

Soins vétérinaires au Sénégal : entre tradition, expérience et esprit entrepreneurial affirmé des professionnels et para-professionnels de la santé animale

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 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. La santé animale est un pilier de l'économie rurale sénégalaise. Elle conditionne la productivité des élevages, la sécurité alimentaire et les revenus de milliers de familles. Ces dernières années, à travers tout le Sénégal, les cabinets vétérinaires privés se sont multipliés, avec des profils de promoteurs très différents selon l'âge, l'expérience, les moyens et les contextes d'installation. En effet, entre jeunes diplômés qui se lancent avec énergie et vétérinaires aguerris qui ont déjà bâti leur réputation, l'écosystème est riche et diversifié. Cette diversité reflète à la fois les opportunités économiques du secteur et les besoins variés des éleveurs. En outre, le secteur des soins vétérinaires privés combine traditions bien établies et nouvelles approches entrepreneuriales. D'un côté, les docteurs vétérinaires privés apportent expérience, stabilité et diversification des activités. De l'autre, les para-professionnels vétérinaires privés, plus jeunes et audacieux, privilégient la rentabilité et l'efficacité. Cependant, peu d'attentions ont été portées sur ces entreprises dont le fonctionnement et la gestion restent encore peu explorés. Afin de mieux comprendre leurs réalités, défis et espoirs, cet article explore quatre profils types de structures de soins vétérinaires identifiés lors d'une enquête terrain, qui incarnent chacun un moment clé du parcours professionnel et révélant comment âge, expérience, investissement et stratégies d'emploi façonnent la santé animale dans le pays.

Cet article repose sur une enquête descriptive transversale et rétrospective (2019 à 2023) menée auprès des entreprises de santé animale, notamment les cliniques vétérinaires (31 vétérinaires et 16 para-professionnels vétérinaires privés) réparties dans les différentes zones agroécologiques du Sénégal (Figure 1).



Figure 1 : Carte des zones agroécologiques du Sénégal (ANAT, 2018).

1. Portrait socioéconomique des acteurs privés des soins vétérinaires au Sénégal

Les vétérinaires privés exerçant dans les cabinets et cliniques vétérinaires au Sénégal sont majoritairement des hommes (86%) et travaillent principalement comme praticiens vétérinaires impliqués dans la distribution en détail des médicaments vétérinaires (100%). Ils sont surtout implantés dans la zone agricole du bassin arachidier (48%) et dans celle du littoral et des Niayes (34%). La majorité est mariée (83%) et relativement jeune, avec un âge moyen de $39,4 \pm 13,9$ ans, variant de 27 à 78 ans, et aucun écart notable d'âge selon le genre n'est noté. La plupart ont obtenu leur diplôme de docteur vétérinaire entre 2010 et 2023 (74%) et dirigent de jeunes entreprises individuelles (57% ont moins de 5 ans d'expérience, 91% sous le statut juridique d'entreprise individuelle). Les femmes vétérinaires sont surtout promotrices d'entreprises individuelles, tandis que certains hommes choisissent des statuts juridiques de type SUARL ou SARL. Par ailleurs, 79% des vétérinaires privés exercent des activités secondaires, les plus fréquentes étant l'élevage de ruminants et de volailles, ainsi que l'encadrement de stagiaires et d'apprenants.

Dans cet écosystème, les paraprofessionnels vétérinaires (PPV) constituent une autre catégorie d'acteurs essentiels. Comme pour les vétérinaires, ils sont majoritairement des hommes (94%), mariés (87%) et installés dans le bassin arachidier (50%). Ils sont également impliqués dans la distribution en détail des médicaments vétérinaires (100%), en contradiction de la législation qui ne leur accorde pas ce droit. Leur âge moyen est de $40,9 \pm 15,05$ ans, avec la tranche 35-45 ans représentant la moitié des PPV. La majorité a obtenu le diplôme d'ingénieur des travaux d'élevage ou d'agent technique d'élevage pour 54% entre 2010 et 2022 (69%) et s'est installée en clientèle privée. Leurs infirmeries pour soins vétérinaires sont pour la plupart récents (79%, créés entre 2015 et 2023) et ont un statut juridique d'entreprise individuelle. Concernant l'ancienneté, 50% de ces structures ont moins de 5 ans, avec une expérience médiane de 4,5 ans.

L'unique entreprise dirigée par une femme a été créée il y a moins de 3 ans.

Encadré 1 : Rôle des PPV dans le système de santé animale

Un paraprofessionnel vétérinaire (PPV) est une personne qui est habilitée par l'organisme statutaire vétérinaire (OSV) à exécuter, sur le territoire d'un pays, certaines tâches qui lui sont confiées (qui dépendent de la catégorie de paraprofessionnels vétérinaires à laquelle cette personne appartient), sous la responsabilité et la supervision d'un vétérinaire. Ainsi, un PPV est un détenteur d'une formation officielle menant à l'obtention d'un certificat, d'un diplôme ou d'un grade, dispensée par des institutions de formation accréditées par l'agence gouvernementale appropriée ou par l'OSV et que les activités qu'il sera autorisé à mener refléteront son niveau de formation officiel. L'Organisation Mondiale de la Santé Animale (OMSA) reconnaît le rôle important des PPV dans les services vétérinaires des pays. En effet, ils sont impliqués dans les activités de prévention, surveillance épidémiologique, contrôle et l'éradication des maladies animales, les services cliniques auprès des propriétaires d'animaux, les services d'inspection des viandes, la collecte d'échantillons sur le terrain, les services de diagnostic en laboratoire, etc. (Pour plus d'information, prière visiter le lien suivant : <https://urls.fr/fbi2YE>).

Encadré 2 : Conditions d'installation et financement d'un PPV installé à Touba

Sorti en 1995 de l'ISFAR de Bambey, je suis allé à Dakar où j'ai eu un contrat de 2 ans avec une structure. A la fin du contrat, je suis allé à Saint Louis pour ouvrir un cabinet vétérinaire et c'est (qui a fonctionné) de 1998 à 2007. En 2007, j'ai été recruté par une institution de microfinance où j'ai fait 11 ans étant cadre. En 2009, j'ai dû négocier mon départ. Avec l'argent qu'on m'avait payé, je suis retourné chez moi à Touba pour ouvrir mon cabinet vétérinaire (infirmerie pour soins vétérinaires d'après la loi de 2008 organisant la profession vétérinaire).

Entre 2019 à 2022 je n'ai pas fait de prêt, c'est par la suite et pour étendre mes activités surtout dans le cadre de l'insémination artificielle bovine que j'ai contracté un prêt dans une institution de microfinance.

Depuis 1995, l'Etat a cessé de faire le recrutement automatique (des techniciens et vétérinaires) à la fonction publique. Le souhait aujourd'hui est que l'Etat vienne en appui aux jeunes car, un jeune qui vient de sortir n'a pas les moyens de s'installer et il faut un accompagnement. Que l'Etat mette en place les lignes de crédit permettant aux jeunes de s'installer.

Mr Fallou Mbacké, technicien vétérinaire et Président de l'Association Nationale des Techniciens d'Elevage du Sénégal (ANTES)

2. Gestion des structures vétérinaires au Sénégal

Les activités de ces structures vétérinaires sont majoritairement orientées vers la vente des médicaments vétérinaires, les prestations de soins, la vente des compléments alimentaires, des vaccins et du matériel d'élevage.

Les structures de santé animale détenues par les vétérinaires privés se révèlent être très rentables. En effet, la valeur ajoutée moyenne par structure s'élève à 32 399 913 FCFA, avec un profit net moyen annuel de 23 303 790 FCFA. Leur capacité moyenne d'autofinancement atteint 23 596 943 FCFA par an. Entre 2019 et 2023, le ratio coût-bénéfice a progressé, passant de 1,68 (taux de rendement de 68%) à 2,58 (retour sur investissement de 157%). En moyenne, chaque investissement de 100 FCFA génère un gain de 193 FCFA. On note également une différence significative selon le genre : les structures détenues par des hommes dégagent un bénéfice net

moyen de 30 134 023 FCFA/an, contre 13 598 823 FCFA/an pour celles gérées par des femmes. L'environnement socioéconomique de la zone d'implantation, les contraintes socioculturelles spécifiques aux femmes et d'accès au financement, la pénibilité des déplacements fréquents et traitements des animaux de grand gabarit peuvent justifier la faiblesse du revenu des femmes comparés aux hommes.

Les infirmeries pour soins vétérinaires détenus par les para-professionnels affichent elles aussi une forte rentabilité. La richesse (valeur ajoutée annuelle) moyenne créée est de 23 235 527 FCFA, avec un profit net moyen annuel de 18 422 937 FCFA et une capacité moyenne d'autofinancement de 19 310 404 FCFA. Le ratio coût-bénéfice annuel est de 3,21, correspondant à un retour sur investissement de 220 %. Entre 2019 et 2023, chaque investissement de 100 FCFA réalisé par les PPV génère en moyenne 321 FCFA de gain.

3. Profils des structures de santé animale : entre jeunesse entreprenante et expérience affirmée des acteurs des soins animaliers au Sénégal (voir tableaux I et II)

3.1. Jeunes vétérinaires concentrés sur les soins et audacieux para-professionnels entrepreneurs

Il concerne 63% des structures de santé animale détenus par les vétérinaires privés. Les cabinets sont majoritairement dirigés par des hommes (94,7%) âgés de 30 à 45 ans (78,9%) et implantés surtout dans la zone agroécologique du Bassin arachidier (63,2%). La majorité de ces structures sont récentes, avec moins de 5 ans d'existence (73,7%), et n'emploient pas de femmes dans 73,7% des cas. Leur capacité financière initiale à l'installation se situe le plus souvent entre 1 et 2 millions FCFA (47,4%) et le niveau d'investissement moyen annuel entre 2 et 5 millions FCFA (47,4%), avec un recours au crédit limité (89,5% sans crédit). L'activité principale et la plus rentable de ces cabinets est constituée par les soins vétérinaires (52,6%), générant un profit net moyen annuel supérieur à 10 millions FCFA pour l'ensemble des structures. Dans ce profil, l'investissement est bien rentabilisé et l'entreprise est financièrement viable vu que les bénéfices dépassent les coûts avec un ratio coût-bénéfice de 2,54 et un retour sur investissement (ROI) de 152%. Dans ce modèle, un investissement de 100 FCFA dans un cabinet vétérinaire permet de dégager un gain de 254 FCFA.

Relativement aux PPV, ce modèle représente 36% des infirmeries pour soins vétérinaires. La moitié des responsables ont moins de 30 ans, aucun n'emploie de femme ni d'autres PPV. Le niveau d'investissement annuel est partagé entre moins de 1 million FCFA et 5 à 10 millions FCFA. La moitié des gestionnaires sont célibataires. Malgré une structure légère et une expérience limitée, ces infirmeries génèrent un profit net annuel supérieur à 10 millions FCFA, témoignant de la rentabilité élevée et de l'esprit entrepreneurial de ces

Encadré 3 : La jeunesse des agents vétérinaires, un atout au service des soins aux animaux et un levier de performances

La jeunesse vétérinaire et para-professionnel représente un potentiel immense pour le secteur des soins aux animaux, apportant dynamisme, innovation (adoption des nouvelles technologies et approches thérapeutiques) et gestion optimisée des coûts, malgré une structure légère, une expérience et un réseau professionnel limités et une dépendance aux fluctuations saisonnières. En misant sur des stratégies dynamiques, ces jeunes vétérinaires investissent avec prudence, privilégient les soins directs aux animaux, optimisent les coûts, restent réactifs face aux besoins du marché et construisent rapidement une clientèle fidèle et des structures solides pour assurer leur rentabilité dès les premières années. Cependant, il existe un défi lié à l'attractivité des zones rurales où les besoins en soins aux animaux d'élevage sont importants et où la main-d'œuvre vétérinaire devient de plus en plus rare, nécessitant des mesures incitatives. En effet, il est important d'encourager les jeunes vétérinaires à s'installer en zone rurale à travers des mécanismes incitatifs, telles que des accompagnements institutionnel (aides financières, accès au crédit) et personnalisé, pour faciliter leur installation et contribuer ainsi à un système de santé animale plus efficace et plus équitable.

jeunes para-professionnels. Le modèle est viable, avec un ratio coût-bénéfice de 1,49 et un retour sur investissement (ROI) de 98% indiquant que chaque 100 FCFA investis rapporte en moyenne 149 FCFA.

3.2. Vétérinaires et para-professionnels expérimentés : entre diversification des activités et collaboration

Dans ce modèle, les structures de santé animale détenues par les vétérinaires privés sont peu nombreuses (37%). Les responsables ont tous entre 45 et 60 ans, dont 27,3 % de femmes et sont principalement implantés en zones agrosylvopastorales (18,2 %). Plus de la moitié de ces cabinets emploient au moins une femme (54,5%) et disposent d'une expérience notable, avec plus de dix ans d'activité pour 63,6% d'entre eux. La capacité financière initiale se situe généralement entre 2 et 5 millions FCFA (54,5%), tandis que le niveau d'investissement annuel peut dépasser 10 millions FCFA pour 36,4% des structures et près de la moitié ont bénéficié d'un crédit à la création (45,5%). L'activité principale la plus rentable est la vente de médicaments vétérinaires (54,5%), avec un profit net annuel le plus souvent compris entre 5 et 10 millions FCFA. L'investissement est hautement rentable, avec un ratio coût-bénéfice de 2,54 et un ROI de 152% : 100 FCFA investis rapportent en moyenne 254 FCFA.

Concernant les PPV, cette catégorie concerne 64% des infirmeries détenues. Les promoteurs sont majoritairement âgés de 30 à 45 ans (71,4%), tous mariés, et emploient d'autres PPV dans 85,7% des cas. La majorité des structures ont entre 5 et 10 ans d'expérience opérationnelle (57,1%) et affichent un niveau d'investissement annuel situé entre 2 et 5 millions FCFA pour 57,1% d'entre elles. Ces infirmeries se caractérisent par un profil socio-économique stable, permettant d'assurer la continuité et la qualité des soins grâce à l'emploi de collaborateurs formés. La rentabilité est solide : ratio coût-bénéfice de 2,35, ROI de 134%, soit 235 FCFA générés pour chaque 100 FCFA investis.

Encadré 4 : L'expérience collaborative des vétérinaires et para-professionnels pour sécuriser la clientèle et améliorer la santé animale

La collaboration entre vétérinaires et para-professionnels est essentielle pour sécuriser la clientèle et améliorer la santé animale. Les para-professionnels jouent un rôle crucial dans les zones rurales, où ils peuvent assurer des soins de base et la prévention des maladies, complétant ainsi le travail des vétérinaires. Cette collaboration permet d'étendre la portée des services vétérinaires, d'améliorer la communication avec les propriétaires d'animaux et de renforcer la confiance dans le système de santé animale. Ces vétérinaires misent sur leur expérience à travers la diversification de leurs activités et un investissement conséquent dans leurs structures pour garantir une activité stable et durable. En effet, ils bénéficient d'un réseau établi, d'une meilleure maîtrise technique et d'une clientèle fidèle. Cela explique en partie leur capacité à investir et à employer d'autres PPV pour renforcer la structure. De plus, l'emploi de PPV permet de partager les responsabilités, renforcer la qualité des soins et assurer une continuité dans le service, tout en consolidant le profil socio-économique de la structure. Cependant, ils sont moins enclins aux innovations technologiques et dépendent à un segment de marché (le plus souvent la vente de médicaments).

3.3. Diversité et complémentarité de l'écosystème de la santé animale au Sénégal

L'analyse des quatre profils montre une diversité d'acteurs au service de la santé animale au Sénégal et une complémentarité entre tradition, expérience et esprit entrepreneurial. En effet, les vétérinaires privés apportent jeunesse, stabilité, diversification et expertise ; tandis que les para-professionnels misent sur la jeunesse, l'audace et la performance rapide. Parmi ces acteurs, les jeunes misent sur la rapidité d'intervention, l'usage des réseaux sociaux pour communiquer et des tarifs compétitifs ; mais ils souffrent parfois d'un manque de réseau ou de crédibilité auprès de certains éleveurs. Par contre, les expérimentés s'appuient sur la confiance accumulée, des clients fidèles et une gestion rodée ; mais en revanche, ils innovent moins et peuvent être dépendants d'un seul segment d'activité. Cependant, cette diversité et complémentarité des profils permet de répondre à des besoins variés dont le suivi fiable des

élevages et l'efficacité pour les marchés émergents (carnivores, équidés, nouveaux animaux de compagnie, etc.) contribuant à renforcer l'accès aux soins vétérinaires au Sénégal.

Les défis communs à ces profils sont entre autres (i) l'accès au financement adapté (création des lignes de crédit dédiées essentiellement aux services vétérinaires privés) ; (ii) la concurrence informelle (renforcer la réglementation et la sensibilisation des éleveurs) ; (iii) la diversification des activités pour limiter les risques et (iv) la formation continue (développer des modules conjoints jeunes/expérimentés, tenue de la comptabilité, etc.).

4. Leçons apprises et recommandations

4.1. Facteurs de succès des cabinets détenus par les vétérinaires

Les structures de santé animale détenues par les vétérinaires doivent leur succès à une combinaison de facteurs déterminants. D'abord, **l'expérience et l'expertise technique** des praticiens (souvent consolidées par plus de dix années d'activité) constituent un socle de crédibilité et de confiance auprès des éleveurs. À cela s'ajoute une **capacité financière initiale relativement solide** (généralement comprise entre 2 et 5 millions FCFA) permettant de mettre en place des infrastructures viables et d'assurer des investissements annuels. La **diversification des activités**, notamment par la vente de médicaments vétérinaires en complément des soins, représente également une source majeure de revenus qui sécurise la rentabilité avec une viabilité économique remarquable (ratio coût-bénéfice pouvant atteindre 2,54), témoignant d'une gestion performante et d'un retour sur investissement attractif. Enfin, **l'intégration progressive des femmes et la création d'emplois salariés** renforcent non seulement la durabilité des structures, mais aussi leur ancrage local et leur contribution sociale dans les communautés rurales et urbaines.

4.2. Facteurs de succès des cabinets détenus par les para-professionnels vétérinaires (PPV)

Les infirmeries pour soins vétérinaires détenues par les PPV doivent leur succès à plusieurs facteurs clés qui traduisent leur dynamisme et leur capacité d'adaptation. Tout d'abord, ils s'appuient sur un **esprit entrepreneurial fort**, particulièrement marqué chez les jeunes (moins de 30 ans ou de la tranche 30-45 ans), qui voient

Encadré 5 : Les clés du succès pour l'installation d'un jeune vétérinaire en clientèle privée

Un jeune qui vient d'obtenir son diplôme doit d'abord, chercher à comprendre comment fonctionne un cabinet vétérinaire à travers un stage d'immersion d'au moins trois (3) mois au sein d'un cabinet vétérinaire en tenant compte du type de spéculation et du lieu d'implantation (milieu urbain ou rural).

Ce stage lui permet de renforcer ses compétences mais surtout d'avoir les connaissances en gestion d'un cabinet (sur comment fonctionne le cabinet ?), de maîtriser l'enregistrement et la fiscalité ; ce stage lui permet en même temps d'identifier la zone où il est meilleur de s'installer.

Après tous ces préalables, il faut les moyens financiers et c'est ce qui bloque très souvent les jeunes.

Donc les jeunes doivent se rapprocher de certaines structures d'accompagnement (ANPEJ, FONGIP, ...) qui ne sont pas forcément orientées vers l'installation des vétérinaires. Elles sont ouvertes et peuvent les appuyer.

Dr Isma Ndiaye, Ancien Président de l'Ordre des Docteurs vétérinaires du Sénégal

Encadré 6 : Extension du mandat sanitaire et viabilité d'un cabinet vétérinaire

Un mandat sanitaire par définition est une autorisation où l'Etat confie certaines de ses responsabilités aux docteurs vétérinaires ... Le mandat sanitaire nous permet aujourd'hui d'assurer la prophylaxie au niveau des différentes zones, d'être en contact direct avec les éleveurs et d'asseoir notre autorité, d'organiser les éleveurs et connaître leurs besoins réels, et de réaliser certains investissements notamment dans la production animale. S'il est élargi, il permettrait de consolider nos cabinets vétérinaires, de diversifier nos activités. L'élargissement du mandat sanitaire signifie qu'au-delà de la prophylaxie, qu'on permette au vétérinaire de faire l'inspection des denrées alimentaires d'origine animale, de pouvoir délivrer les certificats sanitaires et de salubrité. Il m'a permis de.

Dr Ousseynou Diouf, docteur vétérinaire installé dans la région de Diourbel

dans ce métier une opportunité de réussite économique. Ces structures, souvent légères dans leur organisation, parviennent néanmoins à être très rentables. Leur **recours au travail collaboratif** (85% des promoteurs emploient d'autres PPV), constitue un levier stratégique qui garantit la continuité et la qualité des services rendus. De plus, leur **implantation dans des zones rurales ou à forte demande** leur permet de renforcer leur ancrage communautaire et de répondre efficacement aux besoins des éleveurs. Enfin, leur **faible dépendance au crédit** limite les risques financiers et favorise une croissance plus maîtrisée et durable.

4.3. Recommandations à l'Etat pour accompagner l'installation des cabinets vétérinaires pérennes au Sénégal

- Renforcer l'accès au financement adapté en mettant en place des fonds de garantie ou des crédits spécifiques pour les jeunes vétérinaires et PPV afin de faciliter leur installation ;
- Promouvoir et soutenir la formation continue et la professionnalisation des vétérinaires et PPV en proposant des modules réguliers de gestion financière, de suivi épidémiologique, etc. ;
- Encourager l'inclusion dans les structures de santé animale privées en promouvant l'emploi des femmes et des jeunes ;
- Encourager la couverture territoriale en incitant à l'installation dans les zones à faible couverture vétérinaire via des incitations fiscales ou subventions ciblées ;
- Renforcer la collaboration Vétérinaires-PPV à travers la redynamisation du cadre national de concertation sur la profession et la pharmacie vétérinaire ;
- Lutter contre la concurrence informelle en renforçant la réglementation et la sensibilisation des éleveurs.

Conclusion

Le secteur des soins vétérinaires privés au Sénégal illustre parfaitement la coexistence de tradition, expérience et audace entrepreneuriale. En effet, le panorama des cabinets vétérinaires au Sénégal illustre deux trajectoires distinctes mais complémentaires : l'une fondée sur l'expérience et la consolidation, l'autre sur la jeunesse et l'audace entrepreneuriale. Les jeunes vétérinaires apportent énergie et adaptabilité, tandis que leurs aînés garantissent stabilité et savoir-faire. Deux chemins, mais un même objectif : servir les éleveurs, protéger la santé animale et le bien-être des communautés rurales. Ensemble, ils forment une alliance stratégique pour un secteur vétérinaire plus solide, capable de soutenir durablement les éleveurs et de répondre aux défis sanitaires à venir. Comprendre ces trajectoires des structures de soins vétérinaires permet de mieux appréhender les dynamiques économiques et organisationnelles du secteur et d'identifier les leviers pour un développement durable de la santé animale à l'échelle nationale.

Références

Agence Nationale de l'Aménagement du Territoire (ANAT), 2018. Zones éco-géographiques du Sénégal. Géo Sénégal - Portail officiel des données géographiques du Sénégal. [En ligne], disponible sur : <https://www.geosenegal.gouv.sn/zones-ecogeographiques-du-senegal.html> (consulté le 20 janvier 2025)

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

Annexes

Tableau I : Compte de résultats annuel des modèles économiques des vétérinaires privés

	Modèles économiques des cliniques vétérinaires	
Rubriques	Modèle 1 (fonds propres)	Modèle 2 (fonds tiers)
Produits		
Prestations	16 485 755	13 131 788
Médicaments	14 773 947	27 255 336
Vaccins	4 730 810	5 449 236
Compléments alimentaires	2 806 190	4 880 687
Matériel d'élevage et intrants	1 642 786	2 236 284
Total Produits	40 439 489	52 953 331
Charges fixes (CF)		
Amortissement	131 205	449 550
Salaires	2 252 257	9 696 629
Location	1 130 424	3 024 823
Total CF	3 513 886	13 171 001
Charges variables (CV)		
Intrants	10 714 265	18 739 519
Transport	1 330 098	1 221 630
Electricité	309 158	384 311
Eau	36 047	26 634
Autres charges	-	240 000
Total CV	12 389 568	20 612 095
Charges d'exploitation	15 903 454	33 783 096
Valeur ajoutée	28 049 921	32 341 236
EBE	25 797 663	22 644 608
Résultat d'exploitation (RE)	24 536 034	19 170 235
Taxes et impôts	298 560	437 204
Résultat net	24 237 474	18 733 031
CAFG	24 368 679	19 182 581
RCB	2,54	1,57
Taux de rendement	1,52	0,55

Tableau II : Compte de résultats annuel des modèles économiques des PPV

	Modèles économiques des cabinets de soins	
Rubriques	Modèle 1	Modèle 2
Produits		
Prestations	11 222 111	21 762 782
Médicament	-	-
Vaccins	-	-
Compléments alimentaires	-	-
Matériel d'élevage et intrants	6 567 135	3 551 089

Total Produits	17 789 245	25 313 871
Charges fixes (CF)		
Amortissement	930 000	-
Salaires	2 169 000	5 628 000
Location	879 333	600 000
Total CF	3 978 333	6 228 000
Charges variables (CV)		
Intrants	2 595 480	10 000 000
Transport	767 547	420 000
Electricité	206 067	285 600
Eau	26 720	9 300
Autres charges		
Total CV	3 595 813	10 714 900
Charges d'exploitation		
Valeur ajoutée	14 193 432	22 934 971
EBE	12 024 432	17 306 971
Résultat d'exploitation (RE)	10 215 099	16 706 971
Taxes et impôts	92 260	124 533
Résultat net	10 122 839	16 582 438
CAFG	11 052 839	16 582 438
RCB	2,35	1,49
Taux de rendement	1,34	0,98