

Bulletin d'Information de CAPHAVET Sarl



La maison de l'éleveur

Editorial : CAPHAVET, la COVID-19 et le pari de la résilience

Il y a quelques années, le secteur avicole au Cameroun a été secoué par une crise sanitaire due à une épidémie de grippe aviaire. Plus récemment c'est fut le tour de l'élevage bovin de subir les affres d'une situation d'insécurité dans les régions de l'Adamaoua, de l'Est et du Nord-Ouest. Que ce soit dans le cas de la grippe aviaire ou de l'insécurité, toutes les chaînes d'approvisionnement ont été affectées. La relance des activités est à peine amorcée qu'elle doit encore face à une autre menace.

En décembre 2019, le monde entier a appris la survenue d'une maladie affectant les voies respiratoires humaines à Wuhan en Chine. La maladie causée par un nouveau coronavirus baptisée COVID-19 s'est très vite propagée dans d'autres pays et est devenue une préoccupation sanitaire majeure qui n'épargne aucun pays. La maladie a été déclarée comme pandémie mondiale le 11 mars 2020 par l'Organisation Mondiale de la Santé. Cette pandémie COVID-19 a amené plusieurs pays africains y compris le nôtre à prendre des mesures urgentes pour lutter contre sa propagation. Ces mesures ne sont malheureusement pas sans impacts sur la vie de nos populations et

l'économie, en l'occurrence le secteur de l'élevage.

Malgré les mesures draconniennes prises, telles que la fermeture des frontières, la limitation des rassemblements, la fermeture des bars et restaurants à partir de 18 heures et la distanciation sociale, la propagation de la maladie ne semble pas faiblir et l'ampleur des conséquences négatives est plus forte sur l'économie et la sécurité alimentaire. Notre pays comme beaucoup d'autres s'est vu obligé d'alléger les mesures contraignantes sur les activités socio-économiques et d'ouvrir progressivement les frontières. En l'espace de quelques mois, le secteur de l'élevage en a payé un lourd tribut. Nous essaierons dans ce bulletin de relever les principales incidences.

Tout en s'efforçant d'assumer sa mission qui consiste à mettre à la disposition des éleveurs et professionnels de la santé animale des médicaments et matériels vétérinaires de qualité, CAPHAVET pour approvisionner ses clients, n'a pas perdu sa sérénité, et, au demeurant s'est sentie interpellée et est décidée à aider les éleveurs à être résilients face à la pandémie. Dans ce bulletin, nous reviendrons sur la modeste contribution

de CAPHAVET en tant qu'entreprise citoyenne.

Les temps sont certes durs mais les hauts et les bas font partie du mystère de la vie. L'opportunité nous a été donnée non seulement de tirer de leçons, mais de nous projeter pour des lendemains meilleurs. Dans cette projection, nous avons décidé de mettre l'accent sur la formation continue de notre personnel et partenaires. Vous trouverez dans ce numéro la présentation de ce programme de formation que nous envisageons d'étendre à nos partenaires.

Alliant l'utile à l'agréable, nous ne doutons pas que notre développement soit intimement lié à celui de nos partenaires. Nous avons consacré dans ce numéro une présentation de notre laboratoire au service des confrères vétérinaires et exploitants avicoles. En même temps, nous présentons la démarche qui est la notre dans l'encadrement des jeunes docteurs vétérinaires installés en clientèle privée pour réussir ensemble le pari de la diversité de notre profession.

Azibé MAZRA

Dans ce bulletin:

- > CAPHAVET, la COVID-19 et le pari de la résilience (Lire en Editorial)
- > CAPHAVET aux côtés de ses clients pour lutter contre la COVID-19
- > LAST MILE : Une nouvelle dimension dans l'accompagnement des éleveurs à CAPHAVET
- > La formation continue ...notre cheval de bataille
- > Notre laboratoire, votre outil de performance
- > Nous accompagnons les jeunes vétérinaires qui s'installent en clientèle privée
- > Les impacts de la COVID-19 sur le secteur de l'élevage au Cameroun

Comité de rédaction

Dr. MAHAMAT Dinar M
Mme NYIMI Sara
M. Christophe REMAILA

Avec la contribution de :

Dr. Mahamat MAZRA
Dr Jean Marc BAGNINBOM
Dr. Haman ZAKARI

Sous la supervision générale du
Directeur Générale de CAPHAVET

CAPHAVET aux côtés de ses clients pour lutter contre la COVID-19

La propagation de la COVID-19 n'a pas uniquement des conséquences sanitaires et humaines. Elle a aussi des impacts négatifs sur les activités économiques notamment dans le secteur de l'élevage et de la santé animale. CAPHAVET en prend un coup dû à l'irrégularité de ses approvisionnements en provenance de l'étranger (arrêt de certains vols cargos desservant le pays) d'une part et le ralentissement de la demande par les clients d'autre part. Ces derniers pour sauver leurs vies, ne peuvent plus normalement vaquer à leurs occupations. Nonobstant le fait que cette situation affecte tout le monde, CAPHAVET en tant que partenaire des éleveurs et professionnels de la santé animale, estime que sa clientèle au même titre que son personnel doit être protégée et rester résiliente face à la pandémie.

En effet, les mesures barrières édic-

tées par le gouvernement sont mises en application dans toutes les agences de CAPHAVET. Ces dernières sont dotées d'équipements de protection individuels (cache-nez, gels et solutions hydro alcooliques) utilisés par tout le personnel. Des barrières sont mises en place pour que soit respectée la distanciation physique (au moins 1 m sépare les clients des commerciaux au comptoir). A l'entrée de chaque agence, les clients sont astreints au lavage des mains avec du savon et de l'eau coulante. Ils trouvent également des gels hydro alcooliques pour se désinfecter les mains sur tous les comptoirs.

En plus de ces mesures visant à protéger les clients qui ne peuvent s'empêcher de venir faire leurs achats, nous nous engageons aux côtés de tous, particulièrement ceux-là qui sont confinés, à respecter toutes les mesures barrières. Ces mesures, nous ne les rappellerons jamais assez :

- Rester chez soi autant que possible et s'il est nécessaire de sortir, porter un masque (Ne jamais sortir sans son masque et le porter de manière appropriée)
- Respecter les mesures de distanciation sociale ; se tenir à une distance d'au moins 1 m des autres dans les lieux publics
- Saluer sans se serrer la main, éviter les embrassades, les bis-

sous, etc.

- Se laver les mains plusieurs fois par jour avec du savon et de l'eau coulante
- Utiliser régulièrement un gel ou une solution hydro alcoolique pour se désinfecter les mains
- Tousser ou éternuer dans le creux de son coude ou utiliser un mouchoir à usage unique et le jeter
- Eviter de se toucher la bouche, le nez et les yeux.

Dans cet engagement, nous appelons les uns et les autres à ne pas se lasser , à ne pas se décourager et en guise de solidarité, nous lui offrons :

- Des solutions hydro alcooliques ;
- Des masques (cache-nez) ;

En outre, nous mettons à sa disposition

- Des livraisons sur place pour des commandes de plus de 500.000 FCFA ;
- Deux examens de laboratoire gratuit par client demandeur dans notre laboratoire de bio diagnostic à Douala ;
- Le maintien de notre accompagnement terrain pour la gestion sanitaire de leurs exploitations.

CAPHAVET Sarl ... Votre partenaire en tout temps !

Mahamat D. M



LAST MILE : Une nouvelle dimension dans l'accompagnement des éleveurs à CAPHAVET

Le médicament vétérinaire fait partie du dispositif que le professionnel de la santé animale utilise consciemment pour prévenir, diagnostiquer ou traiter une maladie. L'usage approprié du médicament vétérinaire exige des grandes connaissances en pharmacologie et une solide compétence professionnelle. De ce point de vue et de prime à bord, seul le docteur vétérinaire et dans une moindre mesure ses auxiliaires (infirmiers vétérinaires ou techniciens d'élevage) sont qualifiés pour en faire un bon usage. Ces derniers, en raison du prérequis que leur confère leur formation, doublé de l'éthique et de la déontologie, sont tenus de manipuler le produit selon les règles de l'art et surtout utiliser les produits de bonne qualité, afin d'obtenir les résultats prévus par le fabricant. Ainsi, le profane qui ne saurait maîtriser les tenants et les aboutissants de cet usage ne devrait manipuler les médicaments vétérinaires.

De nos jours malheureusement, la réalité sur le terrain est contraire à cette logique. Faisant foi à leurs longues années d'expérience auprès des animaux et des tentatives de traitement apparemment réussies par le passé, la plupart d'éleveurs pensent qu'ils sont devenus des "docta". Ils manipulent à tort et à travers le produit vétérinaire. Lorsqu'ils arrivent dans une pharmacie vétérinaire, c'est pour montrer du doigt le produit qu'ils recherchent pour qu'ils aillent l'administrer eux-mêmes sans aucune prescription préalable.

Selon l'adage qui dit que le « voleur » a quatre-vingt-dix jours

(de chance) et le propriétaire un jour, les « éleveurs » ne se rendent pas compte qu'ils sont comme ces voleurs (usurpateurs). Ils ne se rendent pas compte que cet acte fait appel à des connaissances plus poussées que seuls possèdent les professionnels qui ont appris l'art de soigner les animaux, à savoir les vétérinaires. Ce phénomène est en plus exacerbé



↑
Séminaires de sensibilisation
dans les marchés à bétails

par la montée fulgurante de l'automédication dans notre société. Dans le milieu de certains éleveurs, même les produits à usage vétérinaire sont administrés aux humains sans aucune forme de précaution.

Dans cette pratique les éleveurs s'illustrent par le mauvais choix de produits, le non-respect des voies d'administration, de la dose, de la dilution, de la fréquence d'administration, etc. Ces pratiques ont souvent entraîné de multiples problèmes dans les élevages, notamment, les résistances aux antimicrobiens, l'inefficacité des traitements, la détérioration de la qualité des produits dues à la mauvaise conservation, etc.

Devant l'ampleur des problèmes qui persistent, malgré le soi-disant traitement, même des médicaments de très bonne qualité passent pour être douteux. Cette situation n'a pas laissé le laboratoire Boehringer Ingel-

heim (BI) et CAPHAVET indifférents. Aucun Laboratoire ou importateur sérieux n'aimerait voir son produit être banalisé par des profanes ou personnes non qualifiées.

Heureusement ce point de vue est partagé par de nombreux éleveurs. Ces derniers aimeraient avoir des conseils de vétérinaires pour une bonne gestion sanitaire de leurs exploitations et par ricochet acquérir des compétences sur l'usage rationnel et raisonné de certains produits vétérinaires.

C'est fort de ce constat et dans le souci de protéger, non seulement le médicament vétérinaire, mais aussi bien l'image des structures (fabricante et importatrice) qu'il a été envisagé la mise sur pied d'un service dénommé « Last Mile Livestock Services Provider (LLSP) ». Le projet LLSP (ou plus simplement Projet Lastmile) est actuellement mis en œuvre dans plusieurs pays (Nigeria, Burkina Faso, Mali, Cameroun, ...). Au Cameroun, Ce service est le fruit de la coopération tripartite : la fondation Bill et Melinda Gates (à travers GALVmed, une ONG), le laboratoire Boehringer Ingelheim (BI) et la société des Cabinets et pharmacies vétérinaires du Cameroun (CAPHAVET Sarl). Il a vu le jour en 2019 et va s'étaler sur une durée de 3 ans.

Le Projet Lastmile au Cameroun est un projet implémenté dans les régions de l'Adamaoua, de l'Est, du Centre, de l'Ouest et du Littoral. Cinq professionnels de la santé animale, dont 1 docteur vétérinaire et 4 auxiliaires se déploient sur le terrain pour sensibiliser les éleveurs sur l'importance de la médicalisation et la gestion sanitaire de leurs exploitations, promouvoir et démontrer le bon usage des produits de Boehringer Ingelheim auprès des

Bulletin d'Information de CAPHAVET

consommateurs (vétérinaires, auxiliaires, éleveurs). A cet effet, des rencontres avec des éleveurs sur le terrain ainsi que des séances de sensibilisation, de formation et d'information constituent au quotidien la préoccupation des Last Miles. La présence de ces derniers sur le terrain depuis le démarrage de leurs activités en 2019 a enregistré des progrès significatifs.

Des mauvaises pratiques telles la dilution d'un sachet de TRYPADIM (Diminazène diacéturate) 23.6g dans 100 ml d'eau au lieu de 150 ml ainsi que l'administration intraveineuse dudit trypanocide ont été corrigées chez plusieurs éleveurs des bovins dans la région de l'Adamaoua. Il en est ainsi pour l'usage rationnel des produits vétérinaires de BI pour lequel les éleveurs ont été abondamment sensi-

bilisés. Au cours des descentes de terrain à la rencontre de ces éleveurs, des démonstrations sur



l'usage des produits (présentation, préparation, voies d'administration, dose, ...) ont été faites. Il en est de même de la présentation des pathologies courantes, question de bien poser le diagnostic, base de tout traitement.

Chez les avicultures, le service

Last Miles s'est investi à introduire la vaccination à base d'appareil de dernière génération permettant une meilleure protection des élevages et une limitation des pertes dues aux maladies récurrentes. Plusieurs réunions de formation et de sensibilisation des éleveurs ont permis d'améliorer les mesures de biosécurité dans les fermes.

Haman Zakari

La Formation Continue ...Notre Cheval de Bataille

La formation continue est un processus d'apprentissage qui permet à un employé dans une entreprise d'acquérir des savoirs et savoir-faire indispensables pour optimiser sa carrière. Partant du fait que le capital humain est la ressource la plus importante et un atout majeur pour la réussite d'une entreprise, CAPHAVET dans sa dynamique de développement a opté pour le renforcement des capacités de son personnel et de ses partenaires clients pour améliorer leurs performances.

Il importe de rappeler que la « **Formation professionnelle conti-**

nue » est une vieille tradition à CAPHAVET. Que ce soit au bénéfice du personnel administratif, technique ou commercial, des formations en présentiel ont de temps à autre été organisées pour rehausser leurs performances et pour leur permettre de mieux appuyer les éleveurs et partenaires clients... faisant de CAPHAVET « *la MAISON DE L'ELEVEUR encore et toujours plus proche de ses clients* ».

En cette période de confinement que nous impose le contexte de la crise sanitaire due au nouveau coronavirus (COVID-19), le mode de formation lui aussi a connu un change-

ment. CAPHAVET, qui n'a pas dérogé à son principe de former continuellement son staff, essaie de s'arrimer à la nouvelle donne. La formation en télé-présentiel se présente comme une alternative indispensable. Cette nouvelle forme de formation se déroule à la fois en présentiel et à distance, permettant aux salariés de suivre une formation en ligne dans le même contexte qu'une formation physique, avec son emploi du temps, des formateurs, des échanges en temps réel.

Dans l'impératif d'adopter ce nouveau mode avec une certaine maîtrise, le top management de CA-

PHAVET a, tout d'abord décidé d'y inscrire son personnel cadre. Ces derniers ont entamé depuis le mois de mai 2020, une série de classes digitales pour une période d'un an dispensée par le cabinet « H&C DIGITAL LEARNING » sur le développement personnel et le leadership. Cette formation, de l'avis du Directeur Général de CAPHAVET va permettre à chacun des cadres concernés de réaliser un accomplissement personnel et professionnel. Au cours de cette formation, des méthodes et des outils vont être transférés aux apprenants afin qu'ils deviennent plus efficaces et plus efficaces dans l'encadrement de leurs collaborateurs.

La formation offerte est un programme complet qui est en même qualifiante et diplômante. En plus des nouvelles habiletés qui seront transférées, les apprenants obtiendront des certifications qui leur permettront de démontrer leurs compétences partout où ils seront sollicités. Du point de vue de son contenu, ce sont 48 master class, 24 ateliers digitaux (48 sessions), 3 certification H&C au choix, 320 guides pratiques et guides de management et 12 séances de coaching par participant.

Notre laboratoire ...votre outil de performance

Depuis les temps immémoriaux, un grand nombre de familles camerounaises pratiquent l'élevage de la volaille. Les premiers éleveurs entretenaient un petit nombre de poules ainsi que d'autres espèces de volailles de manière tout à fait naturelle admise comme traditionnelle. Au fil des années, cet élevage a connu une évolution notable et s'est amélioré pour intégrer des techniques nouvelles plus économiques et rentables. Un secteur moderne a fait son émergence et occupe

Au vu de ce contenu intéressant, le Directeur Général de CAPHAVET qui a devancé d'un cran son personnel dans ce programme, se dit persuadé que son équipe sera totalement transformée au sortir de cette formation. Il n'y a pas l'ombre d'un doute que si tous ces enseignements sont maîtrisés et appliqués, CAPHAVET sera une bien meilleure entreprise dans ses performances et chacun des cadres un manager efficace et efficient. Dans une lueur d'espoir il dit ceci pour exhorter ses cadres : *« Sachant qu'une équipe bien formée et déterminée sur les enjeux de l'entreprise est un gage de réussite, j'ai décidé de vous offrir le programme de transformation et d'optimisation personnelle du cabinet the h&c group à travers sa filiale H&C Cameroun. Ce cabinet vous accompagnera pendant un an avec sa solution H&CDIGITAL@ALLACCES. Vous aurez droit à : 48 master class, 24 ateliers digitaux (48 sessions), 03 certifications h&c au choix, 01 séance de coaching par mois et par participant. C'est un investissement qui vous garantit un accomplissement personnel et professionnel. Je*

reste persuadé qu'à l'issue de cette formation, ensemble, nous touchons tous les cieux sur le plan de nos objectifs personnels et professionnels. Je vous recommande de suivre avec beaucoup de sérieux cette formation. Soyez à la hauteur de nos attentes et brillez pendant la formation par vos interventions car je vous en sais capables ».

C'est précisément en ayant la conviction que cette formation transformera les managers et la performance des entreprises au-delà de CAPHAVET que le Dr Azibé MAZRA espère y convier tous ses partenaires. Dans un élan de les y intéresser, il envisage lorsque les conditions sanitaires liées à la COVID-19 seront favorables d'offrir en présentiel un programme visant à renforcer les capacités managériales des partenaires clients de CAPHAVET.

Remaila D. Christophe

Pour faire face à ce défi sanitaire, les aviculteurs camerounais ont développé une approche de gestion sanitaire basée sur l'utilisation massive des produits vétérinaires. Cette utilisation abusive et parfois sans raison précise des produits, notamment des antibiotiques, a augmenté considérablement l'antibiorésistance. Cette situation est aggravée par le comportement des éleveurs qui préfèrent de loin la prescription à l'aveuglette plutôt qu'une prescription basée sur des résultats d'analyse.

Pour parer à ces manquements dont les répercussions sont nombreuses en termes de pertes économiques, CAPHAVET toujours plus proche

des éleveurs et des professionnels de la santé animale, propose la solution du laboratoire de biodiagnostic vétérinaire. La mise sur pied de ce laboratoire vise à accompagner les vétérinaires et exploitants avicoles dans la maîtrise sanitaire des fermes avicoles. Le laboratoire de biodiagnostic met un accent particulier sur la prévention des affections aviaires à travers :

- La détection de l'agent causal des maladies et le choix du meilleur moyen thérapeutique pour les éliminer.
- Le contrôle de qualité des poussins pour s'assurer de leur profil sanitaire idéal
- Le contrôle de l'eau et de l'aliment pour s'assurer de leur qualité et éviter l'occurrence des maladies hydriques.

La démarche diagnostique vise à identifier les causes d'un trouble dans un élevage afin de proposer les mesures correctives appropriées. L'existence de plusieurs facteurs, source des problèmes sanitaires au sein d'un même élevage nous amène à considérer une approche qui intègre plusieurs examens complémentaires de laboratoire. Nos analyses portent sur quatre facteurs, notamment les animaux (analyse des volailles), l'eau, l'aliment et le bâtiment (couvoir).

Notre analyse des volailles comprend des examens bactériologiques et parasitologiques. Les examens bactériologiques ont pour but d'isoler, d'identifier l'agent causal et ensuite établir un antibiogramme permettant d'instaurer un traitement adéquat. Les examens parasitologiques par contre consiste à mettre en évidence et à identifier les vers plats, ronds, les ectoparasites (acariens, poux, puce, etc.) ou à rechercher au niveau du tube digestif des coccidies et déterminer leur degré d'infestation.

Notre analyse de l'eau est fondée sur le fait qu'il est l'aliment le plus consommé par les volailles et que bon nombre de problèmes sanitaires sont provoqués par une mauvaise maîtrise de la qualité de l'eau. Il s'agit notamment des entéropathies liées à des pollutions souvent importantes (physique, chimique, bactériologiques, parasitaires ou virales). Les analyses de routine que nous effectuons portent sur les germes marqueurs de la contamination fécale (coliformes totaux et fécaux, streptocoques fécaux, clostridium sulfitoréducteurs) pour déterminer la qualité saine (qualité bactériologique, physicochimique et organoleptique) de l'eau d'abreuvement des volailles.

L'alimentation peut être directement impliquée en pathologie aviaire notamment dans des maladies d'origine toxique. Pour optimiser le rendement il est impératif d'avoir un aliment de bonne qualité. Le laboratoire permet le contrôle de la qualité des aliments par les analyses mycologiques (recherche des moisissures).

En ce qui concerne l'analyse du bâtiment, notamment le couvoir, notre laboratoire a la capacité de mener des investigations d'ordre bactériologiques en pratiquant des prélèvements sur des poussins éclos, des œufs non éclos, des débris de coquilles, du duvet, etc. pour lutter contre la pullorose, la mycoplasmosse, l'aspergillose et toute autre contamination pouvant survenir lors de l'éclosion. Le laboratoire dans ce cas est sollicité pour juger de l'hygiène du couvoir

En somme le laboratoire d'analyse vétérinaire joue un rôle important dans le suivi sanitaire des animaux. Il aide à diagnostiquer les pathologies des animaux d'élevage et ou des animaux de compagnie, de façon à mettre en place les traitements ou les prophylaxies adéquats grâce à l'antibiogramme. Il a pour avantages :

- Un usage rationnel des antibiotiques. La résistance des germes

face à certains antibiotiques se retrouve ainsi diminuée ;

- Un ajustement du schéma thérapeutique. A l'aide du résultat de l'antibiogramme, le vétérinaire est plus sûr et confiant d'un traitement prescrit ;
- Une augmentation du pourcentage d'efficacité du traitement administré ;
- Une réduction de la mortalité de la volaille dans les fermes (uniquement si on suit les recommandations)
- L'augmentation de la confiance de l'éleveur envers le vétérinaire au vu du résultat obtenu après l'administration du traitement adéquat d'une part et la réalisation d'économie dans les achats de médicaments d'autre part.

Nous recommandons donc :

Aux éleveurs de faire les analyses dès les premières mortalités. En effet, un degré de mortalité élevé réduit les chances d'administrer à temps un traitement adéquat ; ils doivent exiger un contrôle de qualité du poussin afin de s'assurer de l'état de santé des poussins avant de commencer une nouvelle bande.

Aux fermiers de faire des examens de routines afin de s'assurer que les animaux sont sains et non porteurs d'une maladie quelconque.

Mahamat Mazra

Nous accompagnons les jeunes docteurs vétérinaires qui s'installent en clientèle privée

Depuis plus d'une décennie, l'environnement de la profession vétérinaire au Cameroun subit une transformation progressive. L'ouverture de trois grandes écoles vétérinaires publiques (à Ngaoundéré, à Buéa) et privée (à Bangangté) traduit cette volonté du Cameroun à propulser le développement de la profession vétérinaire. Cette volonté est confirmée par la sortie effective des premiers docteurs vétérinaires formés au Cameroun qui écument déjà le marché de l'emploi.

Au Cameroun, la profession vétérinaire, une profession libérale par essence n'a pu se développer normalement pour relever tous les défis de l'heure. L'installation des docteurs vétérinaires en clientèle privée a donné lieu à une concentration d'activités dans les grandes villes au détriment des zones rurales. Leurs services sont, de ce fait, inaccessibles aux éleveurs situés en zones reculées.

L'avènement du projet de développement de l'élevage (PRODEL) en 2016 n'est-il pas à consigner dans une démarche de redynamisation ? Nous pensons du moins que ce dernier en inscrivant l'accompagnement des jeunes docteurs vétérinaires dans ses activités, aborde proactivement la réforme de la profession longtemps souhaitée par les vétérinaires eux-mêmes.

Cette dynamique évoque par ailleurs une réponse à la situation préoccupante que dresse l'OIE dans son évaluation des services vétérinaires au Cameroun en 2006 et en 2011. L'évaluation faite des services vétérinaires au Cameroun révèle des écarts par rapport aux normes internationales. Ces écarts

font état d'un fort impact des maladies animales sur le développement de chacune des filières majeures ; un maillage inadéquat du territoire par les Docteurs vétérinaires ; une faible implication des para-vétérinaires dans l'exercice légal de la clientèle privée sous l'encadrement des Docteurs vétérinaires. Les principales recommandations de cette évaluation consistent à faciliter l'installation d'un réseau de vétérinaires privés couvrant progressivement l'ensemble du territoire national, à déléguer certaines opérations de prophylaxie aux cabinets vétérinaires, à impliquer lesdits cabinets à participer comme acteurs de renseignement au profit du réseau de surveillance, de détection et de contrôle des maladies animales.

Dans cette perspective, les vétérinaires déjà installés, notamment les importateurs-distributeurs ont un grand rôle à jouer vis-à-vis de leurs confrères pour assainir le secteur gangrené par les charlatans. C'est pour cette raison que la société des cabinets et pharmacies vétérinaires du Cameroun (CAHAVET), un vétérinaire des premières heures dans la distribution se donne le devoir d'accompagner et d'encadrer dans les limites de ses moyens tous les jeunes docteurs qui acceptent son modèle de partenariat gagnant-gagnant. C'est d'ailleurs la position du PRODEL pour gagner le défi de la transition des nouveaux docteurs vétérinaires.

La nouvelle vague de docteurs vétérinaires arrivent dans un marché qui présente déjà de nombreuses tares parmi lesquelles l'inondation de ce marché par des produits d'origine douteuse, le non respect des textes réglementaires, la concurrence déloyale, la méconnaissance des prestations vétérinaires par les popula-

tions, l'absence de vétérinaires en zone rurale, etc.

Malgré ces difficultés que le jeune vétérinaire doit braver pour se faire une place au soleil, les enjeux sont énormes : contribuer aux côtés des pouvoirs publics à réduire les écarts constatés par l'OIE dans son évaluation des services vétérinaires au Cameroun. Ces enjeux appellent non seulement le jeune vétérinaire à exploiter son « soft skill » enfoui dans les méandres de sa formation professionnelle mais aussi à faire preuve des compétences managériales. Les opportunités pour une carrière réussie abondent du fait d'une démographie sans cesse croissante qui demande à être de plus en plus satisfaite en protéines animales, la volonté de l'Etat camerounais à promouvoir l'agriculture et l'élevage.

CAHAVET dans sa stratégie d'appui, propose aux jeunes vétérinaires de les accompagner avec ou sans contrat.

L'accompagnement sans contrat n'implique aucun engagement de la part du jeune vétérinaire, cependant par devoir de confraternité CAHAVET met à sa disposition toute sa gamme de produit à un prix préférentiel et des facilités élargies de livraison et de paiement.

L'accompagnement beaucoup plus poussée est mis en place entre les vétérinaires qui consentent de signer un contrat de partenariat avec CAHAVET. Dans le cadre de ce contrat, le partenaire a une priorité exclusive d'approvisionnement et bénéficie d'un tarif préférentiel négocié de commun accord. En outre, CAHAVET appuie le confrère dans le décollage de ses activités à travers un crédit-fournisseur (médicaments et matériels vétérinaires) dont le montant est arrêté de commun accord, une livraison conformément à un

planning et aux conditions préalablement convenus, un coaching de proximité et des actions commerciales conjointes, l'organisation des séminaires clients en partenariat avec le vétérinaire dans sa zone de compétence.

Les candidats qui aspirent devenir partenaires de CAPHAVET pour bénéficier de notre accompagnement devront être des docteurs vétérinaires inscrits au tableau de l'Ordre National des Vétérinaires du Cameroun (ONVC), posséder une autorisation d'exercice en clientèle privée, avoir un cabinet dénommé et localisé dans une ville du Cameroun .

Que ce soit dans le cadre d'un accompagnement sans contrat ou avec contrat, le vétérinaire devra se rapprocher de nos agences présentes dans les régions où il y trouvera assistance.

Jean Marc Bagninbom

Les impacts de la COVID-19 sur le secteur de l'élevage au Cameroun

Apparue dans la ville de Wuhan en Chine en Décembre 2019, l'épidémie de coronavirus (COVID-19) a été déclarée comme pandémie mondiale le 11 mars 2020 par l'Organisation Mondiale de la Santé.

La maladie sévit au Cameroun depuis plus de 5 mois et le gouvernement a pris des mesures de protection parmi lesquelles la fermeture des frontières, la distanciation sociale et d'autres mesures barrières. Les exploitations d'élevage sont fortement impactées par ces mesures prises pour endiguer la pandémie. Ce qui entraîne des conséquences multiples. Elles essaient de s'adapter pour en atténuer les effets, en développant des initiatives propres et/ou en s'intégrant dans des initiatives existantes développés par le gouvernement et/ou les différents acteurs œuvrant dans le domaine du développement rural.

La mesure d'interdiction des regroupements a un impact très négatif sur la consommation des produits d'élevage. C'est au cours des cérémonies de deuil, funérailles et mariage, bref de toutes les fêtes que les

camerounais consomment le plus de viande. En outre le soir après le boulot, certains consommateurs fréquentent les gargotes ou dans les bars équipés de rôtisseries.

La consommation de viande, surtout de poulets a chuté d'une manière drastique. Les éleveurs se sont retrouvés avec de gros effectifs invendus qu'ils continuent de nourrir à perte.

Cette crise sanitaire intervient dans un contexte déjà fortement marqué par les phénomènes de l'insécurité qui touche plusieurs régions du Cameroun, et a conduit à vider certains régions de leurs populations. Cette situation avait déjà mis à rude épreuve le système de sécurité et de défense de notre pays et entraîné une dégradation de la vie des exploitations familiales agropastorales et de leurs relations avec les autres acteurs du monde rural.

Bien avant la survenue du COVID-19, les marchés à bétail avaient été perturbés par l'insécurité, notamment dans la région de l'Adamaoua et dans le bassin du Lac

Tchad. La pandémie est venue aggraver la situation. Aujourd'hui la plupart des marchés à bétail sont impactés durement par la situation. D'abord ce sont les marchés de collecte qui avaient déjà été éprouvés par l'insécurité qui ont connu les premiers impacts négatifs ; la limitation des rassemblements a rendu plus que difficile l'approvisionnement des marchés par les éleveurs et autres collecteurs ambulants. Cette situation s'est traduite par une faible disponibilité du bétail sur les différents marchés.

Mahamat D. M

**CAPHAVET Sarl, toujours
plus proche de vous**



Direction Générale

Route de la gare voyageurs, BP 604
N'Gaoundéré

Téléphone : 422 25 23 87 - 699 68 92 95

Télécopie : 422 25 22 01

Messagerie : caphavetinfo@caphavet.com

Retrouvez-nous sur le web!

www.caphavet.com