'élevage dominant, mais on observe également un développement des systèmes agropastoraux, résultant de pasteurs nomades qui se sédentarisent et d'agriculteurs qui associent l'élevage à leurs autres activités professionnelles.

Ces systèmes connaissent aujourd'hui de nombreuses difficultés (accès aux ressources fourragères et aux aliments pour le bétail, non délimitation des zones de pâturages avec l'aménagement de parcours pour le bétail, conflits fonciers, feux de brousse, le surpâturage, etc.) dues pour l'essentiel à la raréfaction croissante des ressources naturelles, mais aussi à la faible prise en charge du pastoralisme par les pouvoirs publics.

Sur le plan sanitaire, les grandes épizooties ont longtemps constitué le principal facteur de régulation des populations d'herbivores, interdisant, jusqu'aux années 50, tout accroissement durable du cheptel africain. Prévention et prophylaxie furent donc les premiers postulats du développement de l'élevage, celui-ci rapidement étayé par les succès de la recherche immunologique menée en laboratoire (Pagot, 1977). Les campagnes de vaccination ont progressivement effacé les principaux fléaux qui pesaient sur l'élevage africain, les grandes maladies contagieuses du bétail.

Cependant, la trypanosomose animale continue de peser

lourdement sur la productivité du cheptel africain. Sans oublier la présence de façon enzootique des pathologies émergentes et ré-émergentes comme la fièvre de la vallée du Rift, la tuberculose et les maladies telluriques et infectieuses comme la fièvre aphteuse qui constituent une des contraintes majeures au développement des productions animales en Afrique Subsaharienne.

Pour faire face à la situation de l'élevage africain, les pouvoirs publics africains avec l'aide internationale ont entamé vers la fin des années 1980 la privatisation des services vétérinaires afin de mieux répondre à la demande des éleveurs pour un service vétérinaire de qualité tout en cherchant à réduire le coût de leurs interventions. C'est ainsi qu'un processus de transfert de la santé animale et des fonctions d'appui aux éleveurs s'est opéré du secteur public vers le secteur privé avec l'installation des vétérinaires en clientèle privée.

C'est dans ce contexte, que des laboratoires pharmaceutiques européens, à l'instar de Vétoquinol, se sont de plus en plus investis depuis de nombreuses années dans la mise sur le marché de médicaments vétérinaires de qualité afin de permettre aux professionnels vétérinaires et aux éleveurs africains de disposer d'une gamme de produits efficace et adaptée à la demande spécifique de leur marché.

IV. La contribution de Vétoquinol, laboratoire pharmaceutique vétérinaire à l'amélioration de la santé animale en Afrique.

Le laboratoire pharmaceutique vétérinaire Vétoquinol a été créé il y a plus de 70 ans et a comme seul métier la santé animale. En effet, à travers le réseau de distributeurs africains, Vétoquinol œuvre depuis plus d'une trentaine d'années à mettre sur le marché africain des médicaments vétérinaires de qualité,

et ceci conformément aux normes internationales des Bonnes Pratiques de Fabrication (BPF).

De plus, Vétoquinol, 10^{ème} laboratoire pharmaceutique mondial en 2009, accompagne la promotion de ses produits sur le terrain à travers un réseau de délégués vétérinaires chargés de communiquer sur ses produits, d'informer et d'éduquer les éleveurs et professionnels de l'élevage dans certains pays, par la tenue de colloques et de sessions de formation. Enfin, le laboratoire Vétoquinol, de même que certains autres laboratoires pharmaceutiques, met chaque jour à la disposition de l'éleveur africain des spécialités pharmaceutiques vétérinaires visant à répondre positivement à la demande des éleveurs à un service vétérinaire de qualité en mettant à leur disposition des produits sûrs, stables et efficaces.

Parmi les maladies animales constituant un frein au développement de l'élevage africain, les trypanosomoses animales ont une importance non seulement sur le plan médical mais surtout sur le plan socio-économique. En effet, les trypanosomoses sont probablement les seules maladies parasitaires qui aient affecté profondément le peuplement et le développement économique d'une grande partie du continent africain. Dans les zones infestées, elles réduisent le cheptel de moitié, de même que la production de viande et de lait (DIA et DESQUESNES, 2004). La traction animale chute et la production agricole totale accuse une baisse de 10%. On estime que sans la présence des mouches tsé-tsé, 90 millions de bovins supplémentaires pourraient être élevés. Les trypanosomoses animales sont donc une contrainte majeure au développement rural.

Afin de répondre efficacement et durablement à cette pathologie parasitaire, le laboratoire pharmaceutique vétérinaire Vétoquinol, a mis à contribution son centre de recherche et de développement, basé à Lure, en France, pour apporter une solution durable à cette maladie. C'est ainsi qu'il a lancé en 2001

sur le marché africain, le SANGAVET, médicament à base d'acéturate de diminazène renforcé de vitamine B12, cherchant ainsi à apporter une réponse à l'une des conséquences majeures de la trypanosomose animale, l'anémie. Dans la même lancée, Vétoquinol a mis sur le marché africain le MAGNIDAZOLE Force, un albendazole dosé à 2 500mg comprenant dans sa composition du Cobalt (Co) pour lutter efficacement contre les parasitoses animales.

Enfin, Vétoquinol a mis à la disposition des professionnels vétérinaires africains, une large gamme de spécialités techniques et innovantes, produites selon les normes GMP (Good Manufacturing Practices) leur permettant d'élargir leur offre de services vétérinaires de qualité avec une forte valeur ajoutée.

Conclusion :

Le laboratoire pharmaceutique vétérinaire Vétoquinol œuvre chaque jour davantage à faire du vétérinaire son partenaire stratégique, de sorte que ses préoccupations quotidiennes, soient au centre de sa recherche-développement pour prendre en charge la pression pathologique dans nos exploitations en vue d'augmenter les productions animales dans le monde et plus particulièrement en Afrique.

C'est la raison pour laquelle nous, vétérinaires africains, nous devons œuvrer pour que les médicaments vétérinaires mis sur nos marchés soient de qualité. En effet, si et seulement si tous les médicaments vétérinaires étaient fabriqués selon les normes GMP, il n'y aurait que des médicaments vétérinaires de qualité en Afrique. Le laboratoire pharmaceutique Vétoquinol s'engage, à l'instar d'un certain nombre d'autres laboratoires vétérinaires, à fabriquer et à mettre sur le marché africain des médicaments vétérinaires fabriqués selon les normes GMP et possédant une AMM délivrée par les autorités compétentes.

Vétoquinol



Signe de passion

Sangavet®

Sang Pour Sang



3 substances actives pour une efficacité démontrée sur le terrain :

• **DI MINAZENE :**

pour tuer
les trypanosomes
et les babésias

• **VITAMINE B12 :**

pour traiter
l'anémie

• **ANTIPYRINE :**

pour combattre
l'inflammation



Le trypanocide et babésicide vraiment puissant !

AUTRES COMMUNICATIONS

LA PROFESSION DE VÉTÉRINAIRE AU CAMEROUN

HEURS, MALHEURS, LEURRES ET PERSPECTIVES

Par Dr ESSOMBA Jacques Armand

RESUME

Dans la tradition historique et populaire, le vétérinaire est le « médecin des animaux » ; donc, sa vocation première c'est soigner et guérir. Pour ce faire, il recueille les commémoratifs, établit le diagnostic, délivre l'ordonnance et les médicaments et fournit une appréciation, un pronostic sur le sort de l'animal ou des animaux dont les soins lui ont été confiés.

Il est l'irremplaçable spécialiste de la pathologie animale car, maladie ou accident, c'est lui qui intervient, prescrit et conseille.

Aujourd'hui il est même diététicien: il conseille, établit des programmes alimentaires dans un objectif de santé et de rentabilité. Son rôle le plus passionnant est la prévention qui est un investissement moralement et matériellement rentable pour l'éleveur ou le propriétaire d'animaux.

Comme médecin, il est aussi gynécologue, obstétricien, chirurgien, mais aussi radiologue, ophtalmologue, cardiologue, anesthésiste et même comportementaliste ; il est également enseignant et chercheur.

Au troisième millénaire, l'on est arrivé au constat que: **La santé de l'homme dépend largement de celle des animaux** ! Le vétérinaire du troisième millénaire est donc:

- ◆ épidémiologiste car il surveille les épidémies et donne l'alerte avant qu'elles n'apparaissent,
- ◆ responsable de la lutte contre les zoonoses,
- ◆ garant de l'emploi judicieux des médicaments afin d'éviter la

- présence des résidus toxiques dans les denrées alimentaires,
- ◆ contrôleur de l'hygiène des produits et productions d'origine animale dans les abattoirs, les circuits de transformation et de distribution civils et militaires,
 - ◆ il réconcilie la productivité des élevages avec le bien-être des animaux,
 - ◆ il lutte contre le stress animal qui influence négativement la qualité de la viande et du lait,
 - ◆ il participe à la recherche dans l'industrie pharmaceutique (de la production à la commercialisation du médicament),
 - ◆ il participe à la protection de l'environnement à travers la sauvegarde et la défense de la nature et de l'animal dans les réserves naturelles, les parcs nationaux; et en évitant que l'accroissement de la productivité dans les élevages ne nuise pas à la qualité de la vie de l'homme;
 - ◆ il est chercheur dans l'immense domaine de la recherche médicale,
 - ◆ il est Vétérinaire dans le service de santé des armées, officier volontaire des sapeurs pompiers, et
 - ◆ expert dans des contentieux judiciaires.

A la vue de ces multiples branches dans lesquelles peut exercer un vétérinaire, on est en droit, au Cameroun, de se poser la question de savoir si nous sommes véritablement vétérinaires. Une législation importante, bien qu'incomplète, encadre la profession au Cameroun. Cependant, le métier connaît des bas et des hauts dans le pays.

Les vétérinaires formés jusqu'au début des années quatre-vingt-dix étaient tous recrutés par l'Administration du Cameroun qui se chargeait de la totale prise en charge de leur formation (ils étaient tous des boursiers du Gouvernement camerounais). Cette période était également celle de la lutte contre les grandes

épizooties. Avec l'avènement de la crise économique et les ajustements structurels qui ont suivi, les recrutements des vétérinaires par le Gouvernement se sont arrêtés.

L'installation en clientèle privée s'est accentuée depuis lors, avec des fortunes diverses pour les vétérinaires installés en clientèle privée. Quatre-vingt-dix pour cent (90%) de ces derniers s'investissent dans l'importation et la distribution à titre onéreux du médicament vétérinaires, ce qui crée un désordre incommensurable dans le milieu. Aujourd'hui, on compte officiellement trois cent trente et un (331) vétérinaires au Cameroun, répartis ainsi qu'il suit :

- 120 fonctionnaires,
- 59 privés.
- Le reste n'a pas d'emploi fixe connu.

Malgré cette situation sombre, les perspectives sont bonnes, notamment avec :

- ◆ le renforcement de la réglementation en matière de services vétérinaires,
- ◆ l'opérationnalisation future du mandat sanitaire vétérinaire et du projet d'appui au secteur privé vétérinaire.

Plan de présentation :

- 1- Explication sommaire du choix du thème
- 2- Définitions du vétérinaire
- 3- Cadre légal et organisation de la profession au Cameroun
- 4- Contexte de la profession:
 - heurs,
 - malheurs,
 - leurres.

5. Les perspectives

1. Explications sommaires du choix du thème

- Évènements du 10 mai 2006;
- Expériences vécues dans la conduite des dossiers sur le mandat sanitaire et la pharmacie vétérinaires;
- Contacts et observations des ordres d'autres corps de métiers ;
- Informations sur ce qui se fait ailleurs en matières vétérinaires;
- La nécessité et l'urgence de la performance et du respect de l'éthique dans l'exercice de la profession.

2. Définition historique et populaire du vétérinaire

Dans la tradition historique et populaire, le vétérinaire est le « médecin des animaux »; donc, sa vocation première c'est soigner et guérir.

Pour ce faire, il recueille les commémoratifs, établit le diagnostic, délivre l'ordonnance et les médicaments et fournit une appréciation, un pronostic sur le sort de l'animal ou des animaux dont les soins lui ont été confiés.

Il est l'irremplaçable spécialiste de la pathologie animale car, maladie ou accident, c'est lui qui intervient, prescrit et conseille.

Définition et autres fonctions du vétérinaire

Aujourd'hui il est même diététicien: il conseille, établit des programmes alimentaires dans un objectif de santé et de rentabilité.

Son rôle le plus passionnant est la prévention qui est un investissement moralement et matériellement rentable pour l'éleveur ou le propriétaire d'animaux

Comme médecin, il est aussi gynécologue, obstétricien, chirurgien, mais aussi radiologue, ophtalmologue, cardiologue, anesthésiste et même comportementaliste.

Enseignant et chercheur.

Définition du vétérinaire du troisième millénaire

Constat fait au troisième millénaire : La santé de l'homme dépend largement de celles des animaux!

Le vétérinaire du troisième millénaire est donc :

- Épidémiologiste car il surveille les épidémies et donne l'alerte avant qu'elles n'apparaissent;
- Responsable de la lutte contre les zoonoses;
- Garant de l'emploi judicieux des médicaments afin d'éviter la présence des résidus dans toxiques dans les denrées alimentaires;
- Contrôleur de l'hygiène des produits et productions d'origine animale dans les abattoirs, les circuits de transformation et de distribution civils et militaires;
- Il réconcilie la productivité des élevages avec le bien-être des animaux;
- Il lutte contre le stress animal qui influence négativement la qualité de la viande et du lait
- Participe à la recherche dans l'industrie pharmaceutique (de la production à la commercialisation du médicament);

- Protecteur de l'environnement à travers la sauvegarde et la défense de la nature et de l'animal dans les réserves naturelles, les parcs nationaux;
- Protecteur de l'environnement en évitant que l'accroissement de la productivité dans les élevages ne nuise pas à la qualité de la vie de l'homme;
- Chercheur dans l'immense domaine de la recherche médicale;
- Vétérinaire dans le service de santé des armées, officier volontaire des sapeurs pompiers;
- Expert dans des contentieux judiciaires.

QUESTIONS QUI S'IMPOSENT:

Sommes-nous au jour d'aujourd'hui de véritables vétérinaires ?

Si c'est non, peut-on le devenir?

Quel est le prix à payer?

Quelle(s) stratégie(s) mettre en place pour le devenir?

3. Cadre légal de l'exercice de la profession au Cameroun

La législation de la profession vétérinaire au Cameroun comprend notamment les textes suivants :

- Loi n° 78/21 du 29 décembre 1978 portant création de l'Ordre National des médecins vétérinaires ;
- Loi n°79/08 du 30 juin 1979 portant organisation de l'exercice de la médecine vétérinaire ;
- Loi N° 90/033 du 10 août 1990 relative à l'exercice et à l'organisation de la profession vétérinaire;
- Décret n°84/1053 du 18 août 1984 portant code de déontologie des vétérinaires

- Règlement intérieur de l'Ordre des Vétérinaires du Cameroun (16 février 1991).

Ce cadre légal est la « bible » du vétérinaire camerounais!

La possède-t-on?

Est-elle posée au chevet de notre lit?

Ses versets (dispositions de textes) sont-ils lus?

Retient-on quelques uns?

4. Contexte de la Profession au Cameroun :

4.1 Heurs de la profession : L'arsenal législatif mis en place

1978: promulgation de la loi portant création de l'Ordre National des Vétérinaires du Cameroun (loi N°78/21 du 28 décembre 1978) ;

1979: promulgation de la loi portant organisation de l'exercice de la médecine vétérinaire (loi N°79/08 du 30 juin 1979). Cette loi a permis l'installation du premier vétérinaire en clientèle privée en 1982, date avant laquelle tous les vétérinaires étaient fonctionnaires.

Années quatre-vingts/quatre-vingt-dix: mise en œuvre du Programme de Développement du Secteur Elevage (PDSE) qui avait un volet « appui à la privatisation des services de santé animale et à la profession vétérinaire ». Malheureusement, ce programme ne fut point exécuté dans ce volet pour plusieurs raisons (le cadre législatif était demeuré incomplet, la constitution des dossiers de demande de crédits était complexe, le manque d'expérience dans le domaine commercial de la part des vétérinaires, le taux d'intérêt de remboursement de l'emprunt qui était élevé, de l'ordre de 18%).

1990: la promulgation de la loi N° 90/033 du 10 août 1990 régissant l'exercice de la profession vétérinaire ;

2000: promulgation de la loi N°2000/017 du 19 décembre 2000 portant réglementation de l'inspection sanitaire vétérinaire et la loi N° 2000/018 du 19 décembre 2000 portant réglementation de la pharmacie vétérinaire.

2001: signature du décret fixant les conditions d'octroi et d'exercice du mandat sanitaire applicable à la lutte contre les épizooties et à l'inspection des denrées alimentaires d'origines animale et halieutique (Décret 2001/955/PM du 1er novembre 2001) a été signé par le Premier Ministre en 2001.

2008: signature par le Premier Ministre, Chef du Gouvernement:

- du décret n° 20008/2909/PM du 05 décembre 2008 fixant les conditions de fabrication, de conditionnement, d'importation, de vente et de distribution en gros et au détail des médicaments vétérinaires, et
- de l'arrêté n° 178/CAB/PM du 05 décembre 2008 portant création, organisation et fonctionnement de la Commission chargée d'examiner les dossiers de demande d'autorisation de mise sur le marché des médicaments vétérinaires

4.2 Malheurs de la Profession

Difficultés surmontables

Méconnaissance de l'arsenal législatif ;

Faible application des textes ;

Profession très peu connue, car absence de lobbying ;

Absence de textes d'application de l'arsenal législatif existant ;

Désuétude de certaines dispositions de textes.

Vétos fonctionnaires et vétos privés se comportent comme des adversaires;

Absence d'un cadre de promotion de l'emploi de médecin vétérinaire;

Faible application des textes portant sur l'éthique vétérinaire.

4.3 Leurres de la profession : possibilités de transformation en atouts majeurs

L'essentiel pour le développement de la profession de médecin vétérinaire au Cameroun est géré au MINEPIA;

L'arsenal législatif bien qu'incomplet existe, mais il n'est pas vraiment applicable ou alors pas du tout appliqué;

Le **MINEPIA** est dirigé par un docteur vétérinaire;

L'**IG** et les **deux inspecteurs** sont des Dr Vétérinaires;

Les **Conseillers techniques** du Ministre sont des Dr Vétérinaires;

Quatre (4) directeurs sur six sont des Dr Vétérinaires;

Onze (11) sous-directeurs et assimilés sur quatorze (14) sont des Dr Vétérinaires;

Dix (10) Délégués Régionaux sur dix (10) sont des docteurs vétérinaires;

Un bon nombre de délégués départementaux sur cinquante-huit (58) sont des Dr Vétérinaires;

De même, de nombreux Chefs de services et assimilés sont des Dr Vétérinaires.

Le mandat sanitaire vétérinaire est un puissant levier de promotion du secteur privé vétérinaire, à travers la cession par l'Etat de certaines de ses prérogatives dans les domaines de la

prophylaxie de masse et de l'inspection sanitaire vétérinaire des denrées alimentaires d'origines animale et halieutique.

Cependant, son opérationnalisation tarde à venir, le transformant en véritable serpent de mer.

Causes principales:

Crainte de la part des vétérinaires du Minépi de perdre certains privilèges liés aux activités de vaccination de masse et d'ISV;

Absence de lobbying pour faire avancer la cause;

Absence d'empressement des autorités dans la diligence du dossier.

COMMENT DONC TRANSFORMER CES LEURRES EN ATOUTS MAJEURS BÉNÉFIQUES À LA PROFESSION?

Perspectives

a) Pour l'opérationnalisation du mandat sanitaire:

- Considérer que c'est l'affaire de tous les vétérinaires (fonctionnaires ou privés);
- Retrouver la trace du dossier;
- Mettre en place une équipe mixte de suivi des dossiers;
- Actionner tous les leviers permettant de faire aboutir le dossier.

b) Pour les lois et décrets sans textes d'application (douze textes d'application ont été identifiés):

- Associer à l'équipe de travail du MINEPIA deux représentants de l'ONVC et deux représentants du Syndicat des Vétérinaires privés;
- Elaborer un programme de travail réaliste;
- S'impliquer totalement dans le travail à faire.

c) Pour la promotion globale de la profession:

- Finalisation du projet d'appui au développement du secteur privé vétérinaire, notamment la description du volet « **re-volving fund** »;
- Organisation régulière (au moins deux fois par an) d'évènements concernant la profession, en relation avec l'actualité du moment et les attentes des cibles de la profession;
- S'impliquer dans tout ce qui concerne la profession.

Vétérinaires, connaissons et aimons notre profession!

Je vous remercie pour votre aimable attention

IMPORTANCE DE LA COMMUNICATION POUR LA PROFESSION VETERINAIRE ET LE DEVELOPPEMENT DE L'ELEVAGE

(Dr NCHARE Amadou)

Résumé

La communication fait partie du quotidien de l'homme qui par des moyens verbaux (écrits ou oraux) ou non verbaux (attitude, gestuelle) échange de manière permanente des informations avec les autres membres de la société. Dans le processus de la communication, l'homme est tour à tour émetteur de message quand il en est l'initiateur ou récepteur quand il est la cible. En tant que récepteur, il reste un acteur actif de la communication car sa réaction (attitude) permet de vérifier si le message a été bien compris ; si besoin est de le réajuster ou d'adapter le code de transmission. Au-delà de l'individu, la communication est un outil incontournable pour les entreprises de production de biens de consommation qui évoluent dans un environnement concurrentiel et en ont donc besoin pour vendre leurs produits ou fidéliser leur clientèle. Les administrations et organisations socioprofessionnelles ouvertes au public ou qui ont besoin d'audience dans la société communiquent aussi de plus en plus. A l'instar de celles-ci, la profession vétérinaire devrait également s'y mettre pour plusieurs raisons. En Afrique en général et au Cameroun en particulier, elle n'est pas suffisamment connue et son rôle prête à des confusions diverses ; par conséquent, elle ne jouit pas d'une bonne aura dans la population. Elle fait en outre face à des interférences émanant des autres corps de métier et des non-professionnels qui piétinent ses plates-bandes. Dans ce contexte, il est important que la profes-

sion vétérinaire communique davantage (en permanence et de manière originale) pour mériter la place qui est la sienne dans la société et être reconnue comme l'interlocuteur privilégié sinon le seul mandaté en matière de santé animale et de santé publique vétérinaire. Il est clair qu'une profession renfermée sur elle-même n'évolue pas. En dehors de la publicité qui pour les professions médicales comme celle des vétérinaires, doit être réglementée pour respecter l'éthique et empêcher les dérives, il existe de nombreuses autres formes de communication média (sites web, émissions radio et tv, journaux spécialisés, etc.) ou hors média (relations publiques, relations de presse, parrainage, sponsoring, etc.), qui peuvent être exploités pour mieux vendre la profession ou défendre ses intérêts. Pour être efficace, la communication vers l'extérieur doit s'appuyer sur l'acquisition par chaque acteur de la profession des qualités de communicateur lui permettant d'être proactif, qu'il s'agisse du vétérinaire installé en privé, qui doit convaincre les éleveurs et autres particuliers constituant sa clientèle de son savoir-faire, ou du vétérinaire des administrations impliqué dans la gestion des crises sanitaires récurrentes et qui a la responsabilité d'assurer les consommateurs, soucieux de la qualité des produits d'origine animale. Cette dynamique communicationnelle qui devrait animer les vétérinaires pris individuellement doit également se reporter au sein des corporations vétérinaires pour permettre de développer en chaque membre un sentiment d'appartenance à une profession organisée et assurer la cohésion interne qui est nécessaire pour mener et gagner les batailles externes.

DEFINITIONS

La communication est définie comme la transmission d'informations ou l'échange d'informations. Elle est également considérée comme la diffusion d'informations ou d'image de marque auprès du public. La définition tirée de l'encyclopédie électronique Wikipédia colle mieux au sujet de cette présentation, c'est-à-dire « *l'action, le fait de communiquer, d'établir*

une relation avec autrui, de transmettre quelque chose à quelqu'un. C'est également l'ensemble des moyens et techniques permettant de diffuser un message auprès d'une audience plus ou moins vaste et hétérogène et l'action pour quelqu'un, une entreprise d'informer et de promouvoir son activité auprès du public, d'entretenir son image, par tout procédé médiatique ».

Il est important de relever la nuance qui existe entre **communication** et **information** qui peuvent parfois être antagonistes sur le fond et complémentaire sur la forme. L'information est essentiellement un message. Elle se traduit par une connaissance, des données, des nouvelles. La communication établit une relation entre l'émetteur et le récepteur du message même si son contenu n'a aucune valeur informative.

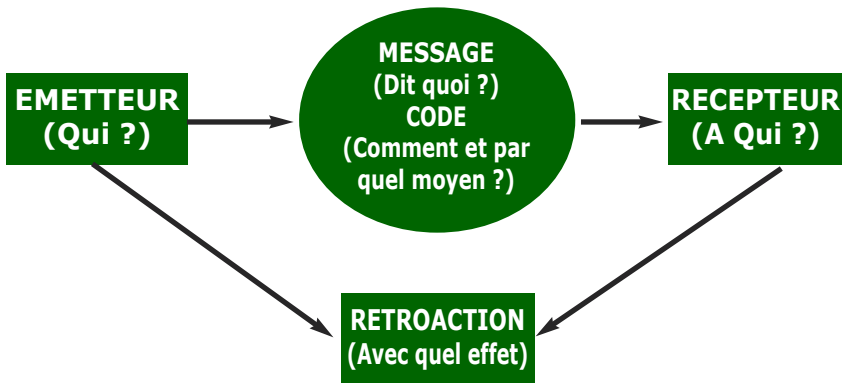
La communication peut avoir lieu entre deux personnes (communication bilatérale interpersonnelle), entre une personne et un groupe d'individus (communication unilatérale de masse), ou entre groupes (communication de groupe). La communication est dite directe lorsque les interlocuteurs sont présents en un même lieu, ou médiatisée lorsque le contact est établi par l'intermédiaire des outils de communication.

CONSIDERATIONS GENERALES

La communication est un processus qui n'est pas seulement intellectuel, mais qui intègre la transmission d'informations, ce qui relève des sciences de l'information et de la communication, les facteurs cognitifs, affectifs et inconscients (facteurs psychosociologiques) qui résultent des interactions entre individus, et les facteurs intrapsychiques propres à chaque individu, qui sont du domaine de la psychanalyse.

Le processus de la communication fait intervenir cinq éléments essentiels :

- 1 - L'émetteur du message.
- 2 - Le message qui est constitué de l'information transmise et l'opinion donnée.
- 3 - Le récepteur qui est la personne qui reçoit l'information et l'interprète.
- 4 - Le code représenté par le langage utilisé pour produire le message et pour permettre sa conversion par le récepteur.
- 5 - La rétroaction qui indique à l'émetteur si le message a été bien compris et permet d'ajuster le code utilisé ou le contenu du message en conséquence.



Le message répond à un ou plusieurs objectifs parmi lesquels, informer d'un fait ou d'une décision, expliquer une situation, une procédure, convaincre (justifier les choix), faire agir (induire par exemple un changement de comportement).

Le langage utilisé par l'émetteur peut être verbal (oral ou écrit) ou non verbal (gestuels, mimiques, attitudes). Il doit pouvoir être décodé par le récepteur. Pour qu'une communication

soit efficace, le langage doit être commun à l'émetteur et au récepteur.

Le langage verbal est généralement de 3 niveaux : **le langage familier**, caractérisé par l'emploi des expressions imagées, d'interjections, ou d'onomatopées, **le langage courant**, caractérisé par l'emploi d'un vocabulaire simple et d'une syntaxe correcte (langage d'affaires par excellence), et **le langage soutenu**, caractérisé par l'emploi d'un vocabulaire peu courant, parfois abstrait et une bonne maîtrise de la langue (C'est le langage utilisé pour des interventions publiques telles les conférences, et discours).

Un message écrit doit accrocher le lecteur et sa lecture doit être facilitée par l'usage d'un vocabulaire adapté, un langage correct, et une présentation attrayante.

Les signes non verbaux ont plus d'impact sur les récepteurs que les signes verbaux. Les signes non verbaux englobent plusieurs éléments :

La présentation (tenue vestimentaire, coiffure, maquillage, accessoires, etc.). Une tenue soignée est recommandée quelque soit le style adopté.

L'expression du visage (sourire, regard, ...) : elle traduit la nature de la relation établie entre l'émetteur et le récepteur.

Les gestes et attitudes corporels : ils peuvent détériorer la qualité du message. Ils sont aussi révélateurs de l'attention des interlocuteurs.

La distance de communication : elle influence également les messages non verbaux. Elle est révélatrice de la qualité de contact et de la relation entre les interlocuteurs. Les distances courtes (20 à 50 cm) traduisent l'intimité, la confiance, la complicité. La distance généralement admise dans le cadre d'une

conversation courante ou d'un travail en commun sur un même dossier, peut varier entre 50 cm à 1,20 m. La distance sociale (poignée de main, entretien) varie entre 1,20 m et 2,40 m ; par contre la distance publique, c'est-à-dire celle des cours, des conférences et d'autres interventions en public lorsqu'on s'adresse à un groupe d'individus est de plus de 2,40 m.

Le non respect de la distance de communication peut engendrer un malaise (gène d'un des interlocuteurs) et affecter la qualité de communication.

Le processus de communication idéal serait celui qui permettrait au récepteur de comprendre le message transmis tel que conçu par l'émetteur. Mais plusieurs facteurs parmi ceux cités ci-dessus rendent cette situation pratiquement impossible. Parfois l'émetteur n'est pas conscient d'une partie du message qu'il transmet ; de même que le récepteur comprend et interprète le message à travers ses filtres personnels.

LES CIBLES DE LA COMMUNICATION

Les cibles de la communication sont les personnes ou groupes de personnes visées par une action de communication. Il est important de bien les identifier avant d'engager un processus communicationnel. A chaque cible correspond en principe un moyen d'action, mais les mêmes moyens d'action peuvent s'adresser à des cibles différentes, même si la teneur du message diffère pour s'adapter à la cible visée. Dans une entreprise par exemple, on distingue les cibles directes (consommateurs) des cibles indirectes (distributeurs, prescripteurs, leaders d'opinion, ...). Les moyens de communication doivent être conçus de façon complémentaire et cohérente pour satisfaire ces différents publics.

Une même personne peut également appartenir à plusieurs catégories de cibles différentes (à la fois collaborateur d'une entreprise, actionnaire de celle-ci et consommateur). Il appréhen-

dera donc l'entreprise, de différentes manières ; ce qui nécessite des messages différents.

Au sein de la cible générale on distingue souvent un cœur de cible sur lequel l'effort de communication est concentré en raison de son importance. Plus la cible générale est vaste, plus il est important de définir un cœur de cible qui bénéficiera d'un traitement particulier. Il peut s'agir des utilisateurs les plus nombreux, des consommateurs présentant le plus grand potentiel, ou des leaders d'opinion.

DOMAINES DE LA COMMUNICATION

La communication s'étend dans quatre grands domaines qui interfèrent et interagissent : la communication institutionnelle, les relations publiques et relations de presse, la communication événementielle et la communication interne.

La communication institutionnelle : c'est la communication d'une institution publique ou privée, en direction de son personnel, de ses clients, de ses partenaires ou d'autres institutions. Elle permet d'acquérir, de conserver ou d'accentuer une image d'entreprise. Elle positionne l'entreprise dans son secteur et lui permet ainsi de s'ancrer durablement dans son environnement.

Les relations publiques : elles s'adressent à deux cibles distinctes : les journalistes (relations de presse) d'une part, et les relais d'influence (promoteurs, associations, milieux enseignants, etc.) d'autre part. L'objectif est d'informer et de convaincre du savoir-faire de l'entreprise. Les relations publiques permettent de créer, autour de l'entreprise, un climat de confiance et de sympathie.

La communication événementielle : elle a pour objectif de faire d'un simple message un événement médiatique, sachant que tout message peut être retransmis et amplifié.

La communication interne : c'est le domaine privilégié de l'information et de la motivation du personnel d'une entreprise ou des adhérents d'une association. C'est le ciment culturel de l'entreprise. Elle participe complètement à la dynamique de construction de l'image.

L'art de la communication consiste alors à utiliser les outils des différents domaines, afin de capitaliser sur chacun les messages émis.

IMPORTANCE DE LA COMMUNICATION POUR LA PROFESSION VÉTÉRINAIRE

Parce que nous ne vivons pas isolés du reste du monde, nous devons communiquer. La profession vétérinaire comme toutes les autres professions organisées qui offrent des services à la population, devrait communiquer davantage. *« Les vétérinaires d'aujourd'hui doivent posséder des qualités de communicateur développées qu'il s'agisse de ceux qui exercent en libéral et sont donc au contact quotidien de particuliers ou des éleveurs, parfois stressés par les maladies de leurs compagnons ou par les contraintes sanitaires de leur bétail ou des vétérinaires des administrations publiques confrontés de plus en plus à la gestion des crises sanitaires causées par les zoonoses émergentes et réémergentes »*

L'intervention suivante de Dr Bernard Vallat Directeur Général de l'Organisation Mondiale de la Santé Animale (OIE) est également révélatrice de cette nécessité de communiquer plus pour la profession vétérinaire :

« Dans le monde globalisé actuel, la formation d'un pool de compétences en matière de communication avec les différents journalistes, agences de presse et médias qu'ils soient locaux, nationaux ou internationaux est indispensable à la prévention des grandes crises à venir. Parce que la lutte contre les maladies animales et zoonoses passe inéluctablement par des actions de

prévention fondamentalement individuelles, la communication à tous les niveaux de la population, en direction du plus petit producteur ou du décideur de plus haut niveau, devient plus qu'un enjeu de société, garante de notre réussite face aux défis de demain »

L'amélioration souhaitée de la communication dans la profession vétérinaire peut se situer à deux niveaux : niveau interne et niveau externe.

COMMUNICATION A L'INTERIEUR

Dans une démarche globale de communication, il faut penser à tout l'environnement qui communique en dehors de l'entreprise ou de l'organisation. Cet environnement doit donc être acquis et favorable. La clientèle, le personnel et les actionnaires, les prescripteurs sont des relais de communication très importants : bien informés de la stratégie de la structure, de ses résultats, de ses produits ou services... ils s'en feront l'écho. Ce sont les premiers relais de l'image de l'organisation dans la société au sein de laquelle ils vivent.

En ce qui concerne la profession vétérinaire la communication interne serait celle qui doit être établie au sein des corporations de vétérinaires : ordre et associations de vétérinaires, entreprises et administrations où la profession a droit de cité. L'objectif est de créer une identité par un sentiment d'appartenance et une culture de la profession. Une bonne communication interne permet aux membres de s'approprier les décisions prises au nom du groupe et d'être capable de les défendre à l'extérieur (être en phase avec l'image communiquée à l'extérieur). On dit que la communication interne est un levier pour la communication externe. Cette dernière ne fonctionne bien que s'il y a une cohérence interne garante de l'implication des acteurs ou des membres.

Les dirigeants des organisations professionnelles ont donc

la responsabilité d'assurer cette communication dans les groupes qu'ils dirigent, pour que chacun se sente concerné par les décisions prises ou les orientations données à l'organisation. Cette cohésion interne est une garantie pour permettre une croissance (développement) de l'organisation.

Plusieurs types de supports ou moyens peuvent être utilisés pour instaurer la communication au sein d'une structure ou organisation : supports organisationnels, supports oraux, supports écrits, etc.

Les supports organisationnels

La communication au sein d'une organisation est basée fondamentalement sur l'architecture de celle-ci. L'organigramme représente par conséquent le premier support de la communication interne. A chaque type d'organigramme correspond un type de communication. A ce titre, l'organigramme en réseau qui privilégie les relations entre personnes ou les groupes d'individus permet une meilleure circulation de l'information entre les différents acteurs de l'organisation. En matière de communication interne, ce type d'organigramme sera préféré à la forme pyramidale de type militaire qui fait ressortir le poste de travail, la responsabilité ou le statut mais dans lequel l'information circule généralement dans un seul sens (descendant).

Lorsque le circuit hiérarchique est privilégié dans l'organisation, la création d'un poste de chargé de communication est utile pour favoriser la communication entre les étages inférieurs et supérieurs et permettre d'établir un circuit ascendant de l'information.

Les supports oraux

C'est le type de supports les plus employés dans le cadre de la communication interne dont quelques exemples sont cités ci-après.

Les réunions d'information ou de concertation

Il s'agit des rencontres régulières qui peuvent être hebdomadaires, mensuelles, au cours desquelles la direction de l'organisation informe les plus proches collaborateurs sur la marche de la structure en même temps que les personnes présentes à la réunion s'informent mutuellement. L'inconvénient, c'est que cette forme de communication reste située à un niveau supérieur de la structure et n'implique pas nécessairement les acteurs de la base. Il est donc nécessaire que ce genre de réunion soit instauré à tous les niveaux pour permettre la participation de tout le monde. Les directeurs par exemple d'un ministère qui prennent part à la réunion hebdomadaire avec le Ministre devraient pouvoir organiser ce type de réunion dans leurs structures respectives pour non seulement restituer les informations collectées au niveau supérieur (si elles ne sont pas confidentielles) mais surtout pour instaurer une communication avec ses propres collaborateurs.

Les réunions de lancement de projet pour informer le personnel sur les activités d'un nouveau projet.

Les séminaires dont l'objectif est d'informer et de former.

Les assemblées générales (ordinaires et extraordinaires), lorsque les décisions doivent être prises sur une base consensuelle. Elles permettent d'informer.

Les journées vétérinaires, qui sont des occasions idoine pour partager des expériences et des connaissances sur la profession.

Les groupes de travail : Ce sont des personnes désignées pour faire des propositions sur un sujet précis au sein d'une organisation. Si ces personnes sont représentatives de l'organisation, les groupes de travail sont un excellent moyen pour élargir les discussions et les réflexions à un plus grand nombre

d'adhérents qui se sentiront impliqués tant leurs avis sont considérés dans la prise des décisions.

Les pause-café : Ce sont de moments idéaux pour communiquer. Ils favorisent des contacts entre différents étages de l'organisation qui ne sont pas toujours formellement possibles. A condition que la notion de classes ne soit également instaurée dans les pauses café.

Les supports écrits

La note de service : C'est le support écrit le plus répandu. Elle peut être adressée aussi bien à l'ensemble du personnel qu'à un groupe de personnes.

Le journal de l'organisation (bulletin, magazines) : C'est un moyen de communication descendant destiné à tous les membres de la structure. Les thèmes traités doivent être suffisamment variés pour permettre à chacun d'y trouver son intérêt. Il permet de renforcer le sentiment d'appartenance au groupe. Les familles des membres se sentent associées indirectement à la vie de la profession lorsque le journal traite des rubriques familiales.

Le livret d'accueil : Il recense toutes les informations utiles visant à faciliter l'intégration des nouveaux membres dans l'association.

Le règlement intérieur : Recueil des obligations disciplinaires et des sanctions encourues en cas de non respect.

Les rapports et comptes rendus : Ce sont des supports importants qui peuvent être exploités pour s'informer des décisions prises lors des réunions, des résultats d'études, ou simplement des activités de l'organisation.

L'intranet et forums de discussions : C'est la mise en réseau de tous les acteurs de l'organisation pour faciliter une circulation interne de l'information et surtout encourager la participation aux discussions de tous les membres.

Supports audiovisuels

Le téléphone : Utilisé de plus en plus pour des conférences téléphoniques pendant lesquelles plusieurs correspondants sont connectés.

La vidéoconférence : Permet d'écourter les distances en établissant la communication entre des personnes qui sont physiquement très éloignées.

Conclusion

La communication interne est un des outils de gestion des ressources humaines au sein d'une entreprise ou organisation. Elle participe de façon générale au management des ressources humaines. Dans les entreprises par exemple, elle doit s'accompagner d'un plan de succession et de l'employabilité qui nécessite une formation continue du personnel lui permettant de s'adapter aux évolutions et exigences de l'environnement ; les métiers d'aujourd'hui n'étant pas nécessairement ceux de demain.

L'objectif de la communication interne, c'est motiver les membres de l'organisation et assurer la cohésion et la cohérence interne. Cela suppose des dirigeants (managers) flexibles qui aiment le dialogue, et des acteurs sociaux qui ont la volonté de construire en commun, en partageant aussi bien les problèmes que les solutions.

COMMUNICATION VERS L'EXTERIEUR

INTERET

Une entreprise, une organisation ou une profession organisée comme celle des vétérinaires a besoin de communiquer vers l'extérieur car l'environnement dans lequel elle évolue est concurrentiel et de plus en plus agressif. « **ne pas communiquer laisse le champ libre aux autres entreprises du même secteur d'activité pour exprimer leur savoir-faire** » d'une part, et d'autre part, « **ne pas communiquer est déjà malheureusement une forme de communication à connotation négative** ». Alors, pour être connu et reconnu dans la société, il faut communiquer et de manière régulière car les cibles visées ne sont pas forcément en attente d'informations au moment où le message est émis. Cette communication doit être originale pour se différencier des entreprises ou organisations concurrentes et être distingué de ces compétiteurs.

Les vétérinaires doivent communiquer suffisamment pour se faire connaître et vendre leur métier qui est mal connu du grand public.

QUELQUES FONDEMENTS

La communication externe englobe aussi bien la communication directe avec les populations à travers les supports tels que signalétique, plaquettes, dépliants, brochures, papier à lettre, sites web, publications, etc., que les relations publiques et la communication de l'image de l'organisation (logo, bâtiment, etc.). Dans cette forme de communication les points suivants doivent bénéficier d'une attention particulière :

Le message : il doit répondre aux questions que se posent les populations

Les groupes cibles : Ils doivent être clairement identifiés.

Dans ce cadre les groupes qui peuvent avoir des difficultés d'accès à l'information dues par exemple à la fracture numérique doivent bénéficier d'un traitement particulier. Par exemple, une partie importante de la clientèle vétérinaire dans nos pays est analphabète et ne peut être réceptive aux messages véhiculés par les supports traditionnels ; il faut donc en tenir compte dans le choix du type de support ou du langage à utiliser.

Moyens de communication : Le choix du bon moyen de communication est aussi important que le message. Pour s'informer, les populations font appel aux médias qui leur conviennent le mieux ou ceux qui sont accessibles. Il peut s'avérer nécessaire de combiner plusieurs moyens de communication pour atteindre la cible.

Des tests ou des simulations sont parfois utiles pour déterminer quel média est le plus adapté pour toucher un groupe cible donné, et pour vérifier si message est clair.

STRATEGIES POUVANT ETRE UTILISEES

Les vétérinaires peuvent s'accommoder aussi bien de la communication média basée sur l'usage des médias classiques ou annonceurs (radio, télévision, presse écrite, affichages, cinéma) que de la communication hors-média qui privilégie le marketing direct (établissement d'une relation de proximité entre la profession et les partenaires ou bénéficiaires des prestations).

Eut égard à son coût élevé difficilement supportable par les PME, la communication média peut être réservée aux grands événements ou aux vétérinaires chefs d'entreprises qui ont besoin de cet outil pour faire connaître des établissements qu'ils dirigent. Ce mode de communication a l'avantage de toucher des cibles de masse et permet de valoriser la marque ou le produit qui est proposé à la clientèle. Son effet est rapide sur les ventes et le chiffre d'affaires. Cependant toute forme de publi-

cité qui vise à servir les seuls intérêts du patricien est à proscrire car elle est contraire à la déontologie.

La communication hors-média regroupe les autres outils de communication tels que les relations publiques et les relations de presse.

Les relations publiques

Les relations publiques sont définies comme un ensemble de techniques de communication destinées à développer une relation de confiance, d'estime et d'adhésion entre une marque et de multiples publics (consommateurs, distributeurs, leaders d'opinion, pouvoirs publics et plus largement opinion public). C'est également l'ensemble des actions visant à influencer l'opinion publique en faveur d'une entreprise, d'une organisation publique ou privée, voir d'un individu. Elles font appel aux mêmes techniques que la publicité, mais n'ont pas un objectif commercial à court terme.

Quelques supports de relations publiques :

Documents écrits : le journal d'entreprise, magazines ; le livret d'accueil (qui est également un support de communication interne), les rapports d'activités, les brochures et plaquettes ; la fiche technique sur l'organisation ; le dossier d'information, ...

Audiovisuel : films, documentaires, diapositives.

Création, organisation ou participation à des grands   v  nements : Inauguration, lancement de produits, anniversaires, spectacles ; soirées de gala ; dîners de travail ; remise de trophées et décorations, ...

Sorties : Salons ; expositions ; foires ; voyage d'étude

Contact, échanges : Conférences ; débats ; forums ; journées portes-ouvertes ; accueil des stagiaires ; cours et interventions ; séminaires ; rencontres.

Informations conseils : Numéro vert, service consommateurs, bureau d'information.

Les relations de presse

Ce sont des actions de relation publiques qui consistent à fournir des informations à la presse et à entretenir des relations avec ses représentants, en vue d'obtenir de citations ou des articles en dehors de tout achat d'espace.

Exemples : le communiqué de presse ; les conférences de presse, les dossiers de presse qui sont mis à la disposition des journalistes lors des conférences de presse ou des salons ; les reportages ; les rencontres avec les journalistes ; le diner de presse,...

Autres outils de communication hors média.

Le parrainage ou sponsoring : c'est une action qui consiste à financer ou à subventionner dans un but publicitaire une manifestation qui ne l'est pas.

Le mécénat : c'est une aide financière apportée à un individu ou un groupe dans un but culturel ou scientifique.

Actions sociales : la création de fondations, d'institut de recherche et d'étude, l'octroi de bourses, l'organisation de tournoi, etc.

Conventions : conventions techniques

COMMUNICATION EN PERIODE DE CRISE

En situation de crise, la communication contribue à résoudre l'état d'urgence et à éviter qu'elle s'aggrave. La communication de crise vise 2 objectifs principaux :

- Informer les populations ou les personnes affectées sur la situation et son évolution ;
- Rassurer (redonner confiance) les mêmes populations ou groupes de populations en leur indiquant les mesures qui sont prises ; ce qui prouve la capacité des autorités à trouver des solutions aux problèmes posés.

Si l'on considère que la crise est un événement qui surprend et restreint le temps de réponse, en même temps qu'il menace les objectifs prioritaires de l'entreprise ou de l'organisation, il est judicieux de prévoir dans le plan de communication un volet concernant la gestion des crises éventuelles, pour éviter les improvisations et limiter les dommages le moment venu.

L'anticipation et la gestion des situations de crise assurent à une entreprise sa pérennité et lui confère une capacité à survivre dans un univers complexe, changeant, incertain, riche de menaces mais aussi d'opportunités.

L'identification des actions à prendre lors d'une crise passe par la revue des scénarios de risque, ceci permet en outre de prévoir les moyens conséquents et de les intégrer dans le plan de communication. Le plan de communication de ainsi revue doit être testé afin d'y apporter des ajustements nécessaires.

Pendant une crise comme celle que la profession a vécue pendant l'épizootie de la grippe aviaire hautement pathogène survenue en 2006, l'information doit être proactive (savoir anticiper sur les interrogations du public), et réactive (apporter des réponses suffisantes aux questions des populations par

exemple les mesures prises et leur efficacité).

Quelques principes à respecter

Concordance des informations : Eviter les informations contradictoires et les rumeurs, les lacunes et les incertitudes, en validant, contrôlant et testant en permanence les informations à diffuser et en réagissant rapidement à l'actualité. La communication doit être crédible dès le début de la crise. Temporiser avant de communiquer peut être à l'origine de fuites d'information, ce qui peut engendrer une perte de confiance et de crédibilité ; d'où l'importance du moment où la communication doit débiter.

Continuité, actualité et accessibilité : la communication doit également être continue pendant la situation d'urgence et ainsi que la phase qui suit. Elle doit suivre la situation de près, et être accessible à toutes les personnes concernées.

Ethique : il faut éviter la panique inutile, ne pas heurter les sensibilités de certaines populations ou groupes de populations.

Il faut reconnaître que la communication ne suffit pas elle seule à prévenir ou à gérer des situations de crise. Mais elle joue un rôle capital dans son management. Son efficacité réside dans des actions accomplies avant et après la crise afin de tisser des liens de confiance et cicatriser les effets des turbulences.

OBSTACLES A LA COMMUNICATION

Il s'agit principalement des bruits et des barrières.

Les bruits

On distingue plusieurs types de bruits en matière de communication

Les bruits organisationnels inhérents à la structure de l'en-

treprise ou de l'organisation, qui peut être défavorable à une bonne circulation des informations. C'est l'exemple la rétention des informations par certains employés ou à certains niveaux de l'organisation.

Les bruits sémiologiques liés au comportement des interlocuteurs ou à l'environnement qui perturbe la transmission du message. L'exemple type c'est les personnes qui bavardent au cours d'une réunion et qui empêchent les autres de suivre.

Les bruits sémantiques représentés par les messages confus, imprécis, ou mal structurés. Par exemple, l'utilisation d'un vocabulaire très spécialisé ou abstrait.

Les bruits techniques consécutifs à l'utilisation des moyens de transmission de messages qui sont inadaptés ou à des défaillances de ces moyens.

Les barrières

Les barrières culturelles liées à l'origine des individus, leurs classes sociales. Exemple : les opinions, les préjugés, les valeurs, le langage.

Les barrières psychologiques et affectives qui se traduisent par un manque de motivation, un manque de confiance (crainte, mépris, peur du jugement de l'autre, ...), ou l'absence d'écoute.

Autres obstacles

Le manque de cohérence entre le langage verbal et le non verbal

Le temps de la communication : moment mal choisi, durée de communication très longue, ponctualité.

Le lieu : inconfortable, d'un aménagement inadapté, distance de communication non respectée.

CONCLUSION

Le simple fait d'exister crée le besoin de communiquer pour se faire comprendre et comprendre les autres. La communication fait donc partie de l'existence même des êtres vivants qui en ont besoin pour vivre tout simplement et évoluer. Elle est autant indispensable pour celui qui émet le message que pour le récepteur qui, à travers le contact qui est établi, apprécie l'attention qui est portée sur sa personne. Il peut à ce moment comprendre combien son avis compte, et répondre au message qui lui a été transmis. La communication est un outil indispensable pour toute évolution au sein d'une société. Les entreprises ont depuis longtemps compris que pour se faire une place dans l'environnement concurrentiel qui les entoure, il faut communiquer. Les administrations, organisations, et professions organisées s'y mettent progressivement. Même si, pour les professions médicales comme la profession vétérinaire, la publicité doit être réglementée pour respecter l'éthique qui entoure ces corps de métiers et empêcher les dérives, il existe d'autres formes de communication qui peuvent être exploitées pour faire avancer la profession. Il est clair qu'une profession qui est renfermée sur elle-même ne peut pas progresser. La profession vétérinaire à l'instar des entreprises qui font face à une compétition rude doit communiquer pour d'une part se faire connaître et avoir la place qui est la sienne dans la société car son rôle est parfois mal connu ou prête à des confusions diverses, et d'autre part cultiver une image de marque auprès des ses partenaires et de sa clientèle. Tout en renforçant cette communication vers l'extérieur, il faut se rappeler que la profession vétérinaire est un corps de métier structuré, constitué de membres ; et à ce titre la communication doit commencer à l'intérieur pour assurer une cohérence et un dynamisme internes. Chaque membre doit se sentir concerné par tous les défis qui interpellent la profession, et s'impliquer dans leur gestion. Seule une bonne communication interne peut arriver à assurer une

telle cohésion. Une profession ne peut pas être crédible ou jouir d'une vitalité certaine à l'extérieur si elle est bâtie sur des bases fragiles, ou si en son sein chacun joue sa propre partition.

BIBLIOGRAPHIE

- 1 - Alex Mucchielli. La communication interne : les clés d'un renouvellement, Armand Colin, 2004.
- 2 - Brigitte Cazajous et René Poques. Gestion Administrative, Foucher, 1997.
- 3 - Daniel Bougnoux. Introduction aux sciences de la communication, La Découverte, 2001.
- 4 - Jean-Bernard Brunetaux. Gestion des ressources humaines et communication, Presses de l'UCAC, 2007.
- 5 - Laurence Lajou. Déontologie professionnelle : les règles en matière de communication diffèrent selon les professions, la semaine vétérinaire, juin 2007, en ligne.
- 6 - Office de la Formation Professionnelle et de la Promotion du Travail du Maroc. Communication en milieu professionnel, 2001 en ligne.
- 7 - Patrice Mbianda. Lexique des termes de la communication d'entreprise, Presses de l'UCAC, 2002.

ECOLE DES SCIENCES ET DE MEDECINE VETERINAIRE

SCHOOL OF VETERINARY MEDICINE AND SCIENCES

E.S.M.V

Pr. André ZOLI

Présentation ESMV

HISTORIQUE

Création en 1993 par Décret présidentiel n° 93/028 du 19 janvier 1993, portant Organisation Administrative et Académique de l'Université de Ngaoundéré.

ORGANISATION

La Direction

- Un Directeur
- Un Directeur Adjoint
- 2 Divisions

Les Départements

10 Départements dont 5 sont actuellement ouverts:

Anatomie, Histologie et Embryologie;

Physiologie et Biochimie;

Productions Animales;

ADMISSION

Sur concours

Pour les camerounais et les étrangers titulaires :

du Baccalauréat C ou D,

du GCE A/L en 2 matières scientifiques y Compris la Biologie
ou tout autre diplôme équivalent

Sur étude de dossiers

Pour les candidats camerounais, des pays de la zone CEMAC ou
étrangers dans la limite des places disponibles.

FILIERES DE FORMATION

- Docteurs en Médecine Vétérinaire
- Ingénieurs des Travaux en Sciences Vétérinaires (non
fonctionnelle)

STATISTIQUES 2009-2010

ETUDIANTS

Niveau d'étude	Filles	Garçons	Total
1	9	34	43
2	10	36	46
3	7	26	33
Total	26	96	122

PERSONNELS

ENSEIGNANTS PERMANENTS

Grade	Nombre
Professeurs	01
Chargés de cours	02
Assistants	05
TOTAL	08

PERSONNELS

D'APPUI

Qualité	Nombre
Cadre	02
Agent de Maîtrise	01
Décisionnaires	02
Total	05

STRUCTURES ANNEXES

(non encore fonctionnelles)

*** Cliniques**

- propédeutique des grands et petits animaux
- chirurgicale des grands et petits animaux
- obstétricale des grands et petits animaux
- aviaire

-faune

* Fermes d'application et de Recherche

COOPERATION

NATIONALE

- MINEPIA
- MINRESI (IRAD)
- LANAVET – Garoua
- Ordre National des Vétérinaires du Cameroun
- Vétérinaires privés
- Industriels

AUTRES ACTIVITES



Contention d'un animal et prélèvement du sang lors d'une séance des TP à Wakwa

MERCI pour votre aimable attention

EN INTRODUCTION DE LA TABLE RONDE SUR LA DISTRIBUTION VETERINAIRE AU CAMEROUN

BILAN ET PERSPECTIVES

Par Dr AZIBE MAZRA

LA DISTRIBUTION VETERINAIRE AU CAMEROUN ETAT DES LIEUX SOMMAIRE

- 1) Rappel historique
- 2) Textes législatifs relatifs à la distribution vétérinaire
- 3) Les acteurs
- 4) Conclusion

1) Rappel historique

La distribution des médicaments et matériel à usage vétérinaire au Cameroun était assurée gratuitement d'abord par l'Etat colonial et puis par l'Etat du Cameroun dont l'objectif majeur était la lutte contre les épizooties.

Ensuite, a été créé en 1976 par Décret N°76/66 l'O.P.V. (Office Pharmaceutique Vétérinaire), structure chargée d'importer et de distribuer les médicaments et matériel à usage vétérinaires grâce à ses agences réparties dans tout le pays.

Puis vint la crise des années 80 qui, dans le cadre des mesures d'ajustement structurel a amené l'état à se désengager des secteurs productifs. L'O.P.V. après une longue agonie a fini par être dissoute le 3 avril 1999. Ce fut donc le début de nombreuses lois sur la privatisation de ce secteur. Les éleveurs commencent à payer les services ainsi que l'ensemble de médicaments dont ils ont besoin. Ces réformes furent suivies par l'arrêt de recrutement automatique des vétérinaires dans la fonction publique en 1991.

La profession vétérinaire commence sa lente privatisation avec l'installation en clientèle privée de vétérinaires rentrés des écoles et sans emploi.

De nos jours, 59 médecins vétérinaires sur un effectif de 305 inscrits à l'O.N.V.C. sont autorisés à exercer dans le privé. A cela il faut ajouter de nombreux autres vétérinaires exerçant comme salariés dans des entreprises et ONG à caractère vétérinaire.

Examinons les bases de l'exercice de cette profession telles que définies dans notre pays.

2) Textes législatifs relatifs à la distribution vétérinaire

Ces textes ont évolué depuis le temps de la gratuité jusqu'à ceux qui véritablement vont amorcer le tournant de la privatisation !

a) Circulaire Interministérielle N° 14/A/MINEP/MINEL du 22 Décembre 1979 aux établissements exerçant le commerce de médicaments et produits à usage vétérinaire.

Cette circulaire souligne déjà la notion de compétence technique ou professionnelle du requérant à l'importation des produits à usage vétérinaire. On y note également le caractère obligatoire de l'obtention du visa préalable du ministère chargé de l'élevage. Elle parle aussi des caractéristiques des locaux de stockage ainsi que de la qualité des produits.

b) Arrêté N°02/MINEL du 29 janvier 1980 portant définition des modalités techniques de commercialisation des produits et instruments à usage vétérinaire

Cet arrêté classe les produits vétérinaires en 3 catégories dont seule la 3^{ème} peut être délivrée en session libre. Il affirme le principe de l'ordonnancement préalable (art.5).

c) Décret 84/1053 du 18 août 1984 portant code de déontologie des vétérinaires.

C'est la référence des vétérinaires en matière de code de conduite professionnelle. Il souligne pertinemment en son Art.5 le fait que « la médecine vétérinaire ne doit pas être pratiquée comme un commerce mais comme une profession libérale ».

Il interdit en son Art.7 toute facilité donnée à quiconque se livre à l'exercice illégal de la médecine vétérinaire.

Définit les règles d'exercice en clientèle et cabinet professionnel (Art.31, 44)

d) Décret N°2001/955/PM du 01 Novembre 2001 fixant les conditions d'octroi et d'exercice du mandat sanitaire.

Les textes d'application de ce décret sont toujours attendus avec beaucoup d'impatience chez les vétérinaires. L'application de ce décret constituera une rupture entre les pratiques hybrides qui ont cours jusqu'ici.

e) La loi N°90/033 du 10 novembre 1990 relative à l'exercice et à l'organisation de la profession vétérinaire

C'est la bible des professionnels de santé animale. Elle régleme l'exercice de la profession vétérinaire aussi bien dans le service public que dans le secteur privé et donne les prérogatives de l'Ordre National de vétérinaires.

Article 2. (2) : L'exercice de la médecine, de la chirurgie et de la pharmacie vétérinaire est réservée aux médecins vétérinaires.

f) La loi N° 2000/018 du 19 décembre 2000 portant réglementation de la pharmacie.

Article 17 : seuls peuvent détenir des médicaments vétérinaires à titre gratuit ou onéreux en vue de leur cession aux utilisateurs et leur délivrance au détail :

- les vétérinaires installés en clientèle privée dans le cadre de leur activité

- les groupements d'éleveurs agréés, en ce qui concerne les médicaments vétérinaires d'usage courant ;

- Les auxiliaires agréés des vétérinaires agissant sous la supervision d'un vétérinaire praticien ;

- Les agents de services vétérinaires de l'Etat, en ce qui concerne les médicaments nécessaires à la mise en œuvre des prophylaxies obligatoires dirigés par eux. Ils peuvent aussi distribuer les autres médicaments dans la mesure où aucun vétérinaire praticien ou groupement n'exerce dans la zone.

g) Arrêté N° 178 CAB/PM du 05 décembre 2008 portant création, organisation et fonctionnement de la commission chargée d'examiner les dossiers de demande d'autorisation de mise sur le marché des médicaments vétérinaires.

Article 37 : (1) : un délai de douze (12) mois est accordé, à compter de la date de signature du présent arrêté, aux fabricants, grossistes et répartiteurs et importateurs des médicaments vétérinaires pour se conformer aux dispositions du présent arrêté. (2) Passé ce délai, les médicaments vétérinaires qui n'ont pas obtenu d'AMM seront retirés du circuit de distribution.

h) Décret N°2008/2908/PM du 5 décembre 2008 fixant les conditionnement de fabrication, de vente et de distribution en gros et au détail des médicaments vétérinaires.

3) Les acteurs de la distribution vétérinaire

a) Le circuit officiel

Ce sont les médecins vétérinaires. Ils sont pour la plupart à la fois importateurs, détaillants, cliniciens. Ils possèdent autant d'agences que leurs moyens leur permettent d'en créer.

Ils sont dans leur grande majorité installés dans les métropoles régionales. Ils assurent la distribution capillaire à travers des revendeurs (communément appelés charlatans en zone ruminants), leurs agences ou des intermédiaires divers (vétérinaires non installés, anciens commerciaux, techniciens et infirmiers vétérinaires).

Tableau récapitulatif du nombre d'autorisations

CE	Yaoundé	20	13	01
LT	Douala	13	09	02
OU	Bafoussam	07	04	01
NO	Bamenda	05	05	0
SW	Buéa	01	02	0
	Limbé	01		0
SU	Ebolowa	0	0	0
TOTAL		59	41	05

On compte 15 grandes sociétés importatrices réparties entre Yaoundé (4), Ngaoundéré (4), Douala (2), Bafoussam (3) et Bertoua (1), Garoua (1)

b) Circuit non officiel

En Zone aviaire : les distributeurs non officiels de produits vétérinaires sont :

- les provendiers et accoueurs qui importent les produits vétérinaires avec les intrants destinés à la fabrication d'aliments ou achètent sur place. En période de forte demande en poussins, ils conditionnent la livraison des poussins à l'achat de leurs médicaments et provende. Ils imposent l'achat de ces produits à leurs clients au moment de la vente d'aliment ou poussins.

- les techniciens avicoles (infirmiers ou techniciens d'élevage chômeurs ou du service public)

En zone ruminant : ce sont les revendeurs (pour la plupart illettrés), des techniciens ou médecins vétérinaires en attente de leur recrutement à la fonction publique.

Leurs sources d'approvisionnement sont nombreuses: vétérinaires privés, achats dans les pays voisins, sous location des autorisations des vétérinaires. Les revendeurs sont le principal maillon de distributions des produits frelatés ou de faux produits.

4) Soins vétérinaires

Dans les grandes villes, les vétérinaires cliniciens font face à une concurrence déloyale exercée par des infirmiers et techniciens d'élevage parfois agents de l'Etat en assurant vaccinations et soins aux animaux domestiques à des très bas prix rendant ainsi sans objet le principe de consultation en cabinet.

5) Conclusion

La vente des médicaments vétérinaires est la principale activité des vétérinaires installés en clientèle privée. Pour mieux en vivre, il faut que les acteurs s'organisent. Ils attendent beaucoup de l'entrée en application des textes sur la pharmacie, notamment :

- la séparation des fonctions de grossistes-importateurs et praticiens détaillants,
- l'exécution de l'arrêté portant création d'AMM,
- l'exécution du Décret sur le mandat sanitaire.

Dans cette dynamique, il est important de reconsidérer le rôle joué par les auxiliaires et les revendeurs qui pour le moment constituent un maillon important de la distribution vétérinaire au Cameroun.

DISCOURS DE CLÔTURE

DU DOCTEUR BASCHIROU MOUSSA DEMSA,

Directeur des services vétérinaires,

MINEPIA, REPUBLIQUE DU CAMEROUN

Messieurs les Délégués Provinciaux de l'Élevage, des Pêches et des Industries Animales de l'Adamaoua et de l'Extrême – Nord,

Monsieur le Président de l'Ordre National des Vétérinaires du Cameroun,

Monsieur le Directeur Général de CAPHAVET,

Messieurs les Représentants des laboratoires CEVA Santé Animale, KELA, LAPROVET, MERIAL et VETOQUINOL,

Monsieur le Chef de Station de la CRTV de l'Adamaoua,

Chers Représentants des éleveurs venus des dix régions du Cameroun,

Honorables Invités,

Mesdames, Messieurs

C'est pour moi un grand honneur et un agréable devoir, de prendre la parole au nom du Ministre de l'Élevage, des Pêches et des Industries Animales, pour féliciter les organisateurs des Quatrièmes Journées Vétérinaires de CAPHAVET qui viennent de se tenir à Ngaoundéré dans la région de l'Adamaoua du 02 au 04 novembre 2009. Pendant ces trois jours, nous venons de vivre des moments de rencontres exceptionnelles et enrichissantes entre les vétérinaires, les techniciens de santé animale et les éleveurs venus d'horizons divers, pour échanger leurs expériences professionnelles afin d'améliorer la conduite de l'élevage dans notre pays. Permettez-moi ainsi d'exprimer toute ma gratitude à l'endroit de la Société CAPHAVET SARL, qui de part cette heureuse initiative, se veut être une entreprise citoyenne, car elle vient d'accomplir une tâche qui fait partie du domaine régalien de l'Etat, à savoir, le recyclage du personnel technique de l'élevage en matière de sensibilisation de l'opinion sur certains faits saillants de la médecine et de la science vétérinaire, et aussi d'encadrement rapproché des éleveurs. En effet, tout au long de ces journées, nous avons eu l'occasion de plancher

sur des thèmes aussi divers que variés et qui ont été axés sur :

- La profession vétérinaire au Cameroun,
- Le problème des résidus des médicaments vétérinaires dans les denrées alimentaires d'origine animale,
- L'importance de la communication pour la profession vétérinaire et le développement de l'élevage,
- L'apport des laboratoires dans le développement de la santé animale en Afrique,
- La distribution des médicaments vétérinaires au Cameroun, etc.

Il y a lieu par conséquent, de rendre hommage à tout le personnel de CAPHAVET pour le fait qu'il s'est dépensé sans compter pour assurer le bon déroulement de toutes les activités qui ont été prévues dans le cadre de l'organisation de cette manifestation.

J'ai également l'honneur de remercier les autorités administratives, municipales et traditionnelles de la province de l'Adamaoua, qui n'ont ménagé aucun effort pour faciliter la tenue de cette importante réunion. Ce symposium s'inscrit désormais comme un rendez vous trisannuel important et incontournable dans le cadre des événements scientifiques de portée internationale, se déroulant dans la région de l'Adamaoua. Cette région est comme vous le savez, le grenier à viande de notre pays, le berceau du Goudali qui est une race bovine à viande camerounaise, et abrite également la première école vétérinaire jamais créée au Cameroun et même dans la sous région d'Afrique Centrale. Elle mérite à cet effet d'avoir une place de choix dans le domaine de la promotion des activités de l'élevage au Cameroun.

Nos remerciements vont ensuite à l'endroit de tous les la-

boratoires étrangers qui ont participé à ces Journées Vétérinaires de CAPHAVET, et qui, faut-il le souligner, au-delà des opérations de Promotion et de Vente de leurs produits pharmaceutiques vétérinaires, viennent d'accomplir aussi une importante mission de service public. En effet, tout au long de ces journées, et grâce aux différents exposés qui ont été faits par leurs experts en prélude à la présentation de leurs produits, nous avons été recyclés sur un certain ensemble de modules de formation et particulièrement sur les pathologies pour lesquelles les solutions en termes de prophylaxie médicale et sanitaire nous ont été proposées en vue de mieux les contrôler, voire les éradiquer dans certains cas.

Nous saluons aussi la présence parmi nous de Madame TEIGE Damen Epouse Boubakar Keita représentante de Afrivet qui, tout au long de ces trois jours de travaux, a enrichi nos débats car elle nous a apporté l'expérience de l'Afrique de l'Ouest dans le domaine de l'enregistrement et de la distribution des médicaments vétérinaires. Nous lui savons gré pour cette marque de sympathie et de considération à l'endroit des vétérinaires de notre pays en général et de CAPHAVET en particulier. Qu'elle trouve ici l'expression de notre gratitude et qu'elle transmette également les salutations confraternelles des vétérinaires du Cameroun à l'endroit de leurs collègues ouest africains.

Il est également important de souligner que ces Journées Vétérinaires de CAPHAVET ont bénéficié de l'apport inestimable de l'Ordre National des Vétérinaires du Cameroun qui a été représenté par son Président et dont les contributions lors des différents travaux ont permis d'éclairer les participants sur la législation et les textes réglementant cette profession au Cameroun. Je saisis cette occasion pour saluer l'ensemble de nos confrères tant ceux qui ont pris la peine d'honorer de leur présence aux travaux des Journées Vétérinaires de Caphavet, que ceux qui ont bien voulu participer à ce rendez – vous du donner et du recevoir, mais qui n'ont pas pu le faire pour des raisons diverses.

Nos remerciements vont enfin et surtout, à l'endroit de l'ensemble des éleveurs de notre pays en général, et particulièrement à l'égard de tous ceux qui ont été choisis et mandatés par ces derniers, pour venir et traduire ici, les préoccupations et le vécu quotidien de toutes celles et de tous ceux qui bravent toutes les difficultés liées à la pratique de l'élevage, pour assurer une production animale régulière qui satisfasse aux besoins de nos consommateurs.

Messieurs les Délégués Provinciaux de l'Elevage, des Pêches et des Industries Animales de l'Adamaoua et de l'Extrême – Nord,

Monsieur le Président de l'Ordre National des Vétérinaires du Cameroun,

Monsieur le Directeur Général de CAPHAVET,

Messieurs les Représentants des laboratoires CEVA Santé Animale, KELA, LAPROVET, MERIAL et VETOQUINOL,

Monsieur le Chef de Station de la CRTV de l'Adamaoua,

Chers Représentants des éleveurs venus des dix régions du Cameroun,

Honorables Invités,

Mesdames, Messieurs

Les différents thèmes qui ont été présentés par les experts ont suscité des débats enrichissants qui ont connu leur apothéose lors de l'organisation des tables rondes entre les éleveurs et les vétérinaires du secteur public et privé, avec le concours technique et la modération du Chef de Station de la Cameroon Radio and Television (CRTV). Ces débats ont permis de relever de nombreux dysfonctionnements dans l'organisation et la pratique de cette profession dans notre pays et qu'il faudra rapidement corriger.

J'ose espérer que les enseignements que nous avons reçus ici et les multiples contacts que nous avons noués, nous ont permis d'enrichir nos connaissances dans la gestion et l'encadrement sanitaire de nos élevage pour un mieux être de notre société. J'ose également espérer que les recommandations qui ont sanctionné les travaux de cet atelier et dont j'ai l'honneur de transmettre à qui de droit, connaîtront une mise en œuvre dans les meilleurs délais

Sur ce, je formule le vœu, pour que chacun de nous puisse rejoindre sa famille et son lieu de service en parfait état de santé et je déclare clos, les Quatrièmes Journées Vétérinaires de CAPHAVET.

Vive les Journées Vétérinaires de CAPHAVET,

Vive la Profession Vétérinaire,

Vive le Cameroun

**Résolutions des
4^{èmes} Journées Vétérinaires de
CAPHAVET Sarl**

Ngaoundéré, les 2, 3 et 4 novembre 2009

L'an 2009 et du 2 au 4 novembre, se sont tenues à Ngaoundéré dans la région de l'Adamaoua au Cameroun, les 4^{èmes} Journées Vétérinaires de CAPHAVET Sarl, sous le haut patronage du Ministre de l'Élevage, des Pêches et des Industries Animales.

A l'issue des débats, les résolutions suivantes ont été prises.

A l'endroit des pouvoirs publics

1. Veiller à l'application effective des textes réglementant la profession vétérinaire ;
2. Renforcer l'arsenal législatif, notamment les décrets, les arrêtés et promouvoir les textes d'application des lois sur la profession vétérinaire et l'élevage ;
3. Rendre opérationnel le mandat sanitaire ;
4. Accompagner la privatisation, notamment en facilitant l'installation des jeunes vétérinaires ;
5. Implémenter les procédures des AMM et combattre les circuits de faux médicaments ou de médicaments frelatés en assurant une véritable traçabilité ;
6. Mettre en place un contrôle qualité des médicaments et publier la liste des produits interdits ;
7. Elaborer les normes en matière des résidus dans les produits alimentaires d'origine animale et mettre sur pied un laboratoire d'analyse ;
8. Assurer la sécurité du bétail et des éleveurs ;
9. Mettre en place une charte sanitaire par filière d'élevage ;
10. Agir en synergie avec les associations des éleveurs pour sécuriser les espaces pâturables.

A l'endroit de l'Ordre national des vétérinaires

1. Mettre en place un cadre formel de concertation entre Vétérinaires privés et le secteur public ;
2. Promouvoir la profession vétérinaire à travers divers canaux de communication et fora, y compris les publications des vétérinaires praticiens ;
3. Assurer un contrôle effectif et permanent de l'exercice de la profession vétérinaire et appliquer si nécessaire les sanctions prévues

par la loi ;

4. Sensibiliser tous les acteurs sur la problématique des résidus dans les denrées alimentaires d'origine animale ;

A l'endroit des professionnels de la distribution des médicaments

1. S'approvisionner auprès des laboratoires respectueux des normes GMP;
2. S'organiser en grossistes et détaillants dans le but de mieux assurer la distribution capillaire des médicaments.

A l'endroit des éleveurs

1. S'organiser en coopératives pour assurer la gestion raisonnée des pâturages;
2. Faire former les enfants et employés sur les techniques d'élevage.

A l'endroit des universités et des instituts de recherche

1. Fixer et protéger la race Goudali;
2. Evaluer les rendements et la rentabilité des cultures fourragères;
3. Orienter certains sujets de recherche et de thèses vers l'évaluation des résidus médicamenteux dans les produits alimentaires d'origine animale;

A l'endroit des laboratoires pharmaceutiques vétérinaires

Etendre la coopération interlaboratoire pour le contrôle qualité des trypanocides aux autres produits sous l'égide de la FAO aux autres produits vétérinaires.

Fait à Ngaoundéré, le 4 Novembre 2009

Pr. ZOLI PAGNAH André

Dr AZIBE MAZRA

Table de Matière

Préface	2
Avant propos	5
Programme des Journées Vétérinaires de Caphavet Sarl.....	9
Discours de bienvenue du Directeur Général de Caphavet.....	13
Discours d'ouverture du Minepia	19
Communication	25
Problème de résidus dans les denrées alimentaires d'origine alimentaire.....	27
L'apport des laboratoires pharmaceutiques dans le développement de la santé animale en Afrique.....	43
Apport de Ceva Santé animale	44
Apport de Kela.....	47
Apport de Laprovét	55
L'apport de Merial	63
L'apport de Vétoquinol.	79
Autres Communications	89
La profession de Vétérinaire au Cameroun	
Heurs, malheurs, leurres et perspectives	90
Importance de la communication pour la profession vétérinaire et le développement de l'élevage	101
Ecole des Sciences et de Médecine Vétérinaire	124
En introduction de la table ronde sur la distribution vétérinaire au Cameroun : Bilan et perspectives	129
Discours de clôture du Docteur Baschirou Moussa Demsa,	135
Résolutions des 4 ^{èmes} Journées Vétérinaires de Caphavet Sarl .	14



CAPHAVET sarl

**IMPORTATION ET DISTRIBUTION DES
MÉDICAMENTS ET MATÉRIELS
VÉTÉRINAIRES**

CAPHAVET

Société des Cabinets et Pharmacies Vétérinaires du Cameroun,
entreprise privée créée depuis 1993

DIRECTION GÉNÉRALE

Ngaoundéré, route de la Gare ferroviaire

B.P. 604 - Tél. : 22 25 23 87 - 99 68 92 95 - Fax : 22 25 22 01

Email : caphavet@yahoo.fr

DIRECTION COMMERCIALE

Douala, feu rouge Bessengué, Immeuble Nkaké & Fils

B.P. 15625 - Tél. : 99 80 19 71 - 99 68 92 96 - Fax : 33 41 04 17

Email : osalic@yahoo.fr

NOS AGENCES

MAROUA : face stade Lamido Dairou - B.P. 529 - Tél. : 99 50 36 71

BERTOUA : face ancien dépôt de bois - B.P. 238 - Tél. : 99 80 19 72

BAFOUSSAM : Carrefour le Maire - Tél. : 99 62 20 41

BANYO : face Marché Central - B.P. 26 - Tél. : 99 68 92 97

KOUSSERI : Entrée Résidence Ahmat Tom - Tél. : 96 62 19 99

"CAPHAVET : la Maison de l'Eleveur"