

Article de vulgarisation :

Les activités des vétérinaires et paraprofessionnels vétérinaires privés en santé animale au Togo : entre expériences, consolidation et perspectives de relève

OSSEBI W.^{1,2}, OROU SEKO M.^{1,2}, TARE T. P.^{1,2}

1. Organisation Mondiale de la Santé Animale

2. Vétérinaires, Experts Consultants en Socio-économie

Correspondance : ossebi_3@yahoo.fr ou wossebi1@gmail.com

Introduction

Aujourd'hui plus que dans le passé, le vétérinaire joue un rôle crucial dans la santé publique, la préservation de l'environnement et des investissements publics comme privés. De par ses activités, il intervient dans le conseil de gestion des exploitations agricoles et occupe une place privilégiée auprès des éleveurs. Or, le conseil agricole est un service conçu pour renforcer les capacités des agriculteurs y compris des éleveurs et les performances de leurs exploitations (Faure et al., 2019). Au-delà des exploitations, il vise aussi, à travers son approche traditionnelle, à proposer des outils pour l'efficacité et l'efficience des entreprises agricoles en général. Au Togo, les structures de santé animale se diversifient selon l'âge, l'expérience, les moyens et les contextes d'installation de leurs promoteurs. Cependant, peu d'attentions ont été portées sur ces structures, dont le fonctionnement et la gestion restent encore méconnus, afin de mieux comprendre leurs environnements socioéconomiques et les défis auxquels ils sont confrontés. Cet article propose une plongée dans quatre profils types de cabinets vétérinaires identifiés lors d'une enquête terrain menée dans le cadre du projet P3V¹, qui incarnent chacun un moment clé du parcours professionnel, celui de la relève en construction, de la consolidation en marche, et de l'expérience bien ancrée.

Cet article repose sur une enquête descriptive transversale et rétrospective (2019 à 2023) menée auprès des entreprises de santé animale, notamment 25 cliniques vétérinaires réparties dans les différentes zones agroécologiques du Togo (Figure 1).

¹ Projet P3V ou Professionnalisation des paraprofessionnels vétérinaires (PPV), projet financé par l'AFD, mis en œuvre par l'OMSA en partenariat avec le réseau FAR et l'EISMV de Dakar.

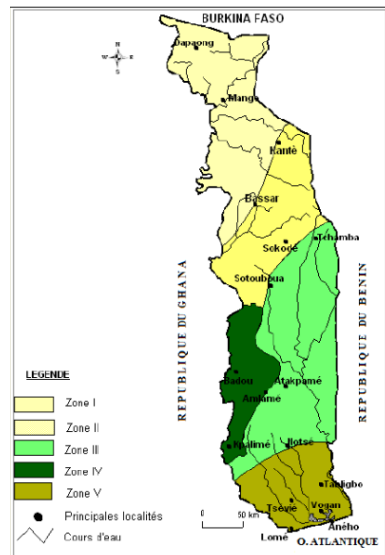


Figure 1 : Carte des zones agroécologiques du Togo (Ern, 1979).

1. Diversité socioéconomique des entreprises de santé animale au Togo

Les entreprises de santé animale au Togo sont majoritairement détenues par des hommes (92%) mariés (95%) et diplômés depuis au moins 25 ans (78%). Elles sont plus implantées dans la zone agroécologique V où sont installées la totalité des femmes promotrices. Ces entreprises sont impliquées dans la distribution en détail des intrants vétérinaires (92%) et dans des prestations de soins, et exercent sous un statut juridique peu sécurisant d'Entreprise individuelle à 82% des cas. Par rapport à l'ancienneté des structures vétérinaires, celles ayant fait plus de 10 ans sont majoritaires soit 53,8% avec une expérience moyenne de $15,5 \pm 11,9$ ans. Les structures détenues par les femmes n'existent que depuis moins de 5 ans ($4,7 \pm 3,8$ ans). Les vétérinaires privés enquêtés sont majoritairement propriétaires (97%) et promoteurs-managers (97%) au sein de leur structure vétérinaire. Ils sont associés (21%) à des confrères vétérinaires, à des PPV ou encore à des particuliers. L'association peut constituer un moyen de compenser les difficultés d'accès au financement garantissant des investissements en vue de proposer des services de proximité destinés aux éleveurs. Les promoteurs structures prennent en charge chacun en moyenne 4,5 personnes avec des valeurs extrêmes de 1 à 16. Ceci montre l'intérêt socioéconomique de l'entrepreneuriat suite à la génération et la distribution de revenus pour la satisfaction des besoins des ménages. Le nombre d'emploi créé en début ou en cours d'exercice (110 agents dont 38 para-professionnels vétérinaires) par les vétérinaires privés et les grossistes importateurs et distributeurs de médicaments vétérinaires en constitue une preuve essentielle.

L'âge moyen des promoteurs est de $53,8 \pm 14,7$ ans avec la tranche d'âge de plus de 60 ans fortement représentée à plus de la moitié des vétérinaires enquêtés. Bien que les promoteurs aient excédé 50 ans d'âge, les femmes cheffes d'entreprise sont légèrement moins âgées ($53,3 \pm 29,9$ ans) que les hommes ($55 \pm 14,7$ ans). Cet âge avancé des promoteurs trouve sa justification dans la réduction des effectifs des vétérinaires formés par l'Etat durant la période allant de 2000 à 2015. Du fait d'une faible démographie vétérinaire, les vétérinaires publics à la retraite entreprennent une reconversion par une installation en clientèle privée comme une seconde carrière.

Depuis plusieurs années, l'Etat togolais n'octroie plus de mandat sanitaire qui est pourtant considéré par Ilou (2001) comme un facteur déterminant de la rentabilité des activités des entreprises de santé animale. La moitié des vétérinaires privés légalement installés (51%) avaient déjà bénéficié du mandat sanitaire durant la période 2018-2020. Il avait porté sur la vaccination contre la maladie de Newcastle et la peste des petits ruminants pour une durée de 6-12 mois.

Dans ces entreprises de santé animale, des PPV sont employés comme aide dans l'offre de prestation des soins vétérinaires. Ils étaient majoritairement des hommes (78%), mariés (74%) et travaillaient principalement dans la région maritime (63%). Leur âge moyen était de $32,6 \pm 9,5$ ans oscillant entre 23 et 64 ans. Les PPV étaient jeunes car, ayant dans la majorité des cas moins de 30 ans (48%) à 30-35 ans (33%). Ils étaient détenteurs d'un Brevet de Technicien Agricole (équivalent au niveau BAC) et exercent depuis moins de 10 ans (85,18%) dans les structures concernées.

En termes d'activités, il faut souligner que les PPV employés occupent à temps plein, plusieurs fonctions notamment de chargé de vente au comptoir, de chargé de soins vétérinaires. Après une journée de 8,4 heures, légèrement supérieure à celle préconisée par la réglementation (OIT), les PPV dans leur grande majorité faisaient des heures supplémentaires pour leur propre compte afin d'administrer des soins vétérinaires chez les particuliers ou dans les exploitations d'élevage. Effectué en fin de journée ou encore les weekends, l'exercice de la médecine vétérinaire hors supervision du vétérinaire est pratiqué de manière récurrente à un rythme de 2 à 3 fois par semaine. Cet exercice est illégal au regard de la réglementation en vigueur, et constitue à bien des égards une stratégie visant à accroître les revenus des PPV² ou à détourner la clientèle de l'entreprise employeuse. Ce comportement fragilise la confiance et justifie le faible emploi des PPV dans les cabinets vétérinaires (ratio 1 PPV par entreprise de manière générale et 3 PPV par grossiste importateur et distributeur de médicaments).

Au Togo, la législation vétérinaire actuelle ne permet pas l'installation des PPV en clientèle privée. En effet, elle est en cours de mise à jour pour faciliter leur installation dans les milieux non desservis d'offres de prestations de soins. Dans cette condition, les PPV exerçant dans les cabinets vétérinaires sont fortement recommandés pour aspirer à l'installation de leurs cabinets de soins infirmiers. Le parrainage avec les vétérinaires implantés dans les zones d'installation doit être défini dans un cadre réglementaire pour favoriser la coopération et la collaboration entre les professionnels de la santé.

2. Gestion actuelle des cabinets vétérinaires au Togo

La tenue de la comptabilité qui est une obligation de gestion selon le système comptable ouest africain (SYSCOA) n'est pas faite avec rigueur dans les entreprises de santé animale au Togo. Suivant la complétude des informations, 25 cliniques vétérinaires et 4 grossistes sont retenus pour l'évaluation de la rentabilité de ces structures. Les activités des vétérinaires privés sont en grande partie orientées vers la vente des médicaments vétérinaires (57%). Elles sont suivies des prestations de soins (14%), de la vente des compléments alimentaires (13%), des vaccins (10%) et du matériel d'élevage (6%).

² Les salaires des PPV dépassent à peine le double du salaire minimum interprofessionnel garanti (SMIG) établi à 52 500 FCFA et ne bénéficient pas de sécurité sociale alors que la convention collective prévoit un salaire équivalent à 233 593 FCFA, charges sociales comprises pour les mêmes acteurs employés dans la fonction publique.

Concernant l'activité des Grossistes importateurs et distributeurs des médicaments vétérinaires au Togo, elle est rentable avec une valeur ajoutée par structure de 77 323 193 FCFA et un profit net moyen annuel de 34 250 759 FCFA. La capacité moyenne d'autofinancement est de 37 612 802 FCFA. Le ratio coût-bénéfice a connu une baisse progressive entre 2019 à 2023 (1,20 à 1,10). Le taux de rendement a observé les mêmes tendances que le ratio coût-bénéfice sur la même période (Annexe III). Ainsi, de 2019 à 2023, un investissement de 100 FCFA effectué par les Grossistes importateurs et distributeurs des médicaments vétérinaires du Togo génèrent en moyenne un gain de 114 FCFA.

Au niveau des cabinets vétérinaires au Togo, les activités sont également rentables avec une valeur ajoutée par structure de 9 704 006 FCFA et un profit moyen annuel de 5 044 197 FCFA. Le ratio coût-bénéfice a connu une croissance progressive passant de 1,3 à 1,4 entre 2019 et 2021 avant de connaître une baisse en 2023 (1,2) avec un taux de rendement ayant enregistré les mêmes tendances (Annexe IV). Par conséquent, de 2019 à 2023, 100 FCFA investis par les cabinets vétérinaires du Togo génèrent en moyenne un gain de 132 FCFA. Par ailleurs, le revenu moyen généré par un promoteur de sexe masculin (4 461 328 FCFA) est nettement supérieur à celui de sexe féminin (1 043 475 FCFA) avec une différence statistiquement significative ($p < 0,05$). Par ailleurs, les entreprises gérées par les hommes ont une existence de plus de 5 ans alors que celles des femmes n'ont au plus que 3 années d'existence.

3. Optimisation de la gestion des cliniques vétérinaires au Togo par la modélisation économique

En tenant compte des zones agroécologiques, et des indicateurs tels que le niveau d'investissement, le profit et les contraintes spécifiques aux femmes, trois (3) modèles de structures de santé animale ont été distingués, focalisés essentiellement sur les vétérinaires installés en clientèle privée. Le nombre réduit des grossistes importateurs n'a pas permis de leur générer un modèle spécifique.

La rentabilité des activités de santé animale a significativement varié en fonction des modèles économiques des structures de santé animale enquêtées au Togo. Le modèle 2 étant significativement plus rentable que les deux autres modèles (Annexe V). Cependant, les trois modèles sont à promouvoir dans les différentes zones agroécologiques (II, III, V) pour faciliter l'insertion des jeunes diplômés.

3.1. Jeunes vétérinaires motivés en phase d'installation précaire

Ils sont peu nombreux et concernent 24% des cabinets vétérinaires étudiés. Ils sont exclusivement dirigés par de jeunes professionnels de moins de 30 ans, en majorité célibataires et se lancent tout juste dans la profession, avec une ancienneté inférieure à 5 ans. Ils sont principalement situés en zone agroécologique III et disposent de ressources financières limitées (moins de 2 millions FCFA investis pour la plupart), peu d'accompagnement institutionnel, et sans mandat sanitaire dans 60 % des cas, ils peinent à atteindre la rentabilité. Ce profil qui témoigne d'un segment jeune, en phase d'installation, est confronté à des défis économiques et institutionnels importants. En effet, les investissements dans ce groupe sont rentabilisés et les activités de santé animale sont financièrement viables vu que les bénéfices dépassent les coûts avec un ratio coût bénéfice de 1,1 et un taux de rendement de 8% suggérant qu'un investissement de 100 FCFA permet de dégager un gain de 110 FCFA. Mais leur implantation, majoritairement en zone agroécologique III, témoigne d'une volonté de s'insérer, malgré des conditions de départ difficiles. Par conséquent, ce sont des acteurs émergents, porteurs d'un avenir à bâtir, mais encore fragiles.

Encadré 1 : Jeune vétérinaire récemment installé en clientèle privée

« Je suis rentré au pays le 31 Août 2022 et j'ai ouvert mon cabinet le 22 Novembre 2022 avec le peu d'argent que j'avais. Au départ, j'avais voulu initier l'élevage des poules pondeuses à Lomé mais faute de foncier, j'ai alors ouvert mon cabinet. J'avais sur moi environ 1 600 000 FCFA. J'ai mis 400 000 FCFA de côté et j'ai commencé avec 1 200 000 FCFA. Quatre (4) à cinq (5) mois plus tard, j'ai pris cette somme épargnée pour compléter et acheter le mini-frigo à 120 000 FCFA et le reste m'a permis de prendre les pierres à lécher. Au début, je ne connaissais personne à mon arrivée pour m'orienter. C'est plus tard je me suis rendu-compte qu'il était possible de prendre les produits à crédit chez les grossistes. » **Dr ISSIFOU Vétérinaire privé installé à Gléi (Zone agroécologique III).**

- ❖ Les jeunes Paraprofessionnels vétérinaires aspirant à une installation de leurs cabinets de soins vétérinaires

Dans l'optique d'assurer le maillage en services de proximité aux éleveurs en termes d'offres de soins et d'encadrement technique, il est proposé un modèle économique de cabinet de soins vétérinaires dans lequel, le PPV joue un rôle primordial. Ce modèle est construit autour du paraprofessionnel vétérinaire jeune, disposant d'au moins 2 ans d'expérience professionnelle au sein d'un cabinet vétérinaire détenu par un docteur vétérinaire et ayant posé des actes cliniques sous sa supervision. Le PPV répondant à tous ces critères sera éligible et autorisé à s'installer sur sa demande. Celle-ci sera adressée au Ministère des Ressources Halieutiques, Animales et de la Réglementation de la Transhumance (MRHART) devrait statuer après avis de l'Ordre National des Médecins Vétérinaires du Togo (ONMVT), pour l'ouverture d'un cabinet de soins vétérinaires dans une localité choisie en fonction du besoin sur le terrain.

Les besoins en investissement à mobiliser par le PPV durant l'installation de son cabinet de soins vétérinaires, sont évalués pour un montant de 2 944 381 FCFA. Ils serviront à l'acquisition des équipements nécessaires (trousse, stéthoscope, thermomètre, pince à castration, lance bolus, ...) tirés de la dotation des vétérinaires formateurs dans le cadre du projet P3V, et de matériel roulant (moto) pour faciliter l'accès aux clients en cas de sollicitation. L'usure de cet investissement, la

location du siège social de l'entreprise et les charges salariales et sociales qui constitueront le support essentiel à la prestation du PPV représenteront une valeur de 4 329 776 FCFA.

Le fonctionnement de cette entreprise nécessitera l'acquisition d'intrants et autres facteurs variables (ex ...), le PPV devrait déboursier un montant de 1 588 365 FCFA.

Ainsi, l'investissement va générer un chiffre d'affaires de 6 887 676 FCFA et un profit net annuel de 899 537 FCFA pour la première année d'exercice avec un ratio coût-bénéfice de 1,1. Ainsi, pour 100 FCFA investi, le PPV génèrera un profit net de 116 FCFA. Cet investissement qui semble être très élevé en première année d'exercice sera mieux valorisé durant les exercices suivants.

3.2. Cabinets vétérinaires en croissance consolidée et à spécialisation pharmaceutique

Ce deuxième groupe (32 %) regroupe les professionnels âgés de 30 à 45 ans (67%) avec une expérience professionnelle de 5 à 10 ans. Principalement implantés dans la zone agroécologique V, ces cabinets ont investi entre 2 et 5 millions FCFA, souvent avec un appui de la microfinance. La vente de médicaments constitue leur principale activité rentable, et bien que la majorité n'ait pas d'activité secondaire, ils affichent une certaine stabilité. Employant parfois du personnel féminin (60 % des cas), ces structures illustrent une croissance maîtrisée dans un environnement structurant. Les investissements dans ce groupe sont rentabilisés et les activités de santé animale sont financièrement viables vu que les bénéfices dépassent les coûts avec un ratio coût bénéfice de 1,1 et un taux de rendement de 10% suggérant qu'un investissement de 100 FCFA permet de dégager un gain de 114 FCFA.

Encadré 2 : Microfinance, un levier pour l'activité des vétérinaires privés

*« Quand j'ai démarré, une partie des médicaments vétérinaires était à crédit. Au fur et à mesure, je peinais à solder la dette et j'ai dû faire recours au crédit dans une microfinance. Au départ, j'ai commencé avec COOPEC AD avec un premier prêt de 1 500 000 FCFA qui m'a permis de solder ma dette. Ensuite, j'ai ouvert un autre compte au niveau de FUCEC OIC et contracté un premier prêt de 2 000 000 FCFA et un second prêt de 5 000 000 FCFA. Ces différents prêts au niveau de ces microfinances m'ont permis d'être autonome en augmentant la quantité du stock de marchandises et élargissant les gammes de médicaments vétérinaires et intrants zootechniques acquis chez plusieurs fournisseurs. Ceci a considérablement amélioré mes recettes. » **Dr KOMBATE Kogna, Vétérinaire privé installé à Notsé.***

3.3. Cabinets vétérinaires traditionnels expérimentés à revenu contrasté

Avec plus de 10 ans d'expérience, ce groupe est représenté par des professionnels vétérans du terrain âgés de 45 à 60 ans, dont 50% sont des hommes. Ces cabinets vétérinaires représentent 44 % des structures recensées. Majoritairement situées dans la zone agroécologique II (83%), ces structures disposent d'une longue expérience, avec plus de 10 ans d'activité pour 82 % d'entre elles. Leur installation s'est faite avec des moyens financiers limités, inférieurs à 1 million de

Encadré 3 : Le mandat sanitaire au Togo : atouts pour le succès des cabinets vétérinaires

« Le mandat sanitaire pour moi, est un relais d'exercice que l'Etat confie à un vétérinaire lui permettant d'exercer certaines tâches sur le terrain en toute légalité. Je l'ai obtenue en 2018 sur 2 ans. Il m'a permis d'augmenter mon chiffre d'affaires au cours de cette période et de solder une partie de mes dettes chez mes fournisseurs. » **Dr KOMBATE Kogna, Vétérinaire privé installé à Notsé.**

FCFA (67%). Elles tirent leur rentabilité principalement des soins vétérinaires, tout en développant des activités secondaires. En outre, une majorité d'entre elles détient un mandat sanitaire (60%), ce qui renforce leur rôle dans le dispositif vétérinaire officiel. Sur le plan juridique, la moitié fonctionne sous le statut d'entreprise individuelle. Leur rentabilité nette reste contrastée. En effet, 80 % déclarent un profit annuel inférieur à 1 million de FCFA, tandis que 100 % signalent également des bénéfices dépassant les 10 millions, traduisant une hétérogénéité de performances au sein de ce groupe. Ce groupe joue un rôle institutionnel clé, malgré des débuts souvent modestes. Les investissements dans ce groupe sont rentabilisés et les activités de santé animale sont financièrement viables vu que les bénéfices dépassent les coûts avec un ratio coût bénéfice de 1,3 et un taux de rendement de 29% suggérant qu'un investissement de 100 FCFA permet de dégager un gain de 130 FCFA.

4. Les clés du succès dans l'installation et la gestion des structures de santé animale au Togo

Avant toute installation, il est essentiel de réaliser une étude de marché pour évaluer la densité du cheptel et les besoins en service vétérinaire, les structures vétérinaires déjà présentes dans le milieu, le pouvoir d'achat des clients potentiels. Cela permet d'identifier :

- Le lieu d'implantation du cabinet vétérinaire,
- L'investissement approprié,
- Le type de prestation à privilégier
 - Clinique urbaine (canine, vente produits véto)
 - Clinique rurale (bétail/volailles) les prestations cliniques

Ceci permettrait d'adapter l'offre de services et fixer des tarifs réalistes ;

Il faudra aussi assurer une gestion administrative et financière rigoureuse. La tenue de la comptabilité, le suivi des charges et recettes, la maîtrise des coûts sont indispensables pour garantir le succès des activités vétérinaires. A cet effet il est essentiel d'introduire les logiciels de gestion commerciale vétérinaire pour la tenue de la comptabilité en vue d'optimiser les ressources ;

Il faudrait aussi prévoir des formations continues par une actualisation régulière des compétences techniques (soins, chirurgie, diagnostic) et de gestion. Cela permet de construire une base solide pour le développement du cabinet ;

Enfin, Il est nécessaire de penser progressivement à une diversification des activités pour accroître les revenus. Dans ce sens, les activités d'élevage (volailles, petits ruminants ou bovins), les formations dans les centres agricoles, les services de consultations aux promoteurs privés constituent des pistes à explorer.

5. Recommandations à l'Etat pour accompagner l'installation des structures vétérinaires pérennes au Togo

- ✓ Mettre en place une politique de promotion de l'auto-emploi en créant des conditions favorables à l'installation des jeunes vétérinaires en clientèle privée ;
- ✓ Mettre en place des programmes de soutien à l'installation des jeunes à travers les subventions, l'accès au crédit à des taux préférentiels, ou l'accompagnement technique à la création de cabinets vétérinaires, en particulier dans les zones rurales ou sous-desservies ;
- ✓ Renforcer l'offre de formation continue et d'appui-conseil en créant ou soutenant les centres de formation vétérinaire continue incluant des modules de gestion ;
- ✓ Instituer le système de mentorat des jeunes vétérinaires en fin de formation pour les accompagner dans le choix de carrière surtout l'exercice en clientèle privée ;
- ✓ Offrir des bourses de spécialisation aux vétérinaires installés en privés pour renforcer leurs capacités dans la clinique, le diagnostic, la radiographie ou l'imagerie médicale et qui améliorerait la prise en charge des maladies animales ;
- ✓ Instituer annuellement les mandats sanitaires destinés aux vétérinaires privés pour les campagnes de prophylaxie contre les maladies animales afin de couvrir les besoins en soins mais aussi améliorer leur revenu.

Conclusion

Ces trois profils de structures vétérinaires au Togo illustrent une typologie révélatrice des enjeux du terrain avec une diversité de parcours, de stratégies et de contraintes. Du jeune diplômé encore instable au vétérinaire expérimenté bien ancré dans les dispositifs officiels, en passant par ceux qui consolident leur place dans la profession, tous partagent un objectif commun : contribuer à la santé animale et au bien-être des communautés rurales. Comprendre leurs réalités, c'est aussi mieux orienter les politiques publiques et les dispositifs d'appui pour accompagner ces acteurs essentiels de la santé publique vétérinaire.

Références bibliographiques

Ern H., 1979. Die vegetation Togos. Gliederrung, Gefährdung, Erhaltung. Willdenowia, 9 : 295-312.

Faure G., Dugué P. et Fongang G., 2019. Diversité des formes de conseil agricole en Afrique de l'Ouest et du Centre. Grain de Sel, 77 : 6-7.

Ilou I., 2001. Tarification vétérinaire au Sénégal : situations et perspectives. Thèse de médecine vétérinaire, 122 p.

Annexes

Annexe II : Caractéristiques socio-démographiques des acteurs enquêtés (n = 39)

Variables	Modalités	Homme (%)	Femme (%)	Total (%)
Effectif		36 (92)	3 (8)	100
Type d'acteurs	Grossiste	3 (100)	0 (0)	3 (8)
	Détaillant	33 (92)	3 (8)	36 (92)
Zones agroécologiques	Zone I	6 (100)	0 (0)	6 (16)
	Zone II	7 (100)	0 (0)	7 (18)
	Zone III	8 (100)	0 (0)	8(21)
	Zone IV	1 (100)	0 (0)	1 (2)
	Zone V	14 (82)	3 (18)	17(43)
Situation matrimoniale	Célibataire	2 (100)	0 (0)	2 (5)
	Marié (e)	34 (92)	3 (8)	37 (95)
Tranche d'âge	< 30 ans	4 (80)	1 (20)	5 (13)
	[30 – 45 [6 (100)	0 (0)	6 (15)
	[45 – 60 [8 (100)	0 (0)	8 (21)
	≥ 60 ans	18 (90)	2 (10)	20 (51)
Age (ans)	Moyenne	55 ± 14,7	53,3 ± 29,9	53,8 ± 14,7
Statut juridique	Etablissement (Entreprise individuelle)	30 (94)	2 (6)	32 (82)
	SARL	3 (100)	0 (0)	3 (8)
	SUARL	3 (75)	1 (25)	4 (10)
Année d'obtention du diplôme	Avant 2000	26 (93)	2 (7)	28 (72)
	[2000 – 2015[4 (100)	0 (0)	4 (10)
	[2015 à 2023]	6 (86)	1 (14)	7 (18)
Année de création	Avant 2000	13 (100)	0 (0)	13 (33)
	[2000 à 2015[8 (100)	0 (0)	8 (21)
	[2015 à 2023]	15 (93)	3 (7)	18 (46)
Expérience de la structure (ans)	< 5	9 (82)	2 (18)	11 (28)
	[5 – 10 [6 (86)	1 (14)	7 (18)
	≥ 10	21 (100)	0 (0)	21 (54)
	Moyenne	16,4 ± 11,9	4,7 ± 3,8	15,5 ± 11,9
Appartenance de la structure	Propriétaire	35 (92)	3(8)	38 (97)
	Employé	1(100)	0(0)	1(3)
Statut dans la structure	Promoteur-manager	34 (89)	3(11)	37(97)
	Employé-manager	1(100)	0(0)	1(3)
Existence d'un associé	Associé	7(88)	1(12)	8(21)
	Non associé	28(93)	2(7)	30(79)
Profession des associés	Vétérinaires	2(67)	1(33)	3(38)
	PPV	2(100)	0(0)	2(24)
	Particuliers	3(100)	0(0)	3(38)

Annexe III : Compte de résultats moyen annuel des grossistes importateurs au Togo (n=4)

Rubriques	Années					Moyenne
	2019	2020	2021	2022	2023	
Produits						
Prestations	6 870 671	8 448 240	13 548 152	13 709 198	14 572 651	11 429 782
Médicament	240 612 014	252 169 720	286 174 591	342 300 070	379 458 839	300 143 047
Vaccins	9 303 726	10 319 066	31 190 191	29 972 073	33 497 070	22 856 425
Compléments alimentaires	27 560 000	30 175 000	46 373 524	43 601 239	48 215 237	39 185 000
Matériel d'élevage et intrants	10 950 671	12 898 240	29 951 114	31 179 086	33 668 301	23 729 482
Total Produits	295 297 082	314 010 265	407 237 571	460 761665	509 412 098	397 343 736
Charges fixes (CF)						
Amortissement	3 781 136	3 850 286	2 800 590	3 122 817	3 255 386	3 362 043
Salaires	21 049 052	20 687 872	21 240 906	21 915 321	28 461 786	22 670 987
Location	3 846 664	3 846 664	3 634 998	3 634 998	3 634 998	3 719 664
Total CF	28 676 852	28 384 822	27 676 494	28 673 136	35 352 170	29 752 695
Charges variables (CV)						
Intrants	215 698 332	246 512 400	314 365 209	385 028 034	404 189 392	313 158 673
Transport	317 610	510 000	533 800	764 604	23 782 881	5 181 779
Electricité	2 081 908	1 443 416	1 394 340	1 365 054	1 352 562	1 527 456
Eau	77 900	75 900	103 425	101 925	103 725	92 575
Autres charges	39 000	39 000	52 500	52 500	117 300	60 060
Total CV	218 214 750	248 580 716	316 449 274	387 312 117	429 545 860	320 020 543
Charges d'exploitation	246 891 602	276 965 538	344 125 768	415 985 253	464 898 030	349 773 238
Valeur ajoutée	77 082 332	65 429 549	90 788 297	73 449 548	79 866 238	77 323 193
EBE	56 033 280	44 741 677	69 547 391	51 534 227	51 404 452	54 652 206
Résultat d'exploitation (RE)	48 405 481	37 044 728	63 111 803	44 776 413	44 514 067	47 570 498
Taxes et impôts	13 553 535	10 372 524	17 671 305	12 537 396	12 463 939	13 319 740
Résultat net	34 851 946	26 672 204	45 440 498	32 239 017	32 050 128	34 250 759
CAFG	38 633 082	30 522 490	48 241 089	35 361 834	35 305 515	37 612 802
RCB	1,20	1,13	1,18	1,11	1,10	1,14
Taux de rendement	0,14	0,10	0,13	0,08	0,07	0,10

Annexe IV : Compte de résultats moyen par année des détaillants au Togo (n= 25)

Rubriques	Années					Moyenne
	2019	2020	2021	2022	2023	
Produits						
Prestations	4 314 733	4 800 327	3 959 160	4 437 189	3 233 655	4 149 013
Médicament	15 761 852	18 412 474	16 532 379	16 304 536	16 884 715	16 779 191
Vaccins	3 215 265	3 989 422	2 442 774	2 712 762	2 380 628	2 948 170
Compléments alimentaires	3 835 222	4 024 429	3 313 986	3 952 539	3 755 509	3 776 337
Matériel d'élevage et intrants	1 502 018	1 938 762	1 670 323	1 379 689	1 609 569	1 620 072
Total Produits	28 629 091	33 165 415	27 918 622	28 786 715	27 864 076	29 272 784
Charges fixes (CF)						
Amortissement	79 069	84 052	84 052	96 279	98 541	88 399
Salaires	2 294 471	2 380 450	2 228 734	2 323 751	2 302 412	2 305 964
Location	296 471	302 000	291 429	316 696	312 480	303 815
Total CF	2 670 011	2 766 502	2 604 215	2 736 726	2 713 433	2 698 177
Charges variables (CV)						
Intrants	19 149 285	22 105 939	15 922 136	17 198 950	18 840 261	18 643 314
Transport	576 833	623 116	675 429	663 339	662 040	640 151
Electricité	190 823	195 949	183 349	180 504	172 713	184 668
Eau	42 450	42 212	39 150	38 264	37 075	39 830
Autres charges	41 500	41 500	74 200	74 200	72 672	60 814
Total CV	20 000 892	23 008 715	16 894 263	18 155 256	19 784 761	19 568 777
Charges d'exploitation	22 670 902	25 775 217	19 498 478	20 891 982	22 498 194	22 266 955
Valeur ajoutée	8 628 199	10 156 699	11 024 359	10 631 459	8 079 315	9 704 006
EBE	6 333 728	7 776 249	8 795 624	8 307 708	5 776 903	7 398 043
Résultat d'exploitation (RE)	5 958 189	7 390 197	8 420 144	7 894 733	5 365 882	7 005 829
Taxes et impôts	187 717	200 816	231 758	232 422	301 659	230 874
Résultat net	5 770 471	7 189 382	8 188 386	7 662 311	5 064 223	6 774 955
CAFG	5 849 541	7 273 434	8 272 438	7 758 590	5 162 764	6 863 353
RCB	1,26	1,29	1,43	1,38	1,24	1,32
Taux de rendement	0,25	0,28	0,42	0,37	0,23	0,31

Annexe V : Compte de résultats annuel des modèles économiques des cliniques vétérinaires privés au Togo

Rubriques	Modèle 1 (fonds tiers)	Modèle 2 (fonds propres)	Modèle 3 (jeunes structures)
Produits			
Prestations	2 325 029	5 567 595	1 645 211
Médicaments	17 333 998	17 162 212	6 734 619
Vaccins	1 566 240	4 712 049	1 233 990
Compléments alimentaires	1 534 499	4 960 147	942 826
Matériel d'élevage et intrants	1 498 045	2 351 374	800 106
Total Produits	24 257 811	34 753 376	11 356 751
Charges fixes (CF)			
Amortissement	21 000	118 391	100 000
Salaires	2 266 500	2 669 713	1 466 857
Location	411 300	226 533	278 200
Total CF	2 698 800	3 014 637	1 845 057
Charges variables (CV)			
Intrants	17 888 798	23 015 448	7 546 748
Transport	574 200	705 983	687 586
Electricité	158 715	236 996	80 486
Eau	40 965	44 593	22 479
Autres charges	43 500	43 200	129 429
Total CV	18 706 178	24 046 221	8 466 726
Charges d'exploitation			
Valeur ajoutée	21 404 978	27 060 858	10 311 784
EBE	5 551 634	10 707 155	2 890 025
EBE	3 285 134	8 037 442	1 423 167
Résultat d'exploitation (RE)	2 852 834	7 692 518	1 044 967
Taxes et impôts	201 350	271 174	208 573
Résultat net	2 651 484	7 421 344	836 395
CAFG	2 672 484	7 539 735	936 395
RCB	1,14	1,30	1,10
Taux de rendement	0,13	0,29	0,08

Annexe VI : Investissement sur la base de Kit distribué aux accompagnants de PPV par l'OMSA

Rubrique	Quantité	Prix unitaire (FCFA)	TVA	Montant (FCFA)	Durée	Amortissement
Trousse	1	49 197	8 855	58 052	5	11610,4389
Thermomètre	2	19 679	3 542	46 442	5	9288,35112
Seringue auto	1	17 711	3 188	20 899	5	4179,758004
Seingue auto volaille	1	48 541	8 737	57 278	5	11455,63305
Lame 23	1	13 775	2 480	16 255	5	3250,922892
Sthétoscope	1	9 839	1 771	11 610	5	2322,08778
Muselière	1	19 679	3 542	23 221	5	4644,17556
Lame 10	1	32 798	5 904	38 701	5	7740,2926
Lance bolus ruminant	1	32 798	5 904	38 701	5	7740,2926
Lance bolus PR	1	19 679	3 542	23 221	5	4644,17556

Pince à castration ruminant	1	75 000		75 000	5	15000
Pince à castration PR	1	35 000		35 000	5	7000
Moto Tout-Terrain	1	2 500 000		2 500 000	10	250000
Total investissement				2 944 381		
Total Amortissement						338 876

Annexe VII : Compte de résultats annuel prévisionnel des PPV aspirant à l'installation d'un cabinet vétérinaire au Togo

Rubriques	Installation PPV en Zone rurale
Produits	
Prestations	1 659 605
Médicament	4 194 798
Vaccins	412 744
Compléments alimentaires	490 924
Matériel d'élevage et intrants	129 606
Total Produits	6 887 676
Charges fixes (CF)	
Amortissement	338 876
Salaires	3 810 900
Location	120 000
Total CF	4 329 776
Charges variables (CV)	
Intrants	1 270 692
Transport	20 400
Electricité	180 000
Eau	36 000
Autres charges	81 273
Total CV	1 588 365
Charges d'exploitation	5 918 141
Valeur ajoutée	5 299 311
EBE	1 488 411
Résultat d'exploitation (RE)	969 535
Taxes et impôts	70 000
Résultat net	899 535
CAFG	1 298 411
RCB	1,16
Taux de rendement	0,15