

# UNIVERSITE CHEIKH ANTA DIOP DE DAKAR

ECOLE INTER - ETATS DES SCIENCES ET MEDECINE VETERINAIRES  
(E.I.S.M.V.)



ANNEE 2011

N°17

## Analyse économique de la filière du médicament vétérinaire en Côte d'Ivoire

### THESE

**Présentée et soutenue publiquement le 29 Juillet 2011 à 10 heures**  
Devant la Faculté de Médecine, de Pharmacie et d'Odonto-Stomatologie de Dakar  
Pour obtenir le Grade de

**DOCTEUR EN MEDECINE VETERINAIRE  
(DIPLOME D'ETAT)**

Par

**Eric-Marie YAPO**

**Né le 28 janvier 1988 à Cocody ( République de Côte d'Ivoire)**

---

---

### JURY-

---

---

<b>Président :</b>	M. Claude MOREIRA	Professeur à la faculté de Médecine de Pharmacie et d'Odontostomatologie de Dakar
<b>Rapporteur de thèse :</b>	M. Ayao MISSOHOU	Professeur à l'E.I.S.M.V. de Dakar
<b>Membres :</b>	M. Germain J. SAWADOGO M. Serge N. BAKOU	Professeur à l'E.I.S.M.V. de Dakar Maître de Conférences Agrégé à l'E.I.S.M.V. de Dakar
<b>Directeur de thèse :</b>	Dr Adrien MANKOR	Assistant au Service d'Economie Rurale et Gestion de l'E.I.S.M.V. de Dakar.

**ECOLE INTER – ETATS DES SCIENCES ET MEDECINE  
VETERINAIRES DE DAKAR**

BP 5077 DAKAR (SENEGAL)

Tél. (221) 33 865 10 08 – Télécopie (221) 33 825 42 83

**COMITE DE DIRECTION**

**LE DIRECTEUR**

**- Professeur Louis Joseph PANGUI**

**LES COORDONNATEURS**

**- Professeur Germain J. SAWADOGO**

*Coordonnateur des Stages et de la Formation Post-Universitaires*

**- Professeur Ayayi Justin AKAKPO**

*Coordonnateur Recherches/Développement*

**- Professeur Moussa ASSANE**

*Coordonnateur des études*

*Année Universitaire 2010 – 2011*

## **PERSONNEL ENSEIGNANT DE L'EISMV**

### **A. DEPARTEMENT DES SCIENCES BIOLOGIQUES ET PRODUCTIONS ANIMALES**

**CHEF DE DEPARTEMENT : Ayao MISSOHOU, Professeur**

#### **SERVICES**

##### **1. ANATOMIE-HISTOLOGIE-EMBRYOLOGIE**

Serge Niangoran BAKOU	Maître de conférences agrégé
Gualbert Simon NTEME ELLA	Assistant
M. Bernard Agré KOUAKOU	Docteur Vétérinaire Vacataire
M. Valery claire SENIN	Moniteur

##### **2. CHIRURGIE –REPRODUCTION**

Papa El Hassane DIOP	Professeur
Alain Richi KAMGA WALADJO	Maître-Assistant
M. Abdoulaye SOUMBOUNDOU	Docteur Vétérinaire Vacataire
M. Mahamadou KONE	Moniteur

##### **3. ECONOMIE RURALE ET GESTION**

Adrien MANKOR	Assistant
M. PUEJEAN	Assistant
M. Sionfoung Daouda SORO	Moniteur

##### **4. PHYSIOLOGIE-PHARMACODYNAMIE-THERAPEUTIQUE**

Moussa ASSANE	Professeur
Rock Allister LAPO	Maître-Assistant
M. Adama FAYE	Moniteur

##### **5. PHYSIQUE ET CHIMIE BIOLOGIQUES ET MEDICALES**

Germain Jérôme SAWADOGO	Professeur
M. Adama SOW	Assistant
M. Kalandi MIGUIRI	Docteur Vétérinaire Vacataire
M. Dieudonné TIALLA	Moniteur

## **6. ZOOTECHNIE-ALIMENTATION**

Ayao MISSOHO	Professeur
Simplice AYSSIWEDE	Assistant
M. Jean de Caspistant ZANMENO	Moniteur

## **B. DEPARTEMENT DE SANTE PUBLIQUE ET ENVIRONNEMENT**

**CHEF DE DEPARTEMENT : Rianatou BADA ALAMBEDI, Professeur**

### **S E R V I C E S**

#### **1. HYGIENE ET INDUSTRIE DES DENREES ALIMENTAIRES D'ORIGINE ANIMALE (HIDAOA)**

Serigne Khalifa Babacar SYLLA	Assistant
Bellancille MUSABYEMARIYA	Assistante
M. Luc LOUBAMBA	Moniteur
M. Abdoulaye DIEYE	Moniteur

#### **2. MICROBIOLOGIE-IMMUNOLOGIE-PATHOLOGIE INFECTIEUSE**

Justin Ayayi AKAKPO	Professeur
Rianatou BADA ALAMBEDI	Professeur
Philippe KONE	Maître-Assistant
M. Passoret VOUNBA	Docteur Vétérinaire Vacataire
M. Mathias Constantin YANDIA	Moniteur

#### **3. PARASITOLOGIE-MALADIES PARASITAIRES-ZOOLOGIE APPLIQUEE**

Louis Joseph PANGUI	Professeur
Oubri Bassa GBATI	Maître – Assistant
M. Ziékpoho COULIBALY	Moniteur

#### **4. PATHOLOGIE MEDICALE-ANATOMIE PATHOLOGIQUE- CLINIQUE AMBULANTE**

Yalacé Yamba KABORET	Professeur
Yaghouba KANE	Maître de conférence agrégé
Mireille KADJA WONOU	Assistante
M. Mathioro FALL	Moniteur
M. Karamoko Abdoul DIARASSOUBA	Moniteur
M. Medoune BADIANE	Docteur Vétérinaire Vacataire
M. Omar FALL	Docteur Vétérinaire Vacataire

M. Alpha SOW	Docteur Vétérinaire Vacataire
M. Abdoulaye SOW	Docteur Vétérinaire Vacataire
M. Ibrahima WADE	Docteur Vétérinaire Vacataire
M. Charles Benoît DIENG	Docteur Vétérinaire Vacataire

## **5. PHARMACIE-TOXICOLOGIE**

Gilbert Komlan AKODA	Maître-Assistant
Assiongbon TEKOU AGBO	Chargé de recherche
M. Abdou Moumouni ASSOUMY	Assistant

## **C. DEPARTEMENT COMMUNICATION**

**CHEF DE DEPARTEMENT : YALACE YAMBA KABORET, Professeur**

### **SERVICE**

#### **1. BIBLIOTHEQUE**

Mariam DIOUF	Documentaliste
--------------	----------------

#### **2. SERVICE AUDIO-VISUEL**

Bouré SARR	Technicien
------------	------------

#### **3. OBSERVATOIRE DES METIERS DE L'ELEVAGE (OME)**

## **D. SCOLARITE**

Mlle Aminata DIAGNE	Assistante
M. Théophraste LAFIA	Vacataire
M. Ainsley LICKIBI	Moniteur

## **PERSONNEL VACATAIRE (Prévu)**

### **1. BIOPHYSIQUE**

Boucar NDONG                      Assistant Faculté de Médecine et de Pharmacie UCAD

### **2. BOTANIQUE**

Dr Kandioura NOBA              Maître de Conférences (Cours)  
Dr César BASSENE              Assistant (TP) Faculté des Sciences et Techniques UCAD

### **3. AGRO-PEDOLOGIE**

Fary DIOME                      Maître –Assistant Institut de Sciences de la Terre (I.S.T.)

### **4. ZOOTECHNIE**

Abdoulaye DIENG                      Docteur Ingénieur ; ENSA-THIES  
Alpha SOW                              Docteur vétérinaire vacataire ; PASTAGRI  
El Hadji Mamadou DIOUF              Docteur vétérinaire vacataire SEDIMA

### **5. H I D A O A:**

Malang SEYDI                      Professeur ; E.I.S.M.V – DAKAR

### **6. PHARMACIE-TOXICOLOGIE**

Amadou DIOUF                      Professeur Faculté de Médecine et de Pharmacie UCAD

### **7. MICROBIOLOGIE- IMMUNOLOGIE PATHOLOGIE INFECTIEUSE**

Justin Ayayi AKAKPO              Professeur  
Pape Serigne SECK              Docteur Vétérinaire ISRA – DAKAR

## **PERSONNEL EN MISSION (Prévu)**

### **1. TOXICOLOGIE CLINIQUE**

Abdoulaziz EL HRAIKI      Professeur Institut Agronomique et Vétérinaire  
Hassan II (Rabat) Maroc

### **2. REPRODUCTION**

Hamidou BOLY      Professeur  
Université de Bobo-Dioulasso  
(Burkina Faso)

### **3. PARASITOLOGIE**

Salifou SAHIDOU      Professeur  
Université Abobo-Calavy (Bénin)

### **4. ZOOTECHNIE-ALIMENTATION ANIMALE**

Jamel RKHIS      Professeur Ecole Nationale de Médecine Vétérinaire de Tunisie

## **PERSONNEL ENSEIGNANT CPEV (Prévu)**

### **1. MATHEMATIQUES**

Abdoulaye MBAYE                      Assistant Faculté des Sciences et Technique UCAD

### **2. PHYSIQUE**

Amadou DIAO                      Assistant Faculté des Sciences et Techniques UCAD

- **Travaux Pratiques**

Oumar NIASS                      Assistant Faculté des Sciences et Techniques UCAD

### **3. CHIMIE ORGANIQUE**

Aboubacary SENE                      Maître-Assistant  
Faculté des Sciences et Techniques  
UCAD

### **4. CHIMIE PHYSIQUE**

Abdoulaye DIOP                      Maître de Conférences

Mame Diatou GAYE SEYE                      Maître de Conférences  
Faculté des Sciences et Techniques  
UCAD

- **Travaux Pratiques de CHIMIE**

Assiongbon TECKO AGBO                      Assistant  
EISMV – DAKAR

- **Travaux Dirigés de CHIMIE**

Momar NDIAYE                      Maître-Assistant  
Faculté des Sciences et Techniques  
UCAD

### **5. BIOLOGIE VEGETALE**

Dr Aboubacry KANE                      Maître-Assistant (Cours)  
Dr Ngansomana BA                      Assistant Vacataire (TP)  
  
Faculté des Sciences et Techniques UCAD

### **6. BIOLOGIE CELLULAIRE**

Serge Niangoran BAKOU                      Maître de conférences agrégé

EISMV – DAKAR

## 7. EMBRYOLOGIE ET ZOOLOGIE

Malick FALL

Maître de Conférences  
Faculté des Sciences et Techniques  
UCAD

## 8. PHYSIOLOGIE ANIMALE

Moussa ASSANE

Professeur  
EISMV – DAKAR

## 9. ANATOMIE COMPAREE DES VERTEBRES

Cheikh Tidiane BA

Professeur  
Faculté des Sciences et Techniques  
UCAD

## 10. BIOLOGIE ANIMALE (Travaux Pratiques)

Serge Niangoran BAKOU

Maître de conférences agrégé  
EISMV – DAKAR

Oubri Bassa GBATI

Maître - Assistant  
EISMV – DAKAR

Gualbert Simon NTEME ELLA

Assistant  
EISMV – DAKAR

## 11. GEOLOGIE :

- **FORMATIONN SEDIMENTAIRES**

Maître de Conférences  
Faculté des Sciences et Techniques  
UCAD

- **HYDROGEOLOGIE**

Maître de Conférences  
Faculté des Sciences et Techniques  
UCAD

## 12. CPEV

- **Travaux Pratiques**  
M. Ainsley LICKIBI

Moniteur

## **DEDICACES**

**Je rends grâce à l'Éternel Dieu mon créateur, à la Vierge Marie ma mère protectrice et au Saint Esprit mon éclaireur.**

*JE DEDIS CE MODESTE TRAVAIL :*

*A mon père YAPO EUGENE et A ma mère YAPO CLEMENTINE :*

Papa et Maman, vous m'avez inculqué la crainte de Dieu, la nécessité d'avoir une vie saine, l'amour du travail bien fait et la rigueur dans les objectifs qu'on se fixe. Je me suis basé sur toutes ces qualités pour construire ma vie. Aujourd'hui les mauvaises fleurs de mon jardin secret ont fané. Elles ont laissé la place aux plus belles qui sont entrain de fleurir. La première d'entre elles c'est ce Doctorat en médecine vétérinaire que je vous dédis en reconnaissance de tout ce que vous m'avez apporté dans ma vie. Franchement c'est insignifiant au vu de toutes ces 23 années d'effort et de sacrifice que vous avez fait pour me voir réussir socialement et professionnellement, mais c'est juste pour vous rappeler que pour moi vous êtes les meilleurs parents du monde.

Merci Papa, Merci Maman! Je vous aime de tout mon coeur! Que Dieu vous bénisse et vous comble de joie immense pour le restant de vos jours !

*A toute ma famille*

A Mes deux petites sœurs adorées **EVE** et **RITA**, sachez que je vous aime profondément j'aimerais assister le plus vite possible à vos soutenances de thèse. N'oubliez jamais que la récompense vient toujours au bout de l'effort. Du courage mes chéries !

A mes grands parents décédés ; A ma mémé **NIANGARA** ; A mes oncles et mes tantes ; A mes cousins et cousines...Je vous porte dans mon cœur !

*A mes proches*

A ma petite poupée Hony, merci d'avoir été patiente, merci pour ton soutien et tes prières !

A mes frères de tous les jours Jean-Philippe, Yvan, Patrick, Hamed, Cheik, Cédric ; A mes amis de Notre Dame d'Afrique ; A mes petits Max et Arnaud ; A mes aînés qui me soutiennent à tout moment Arsène, Gael, Jean-Marc, Docteur Adja, Docteur Yapi, Docteur Aloya, M. et Mme Zoubi...Sachez que je vous porte dans mes pensées de tous les jours !

*A mes amis de lutte de la 38 ème promotion*

Herman, Soro, Sénin Adjé, Zié, Fatou, Marie-thérèse, Koné, Bamba, Abdoul, Damien, Joé, Diouf, Noah, Lickiby, Prisca, Victor, Laure, Lucie etc.

*A mes compatriotes de la CEVIS et de l'AMEESIS*

*A notre parrain, Feu Docteur Malick DIA*

*A notre professeur accompagnateur, Professeur KABORET*

*A tout le personnel et le corps enseignant de l'EISMV*

*A mon belle patrie la Côte d'Ivoire*

*Au Sénégal, mon pays hôte*

*A vous tous si nombreux que je n'ai pas cité, sachez que je vous porte dans mon cœur.*

## **REMERCIEMENTS**

*Je remercie tous ceux qui de loin ou de près m'ont aidé à accomplir ce travail.  
Je pense particulièrement à (au) :*

- **Pr Louis Joseph PANGUI** : Directeur de l'EISMV ;
- **Dr Adrien MANKOR** : Directeur de thèse ; Assistant au service d'économie rurale et gestion;
- **Dr Assiongbon TEKO AGBO** : Chargé de recherche au LACOMEV de l'EISMV ;
- **Dr AMATCHA Charlotte** : Directeur des Services Vétérinaires ;
- **Dr OULAI Jonas** : Sous Directeur de la Pharmacie et des Médicaments Vétérinaires;
- **Dr BOKA** : Chef du Département Santé Animale à la DSV ;
- **Dr KETREMENDIE Louis** : Sous Directeur de la Réglementation et de l'Information Zoosanitaire ;
- **Dr AKESSE Omer** : Secrétaire Général de l'ONVCI; Représentant du laboratoire Ceva
- **Dr CACOU Pierre-Marie** : Président du GVG ; Responsable de la société CODIVET ;
- **Dr SERY Koudou Basile** : Président de l'ONVCI ; Responsable de la société CPV ;
- **Dr KONE YACOUBA** : Responsable de la société SN PROVECI ;
- **Dr AMYA Antoine** : Responsable de la société CIPROVET;
- **Dr GOHOU Guy Romel** : Représentant du laboratoire LAPROVET ;
- **Dr COULIBALY Madelaine** : Responsable de la Pharmacie MERMOZ ;
- **Dr YAPO** : Assistant à la Pharmacie 7 LYS ;
- **Dr MANGOUA** : Responsable de la Grande Pharmacie du Plateau ;
- **Dr AKA** : Assistant à la Pharmacie Sainte Famille ;
- **Dr ASSOUMY** : Assistant au service de Pharmacie-Toxicologie ;
- **Dr NDRI** : Clinicien à la clinique vétérinaire BIRCOVET ;
- **Dr YOBOUET** : Clinicien à la clinique vétérinaire de la Rivière ;
- **M. OUATTARA Issouf** : Représentant du laboratoire VMD ;
- **M. FONDIO Yaya** : Représentant du laboratoire HIPRA ;
- **M. TOGBE** : Responsable du centre animalier para-vétérinaire de Yopougon ;
- **M. AMONKAN Julien** ;
- **M. ABEL** ;
- **M. NZI** ;
- **Mes aînés Docteurs du MIPARH, de la DSV, et de l'Ordre National des Vétérinaires de Côte d'Ivoire** ;

## **A NOS MAITRES ET JUGES**

**A notre Maître et Président de jury, Monsieur Claude MOREIRA,  
Professeur à la faculté de Médecine de Pharmacie et d'Odonto-Stomatologie de Dakar**

Vous nous faites un grand honneur en acceptant de présider notre jury de thèse. Votre abord facile et la spontanéité avec laquelle vous avez répondu à notre sollicitation nous ont beaucoup marqués. Veuillez trouver ici l'expression de nos sincères remerciements et de notre profonde gratitude. Hommage respectueux.

**A notre Maître et rapporteur de thèse, Monsieur Ayao MISSOHOU,  
Professeur à l'E.I.S.M.V. de Dakar**

Vous avez toujours représenté à nos yeux un modèle humain, un maître bien aimé et respecté. Toujours prêt à écouter et aider, nous n'aurions pu souhaiter mieux que de vous voir participer à ce jury de thèse. Veuillez trouver ici l'expression de notre profonde admiration et nos sincères remerciements.

**A notre Maître et Juge, Monsieur Germain J. SAWADOGO,  
Professeur à l'E.I.S.M.V. de Dakar**

Nous sommes très sensibles à l'honneur que vous nous faites en acceptant de juger spontanément ce travail malgré vos multiples occupations. Cela ne surprend guère quand on connaît vos hautes qualités d'homme de science, votre caractère humain et votre abord facile. Votre simplicité et vos très grandes qualités scientifiques nous inspirent. Veuillez accepter nos hommages respectueux.

**A notre Maître et Juge, Monsieur Serge N. BAKOU,  
Maître de Conférences Agrégé à l'E.I.S.M.V. de Dakar**

Vos immenses qualités humaines et votre disponibilité constante vous valent l'admiration de tous ceux qui vous connaissent en particulier les étudiants de l'EISMV. Vous avez su être pour nous un enseignant exemplaire et un éducateur doué d'une simplicité et d'un sens du travail irréprochable. Toute notre reconnaissance pour cet insigne privilège que vous nous faites en acceptant de juger ce travail.

**A Notre Maître et Directeur de thèse, Docteur Adrien MANKOR, Assistant au Service  
d'Economie Rurale et Gestion de l'E.I.S.M.V - Dakar.**

Vous avez su guider le travail que nous présentons aujourd'hui. Les moments passés ensemble nous ont permis de découvrir en vous l'exemple même de la simplicité, de la bienveillance et de l'amour pour un travail bien fait. Cher maître, ce travail est le vôtre. Soyez rassuré, honorable maître, de notre éternelle reconnaissance et de nos sincères remerciements.

« Par délibération, la faculté de Médecine, de Pharmacie et d'Odonto – Stomatologie et l'Ecole Inter - Etats des Sciences et Médecine Vétérinaires de Dakar ont décidé que les opinions émises dans les dissertations qui leurs sont présentées, doivent être considérées comme propres à leurs auteurs et qu'elles n'entendent leur donner aucune approbation ni improbation. »

## TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION .....	1
PREMIERE PARTIE: SYNTHESE BIBLIOGRAPHIQUE .....	3
<b>Chapitre I : GENERALITES SUR LE MEDICAMENT VETERINAIRE</b> .....	5
I. 1- Définition du médicament vétérinaire .....	5
I. 2- Constituants du médicament vétérinaire .....	5
I. 3- Classification des médicaments vétérinaires .....	6
I. 4- Fabrication des médicaments vétérinaires .....	7
I.5- Mise sur le marché des médicaments vétérinaires .....	8
I.6- Enregistrement des médicaments vétérinaires .....	9
I.7- Importation des médicaments vétérinaires.....	9
I.8- Distribution des médicaments vétérinaires .....	10
<b>Chapitre II : LE MARCHE MONDIAL DUMEDICAMENT VETERINAIRE</b> .....	11
II.1- Répartition du marché mondial des médicaments vétérinaires en fonction des continents.....	11
II. 2- Répartition du marché mondial des médicaments vétérinaires en fonction des espèces animales.....	12
II. 3- Répartition du marché mondial des médicaments vétérinaires en fonction des classes thérapeutiques.....	12
II.4- Classement des molécules les plus vendues.....	13
II. 5- Les quatorze premières firmes pharmaceutiques vétérinaires.....	13
II. 6- Les organisations et structures internationales en rapport avec les médicaments vétérinaires .....	14
II. 6. 1- La Coopération Internationale pour l'Harmonisation des Exigences Techniques dans l'Enregistrement des Produits Médicaux Vétérinaires (VICH).....	15
II. 6-2- La Fédération Internationale de la Santé Animale (IFAH) .....	15
II. 6-3- L'Organisation Mondiale de la Santé Animale (OIE) .....	16
II. 6-4- La Commission du Codex Alimentarius (CAC) .....	16
<b>Chapitre III : LE MARCHE DU MEDICAMENT VETERINAIRE EN COTE D'IVOIRE</b> .....	18
III.1- Présentation de la Côte d'Ivoire .....	18
III. 2- Attractivité du marché ivoirien .....	19
III. 2-1- Ressources animales de la Côte d'Ivoire .....	19
III. 2. 1. 1- Evolution du cheptel national.....	19
III. 2-1-2- Evolution des productions et consommations de viande.....	20
III. 2. 1. 3- Evolution des importations des produits d'élevage.....	21
III. 2-2- La contribution de l'élevage à l'économie nationale.....	21
III. 2-3- La situation zoosanitaire de la côte d'Ivoire .....	22
III.3- Etat des importations de médicaments vétérinaires de 2005 à 2008.....	23
III. 3. 1- Origine des importations .....	24
III. 3. 2- Les grossistes importateurs .....	24
DEUXIEME PARTIE : ETUDE DE LA FILIERE DU MEDICAMENT VETERINAIRE EN COTE D'IVOIRE.....	28
<b>Chapitre I : MATERIEL ET METHODE</b> .....	30
I. 1- Zone d'étude .....	30
1. 2- Méthodes de collecte des données .....	30
I. 2. 1- Collecte de l'information de base .....	30

I. 2. 2- Enquête exploratoire .....	31
I. 2. 3- Enquête formelle.....	31
I. 2. 3. 1- Méthode d'échantillonnage.....	32
I. 2. 3. 2- Conduite de l'entretien.....	32
I. 3- Méthodes de traitement des données .....	33
I.4- Limites de l'étude .....	35
I. 4. 1- Les contraintes rencontrées pendant l'enquête de terrain .....	35
I. 4-2- Les difficultés éprouvées lors du traitement des données .....	35
<b>Chapitre II : RESULTATS .....</b>	<b>37</b>
<b>II.1- ETUDE DES ACTEURS DE LA FILIERE.....</b>	<b>37</b>
II. 1. 1- Les laboratoires fournisseurs et leurs représentants en Côte d'Ivoire .....	37
II. 1. 1. 1- Origine et importance économique des acteurs.....	37
II. 1. 1. 2- Motivations des acteurs et démarrage de leurs activités.....	39
II. 1. 1. 3- Conduite de l'activité des représentants de laboratoires .....	39
II. 1.1.4- Contraintes et perspectives dans l'activité des représentants de laboratoires .....	40
II. 1. 2- Les grossistes importateurs.....	41
II. 1. 2. 1- Répartition des grossistes importateurs .....	41
II. 1-2-2- Motivations des grossistes et démarrage de leurs activités.....	41
II. 1-2-3- Conduite de l'activité des grossistes importateurs.....	42
II. 1. 2. 4- Contraintes et perspectives dans l'activité des grossistes.....	47
II. 1. 3- Les détaillants .....	48
II. 1. 3. 1- Répartition des détaillants .....	48
II. 1. 3. 2- Motivations des détaillants et démarrage des activités.....	48
II. 1. 3. 3- Conduite de l'activité des détaillants.....	49
II. 1-3-4- Contraintes et perspectives dans l'activité des détaillants .....	52
II. 1. 4- Les utilisateurs finaux de médicaments vétérinaires .....	53
II. 1. 4 1- Identification des utilisateurs finaux.....	53
II. 1-4-2- Approvisionnement des utilisateurs finaux en médicaments vétérinaires.....	54
II. 1-4-3- Contraintes et solutions évoquées par les utilisateurs finaux.....	55
II. 2- Etude des produits vétérinaires importés sur le marché ivoirien.....	58
II. 2. 1- Etude de la valeur des produits importés.....	58
II. 2. 1. 1- Répartition de la valeur des produits importés par classe thérapeutique.....	58
II. 2. 1. 2- Répartition de la valeur des produits importés par espèce animale.....	59
II. 2. 2- Etude de la structure des prix des produits vétérinaires .....	59
II. 2. 2. 1- Constitution des prix.....	59
II. 2. 2. 2- Variation des prix de vente.....	62
<b>Chapitre III : DISCUSSIONS - RECOMMANDATIONS .....</b>	<b>66</b>
III. 1- Similitudes entre le marché ivoirien et le marché international.....	66
III. 1. 1- Origines des produits vétérinaires .....	66
III. 1-2- Répartition du marché par espèce animale .....	67
III. 1. 3- Répartition du marché par classe thérapeutique.....	67
III. 1. 4- Importance économique des laboratoires fournisseurs.....	67
III. 2- Défaillances du marché ivoirien.....	68
III. 2. 1- Incohérences dans l'évolution du marché .....	68
III. 2. 2- Incohérences dans la répartition du marché par espèce animale.....	69
III. 2. 3- Défaillances dans le comportement des acteurs.....	69
III. 2. 3. 1- Au niveau des laboratoires fournisseurs et leurs représentants.....	69
III. 2. 3. 2- Au niveau des grossistes importateurs .....	70
III. 2-3-3- Au niveau des détaillants .....	71

III. 2. 3. 4- Au niveau du système administratif.....	71
III. 3- Recommandations .....	73
CONCLUSION .....	75
BIBLIOGRAPHIE .....	80
ANNEXES .....	94

## **LISTE DES ANNEXES**

Annexe 1 : Classes et sous-classes thérapeutiques du projet 2007 de classification des médicaments vétérinaires en Cote d'Ivoire. ....	95
Annexe 2 : Documents administratifs délivrés par la SDPMV pour toutes les activités se rapportant aux médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire .....	97
Annexe 3 : Laboratoires fournisseurs de médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire .....	98
Annexe 4 : Origine des importations de médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire .....	100
Annexe 5 : Délimitation de la zone d'enquête .....	102
Annexe 6 : Questionnaires d'enquête .....	103

## LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Répartition du marché mondial des médicaments vétérinaires par continent ..	11
Tableau 2 : Répartition du marché mondial des médicaments vétérinaires en fonction des espèces animales.....	12
Tableau 3 : Répartition du marché mondial des médicaments vétérinaires en fonction des classes thérapeutiques.....	12
Tableau 4 : Les treize molécules les plus vendues en médecine vétérinaire.....	13
Tableau 5 : Classement mondial des quatorze premiers laboratoires vétérinaires en fonction de leurs chiffres d'affaires .....	14
Tableau 6 : Evolution du cheptel national de 2007 à 2008 .....	20
Tableau 7 : Evolution des productions et consommations de viande de 2007 à 2008 .....	20
Tableau 8 : Evolution des importations des produits d'élevage de 2007 à 2008 .....	21
Tableau 9 : Part des ménages agricoles pratiquant l'élevage dans certaines régions de la Côte d'Ivoire.....	22
Tableau 10 : Liste des maladies animales signalées en Côte d'Ivoire en 2010.....	23
Tableau 11 : Chiffre d'affaires des grossistes importateurs de 2008 à 2009 (en Euros).....	24
Tableau 12 : Part de marché des grossistes importateurs de 2008 à 2009 (en %).....	25
Tableau 13 : Répartition des acteurs interrogés dans les différentes localités de la zone d'étude.....	32
Tableau 14 : Origine des laboratoires fournisseurs représentés en Côte d'Ivoire.....	37
Tableau 15 : Valeur d'exportation (en Euros) des laboratoires fournisseurs représentés en Côte d'Ivoire de 2007 à 2009 .....	38
Tableau 16 : Part de marché (en %) des laboratoires fournisseurs représentés en Côte d'Ivoire de 2007 à 2009.....	38
Tableau 17 : Grossistes importateurs de médicaments vétérinaires en 2010 .....	41
Tableau 18 : Paramètres économiques des sociétés importatrices de médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire de 2008 à 2009 (Valeur moyenne annuelle en F CFA) .....	43
Tableau 19 : Charges d'exploitation des structures importatrices de médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire .....	43
Tableau 20 : Frais d'approche lors d'une importation de produits vétérinaires auprès des laboratoires fournisseurs.....	46
Tableau 21 : Charges d'exploitation des dépôts de vente de produits vétérinaires.....	49
Tableau 22 : Connaissance des coûts, origine, qualité et lieux de vente des produits vétérinaires par les utilisateurs finaux .....	54
Tableau 23 : Répartition par classe thérapeutique de la valeur (en Euros) des produits vétérinaires importés en Côte d'Ivoire de 2008 à 2009.....	58
Tableau 24 : Répartition par classe thérapeutique des parts de marché (en %) des produits vétérinaires importés en Côte d'Ivoire de 2008 à 2009.....	59
Tableau 25 : Répartition par espèce animale de la valeur (en Euros) des produits vétérinaires importés en Côte d'Ivoire de 2008 à 2009.....	59
Tableau 26 : Répartition par espèce animale des parts de marché (en %) des produits vétérinaires importés en Côte d'Ivoire de 2008 à 2009.....	59
Tableau 27 : Variation du coefficient multiplicateur (C) en fonction des classes thérapeutiques chez les grossistes importateurs de 2008 à 2009.....	61
Tableau 28 : Variation du coefficient multiplicateur (C) en fonction des classes thérapeutiques chez les détaillants de 2008 à 2010 .....	61
Tableau 29 : Variation du coefficient multiplicateur ( C ) en fonction des espèces animales chez les grossistes importateurs de 2008 à 2009.....	61

Tableau 30 : Variation du coefficient multiplicateur ( C ) en fonction des espèces animales chez les détaillants de 2008 à 2010 .....	61
Tableau 31 : Variation des prix de vente des produits vétérinaires en fonction des classes thérapeutiques chez les grossistes importateurs de 2008 à 2010 (prix moyen unitaire en F CFA) .....	63
Tableau 32 : Variation des prix de vente des produits vétérinaires en fonction des classes thérapeutiques chez les détaillants de 2008 à 2010 (prix moyen unitaire en F CFA) .....	63
Tableau 33 : Variation des prix de vente des produits vétérinaires en fonction des espèces animales chez les grossistes importateurs de 2008 à 2010 (prix moyen unitaire en F CFA) .....	64
Tableau 34 : Variation des prix de vente des produits vétérinaires en fonction des espèces animales chez les détaillants de 2008 à 2010 (prix moyen unitaire en F CFA) .....	64

## **LISTE DES FIGURES**

Figure 1 : Schéma général de la filière du médicament vétérinaire en Côte d'Ivoire ..... 57

## **LISTE DES ABREVIATIONS**

\$ US :	Dollar Américain
% :	Pour cent
€ :	Euros
AB :	Antibiotiques
AFSSA :	Agence Française de Sécurité Sanitaire des Aliments
AI :	Anti-inflammatoires
AMM :	Autorisation de Mise sur le Marché
ANMV :	Agence Nationale du Médicament Vétérinaire
AP :	Antiparasitaires
C :	Coefficient multiplicateur appliqué pour la fixation des prix de vente au niveau des distributeurs
CAC :	Commission du Codex Alimentarius
CCRVDF :	Comité sur les Résidus de Médicaments Vétérinaires dans les Aliments
CMV :	Compléments alimentaires, Minéraux et Vitamines
CODIVET :	Comptoir de Distribution Vétérinaire
CPV :	Centrale de Prophylaxie Vétérinaire
DGRA :	Direction Générale des Ressources Animales
DMV :	Dictionnaire des Médicaments Vétérinaires
DPM :	Direction de la Pharmacie et des Médicaments
DSV :	Direction des Services Vétérinaires
EISMV :	Ecole Inter – Etats des Sciences et Médecine Vétérinaire de Dakar
F CFA :	Franc de la Communauté Financière Africaine
FAO :	Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture
GVG :	Groupement des Vétérinaires Grossistes
IFAH :	Fédération Internationale de la Santé Animale
JECFA :	Comité Mixte FAO/OMS d'Experts des Additifs Alimentaires
LMR :	Limites Maximales de Résidus
MIPARH :	Ministère de la Production Animale et des Ressources Halieutiques

OIE :	Organisation Mondiale de la Santé Animale
OMC :	Organisation Mondiale du Commerce
OMS :	Organisation Mondiale de la Santé
ONVCI :	Ordre National des Vétérinaire de Côte d'Ivoire
PHARMAVET CI :	Pharmacie Vétérinaire de Côte d'Ivoire
PIB :	Produit Intérieur Brut
PPCB :	PleuroPneumonie Contagieuse Bovine
PPR :	Peste des Petits Ruminants
SDPMV :	Sous – Direction de la Pharmacie et des Médicaments Vétérinaires
SDRIZ :	Sous Direction de la Réglementation et de l'Information Zoosanitaire
SES :	Service d'Economie et de Statistique
SN PROVECI :	Société Nouvelle – Produits et Matériels Vétérinaires de Côte d'Ivoire
SODEPRA :	Société pour le Développement des Productions Animales
TECA :	Tonnes Equivalents-Carcasses et Abat
TEL :	Tonnes Equivalent Lait
UE :	Union Européenne
UEMOA :	Union Economique et Monétaire Ouest Africain
VICH :	Coopération Internationale pour l'Harmonisation des Exigences Techniques dans l'Enregistrement des Produits Médicaux Vétérinaires

## INTRODUCTION

En Côte d'Ivoire, les pouvoirs publics ont toujours été présents dans l'organisation et l'évolution des services vétérinaires. C'est ainsi que la filière du médicament vétérinaire était gérée, depuis les indépendances, par la Société pour le Développement des Productions Animales (SODEPRA). Cette ancienne société d'Etat assurait l'importation des médicaments vétérinaires vu qu'il n'existe pas de laboratoires fabricants de médicaments vétérinaires sur le territoire ivoirien. Elle se chargeait également de la distribution des médicaments par l'intermédiaire des agents vulgarisateurs. Il a fallu attendre l'année 1992 pour voir une véritable libéralisation de cette filière marquée d'une part par le retrait de l'Etat des sphères d'importation et de distribution des produits vétérinaires, et d'autre part, par l'installation de quelques grossistes importateurs en clientèle privée.

De nos jours, le marché des médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire connaît une dynamique particulière caractérisée par le développement de plusieurs activités et l'implication de nouveaux acteurs. Le marché est évalué depuis 2007 à plus de 2 milliards de F CFA par année. Il doit maintenant faire face à une demande de plus en plus forte en produits vétérinaires de bonne qualité afin de protéger le cheptel national qui ne cesse de croître.

Par ailleurs, vu la forte croissance démographique du pays, l'élevage est devenu une activité prioritaire qu'il faut nécessairement développer pour d'atteindre une auto-suffisance en protéines animales. Malheureusement le développement de l'élevage est ralenti par l'existence de nombreuses maladies animales qui réduisent la productivité du troupeau.

Toutes ces observations ont éveillé les consciences sur l'importance du médicament vétérinaire dans le développement socio-économique du pays, d'où la nécessité de lui accorder une place importante.

En outre la politique interne de la Direction des Services Vétérinaires (DSV) qui encourage l'installation en clientèle privée des Docteurs vétérinaires est salubre. Elle permettra d'assurer une bonne circulation et une bonne manipulation des médicaments vétérinaires pour un meilleur suivi des animaux. Cette politique s'inscrit également dans

le contexte socio-politique actuel où il est question de la reprise des activités économiques sur toute l'étendue du territoire. En effet le médicament vétérinaire peut jouer un rôle dans la relance économique du pays car il est au cœur d'un environnement riche en activités économiques. Une étude approfondie de cet environnement permettra donc de mieux comprendre ses mécanismes de fonctionnement, son évolution, ainsi que le rôle et la place de chaque acteur pour une meilleure orientation des politiques de développement.

Le présent travail s'inscrit dans ce contexte. Il a pour objectif général, l'analyse économique de la filière du médicament vétérinaire en Côte d'Ivoire.

Pour atteindre cet objectif général, des objectifs spécifiques ont été fixés :

- comprendre la physionomie du marché international des médicaments vétérinaires ;
- expliquer l'attractivité du marché ivoirien et mettre en évidence les atouts liés à la commercialisation des médicaments vétérinaires ;
- faire ressortir l'importance économique du médicament vétérinaire au regard des objectifs de développement que s'est fixée la Côte d'Ivoire ;
- identifier les différentes catégories d'acteurs qui animent le marché ivoirien, comprendre leur motivation et maîtriser tous les paramètres relatifs à la conduite de leurs activités.

L'étude comprend deux grandes parties :

La première partie qui est une synthèse bibliographique regroupe trois chapitres : le chapitre I évoque les généralités sur le médicament vétérinaire ; le chapitre II porte sur le marché mondial des médicaments vétérinaires et il est question dans le chapitre III, du marché du médicament vétérinaire en Côte d'Ivoire.

La seconde partie s'intitule "Etude de la filière du médicament vétérinaire en Côte d'Ivoire". Elle est conduite sur la base d'une enquête de terrain menée auprès des acteurs impliqués dans le médicament vétérinaire en Côte d'Ivoire. Elle comprend également trois chapitres : le chapitre I dans lequel le matériel et la méthodologie de la recherche sont expliqués ; les résultats obtenus à la suite de notre enquête sont présentés et analysés dans le chapitre II ; le chapitre III est consacré aux discussions.

**PREMIERE PARTIE:**  
**SYNTHESE BIBLIOGRAPHIQUE**

Dans cette première partie, il est question des aspects généraux portant sur le médicament vétérinaire et de ses spécificités dans le monde, dans l'espace UEMOA ainsi qu'en Côte d'Ivoire. Pour se faire trois chapitres sont développés.

Le chapitre I s'intitule « Généralités sur le médicament vétérinaire ». Il porte sur les composantes et la classification des médicaments vétérinaires. Il aborde également les procédures en vigueur depuis la fabrication jusqu'à la distribution des médicaments vétérinaires.

Le chapitre II s'intitule « Le marché mondial du médicament vétérinaire ». Dans ce chapitre, il est question d'analyser l'évolution et la segmentation du marché du médicament vétérinaire au niveau mondial, mais également au niveau de l'Afrique et de la zone UEMOA. Ce chapitre évoque aussi les organisations et structures internationales qui traitent les sujets se rapportant aux médicaments vétérinaires.

Le chapitre III s'intitule « Le marché du médicament vétérinaire en Côte d'Ivoire ». Ce chapitre développe les atouts de la Côte d'Ivoire et l'attractivité de son marché pour l'industrie zoosanitaire vétérinaire. Il évoque également l'état des importations de médicaments vétérinaires en direction de la Côte d'Ivoire de 2005 à 2009, l'origine de ces importations et les acteurs impliqués.

## **Chapitre I : GENERALITES SUR LE MEDICAMENT VETERINAIRE**

### **I. 1- Définition du médicament vétérinaire**

Selon l'article L511 du Code de la Santé Publique de la France : « On entend par médicament toute substance ou composition présentée comme possédant des propriétés curatives ou préventives à l'égard des maladies humaines ou animales, ainsi que tout produit pouvant être administré à l'homme ou à l'animal en vue d'établir un diagnostic médical et de restaurer, corriger ou modifier leur fonctionnement organique ».

Un médicament vétérinaire est donc une substance ou une composition présentée comme possédant des propriétés curatives, préventives ou administrée en vue d'établir un diagnostic chez l'animal. Il est le plus souvent destiné à guérir, soulager ou prévenir des maladies animales.

### **I. 2- Constituants du médicament vétérinaire**

Tout médicament est constitué fondamentalement de deux parties : le principe actif et l'excipient.

Le principe actif est la molécule qui possède les propriétés pharmacologiques responsables de l'effet thérapeutique du médicament.

Il convient de signaler qu'un médicament peut renfermer un seul ou plusieurs principes actifs selon les effets thérapeutiques visés.

L'excipient désigne la substance qui accueille le principe actif. Il permet la préparation, la conservation et la mise sous forme administrable du médicament. Son rôle est de protéger le principe actif, de le transporter vers l'organe cible et de le libérer au bon moment pour accroître l'efficacité du médicament.

Toutes ces raisons font que l'excipient doit répondre à des qualités d'innocuité, d'inertie et de qualité. En effet l'excipient doit être inoffensif ; Il ne doit pas être réactif vis à vis des autres constituants du médicament, du conditionnement et des agents physiques externes (eau, oxygène, température) ; La qualité de l'excipient doit être adaptée à la fabrication du médicament et à la voie d'administration.

Un médicament peut contenir un seul ou plusieurs excipients également. On peut distinguer, suivant leurs propriétés physiques : des excipients solides (amidon, sucre), des excipients liquides (eau, huile, alcool éthylique), des excipients pâteux (vaseline, polyéthylène glycol ou PEG), des excipients gazeux (pour les aérosols).

De façon plus précise, un excipient est souvent défini par son rôle particulier dans la fabrication (diluant, désintégrant, lubrifiant, etc.) Parmi les excipients, certains sont utilisés à faible dose : les conservateurs et les colorants. Ils sont parfois appelés adjuvants.

L'association du principe actif et des excipients constitue la mise en forme du médicament. Il y a trois grandes catégories de formes pharmaceutiques : les formes solides (poudres, bols, comprimés, etc.) ; les formes liquides (collyres, solutés injectables, etc.) et les formes pâteuses (gels, pommades, suppositoires, pâtes dermiques, etc.)

### **I. 3- Classification des médicaments vétérinaires**

Un modèle de classification des médicaments vétérinaires a été mis en place en Côte d'Ivoire dans le cadre du projet 2007 de codification des médicaments vétérinaires (annexe 1). Ce projet a consisté à élaborer un procédé de classification des médicaments, produits biologiques et matériels vétérinaires importés en Côte d'Ivoire afin de faciliter leur traçabilité.

Il a pris en compte six critères de classification qui sont : la classe thérapeutique, le principe actif (molécule), l'espèce animale chez laquelle le médicament est utilisé en première intention, la forme pharmaceutique, la présentation ou le conditionnement et la concentration ou la quantité (volume, poids net.)

Les classes thérapeutiques retenues sont celles qui sont régulièrement importées dans la zone UEMOA en général et en Côte d'Ivoire en particulier. Ces classes thérapeutiques ont été présentées de la façon suivante : Immunité (vaccins et sérums); Antibactériens (antibactériens seuls, associés entre eux ou associés à d'autres classes thérapeutiques); Antiparasitaires sanguins; Anthelminthiques; Anticoccidiens; Antiparasitaires externes; Endo-ectoparasitocides; Antimycosiques; Anti-inflammatoires; Vitamines, Minéraux, Compléments alimentaires et Suppléments nutritionnels; Hormones; Anesthésiques et Tranquillisants; Désinfectants; Matériels vétérinaires; Autres classes thérapeutiques.

Les espèces animales prises en compte dans ce projet sont les espèces suivantes : aviaires, bovins, camélins, canins, caprins, équins, félins, ovins, porcins, et autres etc.

Dans ce projet de classification, les formes pharmaceutiques ont été réparties en 10 groupes : Comprimés / Bolus; Solution buvable / Emulsion / Suspension / Sirop; Poudre orale; Poudre injectable; Solution injectable / Suspension injectable / Emulsion injectable; Aérosol / Spray; Oblet / Implant / Eponge / Spirale; Pommade / Crème; Solution externe / Collyre / Shampooing; Pastilles pour solution injectable.

Les conditionnements retenus dans ce modèle sont les suivants : Sachet; Boîte / Seau; Bidon / Flacon; Tube / Seringue.

#### **I. 4- Fabrication des médicaments vétérinaires**

D'une manière générale, au niveau de tous les Etats, la fabrication de médicaments vétérinaires est soumise à une autorisation préalable délivrée par les autorités du pays. Certes les conditions d'attribution de cette autorisation diffèrent selon la législation de chaque Etat, mais dans tous les cas le titulaire de l'autorisation de fabrication doit disposer d'une façon permanente et continue d'au moins une personne qualifiée (pharmacien, médecin, vétérinaire, chimiste, biologiste etc.) responsable des conditions de fabrication.

En Côte d'Ivoire, les articles 17 alinéa 1, 21 et 22 de la loi N° 96-561 du 25 Juillet 1996 relative à la pharmacie vétérinaire et les articles 14 et 15 du décret N°2001-487 du 9 Août 2001 portant modalités d'application de la dite loi stipulent que le droit de fabrication de médicaments vétérinaires est accordé aux établissements agréés de préparation de médicaments vétérinaires. Ces établissements doivent appartenir à un vétérinaire ou à un pharmacien ; Dans le cas contraire, la direction générale ou technique doit être confiée à un vétérinaire ou un pharmacien. En outre, le fabricant doit justifier une expérience pratique de 3 ans au moins. Les modalités de délivrance de l'agrément sont décrites par la circulaire N° 840/MIPARH du 12-09-2005 portant application de la loi N° 96-561 du 25-07-1996 et du décret N° 2001-487 du 09-08-2001.

## **I.5- Mise sur le marché des médicaments vétérinaires**

Pour tout médicament nouvellement confectionné, une Autorisation préalable de Mise sur le Marché (AMM) est également nécessaire. L'AMM est le processus final au terme duquel l'autorité signifie son accord pour la mise sur le marché du médicament vétérinaire, objet de la demande (BOUGUEDOUR, 2008). L'AMM n'est délivrée que lorsque le fabricant peut justifier plusieurs caractéristiques portant sur son produit : l'innocuité, l'effet thérapeutique, le temps d'attente nécessaire en cas de rémanence pour éviter la présence dans les denrées alimentaires de produits nocifs à la santé publique, la fiabilité de la méthode de fabrication et des procédés de contrôle afin de garantir la qualité du produit.

Dans l'espace UE, l'autorisation de mise sur le marché est délivrée par chaque Etat membre, mais, pour certains types de médicaments, elle doit ou peut faire l'objet d'une procédure dite « centralisée » au niveau communautaire. En France, l'AMM est délivrée par l'Agence Française de Sécurité Sanitaire des Aliments (AFSSA) qui autorise également l'ouverture des entreprises de fabrication de médicaments vétérinaires et veille au suivi des bonnes pratiques de fabrication par des contrôles réguliers.

En Côte d'Ivoire les articles 6, 8 et 9 alinéa 1, 2, 3 et 4 de la loi N° 96-561 du 25 Juillet 1996 relative à la pharmacie vétérinaire et les articles 1, 4 et 7 du décret N° 2001-487 du 9 Août 2001 portant modalités d'application de la dite loi stipulent qu'à l'exception des aliments médicamenteux, aucun médicament vétérinaire ne peut être délivré au public sans une Autorisation préalable de Mise sur le Marché. Cette AMM est accordée par décision conjointe du Ministre chargé des Ressources Animales et du Ministre chargé de la Santé Publique, sur proposition d'une commission technique dont la constitution est fixée par arrêté conjoint desdits Ministres.

Des réformes sont en projet au niveau des Etats membres de l'UEMOA afin d'harmoniser les textes relatifs à la pharmacie vétérinaire selon la Directive N° 07/ CN/ UEMOA/ 2006. Cette dernière suggère que dorénavant, pour tous les médicaments et vaccins vétérinaires autorisés à circuler dans l'espace UEMOA, une AMM soit délivrée uniquement par une commission centralisée de l'UEMOA. Les médicaments et vaccins n'ayant pas une AMM délivrée par la commission centralisée de l'UEMOA seront considérés comme frauduleux et retirés de ce fait du marché. Toutes ces mesures visent à

intégrer les Etats de la sous région dans la dynamique des normes internationales de contrôle et de sécurité des médicaments vétérinaires.

### **I.6- Enregistrement des médicaments vétérinaires**

L'accord de l'AMM pour un médicament est suivi de l'enregistrement de ce dernier. **BIAOU et al. (2002)** ont essayé de définir l'enregistrement des médicaments vétérinaires comme étant la reconnaissance d'un produit par l'autorité sanitaire avant sa commercialisation ou sa distribution à quelque titre que ce soit. Préalablement le produit passe par le processus d'évaluation et il est inscrit sous un numéro d'ordre dans un registre spécial. L'enregistrement des médicaments vétérinaires se fait contre le paiement d'un droit appelé droit d'enregistrement.

Ainsi, l'AMM et l'enregistrement sont des démarches obligatoires qui permettent à l'Etat de reconnaître la sécurité et l'efficacité des médicaments vétérinaires mis sur le marché. Toutefois, les dispositions adoptées peuvent varier en fonction des pays.

### **I.7- Importation des médicaments vétérinaires**

Les dispositions relatives à l'importation des médicaments vétérinaires sont définies dans la législation de chaque Etat. Mais dans la majorité des cas, ces importations nécessitent une autorisation préalable délivrée par les autorités du pays aux structures importatrices.

En Côte d'Ivoire, les articles 13 et 14 de la loi n° 96-561 du 25 Juillet 1996 relative à la pharmacie vétérinaire et l'article 6 du décret n°2001-487 du 9 Août 2001 portant modalités d'application de la dite loi stipulent que l'importation de tout échantillon de médicament vétérinaire destiné à être soumis à la procédure d'autorisation de mise sur le marché, est subordonnée à une Autorisation Préalable d'Importation (API) délivrée par le Ministère chargé des Ressources Animales. L'article 16 de cette même loi mentionne que l'importation à des fins expérimentales de médicaments vétérinaires non encore autorisés fera l'objet d'une autorisation spéciale délivrée par l'autorité administrative compétente précisant notamment la quantité à importer, la destination du produit et les conditions générales de l'expérimentation.

Les conditions de délivrance de l'API sont présentées dans l'annexe 2.

## **I.8- Distribution des médicaments vétérinaires**

Les médicaments vétérinaires sont généralement commercialisés en gros ou au détail au niveau de tous les Etats. Les conditions de distribution diffèrent selon la législation de chaque Etat, mais le plus souvent les personnes habilitées à le faire sont les professionnels du milieu pharmaceutique ou des professionnels de la santé animale : vétérinaires, pharmaciens, ingénieurs et techniciens d'élevage etc. En Côte d'Ivoire, les dispositions portant sur la distribution en gros des médicaments vétérinaires sont définies par les articles 17 alinéas 2 et 21 de la loi N° 96-561 du 25 Juillet 1996 relative à la pharmacie vétérinaire (annexe 2). Ces articles stipulent que les établissements agréés de distribution en gros de médicaments vétérinaires doivent appartenir à un vétérinaire ou à un pharmacien. Le cas échéant, la direction générale ou la direction technique est confiée à un vétérinaire ou un pharmacien. Ces établissements ne sont pas autorisés à vendre au détail les médicaments vétérinaires.

Les articles 26 de la loi N° 96-561 du 25 Juillet 1996 relative à la pharmacie vétérinaire et 23 du décret N°2001-487 du 9 Août 2001 portant modalités d'application de la dite loi accordent le droit de distribution au détail aux pharmaciens titulaires d'une officine, aux vétérinaires inscrits au tableau de l'Ordre, aux vétérinaires des services de l'Etat et les agents intervenant sous leur contrôle et aux groupements d'éleveurs agréés sous la surveillance et la responsabilité d'un vétérinaire (annexe 2).

La loi N° 96-561 du 25 Juillet 1996 interdit la vente au détail des médicaments vétérinaires par l'entremise d'un courtier, sur les voies publiques, dans les foires, les marchés et manifestations publiques. Elle interdit aussi la vente des médicaments vétérinaires à domicile à l'exception des vétérinaires dans l'exercice de leur art.

Il est important de signaler que le non respect de ces dispositions législatives et réglementaires expose les individus ou les établissements fautifs à des sanctions. Ces sanctions sont accompagnées du paiement d'une amende. Elles peuvent passer de la suspension provisoire des agréments, à la fermeture temporaire voire définitive desdits établissements avec confiscation spéciale ou générale au bénéfice de l'Etat.

## Chapitre II : LE MARCHÉ MONDIAL DU MÉDICAMENT VÉTÉRINAIRE

Le marché du médicament vétérinaire dans le monde connaît une croissance moyenne de l'ordre de 1% par an depuis 1994 (VANDAËLE, 2000). En 1999, le marché mondial des médicaments vétérinaires a été estimé à un minimum de 11,55 milliards \$ (CEVA, 2001). La Fédération Internationale de la Santé Animale (IFAH), a estimé que le marché mondial du médicament vétérinaire représentait, en 2003, 12,5 milliards \$, en croissance de 1,1 % par rapport à 2002 (IFAH, 2004). En 2008, ce marché est estimé à 19,19 milliards \$ (plus de 9000 milliards de FCFA) avec un taux de croissance de 2,8 % par rapport à 2007 (IFAH, 2008). Ce taux de croissance continuera certainement d'augmenter s'il faut satisfaire la demande mondiale en protéines animales qui est en constante évolution.

Dans l'espace UEMOA, le marché des médicaments vétérinaires s'élevait à près de 27 milliards de F CFA en 2004. Le Mali, la Côte d'Ivoire et le Sénégal sont dans l'ordre les plus grands importateurs de médicaments vétérinaires (NIANG et VINDRINET, 2005).

### II.1- Répartition du marché mondial des médicaments vétérinaires en fonction des continents

Cette répartition est très hétérogène et marque une forte disparité Nord/Sud : 65 % du marché se concentre en Amérique du Nord et en Europe de l'Ouest, pendant que le reste du monde incluant l'Afrique ne représente que 3 % (tableau 1).

**Tableau 1 : Répartition du marché mondial des médicaments vétérinaires par continent**

Continents	Parts de marche (en %)
Europe de l'Ouest	33
Amérique du Nord	32
Asie	15
Amérique du Sud	12
Europe de l'Est	5
Reste du monde	3

**Source : IFAH, 2008**

ABIOLA (2001) a estimé la part de l'Afrique à 1,6 % du marché mondial. Selon cet auteur le marché africain se répartit essentiellement entre l'Afrique du Sud (45 %), le Maghreb (33 %) et l'Afrique de l'Ouest et du Centre (10 %).

Dans l'espace UEMOA, les importations de médicaments vétérinaires proviennent majoritairement d'Europe (85 %). La France est le premier pays fournisseur du marché sous-régional avec 60 % du chiffre d'affaires des importations (NIANG et VINDRINET, 2005).

## II. 2- Répartition du marché mondial des médicaments vétérinaires en fonction des espèces animales

Le tableau 2 montre que les animaux de compagnie, principalement les chiens, les chats et les chevaux restent les premiers consommateurs de médicaments vétérinaires avec 41,3 % de la production mondiale en 2008. Ils sont suivis des bovins (26,8%) et des porcins (16,3%).

**Tableau 2 : Répartition du marché mondial des médicaments vétérinaires en fonction des espèces animales**

Espèces animales	Parts de marche (en %)
Animaux de compagnie	41,3
Bovins	26,8
Porcins	16,3
Volailles	10,8
Petits ruminants	4,8

**Source : IFAH, 2008**

## II. 3- Répartition du marché mondial des médicaments vétérinaires en fonction des classes thérapeutiques

Les antiparasitaires et les vaccins sont les classes thérapeutiques les plus vendues dans le monde. Ils constituent plus de la moitié du marché mondial (tableau 3).

**Tableau 3 : Répartition du marché mondial des médicaments vétérinaires en fonction des classes thérapeutiques**

Classes thérapeutiques	Parts de marche (en %)
Antiparasitaires	28,40
Vaccins	24,60
Autres produits pharmaceutiques	20,60
Anti-infectieux	15,10
Additifs médicamenteux alimentaires	11,20

**Source : IFAH, 2008**

Dans la zone UEMOA, les antiparasitaires dominent également le marché avec 64 % de la part de marché. Ils sont suivis des anti-infectieux et anti-inflammatoires (19 %). Les vaccins représentent 17 % (NIANG et VINDRINET, 2005).

#### II.4- Classement des molécules les plus vendues

Le tableau 4 ci-dessous montre que les molécules les plus vendues appartiennent à la classe des antiparasitaires. Les antibiotiques sont aussi beaucoup commercialisés.

**Tableau 4 : Les treize molécules les plus vendues en médecine vétérinaire**

Rang mondial	Molécules	Classes thérapeutiques	Laboratoires fabricants
1	Fipronil (Frontline®)	antiparasitaire	MERIAL
2	Ivermectine (Ivomec ®)	antiparasitaire	MERIAL
3	Oxytétracycline	antibiotique	-
4	Chlortétracycline	antibiotique	-
5	Imidaclopride (Advantage ®)	antiparasitaire	BAYER
6	Lufénuron (Program ®)	antiparasitaire	NOVARTIS
7	Tylosine (Tylan ®)	antibiotique	ELANCO
8	Monensine (Rumensin ®)	antibactérien et anticoccidien	ELANCO
9	Salinomycine	coccidiostatique et ionophore	-
10	GH	hormone	-
11	Doramectine (Dectomax ®)	antiparasitaire	PFIZER
12	Enrofloxacin (Baytril ®)	antibiotique	BAYER
13	Ceftiofur (Exenel ®)	antibiotique	PFIZER

**Source : TOUTAIN, 2007**

Les firmes pharmaceutiques vétérinaires qui commercialisent ces molécules seront certainement classées parmi les premières au monde.

#### II. 5- Les quatorze premières firmes pharmaceutiques vétérinaires

En 2008, le marché des médicaments vétérinaires est dominé par 14 laboratoires pharmaceutiques qui représentent 84 % du chiffre d'affaires mondial (tableau 5). Le laboratoire Intervet/Schering-Plough occupe le 1er rang mondial avec 15,1 % du chiffre d'affaires mondial. Il est suivi de Pfizer et de Merial qui représentent respectivement 14,5 % et 13,5% du chiffre d'affaires mondial (IFAH, 2008).

La rude concurrence qui existe entre les laboratoires de la santé animale ne cesse de bouleverser leur classement mondial. En effet Pfizer (deuxième rang mondial en 2008) a racheté en janvier 2009 les parts de Fort Dodge (septième rang mondial en 2008). Cette

fusion a rendu automatiquement ce nouveau groupe numéro 1 mondial de la santé animale (VETNOSIS, 2009).

Par ailleurs, le groupe Sanofi-Aventis dont la partie vétérinaire est Intervet (premier rang mondial en 2008) serait prêt à racheter la totalité de la filiale Merial (troisième rang mondial en 2008). Cette situation pourrait modifier davantage le classement (BOHINEUST, 2009).

**Tableau 5 : Classement mondial des quatorze premiers laboratoires vétérinaires en fonction de leurs chiffres d'affaires**

Rang mondial	Laboratoires	Chiffres d'affaires approximatifs (en millions \$)
1	Intervet/Schering-Plough	2900
2	Pfizer	2750
3	Merial	2600
4	Bayer	1350
5	Novartis	1200
6	Elanco	1100
7	Fort Dodge	1050
8	Boehringer	700
9	Virbac	600
10	Ceva	550
11	Phibro	500
12	Alpharma	300
13	Vétoquinol	300
14	Monsanto	150

**Source :** IFAH, 2008

## **II. 6- Les organisations et structures internationales en rapport avec les médicaments vétérinaires**

Au plan international, des organisations et structures traitent les sujets qui concernent les médicaments vétérinaires en élaborant des normes, des règlements et des lignes directrices. Parmi ces organisations travaillant le plus souvent en collaboration, on peut citer :

- la Coopération Internationale pour l'Harmonisation des Exigences Techniques dans l'Enregistrement des Produits Médicaux Vétérinaires ou International Cooperation on Harmonisation of Technical Requirements for Registration of Veterinary Medicinal Products (VICH)
- la Fédération Internationale pour la Santé Animale ou International Federation for Animal Health (IFAH)
- l'Organisation Mondiale de la Santé Animale (OIE)

- la Commission du Codex Alimentarius ou Codex Alimentarius Commission (CAC)

## **II. 6. 1- La Coopération Internationale pour l'Harmonisation des Exigences Techniques dans l'Enregistrement des Produits Médicaux Vétérinaires (VICH)**

Initialement créée sous les auspices de l'organisation internationale de la santé animale, la VICH a été instituée officiellement en avril 1996 lors de la première réunion de son comité directeur.

La VICH est un programme trilatéral réunissant l'Union Européenne, le Japon et les Etats-Unis d'Amérique. L'Australie, la Nouvelle-Zélande et le Canada y participent également en tant qu'observateurs.

L'objectif principal de la VICH est d'établir et d'appliquer des exigences réglementaires harmonisées pour les médicaments vétérinaires. Son action doit donc conduire à faciliter et à accélérer l'enregistrement des produits à usage vétérinaire dans les espaces régionaux et nationaux, parties prenantes de la VICH. Il doit garantir également une très haute sécurité des produits.

Ce programme trilatéral, qui sert de forum de dialogue constructif entre les représentants du pouvoir réglementaire et ceux de l'industrie pharmaceutique (IFAH), a préparé plus de 40 lignes directrices concernant un large éventail de sujets portant sur la qualité, l'innocuité et l'efficacité des médicaments, depuis douze ans (JONES, 2008).

Le secrétariat des activités de la VICH est assuré par l'IFAH.

## **II. 6-2- La Fédération Internationale de la Santé Animale (IFAH)**

L'IFAH est une organisation représentant les fabricants de médicaments vétérinaires dans les pays développés et en développement sur les cinq continents.

La mission de l'IFAH est de favoriser une meilleure compréhension des questions de santé animale et de promouvoir un environnement réglementaire fondé sur des bases scientifiques. Son action devrait faciliter l'approvisionnement des médicaments, des vaccins et autres produits de santé animale, dans un marché concurrentiel.

## **II. 6-3- L'Organisation Mondiale de la Santé Animale (OIE)**

L'OIE est une organisation intergouvernementale créée en 1924. Elle compte actuellement 172 pays membres dont la Côte d'Ivoire.

L'OIE joue un rôle important dans la protection de la santé animale et de la santé publique, ainsi que dans la facilitation des échanges commerciaux. En effet le Code sanitaire pour les animaux terrestres de l'OIE présente deux dispositions réglementaires en rapport avec les médicaments vétérinaires : l'article 1.3.4.9. et l'annexe 3.9.3.

L'article 1.3.4.9. stipule que, dans le cadre d'une évaluation, les services vétérinaires des pays doivent pouvoir démontrer l'existence de contrôles efficaces sur les processus de fabrication, d'exportation, d'autorisation de mise sur le marché, de distribution, de vente et d'utilisation des médicaments vétérinaires, des produits biologiques et des réactifs de diagnostic, quelle qu'en soit l'origine ;

L'annexe 3.9.3. présente les lignes directrices pour l'utilisation responsable et prudente des antimicrobiens en médecine vétérinaire.

En outre l'OIE dispose d'un centre collaborateur unique pour les médicaments vétérinaires qui est l'Agence Nationale du Médicament Vétérinaire, intégrée à l'Agence Française de Sécurité Sanitaire des Aliments (AFSSA-ANMV)

## **II. 6-4- La Commission du Codex Alimentarius (CAC)**

La CAC a été créée en 1963 par l'Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture (FAO) et l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS) afin d'élaborer des normes alimentaires, des lignes directrices et d'autres textes, tels que des codes d'usage, dans le cadre du programme mixte FAO/OMS sur les normes alimentaires.

Les buts principaux de ce programme sont la protection de la santé des consommateurs, la promotion de pratiques loyales dans le commerce des aliments et la coordination de tous les travaux de normalisation ayant trait aux aliments entrepris par des organisations aussi bien gouvernementales que non gouvernementales (**Codex Alimentarius, 2009**).

Cette commission regroupe actuellement 175 Etats membres et dispose de nombreux comités qui s'intéressent aux médicaments vétérinaires. On peut citer entre autres : le

Comité sur les Résidus de Médicaments Vétérinaires, la Task Force sur l'Antibiorésistance et Le Comité Mixte FAO/OMS d'Experts des Additifs Alimentaires.

Le Comité sur les Résidus de Médicaments Vétérinaires dans les Aliments ou Codex Committee on Residues of Veterinary Drugs in Foods (CCRVDF) détermine les résidus à considérer en priorité, recommande des Limites Maximales de Résidus (LMR) dans le but de protéger les consommateurs et développe des codes de bonnes pratiques lorsque cela est nécessaire. Le CCRVDF a même élaboré en 1993, un code d'usage international portant sur les médicaments vétérinaires (CAC/RCP 38-1993). Ce code énonce les directives pour la prescription, l'emploi, la distribution et le contrôle des médicaments utilisés en vue du traitement des animaux, de la préservation de la santé animale ou de l'amélioration de la production animale. Son application a pour but de contribuer à la protection de la santé publique dans tous les Etats membres des organisations sous l'égide desquelles il est élaboré.

La Task Force sur l'antibiorésistance a été établie récemment pour développer des guides méthodologiques et des procédures d'évaluation du risque liés à la résistance aux antimicrobiens. Elle porte un accent particulier sur les options de gestion du risque.

Le Comité Mixte FAO/OMS d'Experts des Additifs Alimentaires ou Joint FAO/WHO Expert Committee on Food Additives (JECFA) est impliqué également dans la détermination des LMR aussi bien pour les médicaments vétérinaires que pour les additifs alimentaires.

## **Chapitre III : LE MARCHÉ DU MÉDICAMENT VÉTÉRINAIRE EN CÔTE D'IVOIRE**

### **III.1- Présentation de la Côte d'Ivoire**

La Côte d'Ivoire est située en Afrique occidentale, dans l'hémisphère nord entre le Tropique du Cancer et l'Equateur. D'une superficie de 322 462 kilomètre-carrés (318 002 kilomètre-carrés de terre et 4 460 kilomètre-carrés de cours d'eau), la Côte d'Ivoire a 3 110 kilomètres de frontières communes avec 5 pays : à l'ouest le Libéria (716 km) et la Guinée (610 km), au nord le Mali (532 km) et le Burkina Faso (584 km), et à l'est le Ghana (668 km). Elle est bordée au sud par le golf de Guinée (océan atlantique) avec 515 km de côtes maritimes.

Le climat et la végétation sont variés : au sud où domine un climat tropical humide, on trouve de la forêt dense et le nord soumis à un climat tropical sec enregistre des savanes.

Le relief est formé de plateaux étages au centre et au nord. Au sud, on trouve des plaines descendantes vers la mer. A l'ouest et nord-ouest, se situent les régions montagneuses.

Le sol relativement riche, est favorable à l'agriculture, à l'élevage et à l'extraction minière.

Sur le plan administratif (annexe 5), le territoire ivoirien est divisé en 19 régions subdivisées en 34 départements où cohabitent près de 21 millions d'habitants, d'ethnies et de cultures différentes (on dénombre plus de 60 grandes ethnies). La capitale politique est Yamoussoukro depuis 1983. Abidjan est la capitale économique du pays; Elle a une population d'environ 4 millions d'habitants et est subdivisée en 10 communes.

En terme d'infrastructures, la Côte d'Ivoire bénéficie d'un réseau routier important, avec près de 60% de route bitumée reliant les grandes villes entre elles et des routes praticables reliant les villages aux villes ; Elle possède de nombreux aéroports et aéroports sur toute l'étendue du territoire dont trois ouverts au trafic international (ceux d'Abidjan, Bouaké et Yamoussoukro). Elle détient également 2 principaux ports incontournables (Abidjan et San-Pedro) ainsi qu'une longue voie ferrée reliant Abidjan à Bobo-Dioulasso (Burkina-Faso). Ces infrastructures facilitent non seulement les échanges commerciaux entre les

différentes villes du pays, mais également entre la Côte d'Ivoire et les autres pays du monde.

### **III. 2- Attractivité du marché ivoirien**

En Côte d'Ivoire les systèmes d'élevage se sont modernisés passant du pastoralisme aux grandes unités d'élevage, et de la basse-cour domestique à une industrie aviaire totalement intégrée. De même la mentalité et le niveau d'éducation des éleveurs évoluent. Aujourd'hui l'élevage n'est plus considéré uniquement comme un symbole de statut social où l'important était de détenir un grand nombre de têtes de bétail. Au contraire, il est plutôt perçu comme une activité économique très rentable permettant de fournir des produits animaux de haute qualité et de créer des possibilités d'exportation.

Par ailleurs, vu la forte croissance démographique du pays (3,3 % par an), il devient de plus en plus compliqué de satisfaire une auto-suffisance en protéines animales sans passer par le développement de l'élevage. L'élevage ne pourra jouer son rôle de couverture des besoins alimentaires que si l'on dispose d'un système d'organisation fiable permettant aux éleveurs d'accéder aux médicaments vétérinaires de bonne qualité et en quantité suffisante. Ainsi ils pourront créer un élevage soutenable et rentable en améliorant la santé de leurs troupeaux.

Tous ces faits influencent positivement le marché ivoirien des médicaments vétérinaires. Ils suscitent également l'intérêt de l'industrie zoosanitaire vétérinaire, pour des raisons non seulement commerciales, mais aussi humanitaires.

#### **III. 2-1- Ressources animales de la Côte d'Ivoire**

##### **III. 2. 1. 1- Evolution du cheptel national**

Globalement le cheptel national (ruminants et porcins) était estimé à 3,703 millions de têtes en 2008. Il a connu une hausse de 1% par rapport à l'année 2007.

La production nationale de bovins est en baisse depuis 2004. A la fin de l'année 2008, le cheptel s'élevait à 1,326 millions de têtes, soit une chute de 0,2 % par rapport à l'année 2007.

Contrairement aux bovins, le cheptel de l'espèce ovine a connu une croissance de 1,7% par rapport à 2007. En 2008, il s'est élevé à 1,173 millions de têtes contre 1,153 millions de têtes en 2007.

En 2008, le cheptel de caprins s'élevait à 959 000 têtes, soit une amélioration de 2 % par rapport à l'année précédente.

Le cheptel de porcins se chiffrait à 245 000 têtes en 2008. De même que l'espèce bovine, il a connu une baisse de 5 % par rapport à l'année 2007 (tableau 6).

**Tableau 6 : Evolution du cheptel national de 2007 à 2008**

Espèces animales	Nombre de têtes du cheptel ( <i>en milliers</i> )	
	2007	2008
Bovins	1328	1326
Ovins	1153	1173
Caprins	940	959
Porcins	258	245
<b>Total</b>	<b>3679</b>	<b>3703</b>

**Source : S.E.S / D.G.R.A / MIPARH, 2008**

### III. 2-1-2- Evolution des productions et consommations de viande

Globalement, la production nationale de viande couvre les besoins en protéine animale à hauteur de 49% en 2008, soit une hausse de 7% par rapport à 2007. Le taux de couverture par espèce est pour la plupart en hausse à l'exception de celui des petits ruminants qui a connu une baisse de 5%. La couverture de la viande de volaille se rapproche de plus en plus de l'autosuffisance en protéines animales. Le besoin de la viande des petits ruminants est couvert à 52%. Ceux de la viande de bovin et de porc sont couverts respectivement à 41% et à 25% (tableau 7).

**Tableau 7 : Evolution des productions et consommations de viande de 2007 à 2008**

Viandes	Productions (en milliers de tonnes)		Consommations (en milliers de tonnes)	
	2007	2008	2007	2008
Bovins	29 850	30 447	79 241	74 753
Volailles	24 996	25 561	24 996	25 561
Petits-ruminants	12 303	12 550	16 446	24 307
Porcs	7 983	8 108	39 942	32 096
<b>Total</b>	<b>75 132</b>	<b>76 666</b>	<b>160 625</b>	<b>156 717</b>

**Source : S.E.S / D.G.R.A / MIPARH, 2008**

La production nationale de viande étant insuffisante, la Côte d'Ivoire a recours à l'importation pour satisfaire les besoins en protéines animales de sa population.

### III. 2. 1. 3- Evolution des importations des produits d'élevage

Depuis 2003, les importations nationales d'animaux vifs (ruminants et volailles) connaissent une croissance. Elles se chiffraient en 2008 à 30 612 Tonnes Equivalent-Carcasses et Abats (TECA) soit une hausse de 32% par rapport à celles de 2007. Seules les importations de petits ruminants vifs enregistrent une baisse de 12% entre 2007 et 2008.

La hausse globale constatée des importations d'animaux vifs est due à celles des bovins et de la volaille qui enregistrent respectivement une hausse de 36% et 38% de 2007 à 2008.

Contrairement aux animaux vifs, les importations nationales de viandes et abats (ruminants, porcs et volailles) enregistrent depuis 2007 une baisse. Elles sont passées de 62 059 TECA en 2007 à 54 601 TECA en 2008, soit un repli de 12%.

Les importations de produits fabriqués et de produits laitiers en 2008 sont en hausse respectivement de 33% et de 40% par rapport à l'année précédente (tableau 8).

**Tableau 8 : Evolution des importations des produits d'élevage de 2007 à 2008**

Produits d'élevage	Quantités importées	
	2007	2008
Total viandes et abats (en TECA)	62 059	54 601
Total animaux vifs (en TECA)	23 228	30 612
Produits fabriqués (en TECA)	750	1001
Lait et produits laitiers (en TEL)	124 794	174 176

**Source : S.E.S / D.G.R.A / MIPARH, 2008**

### III. 2-2- La contribution de l'élevage à l'économie nationale

L'élevage constitue une activité socio-économique importante dans l'économie de la Côte d'Ivoire. Outre son rôle de fourniture de protéines animales favorisant la sécurité alimentaire, l'élevage demeure une source importante de revenus et d'emplois. Selon **KOUMI (2001)**, la production animale représente 1 % du Produit Intérieur Brut (PIB) total. **KANE (2008)** l'a estimée à 4 % du PIB agricole. C'est une activité secondaire pour l'économie ivoirienne, mais importante en raison du nombre d'éleveurs concernés par

l'activité (secteur moderne et traditionnel). En effet, la population agricole est estimée à 50 % de la population totale et 11% des ménages agricoles dépendent directement de l'élevage (tableau 9). Selon cette même source, on rencontre plus de 20 000 éleveurs dans chacune des principales régions d'élevage que sont le Zanzan (au nord-est), les Savanes (au nord), le N'Zi-Comoé (au centre-est) et les Lacs (au centre).

**Tableau 9 : Part des ménages agricoles pratiquant l'élevage dans certaines régions de la Côte d'Ivoire**

Régions	Part des ménages agricoles (en %)
Zanzan	22
Savanes	15
Lacs	12
Lagunes	4
Vallée du bandama	4
Denguélé	3
Montagnes	3
Moyen cavally	2
Agnéby	2
Worodougou	1
Bafing	0,40

**Source : CÔTE D'IVOIRE, 2002**

L'élevage en Côte d'Ivoire contribue certes à la production de viande et également à l'économie nationale, mais son développement se heurte à plusieurs problèmes notamment celui des contraintes pathologiques.

### **III. 2-3- La situation zoonitaire de la côte d'Ivoire**

Le cheptel ivoirien est en proie à de nombreuses maladies qui réduisent sa productivité (tableau 10). Outre les maladies infectieuses, ce cheptel est, comme partout en Afrique, confronté aux pasteurelloses bovine et ovine, aux parasitoses gastro-intestinales et aux hémoparasitoses dont les trypanosomoses (KANE, 2008). Cette pression des maladies sur le cheptel a tendance à diminuer sa productivité ; Pour faire face à ces contraintes pathologiques, les autorités ivoiriennes ont mis en place des mesures de lutte. Ces mesures se traduisent par des campagnes nationales de vaccination organisées gratuitement chaque année par le gouvernement, afin de lutter efficacement contre ces maladies.

Par ailleurs, l'Etat assure toujours le monopole exclusif des importations de certains vaccins à savoir ceux de la Péripneumonie Contagieuse Bovine (PPCB), de la Peste des Petits Ruminants (PPR) et du charbon bactérien pour des raisons sanitaires, car ces maladies font l'objet de politique de prophylaxie étroite.

**Tableau 10 : Liste des maladies animales signalées en Côte d'Ivoire en 2010**

Maladies	Espèces affectées	Nombre de cas enregistrés
Maladie de Newcastle	aviaires	24
Péripleumonie Contagieuse Bovine	bovins	21
Peste des petits ruminants	ovins, caprins	17
Rage des animaux domestiques	canins, félins, équins	13
Tuberculose bovine	bovins	10
Bursite infectieuse	aviaires	10
Fièvre aphteuse	ovins, caprins	8
Septicémie hémorragique	bovins	7
Fièvre charbonneuse	ovins	6

**Source : SDRIZ / DSV, 2010**

### **III.3- Etat des importations de médicaments vétérinaires de 2005 à 2008**

Le marché des importations de médicaments vétérinaires est animé par une trentaine de laboratoires étrangers qui fournissent le marché par l'intermédiaire de 8 grossistes importateurs.

L'analyse de ces importations durant la période 2005-2009 montre une évolution en dent de scie qui serait liée aux troubles socio – politiques selon les acteurs concernés.

En effet le marché du médicament vétérinaire était estimé à 4,4 milliards de F CFA en 2006, soit une hausse de 2,45 milliards par rapport à 2005 (ASSOUMY, 2009).

En 2007, il chute fortement à 1 878 645 866,60 F CFA et ne représente que 0,03% du marché mondial de médicament vétérinaire.

En 2008, le marché est estimé à 2 223 893 640,93 F CFA, soit une hausse d'environ 15% par rapport à l'année dernière (OULAI, 2009).

En moyenne de 2005 à 2008, les importations se chiffrent annuellement à 2,25 milliards de F CFA, avec un minimum de 1 878 645 866,60 F CFA en 2007 et un maximum de 4,4 milliards en 2006.

En 2009, le marché est passé à 2 000 864 344,86 F CFA, traduisant une légère baisse de 1,11 % par rapport à l'année précédente.

Globalement depuis 2007, les importations restent constantes autour de 2 milliards F CFA par an.

### III. 3. 1- Origine des importations

Les laboratoires d'origine française en particulier les laboratoires MERIAL, CEVA, LAPROVET dominent le marché ivoirien des médicaments vétérinaires (annexes 3). D'autres laboratoires ont des parts de marché non négligeables : c'est le cas de KELA (Belgique), HIPRA (Espagne), PANTEX HOLLAND (Hollande).

Ces observations font de la France le premier pays exportateur de médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire avec 52% de la valeur des importations en 2009. L'Afrique n'est pas en marge avec 6% du chiffre d'affaires des importations. Le continent asiatique est de plus en plus présent sur le marché du médicament vétérinaire en Côte d'Ivoire depuis 2007. Son chiffre d'affaires est passé de 5% à 14% de 2007 à 2009. Cette présence entraîne une baisse du chiffre d'affaires des exportations des pays de l'Union européenne qui est passé de 87% en 2007 à 80% en 2009. Cette même baisse est observée avec les pays africains dont la part de marché des exportations est passée de 7% en 2007 à 6% en 2009 (annexe 4).

### III. 3. 2- Les grossistes importateurs

Les grossistes importateurs qui fournissent le marché ivoirien en médicaments vétérinaires sont : CODIVET, GRANDE PHARMACIE DU COMMERCE, CPV Afrique SA, SN PROVECI, PHARMAVET CI, CIPROVET, PROVETO, et ALLVET. Parmi eux, 3 sont restés en activité constante sur ces dernières années. Il s'agit de CODIVET occupant le 1er rang avec un chiffre d'affaires moyen de 1,37 milliards de F CFA ; Il est suivi par la GRANDE PHARMACIE DU COMMERCE avec 624 millions de F CFA comme chiffre d'affaires moyen et en troisième position on retrouve la société SN PROVECI dont le chiffre d'affaires moyen avoisine les 507 millions de F CFA (tableaux 11 et 12).

**Tableau 11 : Chiffre d'affaires des grossistes importateurs de 2008 à 2009 (en Euros)**

Importateurs	2008	2009
CPV	150 308,03	100 925,50
CIPROVET	33 778,94	132 786,13
CODIVET	1 327 590,16	1 425 186,89
GRANDE PHARMACIE DU COMMERCE	795 417,94	452 881,55
PHARMAVET	264 246,25	439 779,34
PROVETO	188 091,17	114 819,20
SN PROVECI	630 871,07	383 919,42
<b>Total</b>	<b>3 390 304</b>	<b>3 050 298,03</b>

**Source : OULAI, 2008**

**Tableau 12 : Parts de marché des grossistes importateurs de 2008 à 2009 (en %)**

<b>Importateurs</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
CIPROVET	4,43	3,3
CPV-SA	1	4,4
CODIVET	39,16	46,7
GRANDE PHARMACIE DU COMMERCE	23,46	14,8
PHARMAVET	7,79	14,4
PROVETO	5,55	3,8
SN PROVECI	18,61	12,6
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

**Source : OULAI, 2009**

## **Résumé de la première partie**

Un médicament vétérinaire est une substance ou une composition présentée comme possédant des propriétés curatives, préventives ou administrées en vue d'établir un diagnostic chez l'animal. Il est constitué fondamentalement de deux parties : le principe actif et l'excipient.

Plusieurs critères sont utilisés pour effectuer la classification des médicaments vétérinaires. Les principaux sont : la classe thérapeutique, le principe actif, l'espèce animale destinataire, la forme pharmaceutique, la présentation ou le conditionnement et la concentration ou la quantité.

Au niveau mondial, le médicament vétérinaire réunit plusieurs acteurs qui se partagent un marché évalué à plus de 9000 milliards. Ce marché est inégalement reparti car 65 % du marché se concentre en Amérique du Nord et en Europe de l'ouest. Les animaux de compagnie sont les premiers consommateurs de médicaments vétérinaires avec 41,3 % de la production mondiale. Les classes thérapeutiques les plus vendues sont les antiparasitaires et les vaccins. Ils représentent plus 50 % de la part de marché.

Pour régulariser toutes les activités du marché, plusieurs organismes internationaux tels que la VICH, l'OIE, la CAC et l'IFAH établissent des normes ou des règlements en collaboration avec la plupart des pays du monde. Ces normes portent sur la fabrication, la mise sur le marché, l'enregistrement, l'importation, la distribution et la manipulation des médicaments vétérinaires.

En Côte d'Ivoire, le médicament vétérinaire réunit également plusieurs acteurs. Les premiers concernés sont les éleveurs pour qui le médicament vétérinaire est un outil essentiel. En effet l'élevage est une activité socio-économique importante pour la Côte d'Ivoire en raison du nombre d'individus concernés par l'activité et aussi par son apport dans l'économie nationale.

Malheureusement le cheptel ivoirien estimé à 3,703 millions têtes en 2008 est menacé par de nombreuses maladies. Ces pathologies freinent le développement des activités d'élevage et affectent négativement la rentabilité des éleveurs.

En outre la production nationale de viande estimée 76 666 tonnes en 2008 ne couvre que 49 % des besoins de la population.

Toutes ces observations montrent qu'il faut développer davantage l'élevage en Côte d'Ivoire pour atteindre une auto-suffisance en protéines animales. Le développement de l'élevage ne pourra se faire que si les éleveurs ont accès aux médicaments vétérinaires de bonne qualité pour protéger leurs animaux et accroître leur productivité.

**DEUXIEME PARTIE :**  
**ETUDE DE LA FILIERE DU**  
**MEDICAMENT VETERINAIRE**  
**EN COTE D'IVOIRE**

Après avoir présenté les fondements du médicament vétérinaire et les aspects de son marché au niveau international, sous-régional et national, il serait intéressant d'étudier la filière du médicament vétérinaire en Côte d'Ivoire. Cette étude a pour but d'identifier toutes les catégories d'acteurs qui composent cette filière. L'objectif final est de comprendre leurs motivations et maîtriser tous les paramètres qui concernent la conduite de leurs activités. Pour y arriver, une enquête de terrain a été menée auprès des acteurs concernés. La méthode utilisée et les résultats obtenus sont évoqués tout au long de cette deuxième partie. Elle comprend également trois chapitres.

Le chapitre I s'intitule « Matériel et méthode ». Ce chapitre explique la méthodologie adoptée pour mener les recherches, les étapes de l'enquête de terrain et les limites de l'étude. Les procédés de traitement des données pour l'obtention des résultats sont également expliqués.

Le chapitre II s'intitule « Résultats ». Dans ce chapitre, tous les résultats obtenus à la suite de l'enquête sont présentés et analysés. Ces résultats portent sur deux aspects : d'un côté le comportement et les activités de chaque catégorie d'acteur et de l'autre côté les caractéristiques des produits vétérinaires importés sur le marché ivoirien.

Le chapitre III s'intitule « Discussions - Recommandations ». Dans ce chapitre, les résultats de cette étude sont confrontés aux résultats obtenus dans des études antérieures similaires. Des comparaisons sont faites afin de déceler des similitudes et des différences. Face aux incohérences qui sont détectées, des solutions sont proposées pour améliorer le fonctionnement de cette filière.

## **Chapitre I : MATERIEL ET METHODE**

Le présent travail porte sur la filière du médicament vétérinaire en Côte d'Ivoire. Il comporte deux parties : les recherches bibliographiques dont la synthèse a été présentée dans la première partie et l'enquête de terrain qui sera présentée lors de cette deuxième partie.

### **I. 1- Zone d'étude**

Les enquêtes se sont déroulées en Côte d'Ivoire, précisément dans la région des lagunes située au sud du pays (annexe 5). Les acteurs interrogés étaient implantés dans 4 villes : Abidjan, Anyama, Bingerville et Dabou (tableau 13).

### **1. 2- Méthodes de collecte des données**

La collecte des informations s'est déroulée de Septembre 2010 à Février 2011 en 3 grandes étapes suivant la méthode « analyse filière ». Ces étapes sont : la collecte de l'information de base, l'enquête exploratoire et l'enquête formelle.

#### **I. 2. 1- Collecte de l'information de base**

Elle a consisté à collecter le maximum d'informations sur l'environnement du médicament vétérinaire en Côte d'Ivoire principalement à partir des sources écrites telles que les publications scientifiques, les thèses antérieures, les rapports d'activité, les rapports de stage, des ouvrages divers etc. La récolte des informations s'est faite à la bibliothèque de l'EISMV et aussi auprès des services « Archives et Documentation » des différents organes étatiques impliqués dans la santé animale et le médicament vétérinaire.

Cette étape avait pour but d'acquérir une vue générale de l'environnement du médicament vétérinaire en Côte d'Ivoire, des conditions socio-économiques en vigueur et des connaissances déjà disponibles. Ainsi, elle a permis de définir le cadre et les objectifs de la recherche. Elle a également permis d'identifier les différentes catégories d'acteurs qui animent cette filière à savoir les laboratoires fournisseurs et leurs représentants, les importateurs, les détaillants, les utilisateurs finaux et même l'Etat par son rôle régalién.

Une fois tous ces acteurs identifiés, il a été entrepris de les rencontrer afin d'obtenir plus d'informations à leur sujet.

### **I. 2. 2- Enquête exploratoire**

Cette étape permet de mieux cibler les recherches sur le terrain. Ainsi plusieurs personnes susceptibles d'aider à mieux préciser la problématique de recherche et à révéler les informations déjà disponibles ont été rencontrées. De même quatre structures et organisations jouant un rôle majeur dans la gestion du médicament vétérinaire en Côte d'Ivoire ont été visitées. Il s'agit de la Direction des Services Vétérinaires (DSV), la Sous - Direction de la Pharmacie et de Médicaments Vétérinaires (SDPMV), l'Ordre National des Vétérinaires de Côte d'Ivoire (ONVCI) et le Groupement des Vétérinaires Grossistes (GVG).

Ces rencontres se sont déroulées sous forme d'entretien après sollicitation de rendez-vous. Un guide d'entretien a été soumis aux responsables de chaque structure une semaine avant l'entretien afin de faciliter les échanges. Le guide d'entretien renfermait l'objet de l'étude et les thèmes qui seront développés lors de l'entretien. Tous les sujets développés s'articulaient autour de l'identification des acteurs de la filière : leurs fonctions, noms, adresses, localisations géographiques et généralités sur leurs activités. L'objectif visé était d'actualiser les données récoltées au cours de l'étape précédente.

Au terme des deux premières étapes, plusieurs informations concernant l'environnement socio-économique des acteurs ont été obtenues et exploitées pour spécifier les recherches lors de l'étape suivante.

### **I. 2. 3- Enquête formelle**

L'enquête formelle est l'enquête de terrain proprement dite. Elle s'est déroulée de Janvier 2011 à Février 2011. Cette étape a consisté à interroger directement les acteurs identifiés dans les étapes précédentes pour obtenir des informations précises sur les activités qu'ils mènent. Compte tenu du nombre important d'acteurs, il a été prévu de rencontrer un nombre représentatif de chaque catégorie.

### I. 2. 3. 1- Méthode d'échantillonnage

Les secteurs géographiques de la zone d'étude et la densité des acteurs ont été prises en compte pour choisir le nombre d'acteurs à interroger dans chaque catégorie identifiée. Le choix des acteurs interrogés dans le cadre de l'enquête s'est fait selon un mode raisonné (tableau 13).

**Tableau 13 : Répartition des acteurs interrogés dans les différentes localités de la zone d'étude**

Catégories d'acteurs		Abidjan sud	Abidjan nord	Anyama	Bingerville	Dabou	Total
<b>Représentants de laboratoires fournisseurs</b>		1	4	1	0	0	<b>6</b>
<b>Grossistes importateurs</b>	Vétérinaires	4	2	0	0	0	<b>7</b>
	Pharmaciens	0	1	0	0	0	
<b>Détaillants</b>	Officines de pharmacie possédant un rayon vétérinaire	2	5	0	0	0	<b>15</b>
	Dépôts de vente de produits vétérinaires	0	0	2	3	3	
<b>Utilisateurs finaux</b>	Cabinets et cliniques vétérinaires	1	3	0	0	0	<b>32</b>
	Société de fabrication d'aliments pour animaux	0	0	2	0	0	
	Chenils	1	1	0	0	0	
	Couvoirs industriels	0	0	0	1	2	
	Eleveurs	0	0	0	11	0	
	Propriétaires d'animaux de compagnies	5	5	0	0	0	
<b>Total</b>		<b>14</b>	<b>21</b>	<b>5</b>	<b>15</b>	<b>5</b>	<b>60</b>

### I. 2. 3. 2- Conduite de l'entretien

Afin de faciliter le traitement des données obtenues et aussi dans le souci d'organiser les informations recherchées, des fiches d'enquête ou questionnaires d'enquête ont été élaborés pour chaque catégorie d'acteur (annexes 6). Ces fiches d'enquête renferment deux types de questions : des questions à choix multiples et des questions ouvertes.

Les questions à choix multiples sont des questions formulées avec propositions de plusieurs modalités de réponses. Ainsi les répondants peuvent cocher la ou les modalités qui correspondent à leur situation. Par contre les questions ouvertes sont formulées sans proposition de modalités de réponses. Elles laissent le choix au répondant de s'exprimer librement sur le sujet.

Toutes ces questions portaient sur le démarrage des activités des acteurs, leurs motivations, les relations qu'ils entretiennent, les modalités d'approvisionnement et d'écoulement des produits, la conduite générale de leurs activités, les contraintes qu'ils rencontrent et les perspectives de développement pour le secteur.

Pour la majorité des acteurs, des rendez-vous ont été sollicités avec le concours de la Direction des Services Vétérinaires (DSV) et les fiches d'enquête ont été mises à la disposition des acteurs deux semaines avant la date prévue pour l'entretien.

L'entretien avec les éleveurs s'est déroulé avec l'aide des agents techniques du Ministère de l'Elevage. Ces derniers ont sensibilisé les éleveurs pour faciliter leur coopération.

De même l'entretien avec les propriétaires d'animaux de compagnie (chiens, chats et chevaux) s'est déroulé avec le concours des cabinets et cliniques vétérinaires de la place.

Il convient de signaler que tous les entretiens effectués dans le cadre de cette étude se sont déroulés dans la langue officielle de la Côte d'Ivoire, le Français.

Au total 4 fiches questionnaires ont été rédigées pour une soixantaine d'acteurs interrogés. En outre l'étude a porté sur environ 13718 animaux traités avec des médicaments vétérinaires, parmi lesquels on dénombre 528 bovins, 69 petits ruminants, 10550 volailles, 1912 porcins, 350 lapins, 286 chiens, 17 chats et 6 chevaux.

Au terme de ce long processus d'enquête, plusieurs informations ont été récoltées auprès de toutes les catégories d'acteurs et aussi auprès des services étatiques impliqués dans le médicament vétérinaire en Côte d'Ivoire. Ces informations peuvent être désormais traitées puis analysées.

### **I. 3- Méthodes de traitement des données**

Le traitement des données s'est fait en fonction des objectifs visés dans cette étude.

Pour les données concernant le comportement des acteurs, le dépouillement des fiches d'enquête s'est fait manuellement. Les réponses émises ont été groupées en fonction des catégories d'acteurs, des modalités choisies, et des thèmes abordés dans les questionnaires. Ainsi une base de données avec plusieurs variables a été constituée pour chaque catégorie d'acteur à l'aide des logiciels informatiques Excel 2007 et Word 2007.

L'analyse de cette base de données a révélé les proportions de réponses favorables pour chaque variable. Les variables qui ont les plus fortes proportions de réponses favorables sont considérées comme significatives. Elles ont donc été retenues comme résultat. Dans le cas des variables numériques, la moyenne a été calculée pour avoir une valeur unique moyenne.

Pour l'étude de la valeur des produits importés, le registre informatique des importations de médicaments vétérinaires au cours de la période 2008-2009 a été analysé. Ce registre est géré par la SDPMV. Il renferme les quantités importées, les prix d'achat en gros, les laboratoires fabricants, la forme pharmaceutique, le volume ou la masse de tous les produits vétérinaires enregistrés à l'importation sur la période 2008-2009. Les produits vétérinaires listés dans ce registre ont été classés par espèce animale et par classe thérapeutique à l'aide du Dictionnaire des Médicaments Vétérinaires "édition 2007" (DMV 2007).

Le logiciel informatique Excel a également servi ici pour le calcul des valeurs totales et pour la détermination des parts de marché selon la classification adoptée à savoir par espèce animale et par classe thérapeutique.

L'étude de la structure des prix des produits s'est basée sur les prix appliqués par les laboratoires fabricants et les différentes catégories de distributeurs notamment les importateurs et les détaillants. Ces prix ont été recueillis sur le marché au cours de l'enquête de terrain. Comme dans l'étude précédente, ces prix ont été classés par espèce animale et par classe thérapeutique à l'aide du DMV 2007. Le logiciel Excel a encore été utilisé pour calculer les prix moyens unitaires appliqués au niveau des laboratoires fabricants, des grossistes et des détaillants.

De même le rapport « prix d'achat chez le fournisseur sur prix de vente chez le distributeur » a été calculé à l'aide du logiciel Excel. Ce rapport est à l'origine du coefficient multiplicateur (C), paramètre déterminant dans la fixation des prix de vente chez les distributeurs.

## **I.4- Limites de l'étude**

Au cours de cette étude, plusieurs difficultés ont été rencontrées. Ces difficultés se situent à deux niveaux : les difficultés rencontrées pendant l'enquête de terrain et celles éprouvées lors du traitement des données.

### **I. 4. 1- Les contraintes rencontrées pendant l'enquête de terrain**

Durant l'enquête réalisée en Côte d'Ivoire, de nombreuses difficultés se sont présentées et ont constitué des entraves réelles au bon déroulement de l'enquête. Il s'agit principalement de l'indisponibilité de plusieurs acteurs, leur réticence voire leur refus de livrer certaines informations jugées confidentielles, et surtout le contexte socio-politique au moment des enquêtes.

En effet l'environnement socio-politique général qui prévalait en Côte d'Ivoire durant la période d'enquête ne remplissait pas toutes les conditions de sécurité. Il était difficile voire impossible d'atteindre les zones rurales de l'intérieur du pays pour interroger les acteurs qui y sont implantés tels que les cabinets et dépôts vétérinaires de la zone nord du pays et les éleveurs des dites zones.

L'étude était initialement prévue sur toute l'étendue du territoire, elle a dû se restreindre à la zone sud du pays, en particulier la région des lagunes où sont implantés tous les services étatiques et tous les grossistes importateurs. Cette zone abrite aussi la quasi-totalité des acteurs impliqués dans la distribution et la manipulation des produits vétérinaires. Elle concentre en outre l'essentiel des activités économiques du pays.

### **I. 4-2- Les difficultés éprouvées lors du traitement des données**

Pendant la phase de traitement des données, des difficultés ont été également rencontrées notamment pour effectuer la classification par classes thérapeutiques.

En effet certaines molécules ont plusieurs propriétés thérapeutiques d'importance égale. C'est le cas des sulfamides qui agissent à titre d'anticoccidiens, d'anti-infectieux ou encore à titre d'antiparasitaires. Il en est de même pour les acides aminés et les minéraux qui sont souvent considérés comme des hépatoprotecteurs, des détoxifiants ou encore comme des compléments alimentaires.

La difficulté se pose lorsqu'il faut accorder la priorité à telle ou telle autre classe thérapeutique.

De même, les médicaments issus de l'association de plusieurs classes thérapeutiques s'avèrent très complexes à classer.

Néanmoins toutes les difficultés rencontrées n'ont pas entaché l'esprit de cette étude. Elles ont pu être surmontées, et les informations recueillies à la suite des enquêtes ont pu être traitées. Les résultats sont présentés et analysés dans le chapitre suivant.

## Chapitre II : RESULTATS

Les résultats obtenus à la suite des enquêtes ont été exploités pour décrire la filière du médicament vétérinaire en Côte d'Ivoire. Cette description est conduite en deux grandes sections : l'étude des acteurs de la filière et l'étude de la structure des prix.

### II.1- ETUDE DES ACTEURS DE LA FILIERE

La filière ivoirienne des médicaments vétérinaires comprend 4 grandes catégories d'acteurs : les laboratoires fournisseurs et leurs représentants en Côte d'Ivoire, les grossistes importateurs, les détaillants et les utilisateurs finaux du médicament vétérinaire.

De manière indirecte, l'Etat intervient également dans la filière à travers ses différents services qui régularisent les activités des acteurs.

#### II. 1. 1- Les laboratoires fournisseurs et leurs représentants en Côte d'Ivoire

##### II. 1. 1. 1- Origine et importance économique des acteurs

Les médicaments vétérinaires qu'on retrouve sur le marché ivoirien sont en grande majorité importés auprès de laboratoires étrangers. Sur la trentaine de laboratoires étrangers qui fournissent le marché ivoirien, 6 seulement disposent d'un représentant ou d'un délégué présent sur place en Côte d'Ivoire. Sur ces 6 laboratoires, on dénombre 5 laboratoires européens dont 3 provenant de la France (tableau 14).

**Tableau 14** : Origine des laboratoires fournisseurs représentés en Côte d'Ivoire

Laboratoires représentés en cote d'ivoire	Origines	
	Pays	Continent
LAPROVET	France	Europe
MERIAL	France	Europe
HIPRA	Espagne	Europe
CEVA	France	Europe
VMD	Hollande	Europe
ADJANTA PHARMA	Inde	Asie

Les laboratoires MERIAL, LAPROVET, CEVA et HIPRA se distinguent particulièrement sur le marché. Ils se classent au premier rang des laboratoires fournisseurs de médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire. Leurs valeurs d'exportation au cours de l'année 2009 s'élèvent 51,74 % de la valeur totale.

Globalement, depuis 2007 les laboratoires fournisseurs représentés en Côte d'Ivoire possèdent 57,21 % du chiffre d'affaires des exportations de médicaments vétérinaires en direction de la Côte d'Ivoire (tableaux 15 et 16).

**Tableau 15 : Valeurs d'exportation (en Euros) des laboratoires fournisseurs représentés en Côte d'Ivoire de 2007 à 2009**

Laboratoires fournisseurs		2007	2008	2009
Laboratoires représentés en cote d'ivoire	LAPROVET	393585,44	552894	583729,23
	MERIAL	483572,93	521470	428592,03
	HIPRA	367252,48	276601,30	198894,34
	CEVA	406031,04	552636	366938,40
	VMD	-	146999,87	23920,60
	ADJANTA PHARMA	-	-	30842
	<b>Total</b>	1 650 441,89	2 050 601	1 632 916,6
<b>Laboratoires non représentés en Côte d'Ivoire</b>		1 213 535,27	1 339 703	1 417 381,43
<b>Total des laboratoires fournisseurs</b>		2 863 977,16	3 390 304	3 050 298,03

**Tableau 16 : Parts de marché (en %) des laboratoires fournisseurs représentés en Côte d'Ivoire de 2007 à 2009**

Laboratoires fournisseurs		2007	2008	2009
Laboratoires représentés en cote d'ivoire	LAPROVET	13,74	16,31	19,14
	MERIAL	16,88	15,38	14,05
	HIPRA	12,82	8,16	6,52
	CEVA	14,18	16,30	12,03
	VMD	-	4,33	0,78
	ADJANTA PHARMA	-	-	1,01
	<b>Total</b>	57,62	60,48	53,53
<b>Laboratoires non représentés en Côte d'Ivoire</b>		42,38	39,52	46,47
<b>Total des laboratoires fournisseurs</b>		100	100	100

Cette force de vente des laboratoires qui ont un représentant en Côte d'Ivoire peut se justifier par leur présence permanente sur le terrain auprès des acteurs. En effet, ils sont les premiers à être en contact direct avec les acheteurs potentiels à savoir les distributeurs et les utilisateurs finaux, ce qui facilite la publicité de leurs produits.

Cet avantage a certainement un effet bénéfique sur l'accentuation des ventes de ces laboratoires d'autant plus que la plupart des laboratoires représentés en Côte d'Ivoire s'arrangent pour tisser des liens de fidélité avec au moins 3 grossistes importateurs afin de les approvisionner en permanence.

### **II. 1. 1. 2- Motivations des acteurs et démarrage de leurs activités**

Le choix des laboratoires fournisseurs de se faire représenter en Côte d'Ivoire remonte à plus de 10ans pour la plupart des laboratoires interrogés. Leurs représentants sont chargés de relayer sur le territoire ivoirien les missions et objectifs généraux du laboratoire, de faire la promotion de leurs activités et d'accroître les ventes de leurs produits vétérinaires mis sur le marché ivoirien.

Outre la contribution à la santé qui les anime, du fait certainement de leurs professions se rapportant au milieu (Docteurs vétérinaires, ingénieurs et techniciens d'élevage) les représentants de laboratoires sont également motivés par la rentabilité de l'activité.

En plus du fait qu'ils connaissaient déjà le terrain pour avoir exercé dans divers secteurs de la distribution du médicament vétérinaire, les représentants de laboratoires ont tous participé à des stages ou séminaires de formation organisés par les laboratoires qu'ils représentent avant de démarrer leurs activités.

Ils ont par ailleurs reçu du matériel et divers supports de marketing des laboratoires qu'ils représentent afin de les aider dans leurs tâches.

### **II. 1. 1. 3- Conduite de l'activité des représentants de laboratoires**

- **Moyens mobilisés pour la gestion des activités**

Pour la conduite de leurs activités, les représentants de laboratoires fournisseurs de médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire disposent d'agents de promotion dont le nombre varie avec l'intensité des activités que ces représentants mènent. Mais en moyenne on compte 2 agents de promotion par représentant. Les moyens matériels sont en nombre très réduit et se limitent le plus souvent à un petit matériel informatique et un véhicule pour les déplacements. Ils ne possèdent pas de local de travail en tant que tel sauf ceux qui exercent parallèlement une autre activité nécessitant un local d'exercice.

- **Relations entre les représentants de laboratoire et les autres acteurs de la filière**

L'activité des représentants de laboratoires se résume à promouvoir les produits vétérinaires auprès des acheteurs potentiels.

Pour y arriver ils tissent des relations avec plusieurs acteurs de la filière, principalement avec les laboratoires qu'ils représentent car chaque représentant est tenu de se soumettre aux exigences du laboratoire qu'il représente.

Les distributeurs de produits vétérinaires sont considérés aussi comme des partenaires privilégiés par les représentants de laboratoires fournisseurs. Les grossistes en particulier constituent une clientèle significative pour leurs activités. Ils peuvent en outre orienter et conseiller les représentants de laboratoires pour le bon fonctionnement de leurs activités notamment en ce qui concerne les choix commerciaux. Les grossistes font aussi la promotion des produits proposés sur le marché par les représentants de laboratoires auprès de leurs clients.

Les éleveurs jouent également un rôle primordial pour les représentants de laboratoires. Non seulement les représentants de laboratoires font beaucoup la publicité de leurs produits auprès d'eux, mais aussi les éleveurs permettent à ces représentants de laboratoires de suivre l'efficacité de leurs produits sur le terrain. En effet les représentants de laboratoires tiennent beaucoup compte des impressions des éleveurs suite à l'utilisation des produits qu'ils mettent sur le marché.

- **Charges dues au fonctionnement de l'activité des représentants de laboratoire**

Excepté les frais de transport qu'ils paient pour assurer leurs déplacements, les représentants de laboratoires interrogés n'ont aucune charge d'exploitation particulière. En revanche ils perçoivent des commissions sur les ventes réalisées en Côte d'Ivoire par le laboratoire qu'ils représentent afin de les récompenser dans leur travail.

Deux (2) types de commissions ont été recensés : les commissions sur les ventes mensuelles des produits estimées à 1% et les commissions sur les ventes de chaque produit estimées à 1,5 %.

#### **II. 1.1.4- Contraintes et perspectives dans l'activité des représentants de laboratoires**

Tous les représentants de laboratoires fournisseurs interrogés se trouvent confrontés à des problèmes de ruptures de stocks. Ils signalent également le manque de

communication entre les intervenants du secteur et la concurrence déloyale de certains acteurs.

Néanmoins ils sont unanimes sur le fait que la filière du médicament vétérinaire en Côte d'Ivoire a un avenir prometteur. Afin d'améliorer le fonctionnement de cette filière et renforcer ses atouts, plusieurs actions doivent être menées. A cet effet, les représentants de laboratoires fournisseurs proposent la création d'un véritable cadre de rencontre périodique entre les différents acteurs de la filière et l'administration en charge des médicaments vétérinaires pour échanger et actualiser les informations relatives aux médicaments vétérinaires. Ils suggèrent également que les grossistes s'organisent mieux dans leurs choix commerciaux pour éviter les ruptures de stock qui sont fréquentes.

## **II. 1. 2- Les grossistes importateurs**

### **II. 1. 2. 1- Répartition des grossistes importateurs**

On enregistre 8 grossistes importateurs de médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire. Parmi eux on dénombre 7 vétérinaires et 1 seul pharmacien (tableau 17).

**Tableau 17 : Grossistes importateurs de médicaments vétérinaires en 2010**

<b>Catégories</b>	<b>Noms des Acteurs</b>
<b>Vétérinaires</b>	CODIVET
	CPV
	SN PROVECI
	CIPROVET
	PROVETO
	PHARMAVET
	ALLVET
<b>Pharmaciens</b>	GRANDE PHARMACIE DU COMMERCE

Ils sont tous implantés à Abidjan et inégalement repartis. En effet la zone d'Abidjan Sud qui n'abrite que 40% des communes d'Abidjan, enregistre à elle seule 5 grossistes importateurs dont 4 concentrés dans la seule commune de Marcory.

### **II. 1-2-2- Motivations des grossistes et démarrage de leurs activités**

Sur les 7 grossistes interrogés, 5 se sont installés à la faveur du retrait de l'Etat il y a près de deux décennies. Les motivations des acteurs sont diverses, cependant la contribution à la santé et la rentabilité de l'activité sont les raisons les plus avancées par les acteurs.

La plupart des importateurs interrogés ont bénéficié d'une aide financière pour démarrer leurs activités sous diverses formes : 4 ont reçu un crédit fournisseur de l'ordre de 10 millions de F CFA plus un crédit bancaire de l'ordre de 10 millions de F CFA ; 1 seul a procédé à un montage financier avec appel de capitaux évalué à 20 millions de F CFA.

En moyenne chaque importateur a bénéficié d'une aide financière de l'ordre de 20 millions de F CFA pour démarrer ses activités. Cette somme a pu couvrir toutes les démarches entreprises pour le lancement de leurs activités.

Les démarches effectuées par les grossistes pour démarrer leurs activités se résument en 5 points :

- recherches de laboratoires fournisseurs ;
- voyage pour négocier l'obtention de crédits fournisseurs auprès des laboratoires ;
- obtention des agréments de création de l'entreprise ;
- constitution administrative de l'entreprise ;
- installation des infrastructures et achat des équipements de travail.

Au niveau administratif, il faut signaler que les grossistes importateurs doivent détenir des autorisations leur permettant d'exercer dans la légalité. Il s'agit de l'Autorisation Préalable d'Importation (API) et l'Agrément de distribution en gros des médicaments vétérinaires délivrés par la SDPMV. Les conditions d'attribution de ces documents sont présentées dans l'annexe 2.

## **II. 1-2-3- Conduite de l'activité des grossistes importateurs**

### **• Moyens mobilisés pour la gestion des activités**

Pour gérer leurs activités, les structures importatrices de médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire disposent toutes de la même organisation de travail : une direction générale assurée obligatoirement par un vétérinaire (ou un pharmacien), un secrétariat, un service de gestion des stocks, un service technico-commercial assuré également par un vétérinaire (ou un pharmacien), un service comptabilité, un service de vente, un service caissier, un service de gardiennage et un service de propreté. Au total, on enregistre une équipe moyenne d'au moins 7 personnes.

Sur le plan matériel, les grossistes importateurs détiennent d'importants atouts pour mener leurs activités. Chacun d'eux possède un grand local, le siège principal de l'entreprise, dont la superficie peut être estimée à 1000 mètres-carrés au moins ; une quinzaine de matériels informatiques (ordinateur, scanner, imprimante, etc.) ; une dizaine d'appareils électro – ménagers (télévision, gadget électronique, chambre froide, etc.) et des véhicules (camionnette, voiture, motocyclette etc.) en nombre considérable.

Sur le plan économique, les sociétés importatrices de médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire fonctionnent bien dans l'ensemble. En effet le tableau 18 montre que le chiffre d'affaires moyen de ces structures a connu une augmentation de 8%, de même que la valeur ajoutée qui enregistre une hausse de 75% au cours de l'exercice des activités 2008-2009. Par ailleurs le fonds de roulement est largement positif, ce qui signifie que les grossistes importateurs disposent d'assez de liquidités.

**Tableau 18 : Paramètres économiques des sociétés importatrices de médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire de 2008 à 2009 (Valeur moyenne annuelle en F CFA)**

	Chiffre d'affaires	Valeur ajoutée	Capital social	Capitaux propres	Fonds de roulement
<b>2008</b>	542065168	95405935	40250000	96155885	60978146,5
<b>2009</b>	664897966,5	127739379	40250000	131397657	87001517,5

La bonne santé économique des structures importatrices leur permet de faire face aux différentes charges dues au fonctionnement courant de leurs activités (tableau 19).

**Tableau 19 : Charges d'exploitation des structures importatrices de médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire**

Charges	Valeur moyenne annuelle (en F CFA)
renouvellement des agréments	120000
assurance	1000000
masse salariale	63343386,5
loyer	4200000
électricité	3320000
eau	208000
téléphone	1960000
internet	270000
cotisations corporatistes	100000
entretien du matériel	3500000
<b>Total</b>	<b>78 021 386,5</b>

- **Relations entre grossistes importateurs et les autres acteurs de la filière**

Dans l'exercice de leurs activités les importateurs de médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire sont en relation avec tous les acteurs de la filière. Cependant certains acteurs tels que les laboratoires fournisseurs, les détaillants et les utilisateurs finaux occupent une place privilégiée dans les relations.

Les laboratoires fournisseurs de médicaments vétérinaires constituent une source sûre d'approvisionnement, notion indispensable pour les grossistes importateurs.

Les détaillants constituent une clientèle significative pour les activités des grossistes. Leur circuit est le plus exploité par les grossistes importateurs pour écouler les produits qu'ils importent.

Les utilisateurs finaux, en particulier les cabinets et cliniques vétérinaires, les éleveurs, les couvoirs industriels et les sociétés de fabrication d'aliments pour animaux sont des clients qui ont l'habitude d'acheter beaucoup de médicaments compte tenu de leurs activités. Ces derniers préfèrent donc acheter leurs produits à moindre coût chez les grossistes qui leur accordent une place primordiale dans les relations.

Par ailleurs les grossistes vétérinaires de Côte d'Ivoire développent des relations particulières entre eux à travers le Groupement des Vétérinaires Grossistes (GVG). Le GVG est une organisation professionnelle qui regroupe tous les grossistes importateurs vétérinaires de Côte d'Ivoire. Il a pour but de défendre les intérêts communs des grossistes vétérinaires au niveau de l'administration, de la douane et des services fiscaux. Le GVG constitue également un cadre de rencontre, d'échange d'informations et de solidarité où les membres se soutiennent mutuellement. Des réunions mensuelles sont organisées pour les prises de décisions communes.

Dans le même contexte que le GVG, certains importateurs vétérinaires ivoiriens tissent des liens professionnels avec des grossistes vétérinaires originaires d'autres pays pour former des groupes internationaux. Il s'agit de sorte de « holding ou lobbying » regroupant plusieurs importateurs vétérinaires issus de différents pays, le plus souvent les pays de la sous région (Mali, Sénégal, Tchad, Niger etc.). Ceux – ci ont pour objectif principal de défendre leurs intérêts au niveau des laboratoires fournisseurs. Ce qui suppose que les importateurs appartenant à ce type d'association se font approvisionner

par les mêmes fournisseurs, et donc, ils s'entendent pour passer de grosses commandes simultanées afin de bénéficier de marge plus grande.

- **Choix des laboratoires fournisseurs**

Pour choisir leurs fournisseurs de médicaments vétérinaires, les grossistes importateurs se basent sur plusieurs critères qui tournent autour de la qualité des services offerts par les laboratoires fournisseurs. Ces critères sont principalement :

- les prix des produits mis sur le marché par les laboratoires ;
- la qualité des produits mis sur le marché par les laboratoires ;
- les facilités et modalités de paiement qu'offre le fournisseur ;
- les facilités et modalités d'acheminement des produits commandés;
- la disponibilité permanente des médicaments recherchés chez le fournisseur ;
- et la réponse rapide du fournisseur aux commandes.

- **Approvisionnement en médicaments vétérinaires**

Les grossistes importateurs utilisent 3 modalités pour s'approvisionner auprès des fournisseurs : les crédits fournisseurs, le règlement différé et le paiement avant livraison.

Les crédits fournisseurs sont généralement accordés aux grossistes lorsqu'il y a une confiance totale et un partenariat sérieux entre importateur et fournisseur. Ainsi les produits sont livrés aux grossistes qui devront rembourser leurs fournisseurs 3 mois plus tard.

Pour le règlement différé, la moitié des marchandises est payée à l'avance et l'autre moitié dès réception des produits.

Pour le paiement avant livraison : la totalité des marchandises est payée avant réception des produits. Ce mode d'achat est systématique avec les laboratoires indiens.

Les fréquences d'approvisionnement auprès des fournisseurs sont variables de 2 à 4 fois par an. Cependant la fréquence la plus évoquée par les acteurs interrogés est 3 fois par an. Dans tous les cas ces fréquences sont liées à la nature des relations que les grossistes

importateurs tissent avec leurs fournisseurs, mais surtout elles sont fonction de la demande du marché.

Les charges qui accompagnent une commande de produits vétérinaires auprès des fournisseurs sont communément appelées « frais d’approche ». Il s’agit essentiellement des frais de transport, des taxes commerciales, des taxes douanières et des frais d’assurance qui s’imposent obligatoirement aux grossistes lorsqu’ils effectuent une importation de produits vétérinaires. Ces frais d’approche sont globalement évalués à 12% de la valeur importée (tableau 20).

**Tableau 20 : Frais d’approche lors d’une importation de produits vétérinaires auprès des laboratoires fournisseurs**

<b>Frais d’approche</b>	<b>Valeur (en % de la valeur importée)</b>
frais de transport	8
taxes de commerce	0,75
taxes douanières	2,5
frais d’assurance	0,75 à 1
<b>Total</b>	<b>12</b>

Sur les 7 grossistes interrogés, 5 ont une valeur annuelle d’importation supérieure à 300 000 000 F CFA.

- **Ecoulement des produits vétérinaires**

Les grossistes importateurs de produits vétérinaires écoulent la grande majorité de leurs produits par le canal des détaillants qui s’approvisionnent chez eux, principalement les officines de pharmacie humaine possédant un rayon vétérinaire et les dépôts de vente de produits vétérinaires. Cependant compte tenu du nombre très limité de détaillants, certains grossistes se comportent comme des détaillants en distribuant au détail les médicaments vétérinaires à toutes les catégories d’acteurs intéressés, soit au comptoir de leur siège principal, soit par l’intermédiaire de leurs propres dépôts de vente.

Ces dépôts de vente sont implantés un peu partout dans le pays, en particulier à proximité des zones d’élevage. Ils sont régulièrement ravitaillés par les grossistes eux-mêmes. Sur les 7 grossistes interrogés, 5 possèdent plus de 2 dépôts de vente.

Afin d’attirer la clientèle, les grossistes instaurent des remises sur les produits qu’ils vendent. Ces remises s’adressent aux clients réguliers et fidèles ou aux clients qui

possèdent un grand nombre d'animaux. Certains grossistes ouvrent à cet effet des comptes clients pour enregistrer les volumes et les fréquences d'achats de leurs clients. Ainsi les clients privilégiés bénéficient de remises allant de 2 à 10% sur les produits vendus.

Les produits non écoulés constituent l'essentiel des pertes économiques enregistrées par les grossistes importateurs. Ils sont dus à la détérioration physique des produits lors du transport, aux vols, à la péremption des produits etc. On peut les chiffrer en moyenne à 10 % de la valeur annuelle importée.

#### **II. 1. 2. 4- Contraintes et perspectives dans l'activité des grossistes**

Dans la conduite de leurs activités, les grossistes importateurs sont confrontés à de nombreuses difficultés qui freinent le développement du secteur. Les contraintes les plus évoquées par les participants à l'enquête sont : les difficultés de dédouanement des produits importés, les ruptures de stock fréquentes et difficiles à maîtriser, le manque de vétérinaires sur le terrain, et le nombre limité de détaillants sur le marché.

Face à toutes ces contraintes, les grossistes proposent les solutions suivantes :

- supprimer le rôle ou l'intervention de la Direction de la Pharmacie et du Médicament (D.P.M). Cette structure rattachée au domaine pharmaceutique humain, intervient aussi dans le domaine vétérinaire en attribuant des « autorisations d'enlèvement pour les colis venant par avion ». D'après les acteurs interrogés, le rôle de la DPM peut être parfaitement assumé par la SDPMV ;
- alléger les taxes douanières, commerciales et autres frais intermédiaires se rapportant au médicament vétérinaire ;
- développer des usines de production de médicaments vétérinaires sur le territoire ivoirien ;
- encourager et promouvoir l'occupation du terrain par les vétérinaires ;

Selon les grossistes interrogés, la filière du médicament vétérinaire en Côte d'Ivoire a un avenir prometteur. Elle regorge de nombreux atouts non encore exploités. Cependant le développement de cette filière ne peut se faire sans une stabilité politique qui garantirait la relance des activités économiques.

## **II. 1. 3- Les détaillants**

### **II. 1. 3. 1- Répartition des détaillants**

On distingue en Côte d'Ivoire, deux catégories d'acteurs impliqués dans la distribution au détail des médicaments vétérinaires : les officines de pharmacie humaine possédant un rayon vétérinaire et les dépôts de vente de produits vétérinaires.

Toutes les pharmacies possédant un rayon vétérinaire interrogées, étaient situées à proximité des quartiers huppés renfermant une forte densité d'animaux de compagnie, en particulier les chiens et les chats. Ces quartiers sont Cocody, Riviera, Deux-plateaux, Biétry etc.

Par contre tous les dépôts interrogés étaient localisés à proximité des zones d'élevage, en l'occurrence dans les villes de Bingerville, Anyama et Dabou.

Cette activité est dominée par les pharmaciens et des personnes étrangères au domaine médical. Les vétérinaires sont très rares voire inexistants. En effet sur les 15 détaillants interrogés on dénombre 7 pharmaciens et 8 professionnels des productions animales (techniciens d'élevage, moniteurs des productions animales etc.).

### **II. 1. 3. 2- Motivations des détaillants et démarrage des activités**

A l'image de l'activité des grossistes importateurs, la distribution au détail des produits vétérinaires est une activité récente qui s'est développée à la faveur du retrait de l'Etat, intervenu dans les années 1991 – 1992. En effet, sur les 15 détaillants interrogés, 9 ont commencé l'activité entre 1991 et 2000. Par la suite 5 se sont installés entre 2001 et 2005.

Les motivations évoquées par les acteurs sont diverses, celles qui reviennent fréquemment sont la rentabilité de l'activité et la contribution à la santé.

Contrairement aux pharmaciens qui sont autorisés à distribuer des médicaments vétérinaires compte tenu de leur profession, les dépôts de vente de produits vétérinaires doivent obtenir une autorisation préalable leur permettant de débiter l'activité. Cette dernière appelée « Agrément de distribution au détail des médicaments vétérinaires » est délivrée par la SDPMV sous certaines conditions (annexe 2).

### II. 1. 3. 3- Conduite de l'activité des détaillants

- **Moyens mobilisés pour la gestion des activités**

Pour gérer leurs activités, les dépôts de vente de produits vétérinaires disposent d'un gérant qui assure le service au comptoir et la gestion des charges courantes du dépôt. Ces charges sont évaluées à 1 115 500 F CFA par an et se répartissent comme le montre le tableau 21.

**Tableau 21 : Charges d'exploitation des dépôts de vente de produits vétérinaires**

<b>Charges</b>	<b>Valeur moyenne annuelle (en F CFA)</b>
renouvellement des agréments	35000
loyer	330000
électricité	99000
masse salariale	600000
taxe communale (plaque d'identification du contribuable)	3500
patente	48000
<b>Total</b>	<b>1 115 500</b>

Les officines de pharmacie humaine possédant un rayon vétérinaire, quant à elles, disposent de moyens humains plus importants et qualifiés compte tenu de leur activité primaire qui est la distribution de médicaments humains. Elles ont donc intégré dans l'organisation de travail classique des officines de pharmacie, un responsable en charge du rayon vétérinaire pour gérer exclusivement toutes les activités s'y rattachant.

Sur le plan matériel, les dépôts de vente de produits vétérinaires ne disposent que d'un petit magasin de 40 mètres-carrés en moyenne. Les appareils électriques sont rares. Des frigos de type moyen sont les seuls gros appareils qu'on peut remarquer à cause justement de la conservation des vaccins.

Contrairement aux précédents, les officines de pharmacie humaine bénéficient du matériel de travail initialement prévu pour la commercialisation des médicaments humains. En moyenne chacun d'eux possède un local estimé à 200 mètres-carrés au moins, une dizaine de matériels informatiques (ordinateur, scanner, imprimante, etc.) et des appareils électro – ménagers (télévision, gadget électronique, chambre froide, etc.) en nombre non négligeables.

- **Relations entre les détaillants et les autres acteurs de la filière**

Dans l'exercice de leurs activités, les structures chargées de la vente au détail de médicaments vétérinaires tissent des relations avec tous les acteurs de la filière sauf les sociétés de fabrication d'aliments pour animaux d'élevage et les couvoirs industriels. Ces derniers sont des utilisateurs finaux qui s'approvisionnent généralement en très grande quantité, d'où leur choix de s'approvisionner uniquement chez les grossistes.

Parmi tous les acteurs de la filière en relation avec les détaillants, les grossistes importateurs et les utilisateurs finaux en particulier les éleveurs, les propriétaires d'animaux de compagnie, les cabinets et cliniques vétérinaires sont considérés par les détaillants comme des partenaires privilégiés.

En effet les grossistes importateurs représentent la principale source d'approvisionnement pour l'ensemble des détaillants.

Les éleveurs constituent l'essentiel de la clientèle pour les dépôts de vente de produits vétérinaires tandis que les propriétaires d'animaux de compagnie (chiens, chats et chevaux) représentent l'essentiel de la clientèle pour les officines de pharmacie humaine possédant un rayon vétérinaire.

Les cabinets et cliniques vétérinaires jouent un rôle important également car ceux – ci orientent leurs patients vers les pharmacies de proximité où ils seront susceptibles de trouver les médicaments vétérinaires prescrits.

- **Choix des grossistes fournisseurs**

Pour choisir leurs fournisseurs de médicaments vétérinaires, les structures chargées de la vente au détail des médicaments vétérinaires se basent sur plusieurs critères dont principalement : les prix et la qualité des produits mis sur le marché par les grossistes importateurs, la livraison directe des médicaments sur le lieu d'exercice des détaillants, la disponibilité permanente des médicaments recherchés chez les grossistes et la réponse rapide des grossistes aux commandes.

Tous ces critères ne pouvant se retrouver chez un seul grossiste fournisseur, la plupart des détaillants fonctionnent avec deux types de fournisseurs afin de satisfaire leur besoin : un fournisseur principal et un fournisseur secondaire.

Les fournisseurs principaux sont le plus souvent les grossistes vétérinaires. Généralement des contrats de fidélité «clients-fournisseurs» sont établis entre détaillants et fournisseurs principaux. Ainsi les détaillants sont régulièrement approvisionnés par leurs fournisseurs principaux à des fréquences bien précises.

Les fournisseurs secondaires interviennent lorsque le fournisseur principal est en rupture. Par exemple quand les grossistes vétérinaires importateurs sont en rupture, les officines de pharmacie humaine possédant un rayon vétérinaire se tournent systématiquement vers l'étranger pour faire venir des médicaments vétérinaires par les canaux de leurs fournisseurs de médicaments humains.

Sur les 15 détaillants participant à l'enquête, 13 ont leurs fournisseurs localisés hors de leur zone d'exercice.

- **Approvisionnement en médicaments vétérinaires**

La fréquence d'approvisionnement est variable et dépend de la relation qui existe entre les détaillants et leurs fournisseurs. Sur les 15 détaillants interrogés, 8 s'approvisionnent à la fréquence de 2 fois par mois, 5 s'approvisionnent à la fréquence de 1 fois par mois, et 2 s'approvisionnent à la fréquence de 4 fois par mois.

De même la valeur annuelle des approvisionnements varie : 13 détaillants ont un approvisionnement annuel supérieur à 7 000 000 F CFA, 7 ont un approvisionnement annuel supérieur à 15 000 000 F CFA et 2 ont un approvisionnement annuel supérieur à 20 000 000 F CFA.

Pour s'approvisionner auprès des grossistes, les détaillants ont recours à 2 modalités : les crédits fournisseurs et le règlement au comptant.

Les crédits fournisseurs sont accordés aux détaillants généralement lorsqu'il y a une confiance totale et un partenariat sérieux entre les détaillants et leurs fournisseurs. Le crédit est remboursable dans un délai de 90 jours après livraison des médicaments.

Certains grossistes préfèrent malgré tout, qu'une partie considérable de l'argent soit versée au moment de la livraison et le reste sera versé dans le délai classique de 90 jours.

Dans le règlement au comptant : tous les produits commandés par les détaillants sont entièrement payés au moment de la livraison, soit par chèque, soit en espèces.

Les frais d'approche ou encore les charges qui s'imposent aux détaillants lors d'une commande de médicaments vétérinaires auprès des grossistes sont insignifiants vu que les grossistes livrent directement les médicaments aux détaillants, à condition bien sûr que la commande soit supérieure à 70 000 C FA. Dans le cas contraire, les détaillants doivent payer des frais de transport eux-mêmes pour aller se procurer les produits chez leur fournisseur. Ces frais sont évalués en moyenne à 10 000 CFA par approvisionnement. Sur les 15 détaillants interrogés, 12 préfèrent la livraison gratuite au lieu d'exercice à cause des risques du trajet (destruction physique et altération de la qualité des produits lors du transport, tracasseries policières, pertes de temps inutiles etc.).

- **Ecoulement des produits vétérinaires**

Pour écouler leurs produits, les structures chargées de la distribution au détail des médicaments vétérinaires ont aménagé un comptoir dans leurs locaux afin d'assurer le service à la clientèle. Contrairement aux grossistes importateurs, tous les détaillants ayant pris part à l'enquête ne pratiquent pas de politique de remise sur les produits qu'ils vendent.

Les produits non écoulés par péremption constituent l'essentiel des pertes économiques enregistrées par les détaillants. Ces produits périmés sont détruits en accord avec les services vétérinaires ou pharmaceutiques en charge. Cependant il est très rare de tomber sur des cas pareils chez les détaillants, si bien que les pertes à ce niveau sont minimales.

## **II. 1-3-4- Contraintes et perspectives dans l'activité des détaillants**

Tout comme les grossistes importateurs, les détaillants éprouvent de nombreuses difficultés dans l'exercice de leur activité. Il s'agit essentiellement des ruptures de stocks, l'indisponibilité de certains produits, la concurrence déloyale de certains acteurs et le sous – approvisionnement du marché ivoirien.

Malgré toutes ces difficultés, les détaillants interrogés pensent que la filière du médicament vétérinaire en Côte d'Ivoire a un futur prometteur. Ils proposent à cet effet, des mesures à prendre en compte afin d'améliorer le fonctionnement de cette filière et renforcer ses atouts. Ces mesures se résument en 5 points :

- renforcer la formation des vendeurs sur la gestion adéquate des médicaments vétérinaires ;
- faciliter l'obtention d'agrément pour les importations afin d'augmenter le nombre de grossistes distributeurs et indirectement, accroître le volume de produits importés ;
- alléger les taxes douanières, commerciales et autres frais intermédiaires se rapportant au médicament vétérinaire ;
- sensibiliser les grossistes importateurs afin que ces derniers mènent une véritable politique de grossiste (ne pas distribuer les produits au détail, prévoir de gros stocks de produits pour ravitailler tous les détaillants, et éviter au maximum les ruptures de stocks) ;
- meilleure coordination entre les services vétérinaires et les services pharmaceutiques.

## **II. 1. 4- Les utilisateurs finaux de médicaments vétérinaires**

### **II. 1. 4 1- Identification des utilisateurs finaux**

On distingue 6 catégories d'utilisateurs finaux de médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire : les cabinets et cliniques vétérinaires, les sociétés de fabrication d'aliments pour animaux, les chenils, les couvoirs industriels, les éleveurs, les propriétaires d'animaux de compagnie (chiens, chats et chevaux principalement).

Tous les acteurs interrogés ont une connaissance globale des médicaments vétérinaires présents sur le marché ivoirien. Ils connaissent plus ou moins les coûts, l'origine, la qualité et les lieux de vente (tableau 22).

**Tableau 22 : Connaissance des coûts, origine, qualité et lieux de vente des produits vétérinaires par les utilisateurs finaux**

Catégories d'utilisateurs finaux	Nombre de répondants	Réponses favorables			
		Coûts	Origine	Qualité	Lieux de vente
Cabinets et cliniques vétérinaires	4	4	4	4	4
Société de fabrication d'aliments pour animaux	2	2	2	2	2
Chenils	2	2	2	2	2
Couvoirs industriels	2	2	2	2	2
Eleveurs	11	8	6	9	11
Propriétaires d'animaux de compagnie	10	4	2	5	5
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>23</b>	<b>19</b>	<b>25</b>	<b>27</b>

### II. 1-4-2- Approvisionnement des utilisateurs finaux en médicaments vétérinaires

- **Lieux d'approvisionnement et choix des distributeurs**

Les lieux d'approvisionnement diffèrent selon les catégories d'acteurs. En effet, les chenils, les sociétés de fabrication d'aliments pour animaux d'élevage, les cabinets et cliniques vétérinaires s'approvisionnent chez les grossistes importateurs. Les propriétaires d'animaux de compagnie se procurent les produits vétérinaires dont ils ont besoin auprès des officines de pharmacie humaine possédant un rayon vétérinaire tandis que les éleveurs s'approvisionnent soit chez les grossistes, soit au niveau des dépôts de vente de produits vétérinaires.

Le choix des distributeurs de médicaments vétérinaires se fait en fonction de 5 critères principaux : les prix et la qualité des produits commercialisés par les distributeurs, leur proximité par rapport au lieu d'exercice ou au lieu d'habitation des utilisateurs finaux, la disponibilité permanente des médicaments recherchés chez les distributeurs et la renommée des distributeurs.

- **Acquisition des médicaments vétérinaires**

Sur les 32 utilisateurs finaux interrogés, 24 ont leurs fournisseurs situés hors de leur zone d'exercice ou hors de leur zone d'habitation. Compte tenu de la distance qui les sépare des distributeurs de médicaments vétérinaires, la majorité des utilisateurs finaux de médicaments vétérinaires paient des frais intermédiaires pour se procurer les médicaments dont ils ont besoin. Ces frais se résument uniquement aux frais de transport.

Ils varient de 300 F CFA à 5 000 F CFA, cependant la moyenne générale est de 1000 F CFA.

Certains grossistes offrent gratuitement des livraisons à domicile, à condition bien sûr d'être un client régulier avec une facture d'achat moyenne dépassant la barre des 70 000 F CFA. C'est les cas des cabinets et cliniques vétérinaires qui sont pratiquement les seuls utilisateurs finaux à bénéficier de ce service de livraison des grossistes.

Tous les utilisateurs finaux interrogés paient les produits vétérinaires qu'ils désirent au comptant : les médicaments sont entièrement soldés au moment de l'acquisition, soit par chèque, soit en espèces. Seule font exception, les cabinets et cliniques vétérinaires. Compte tenu des liens de fidélité professionnelle qu'ils tissent avec les grossistes vétérinaires, ceux-ci bénéficient d'un crédit fournisseur remboursable dans le délai classique de 90 jours.

La valeur des approvisionnements varie en fonction des catégories d'utilisateurs finaux. En effet, au niveau des cabinets et cliniques vétérinaires interrogés les approvisionnements annuels sont en moyenne estimés à 5 000 000 F CFA. Au niveau des éleveurs interrogés, les dépenses annuelles en médicaments vétérinaires sont évaluées en moyenne à 800 000 F CFA. Chez les propriétaires d'animaux de compagnie, cette valeur est estimée à 75 000 F CFA tandis que chez les chenils elle est de 1 000 000 F CFA.

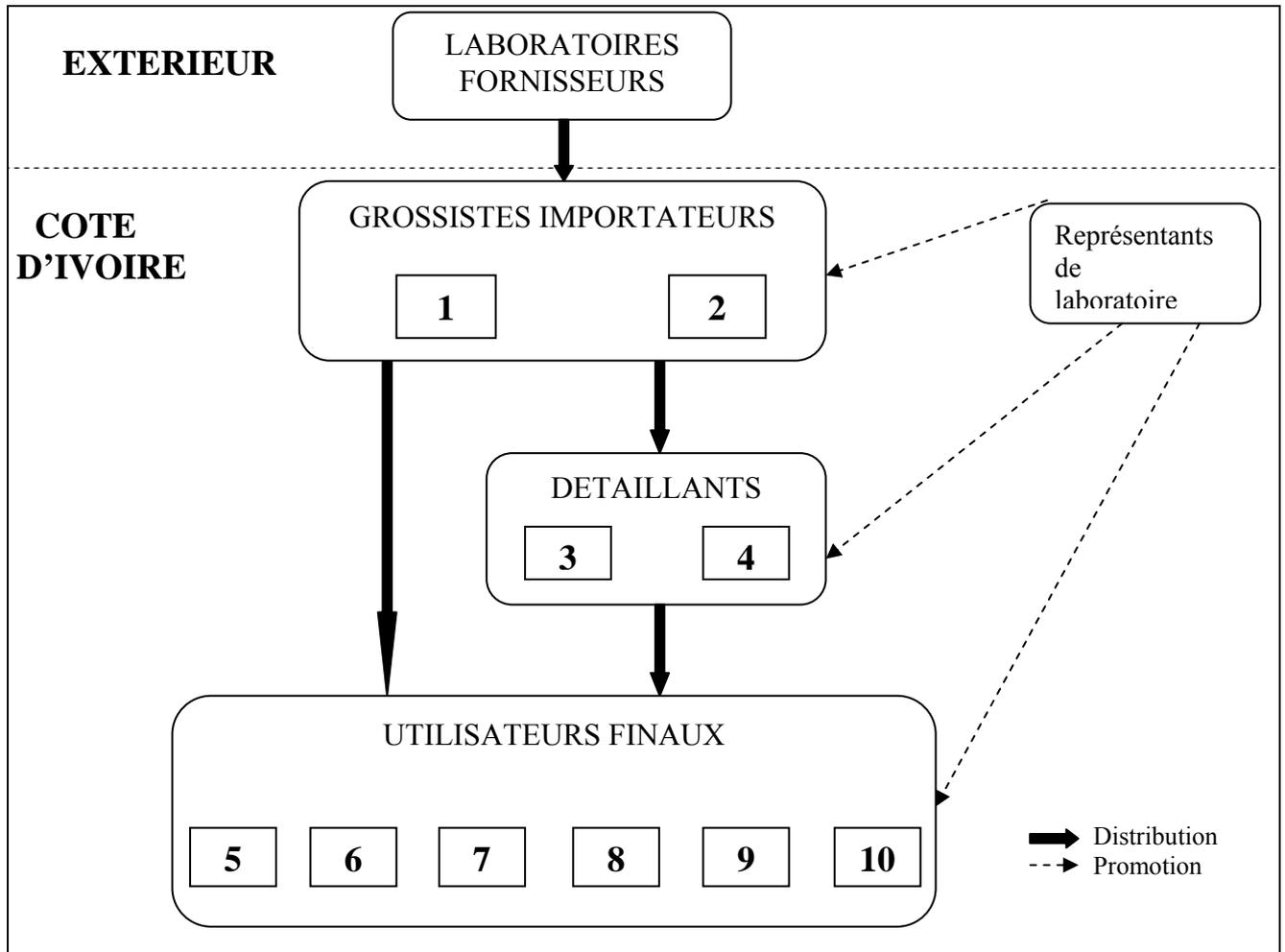
### **II. 1-4-3- Contraintes et solutions évoquées par les utilisateurs finaux**

Comme tous les acteurs de la filière, les utilisateurs finaux de médicaments vétérinaires rencontrent beaucoup de difficultés, surtout pour acquérir les médicaments auprès des distributeurs. Ces difficultés sont principalement : les points de vente qui sont trop éloignés ou pas assez, l'indisponibilité permanente de certains produits, les prix élevés et inconstants des produits vétérinaires présents sur le marché ivoirien, le sous – approvisionnement du marché ivoirien, l'inefficacité de certains médicaments et le manque d'informations.

Pour lever tous ces obstacles, les consommateurs ont fait plusieurs propositions qui rejoignent les mesures proposées par les autres acteurs. Ces propositions se résument en 4 points :

- régler la fixation des prix des médicaments vétérinaires à l'image des médicaments humains pour ne pas favoriser les abus de certains commerçants ;
- diminuer d'une manière générale les prix en vigueur sur les médicaments vétérinaires car ils sont trop élevés par comparaison aux médicaments humains ;
- accentuer les contrôles de qualité pour retirer les produits inefficaces sur le marché ;
- sensibiliser les maisons de distribution de médicaments vétérinaires : elles doivent mieux s'organiser pour éviter les ruptures de stocks et se faire connaître davantage auprès des utilisateurs finaux.

**Figure 1 : Schéma général de la filière du médicament vétérinaire en Côte d'Ivoire**



**Légende :**

**1** = Grossistes importateurs vétérinaires; **2** = Grossiste importateur pharmacien (Grande pharmacie du Commerce); **3** = Dépôts de vente de produits vétérinaires ; **4** = Officines de pharmacie possédant un rayon vétérinaire ; **5** = Cabinets et cliniques vétérinaires ; **6** = Sociétés de fabrication d'aliments pour animaux ; **7** = Couvoirs industriels; **8** = Chenils; **9**= Eleveurs; **10** = Propriétaires d'animaux de compagnie;

## **II. 2- Etude des produits vétérinaires importés sur le marché ivoirien**

Dans cette partie, deux aspects seront abordés : la valeur des produits importés et la structure des prix appliqués sur ces produits par les distributeurs.

### **II. 2. 1- Etude de la valeur des produits importés**

En 2008, les importations de médicaments vétérinaires en direction de la Côte d'Ivoire se chiffraient à 3 390 304 Euros. Au cours de l'année 2009, elles ont été estimées à 3 050 298,03 Euros.

Ces valeurs se répartissent différemment entre les classes thérapeutiques et les espèces animales destinataires.

Cette étude a pour but d'identifier les parts de marché des principales classes thérapeutiques et des principales espèces animales rencontrées en Côte d'Ivoire.

#### **II. 2. 1. 1- Répartition de la valeur des produits importés par classe thérapeutique**

Les tableaux 23 et 24 ci – dessous montrent que sur la période 2008-2009, les antiparasitaires (AP) ont la plus forte part de marché représentant 33% de la valeur totale des produits importés. Par ailleurs ils ont enregistré une forte croissance passant de 24,53 % en 2008 à 41,38 % en 2009.

En seconde position, on trouve les antibiotiques (AB) avec 27% de la part de marché.

La troisième place est occupée par les vaccins qui représentent 19,5 % de la valeur totale des produits importés de 2008 à 2009.

**Tableau 23 : Répartition par classe thérapeutique de la valeur (en Euros) des produits vétérinaires importés en Côte d'Ivoire de 2008 à 2009**

	<b>AB</b>	<b>AI</b>	<b>AP</b>	<b>CMV</b>	<b>Vaccins</b>	<b>Autres</b>	<b>Total</b>
<b>2008</b>	906058,33	5196,09	831715,93	507477,55	958902,57	180953,53	3 390 304
<b>2009</b>	810679,92	15865,42	1262304,81	344684,89	322622,12	294140,87	3 050 298,03

**Tableau 24 : Répartition par classe thérapeutique des parts de marché (en %) des produits vétérinaires importés en Côte d'Ivoire de 2008 à 2009**

	<b>AB</b>	<b>AI</b>	<b>AP</b>	<b>CMV</b>	<b>Vaccins</b>	<b>Autres</b>	<b>Total</b>
<b>2008</b>	26,72	0,15	24,53	14,97	28,28	5,35	100
<b>2009</b>	26,58	0,52	41,38	11,30	10,58	9,64	100

## II. 2. 1. 2- Répartition de la valeur des produits importés par espèce animale

La répartition par espèce de la valeur des produits importés présentée dans les tableaux 25 et 26 ci – dessous révèle que de 2008 à 2009, les produits pour volailles et ruminants ont dominé le marché. En effet sur cette période les produits destinés aux volailles représentent 32% de la valeur totale des produits importés. Ceux qui sont destinés aux ruminants représentent 27 % de la part de marché.

**Tableau 25 : Répartition par espèce animale de la valeur (en Euros) des produits vétérinaires importés en Côte d'Ivoire de 2008 à 2009**

	<b>Carnivores</b>	<b>Ruminants</b>	<b>Porcs</b>	<b>Volailles</b>	<b>Equins</b>	<b>Lapins</b>	<b>Total</b>
<b>2008</b>	569688,90	857504,62	374148,40	789365,62	656779,56	142816,9	3 390 304
<b>2009</b>	191693,87	891739,52	416757,09	1240550,63	177608,73	131948,19	3 050 298,03

**Tableau 26 : Répartition par espèce animale des parts de marché (en %) des produits vétérinaires importés en Côte d'Ivoire de 2008 à 2009**

	<b>Carnivores</b>	<b>Ruminants</b>	<b>Porcs</b>	<b>Volailles</b>	<b>Equins</b>	<b>Lapins</b>	<b>Total</b>
<b>2008</b>	16,80	25,29	11,04	23,28	19,37	4,22	100
<b>2009</b>	6,28	29,23	13,66	40,67	5,82	4,34	100

Après avoir identifié les valeurs et les parts de marché des produits vétérinaires importés sur le marché ivoirien en fonction des principales espèces animales et aussi en fonction des principales classes thérapeutiques, il serait intéressant de savoir comment sont constitués les prix appliqués sur ces produits et comment ces prix évoluent.

## II. 2. 2- Etude de la structure des prix des produits vétérinaires

### II. 2. 2. 1- Constitution des prix

D'une manière générale, la fixation des prix des médicaments vétérinaires au niveau des distributeurs, à savoir les grossistes importateurs et les détaillants, obéit à une formule standard. Cette formule permet aux distributeurs d'avoir un bénéfice de 5 % sur chaque produit vendu.

Elle se décompose comme suit :

$$\text{Prix de vente chez les distributeurs} = \text{prix d'achat chez les fournisseurs} \times (C)$$

Dans cette formule, (C) est le coefficient multiplicateur issu de la résorption des frais d'approche. Il convient de signaler que les frais d'approche sont les frais de transport, taxes douanières et commerciales, frais d'assurance etc. qui s'imposent lors d'une commande de médicaments vétérinaires auprès des fournisseurs.

Il est le facteur déterminant dans la fixation du prix de vente des produits vétérinaires. Il varie en fonction de plusieurs paramètres : l'année, les distributeurs, les espèces animales et les classes thérapeutiques.

- **Variation du coefficient (C) en fonction des distributeurs**

Le coefficient multiplicateur (C) varie en fonction des catégories de distributeurs. En effet chez les grossistes importateurs, le coefficient (C) est fixé à 1,5 alors que chez les détaillants, en particulier dans les officines de pharmacie humaine possédant un rayon vétérinaire, (C) est estimé à 1,6.

Cette variation peut s'expliquer par le fait que les distributeurs ne sont soumis aux mêmes frais d'approche. Chez les grossistes par exemple les frais d'approche se composent de tous les paramètres liés à l'importation de marchandises dans un pays et ils sont estimés à 12 % de la valeur importée ; Ce qui n'est pas le cas au niveau des détaillants où les frais d'approche ne se limitent qu'aux frais de transport.

Comme le coefficient multiplicateur (C) se déduit par résorption des frais d'approche, il est logique qu'il prenne des valeurs différentes quand on passe d'une catégorie de distributeur à l'autre.

- **Variation du coefficient (C) en fonction des classes thérapeutiques**

Les tableaux 27 à 28 ci - dessous montrent que le coefficient multiplicateur (C) varie également en fonction des classes thérapeutiques.

Ces tableaux révèlent que de 2008 à 2009, les anti-inflammatoires (AI) ont les coefficients les plus élevés tandis que les antibiotiques (AB) ont les coefficients les plus

faibles. Ces observations sont valables aussi bien chez les grossistes (tableau 27) que chez les détaillants (tableau 28).

En 2010, les anti-inflammatoires ont toujours le coefficient le plus élevé chez les détaillants (1,33).

**Tableau 27 : Variation du coefficient multiplicateur (C) en fonction des classes thérapeutiques chez les grossistes importateurs de 2008 à 2009**

	AB	AI	AP	CMV	Vaccins	Autres
<b>2008</b>	1,56	1,85	1,64	1,68	1,85	1,83
<b>2009</b>	1,70	1,91	1,94	1,63	1,80	1,76

**Tableau 28 : Variation du coefficient multiplicateur (C) en fonction des classes thérapeutiques chez les détaillants de 2008 à 2010**

	AB	AI	AP	CMV	Vaccins	Autres
<b>2008</b>	1,07	1,19	1,08	1,10	1,12	1,08
<b>2009</b>	1,05	1,20	1,10	1,10	1,12	1,09
<b>2010</b>	1,10	1,33	1,10	1,07	1,09	1,07

- **Variation du coefficient (C) en fonction des espèces animales**

Le coefficient multiplicateur (C) varie aussi en fonction des espèces animales. En effet le tableau 29 montre que chez les grossistes, les coefficients les plus élevés sont signalés avec les produits pour volailles (1,94 en 2008 et 1,98 en 2009).

**Tableau 29 : Variation du coefficient multiplicateur (C) en fonction des espèces animales chez les grossistes importateurs de 2008 à 2009**

	Carnivores	Ruminants	Porcs	Volailles	Equins	Lapins
<b>2008</b>	1,56	1,86	1,76	1,94	1,49	1,54
<b>2009</b>	1,93	1,92	1,84	1,98	1,95	1,85

Contrairement à la situation chez les grossistes, les produits destinés aux volailles enregistrent les coefficients les moins élevés chez les détaillants avec 1,02 en 2008 et 1,03 en 2009 et 2010 (tableau 30).

**Tableau 30 : Variation du coefficient multiplicateur (C) en fonction des espèces animales chez les détaillants de 2008 à 2010**

	Carnivores	Ruminants	Porcs	Volailles	Equins	Lapins
<b>2008</b>	1,22	1,08	1,06	1,02	1,11	1,09
<b>2009</b>	1,24	1,09	1,07	1,03	1,11	1,10
<b>2010</b>	1,46	1,07	1,07	1,03	1,09	1,09

Les variations du coefficient multiplicateur (C) observées au niveau des classes thérapeutiques et des espèces animales peuvent s'expliquer par l'inconstance des prix d'achat des produits vétérinaires chez les fournisseurs. En effet quelque soit les catégories de distributeurs, les classes thérapeutiques ou les espèces animales qui ont les produits les plus chers chez les fournisseurs ont les coefficients les plus élevés. A l'inverse les classes thérapeutiques ou les espèces animales qui ont les produits les moins chers chez les fournisseurs ont les coefficients les plus faibles.

Ces coefficients multiplicateurs vont influencer les prix de vente des produits vétérinaires appliqués par les différents distributeurs sur le marché ivoirien.

## **II. 2. 2- Variation des prix de vente**

A l'image des coefficients multiplicateurs, les prix de vente des produits vétérinaires varient en fonction des catégories de distributeurs, de l'année, des classes thérapeutiques et des espèces destinataires.

- **Variation des prix de vente des produits vétérinaires en fonction des classes thérapeutiques**

Les tableaux 31 et 32 ci – dessous présentent les prix moyens unitaires des produits vétérinaires commercialisés par les grossistes importateurs et les détaillants. Ces prix sont répartis en fonction des principales classes thérapeutiques.

Le tableau 31 révèle que chez les grossistes, seuls les prix des produits appartenant au groupe des Compléments alimentaires, Vitamines et Minéraux (CMV) ont subi une diminution continue de 2008 à 2010. Ils sont passés de 4890 F CFA en 2008 à 4490 F CFA en 2010 traduisant une baisse de 1,09 %.

A l'opposé seuls les prix des vaccins ont subi une augmentation continue de 2008 à 2010. Ils sont passés de 5160 F CFA en 2008 à 6020 F CFA en 2010 soit une hausse de 1,16 %.

Les prix les plus élevés sont observés avec les produits appartenant au groupe des autres classes thérapeutiques en 2009 (9465 F CFA) tandis que les prix les plus bas sont enregistrés avec les produits de la classe des anti-inflammatoires (2460 F CFA) toujours en 2009.

**Tableau 31 : Variation des prix de vente des produits vétérinaires en fonction des classes thérapeutiques chez les grossistes importateurs de 2008 à 2010 (prix moyen unitaire en F CFA)**

	<b>AB</b>	<b>AI</b>	<b>AP</b>	<b>CMV</b>	<b>Vaccins</b>	<b>Autres</b>
<b>2008</b>	6664,51	3232,91	7675	4891,82	5160,65	9247,59
<b>2009</b>	7061,88	2460	7459,78	4843,52	5297,61	9464,17
<b>2010</b>	6065	2773,65	7669,70	4487,69	6018,87	7685,66

Chez les détaillants, les mêmes observations sont faites (tableau 32). Chez ces derniers également, seuls les prix des produits appartenant au groupe des Compléments alimentaires, Vitamines et Minéraux (CMV) ont subi une diminution continue de 2008 à 2010. Ils sont passés de 5390 F CFA en 2008 à 4825 F CFA en 2010 soit une baisse de 1,12 %. Comme chez les grossistes, seuls les vaccins ont subi une augmentation continue de leurs prix sur la période 2008-2010. Ils sont passés de 5760 F CFA en 2008 à 6540 F CFA en 2010 traduisant une hausse de 1,13 %.

Au niveau des détaillants également, les prix les plus chers sont observés avec les produits appartenant au groupe des autres classes thérapeutiques en 2009 (10280 F CFA). A l'image des grossistes, les prix les moins chers sont enregistrés avec les produits de la classe des anti-inflammatoires (2955 F CFA) toujours en 2009.

**Tableau 32 : Variation des prix de vente des produits vétérinaires en fonction des classes thérapeutiques chez les détaillants de 2008 à 2010 (prix moyen unitaire en F CFA)**

	<b>AB</b>	<b>AI</b>	<b>AP</b>	<b>CMV</b>	<b>Vaccins</b>	<b>Autres</b>
<b>2008</b>	7115,83	3834,09	8265,98	5387,42	5757,73	9984,19
<b>2009</b>	7386,64	2957,27	8210,59	5307,04	5934,05	10282,17
<b>2010</b>	6651,82	3676,19	8457,08	4823,46	6539,02	8249,14

- **Variation des prix de vente des produits vétérinaires en fonction des espèces animales**

Les tableaux 33 et 34 ci – dessous présentent également les prix moyens unitaires des médicaments vétérinaires commercialisés par les grossistes importateurs et les détaillants. Ces prix sont répartis en fonction des espèces animales.

Chez les grossistes importateurs (tableau 33), une diminution continue des prix est observée de 2008 à 2010 avec les produits pour carnivores qui passent de 5775 F CFA en 2008 à 4630 F CFA en 2010, traduisant une baisse de 1,24 %. Les produits destinés aux volailles ont subi aussi une diminution continue de leurs prix entre 2008 et 2010. Ils sont passés de 9205 F CFA en 2008 à 8400 F CFA en 2010, soit une baisse de 1,1 %.

Les prix les plus élevés sont observés avec les produits destinés aux volailles en 2008 (9205 F CFA). A l'inverse les prix les plus bas sont enregistrés avec les produits pour carnivores en 2010 (4630 F CFA).

**Tableau 33 : Variation des prix de vente des produits vétérinaires en fonction des espèces animales chez les grossistes importateurs de 2008 à 2010 (prix moyen unitaire en F CFA)**

	<b>Carnivores</b>	<b>Ruminants</b>	<b>Porcs</b>	<b>Volailles</b>	<b>Equins</b>	<b>Lapins</b>
<b>2008</b>	5774,46	5304,38	6761,93	9202,65	5638,39	6426,52
<b>2009</b>	4978,5	5201,12	6792,40	8960,74	4695,34	6716,33
<b>2010</b>	4627,46	5678,08	6732,5	8397,69	5424,85	6272,55

Au niveau des détaillants (tableau 34), seuls les prix des produits pour volailles ont diminué de manière continue sur la période 2008 – 2010. Ils sont passés de 9430 F CFA en 2008 à 8680 F CFA en 2010, soit une baisse de 1,09 %.

Comme chez les grossistes importateurs, les prix les plus chers sont observés avec les produits destinés aux volailles en 2008 (9430 F CFA). Cependant, contrairement aux grossistes, les prix des produits pour ruminants sont les moins élevés avec 5665 F CFA en 2009.

**Tableau 34 : Variation des prix de vente des produits vétérinaires en fonction des espèces animales chez les détaillants de 2008 à 2010 (prix moyen unitaire en F CFA)**

	<b>Carnivores</b>	<b>Ruminants</b>	<b>Porcs</b>	<b>Volailles</b>	<b>Equins</b>	<b>Lapins</b>
<b>2008</b>	7071,85	5746,98	7184,07	9431,57	6273,04	7034,78
<b>2009</b>	6152,21	5665,5	7254,45	9227,37	5227,64	7370,32
<b>2010</b>	6758,29	6080,62	7206,61	8679,71	5920,58	6840,43

Les variations des prix de vente des produits vétérinaires observées chez les distributeurs s'expliquent par le fait que ces prix sont calculés et fixés en fonction du coefficient multiplicateur (C). Ils subissent donc l'impact direct des variations du coefficient (C) qui lui-même dépend du prix d'achat des produits chez le fournisseur.

En d'autres termes, plus les prix d'achat des produits chez les fournisseurs sont élevés, plus la valeur du coefficient multiplicateur augmente et plus les prix de vente appliqués par les distributeurs sont chers. A l'inverse, plus les prix d'achat des produits chez les fournisseurs sont bas, plus la valeur du coefficient multiplicateur diminue et plus les prix de vente appliqués par les distributeurs sont bas.

Tous les résultats obtenus à la suite de notre étude sur les acteurs de la filière et les prix des produits vétérinaires méritent d'être discutés.

## **Chapitre III : DISCUSSIONS - RECOMMANDATIONS**

Les résultats obtenus dans notre étude montrent qu'il existe de nombreuses concordances entre la filière du médicament vétérinaire en Côte d'Ivoire et le marché international.

### **III. 1- Similitudes entre le marché ivoirien et le marche international**

#### **III. 1. 1- Origines des produits vétérinaires**

Les données obtenues sur l'origine des importations de médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire (annexes 3 et 4) sont en accord avec les proportions mondiales (tableau 1).

En effet l'union européenne qui possède 38% du marché mondial (IFAH, 2008) est avantagée par la très faible présence des produits originaires du continent américain sur le marché ivoirien. De ce fait les médicaments européens dominent incontestablement le marché ivoirien avec 80 % du chiffre d'affaires des importations en 2009 (OULAI, 2009).

Cette proportion est observée dans l'espace UEMOA : 85 % des importations de médicaments vétérinaires à destination de la sous - région proviennent de l'Europe (NIANG et VINDRINET, 2005).

Selon ces auteurs, la France est le premier pays fournisseur du marché aussi bien en Côte d'Ivoire, que dans l'espace UEMOA avec plus de 50 % de la part de marché.

Ces observations se répercutent au niveau des laboratoires fournisseurs représentés en Côte d'Ivoire. En effet, les résultats obtenus montrent que 80 % de ces laboratoires sont originaires de l'UE. Ces résultats révèlent également que 70 % de ces laboratoires sont français (tableau 14).

En outre, depuis 2007, les laboratoires français représentés en Côte d'Ivoire possèdent plus de 50 % de la part de marché (tableau 15).

### **III. 1-2- Répartition du marché par espèce animale**

Au niveau de la répartition du marché par espèce animale, les proportions obtenues sur le marché ivoirien (tableau 26) sont pratiquement identiques à celles du marché mondial (tableau 2), notamment avec les porcs et les ruminants.

En effet, à l'échelle mondiale, les produits pour porcs représentent 16,3 % de la part de marché et les produits destinés aux ruminants représentent 31,6 % de la part de marché (IFAH, 2008).

Sur le marché ivoirien, les travaux effectués révèlent que les porcs et les ruminants représentent respectivement 13,66 % et 29,31 % de la part de marché en 2009.

### **II. 1. 3- Répartition du marché par classe thérapeutique**

Concernant la répartition du marché par classe thérapeutique, le marché mondial des médicaments vétérinaires (tableau 3) présente les mêmes particularités que celles obtenues sur le marché ivoirien (tableau 24).

En effet la paire « antiparasitaires – vaccins » domine le marché mondial avec 53 % de la part de marché (IFAH, 2008).

Dans la zone UEMOA, ils représentent 81 % de la part de marché selon NIANG et VINDRINET (2005).

Les travaux effectués sur la filière ivoirienne montrent que ces deux classes thérapeutiques représentent 52,4 % du chiffre d'affaires des importations de médicaments vétérinaires sur la période 2008-2009.

### **II. 1. 4- Importance économique des laboratoires fournisseurs**

Dans le classement mondial des 14 premières firmes pharmaceutiques vétérinaires sur la base de leur chiffre d'affaires (tableau 5), on retrouve 5 laboratoires qui inondent constamment le marché ivoirien. Ce sont les laboratoires Intervet, Merial, Ceva, Vétoquinol et Virbac.

Au niveau mondial, ces 5 laboratoires ont un chiffre d'affaires d'environ 6,95 milliards \$ US soit 36 % du chiffre d'affaires mondial de l'industrie pharmaceutique vétérinaire (IFAH, 2008).

Sur le marché ivoirien, leur valeur d'exportation au cours de la période 2007-2009 est égale à 3 596 204,09 € soit 39 % de la valeur totale des exportations de médicaments vétérinaires à destination de la Côte d'Ivoire (annexe 3).

Par ailleurs parmi les 5 laboratoires cités, 2 sont représentés en Côte d'Ivoire. Il s'agit des laboratoires Merial et Ceva.

Au niveau mondial, ces 2 laboratoires enregistrent un chiffre d'affaires d'environ 3,15 milliards \$ US soit 16 % du chiffre d'affaires mondial de l'industrie pharmaceutique vétérinaire (IFAH, 2008).

Les résultats obtenus dans l'étude de la filière ivoirienne montrent qu'ils sont plus performants sur le marché ivoirien avec une valeur d'exportation estimée 2 759 240,40 € soit 30 % du chiffre d'affaires des exportations de produits vétérinaires en direction de la Côte d'Ivoire durant la période 2007-2009 (tableaux 15 et 16).

Tous ces points de concordance traduisent l'aptitude du marché ivoirien à s'adapter aux aléas des marchés internationaux. Cependant au delà de toutes ces similitudes, il existe de nombreuses incohérences qui ternissent le fonctionnement de la filière ivoirienne des médicaments vétérinaires.

### **III. 2- Défaillances du marché ivoirien**

#### **III. 2. 1- Incohérences dans l'évolution du marché**

Le marché du médicament vétérinaire dans le monde connaît une croissance moyenne de l'ordre de 1% par an depuis 1994 (VANDAËLE, 2000). Ce marché était estimé à 19,19 milliards \$ US (plus de 9000 milliards de FCFA) en 2008 avec un taux de croissance de 2,8 % par rapport à 2007 (IFAH, 2008). Ce taux continuera d'augmenter, s'il faut satisfaire la demande mondiale en protéines animales qui est en constante évolution.

La croissance du marché mondial des médicaments vétérinaires est en déphasage avec l'évolution en dents de scie constatée au niveau du marché ivoirien. En effet le marché

ivoirien évalué à 2,45 milliards de F CFA en 2005 est passé à 4,4 milliards de F CFA en 2006 (ASSOUMY, 2009). Puis il a fortement chuté en 2007 à 1,8 milliards de F CFA avant de remonter à 2 milliards de F CFA en 2009 (OULAI, 2009).

Selon les acteurs impliqués, cette inconstance du marché ivoirien est liée aux troubles socio - politiques qui secouent le pays depuis 2000. Ces derniers affirment que les activités économiques du secteur subissent l'impact direct de cette crise vu que le marché dépend uniquement des importations.

### **III. 2. 2- Incohérences dans la répartition du marché par espèce animale**

A ce niveau également, des différences importantes sont observées entre le marché mondial et le marché ivoirien, notamment avec les parts de marché des volailles et des animaux de compagnie.

En effet, les produits pour animaux de compagnie dominent le marché mondial avec plus de 41 % de la part de marché alors que les médicaments destinés aux volailles ne représentent que 10,8 % de la part de marché (IFAH, 2008).

Sur le marché ivoirien, les travaux effectués montrent l'inverse : les produits pour volailles dominent le marché avec 41% des importations de médicaments vétérinaires en 2009 tandis que les médicaments destinés aux animaux de compagnie ont 12,1 % de la part de marché toujours en 2009 (tableau 26).

### **III. 2. 3- Défaillances dans le comportement des acteurs**

L'étude sur la filière du médicament vétérinaire a révélé des dysfonctionnements dans le comportement des acteurs. Ces défaillances touchent toutes les catégories d'acteurs.

#### **III. 2. 3. 1- Au niveau des laboratoires fournisseurs et leurs représentants**

Sur la trentaine de laboratoires qui inondent le marché ivoirien, 6 seulement sont représentés en Côte d'Ivoire. Ce nombre est insuffisant vu le nombre de laboratoires qui fournissent le marché ivoirien et vu la force de vente des laboratoires représentés en Côte d'Ivoire.

En effet, les laboratoires qui disposent d'un représentant en Côte d'Ivoire ont les valeurs d'exportation les plus élevées sur le marché sans doute à cause de leur présence permanente sur le terrain au contact des acteurs. Ils représentent 57,21 % du chiffre d'affaires des exportations de médicaments vétérinaires en direction de la Côte d'Ivoire depuis 2007 (tableau 15). Ces observations pourraient inciter les autres laboratoires fournisseurs à s'investir véritablement sur le marché ivoirien.

En outre l'activité des représentants de laboratoires fournisseurs est délaissée par les vétérinaires alors qu'elle s'apparente à un exemple typique d'initiative privée. L'installation à titre privé des Docteurs vétérinaires est une politique prônée par les autorités depuis quelques années. Les vétérinaires ont donc intérêt à s'impliquer dans cette activité qui est en train de leur échapper. De plus les acteurs qui exercent déjà l'activité trouvent qu'elle est rentable à condition d'avoir le sens de l'entrepreneuriat et surtout la persévérance.

### **III. 2. 3. 2- Au niveau des grossistes importateurs**

Les ruptures de stocks fréquentes, le sous approvisionnement du marché ivoirien et l'indisponibilité permanente de certains produits essentiels dont se plaignent tous les acteurs interrogés peuvent se justifier par deux raisons : soit les grossistes importateurs sont en nombre insuffisant, soit certains font preuve d'une mauvaise organisation dans leur choix commerciaux.

Il a été constaté aussi une répartition inégale des grossistes importateurs sur le territoire ivoirien. En effet ils sont tous implantés à Abidjan et la zone d'Abidjan Sud qui n'abrite que 40% des communes d'Abidjan, enregistre à elle seule 63% des grossistes importateurs dont 50% concentrés dans la seule commune de Marcory. Cette situation rend difficile l'accès aux médicaments vétérinaires de bonne qualité. Elle accroît également les frais intermédiaires notamment les frais de transport pour acquérir les médicaments.

En outre les charges qui accompagnent une commande de produits vétérinaires auprès des fournisseurs ou encore les frais d'approche sont trop élevés chez les grossistes (tableau 20). Ils sont évalués à 12 % de la valeur d'importation. La conséquence majeure de cette situation est la cherté des produits vétérinaires mis en vente sur le marché

ivoirien et l'inconstance de leurs prix comme il a été constaté dans les tableaux 31 à 34. Ces faits sont également dénoncés par les utilisateurs finaux interrogés lors de l'enquête formelle.

### **III. 2-3-3- Au niveau des détaillants**

L'activité de distribution au détail des médicaments vétérinaires est également une activité délaissée par les vétérinaires. L'enquête réalisée en Côte d'Ivoire a révélé que cette activité est exercée exclusivement par des pharmaciens, techniciens d'élevage, moniteurs des productions animales etc. alors qu'en principe pour assurer une bonne manipulation des médicaments vétérinaires et un meilleur suivi thérapeutique des animaux, cette activité devrait être contrôlée par les vétérinaires cliniciens installés en clientèle privée.

En outre les détaillants actuellement en activité sur le marché ivoirien sont en nombre limité selon les intervenants de la filière; Cette situation pose un véritable problème aux grossistes importateurs. Pour pallier à ce problème certains grossistes sont obligés de se comporter comme des détaillants en distribuant au détail les médicaments vétérinaires à toutes les catégories d'acteurs intéressés alors que la législation ne les autorise pas à le faire. Ce dysfonctionnement paralyse l'essor de l'activité des détaillants. Il fait planer également une situation de concurrence déloyale sur le marché.

### **III. 2. 3. 4- Au niveau du système administratif**

Au sein du système administratif qui régularise les activités d'importation et de distribution des médicaments vétérinaires, des anomalies d'ordre procédural sont signalées.

En effet, depuis le retrait de l'Etat, seul la SDPMV a reçu plein pouvoir pour assurer le rôle régalién de l'Etat au sein de la filière des médicaments vétérinaires. Au niveau des médicaments humains, c'est la DPM qui assure le rôle régalién de l'Etat. Cependant, pour des raisons incompréhensibles, la DPM empiète sur les attributs de la SDPMV en délivrant une autorisation d'importation appelée « autorisation d'enlèvement pour les colis venant par avion ».

Cette intervention de la DPM dans les décisions d'importation de médicaments vétérinaires ne se justifie pas. Au contraire, cette situation est à l'origine d'un climat conflictuel entre vétérinaires et pharmaciens, les deux parties revendiquant le contrôle réel des activités d'importation et de distribution des médicaments vétérinaires.

En outre, cette situation fait naître un circuit illicite « d'importation – distribution » de médicaments vétérinaires généré par certains grossistes pharmaciens, importateurs de médicaments humains. En effet les textes législatifs autorisent les pharmaciens à manipuler des médicaments vétérinaires. Néanmoins toute importation de médicaments vétérinaires sur le territoire ivoirien doit faire l'objet d'une autorisation délivrée à la fois par la SDPMV et la DPM. Visiblement, les grossistes pharmaciens ne sont pas obligés de passer par la SDPMV pour importer les médicaments vétérinaires. Certains d'entre eux se procurent les « autorisations d'enlèvement pour les colis venant par avion » sans l'accord de la SDPMV. Ils importent donc illicitement des médicaments vétérinaires et approvisionnent des officines de pharmacie de la place. Ces faits désorganisent la filière. Ils constituent aussi une véritable contrainte pour l'établissement des systèmes de contrôle.

Un autre point incompréhensible dans le système administratif, c'est l'exception faite aux pharmaciens en officine. En effet, ceux-ci ne sont pas soumis à une autorisation préalable avant de distribuer les médicaments vétérinaires dans leur officine sous le prétexte que leur profession l'autorise. C'est en quelque sorte discriminatoire puisque tous les autres distributeurs officiels de médicaments vétérinaires y compris les vétérinaires sont soumis à des autorisations préalables leur permettant d'exercer dans la légalité. Seuls les pharmaciens en officine échappent à la règle, ce qui n'est pas normal.

Cette situation rend difficile les missions des inspecteurs de pharmacie vétérinaire. En effet, ceux-ci doivent régulièrement effectuer des contrôles dans les lieux de vente de produits vétérinaires pour s'assurer de plusieurs paramètres importants (la qualité des produits, le mode de stockage, la température de conservation etc.). Vu que les pharmaciens ne sont pas soumis à une autorisation préalable avant de distribuer des médicaments vétérinaires, de nombreuses pharmacies commercialisent des produits vétérinaires sans être forcément répertoriées comme tel par les services administratifs. Les contrôles ne sont pas faits dans ces lieux car ils sont méconnus ou non recensés par les inspecteurs. Il se pose donc un gros risque de santé publique.

### **III. 3- Recommandations**

La filière du médicament vétérinaire en Côte d'Ivoire dispose de plusieurs atouts pour assurer son développement. Cependant le développement de cette filière est ralenti par de nombreuses contraintes qui touchent tous les acteurs ou tous les secteurs d'activités de la filière.

Face aux problèmes auxquels ils sont confrontés, des solutions ont été proposées par chaque catégorie d'acteurs. Ces propositions de solution ont été évoquées dans le chapitre précédent lors de l'étude des acteurs de la filière.

Parmi ces propositions, plusieurs sont partagées par la majorité des acteurs. Elles se résument en 10 points :

- supprimer le rôle ou l'intervention de la D.P.M dans les décisions d'importation de médicaments vétérinaires. D'après les acteurs interrogés, le rôle régalien de l'Etat dans les décisions d'importation de produits vétérinaires doit être assuré exclusivement par la SDPMV ;
- alléger les taxes douanières, commerciales et autres frais intermédiaires se rapportant au médicament vétérinaire ;
- réglementer la fixation des prix des médicaments vétérinaires à l'image des médicaments humains pour ne pas favoriser les abus de certains commerçants ;
- diminuer d'une manière générale les prix en vigueur sur les médicaments vétérinaires car ils sont trop élevés par comparaison aux médicaments humains ;
- développer des usines de production de médicaments vétérinaires sur le territoire ivoirien ;
- encourager et promouvoir l'occupation du terrain par les vétérinaires. Ces derniers doivent s'investir dans toutes les activités se rapportant aux médicaments vétérinaires ;
- renforcer la formation des distributeurs sur la gestion adéquate des médicaments vétérinaires ;
- sensibiliser les grossistes importateurs afin que ces derniers mènent une véritable politique de grossiste (ne pas distribuer les produits au détail, prévoir de gros stocks de produits pour ravitailler tous les détaillants, et éviter au maximum les ruptures de stocks) ;

- faciliter l'obtention d'agrément pour les importations afin d'augmenter le nombre de grossistes distributeurs et indirectement, accroître le volume de produits importés ;
- accentuer les contrôles de qualité pour retirer les produits inefficaces sur le marché ;

## CONCLUSION

En Côte d'Ivoire, les activités d'importation et de distribution de médicaments vétérinaires étaient gérées exclusivement par les services Etatiques jusqu'à l'année 1992, date à laquelle l'Etat s'est retiré en privatisant ces activités.

Le retrait de l'Etat a favorisé le développement de plusieurs activités et l'implication de nouveaux acteurs qui se partagent un marché évalué à un peu plus de 2 milliards de F CFA par année depuis 2007.

De nos jours, le marché des médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire suscite beaucoup d'intérêts pour des raisons humanitaires mais aussi économiques. En effet, face à l'existence de nombreuses maladies qui réduisent la productivité du troupeau et devant la nécessité de développer l'élevage pour atteindre une auto-suffisance en protéines animales, le médicament vétérinaire se positionne comme un outil essentiel qu'il faut maîtriser.

Le présent travail s'inscrit dans ce contexte. Il porte sur l'analyse économique de la filière du médicament vétérinaire en Côte d'Ivoire.

Pour mener cette étude, une enquête de terrain a été réalisée en Côte d'Ivoire auprès des intervenants de la filière.

Les résultats obtenus à la suite de cette étude révèlent que la filière du médicament vétérinaire en Côte d'Ivoire comprend 4 grandes catégories d'acteurs : les laboratoires fournisseurs et leurs représentants, les grossistes importateurs, les détaillants et les utilisateurs finaux du médicament vétérinaire.

Les laboratoires qui fournissent le marché ivoirien sont tous d'origine étrangère. On en dénombre une trentaine. La France est le premier pays fournisseur avec 52 % de la part de marché des importations en 2009.

Peu de laboratoires fournisseurs disposent d'un représentant permanent en Côte d'Ivoire. Seuls les laboratoires MERIAL, LAPROVET, HIPRA, CEVA, ADJANTA PHARMA et VMD ont opté pour ce choix.

Les grossistes importateurs sont au nombre de 8 parmi lesquels on distingue 1 seul pharmacien, responsable de la GRANDE PHARMACIE DU COMMERCE et 7 vétérinaires qui dirigent les sociétés CODIVET, SN PROVECI, CPV, PHARMAVET, PROVETO, ALLVET et CIPROVET. Ils sont tous localisés à Abidjan.

Les détaillants sont divisés en deux catégories : les dépôts de vente de produits vétérinaires et les officines de pharmacie humaine possédant un rayon vétérinaire.

Les dépôts de vente de produits vétérinaires sont le plus souvent situés à proximité des zones d'élevage tandis que les pharmacies possédant un rayon vétérinaire sont localisées en zone urbaine en particulier à proximité des quartiers huppés renfermant une forte densité d'animaux de compagnie.

Les utilisateurs finaux du médicament vétérinaire sont regroupés en 6 catégories : les cabinets et cliniques vétérinaires, les sociétés de fabrication d'aliments pour animaux, les chenils, les couvoirs industriels, les éleveurs et les propriétaires d'animaux de compagnie.

De manière indirecte, l'Etat intervient également dans la filière à travers ses différents services qui régularisent les activités des acteurs.

Tous ces acteurs tissent des relations professionnelles.

Les principales activités qui caractérisent la filière sont : l'importation, la promotion et la distribution des produits vétérinaires.

L'importation des médicaments vétérinaires implique les laboratoires fournisseurs étrangers et les grossistes importateurs.

La promotion des produits vétérinaires auprès des acheteurs potentiels est assurée par les représentants de laboratoire. Cette activité a un effet bénéfique sur les ventes des produits vétérinaires car les laboratoires représentés en Côte d'Ivoire sont plus performants que les laboratoires non représentés. Ils possèdent 57,21 % de la part de marché depuis 2007 malgré leur nombre réduit.

La distribution des médicaments vétérinaires se fait selon deux modalités : la distribution en gros et la distribution au détail.

La distribution en gros des médicaments vétérinaires est assurée par les grossistes importateurs. Ceux-ci approvisionnent ainsi les détaillants mais également certains utilisateurs finaux.

La distribution au détail des médicaments vétérinaires est en principe le rôle des détaillants. Cependant, compte tenu du nombre limité de détaillants, certains grossistes se comportent comme des détaillants en distribuant au détail leurs produits à toutes les catégories d'acteurs intéressés.

Les charges d'exploitation pour l'activité des distributeurs sont évaluées à environ 78 000 000 F CFA chez les grossistes importateurs et à 1 115 500 F CFA chez les dépôts de vente de produits vétérinaires.

Plusieurs paramètres interviennent dans l'activité des acteurs de la filière. Les paramètres essentiels sont : le choix des fournisseurs, les modalités d'approvisionnement, les frais d'approche et la fixation des prix de vente.

Le choix des fournisseurs dépend de plusieurs critères qui tournent autour de la qualité des services offerts par les fournisseurs. Ces critères sont principalement les prix et qualité des produits, les modalités de livraison, la réponse rapide du fournisseur aux commandes, les facilités et modalités de paiement. Tous ces critères font que la plupart des acteurs ont plusieurs fournisseurs à la fois pour satisfaire leur besoin.

L'approvisionnement se fait généralement selon deux modalités : les crédits fournisseurs et le paiement au comptant. Les crédits fournisseurs sont accordés lorsqu'il y a une confiance totale entre fournisseurs et clients. Le crédit doit être remboursé au bout de 90 jours. Le paiement au comptant peut se faire par chèque, par transaction interbancaire ou par espèces.

La valeur annuelle des approvisionnements est estimée en moyenne à 300 000 000 F CFA chez les grossistes importateurs. Chez les détaillants, elle varie de 7 000 000 F CFA à 20 000 000 F CFA. Au niveau des cabinets et cliniques vétérinaires les approvisionnements annuels sont en moyenne estimés à 5 000 000 F CFA. Au niveau des éleveurs, les dépenses annuelles en médicaments vétérinaires sont évaluées en moyenne à 800 000 F CFA. Chez les propriétaires d'animaux de compagnie cette valeur est estimée à 75 000 F CFA tandis que chez les chenils elle est de 1 000 000 F CFA.

Compte tenu de la distance qui les sépare des distributeurs, la plupart des utilisateurs finaux paient des frais de transport évalués en moyenne à 1000 F CFA pour acquérir les médicaments désirés auprès de leurs distributeurs.

Chez les distributeurs, les charges liées à une commande de produits vétérinaires auprès des fournisseurs sont communément appelées « frais d'approche ». Ces frais d'approche se composent essentiellement des frais de transport, des taxes commerciales, des taxes douanières et des frais d'assurance. Chez les grossistes importateurs ils sont globalement évalués à 12 % de la valeur d'approvisionnement. Chez les détaillants, ils se limitent uniquement aux frais de transport estimés à 3,5 % de la valeur d'approvisionnement.

Les prix appliqués par les distributeurs sur le marché sont fixés à partir d'une formule standard. Cette formule permet aux distributeurs d'avoir un bénéfice de 5 % sur chaque produit vendu.

Dans cette formule, le prix d'achat des produits chez le fournisseur est multiplié par un coefficient (C) pour obtenir le prix de vente fixé par les distributeurs sur le marché.

Le coefficient (C) est le facteur déterminant dans la fixation du prix de vente des produits vétérinaires. Sa valeur est obtenue par résorption des frais d'approche. Elle varie néanmoins en fonction de plusieurs paramètres : l'année, les espèces animales, les classes thérapeutiques etc. Mais d'une manière générale, le coefficient (C) est fixé à 1,5 chez les grossistes importateurs alors que chez les détaillants, en particulier dans les pharmacies possédant un rayon vétérinaire, (C) est estimé à 1,6.

L'analyse des produits vétérinaires importés sur le marché ivoirien révèle que les antiparasitaires sont les classes thérapeutiques les plus importées avec 33 % de la part de marché des importations durant la période 2008-2009. Les travaux révèlent également les produits destinés aux volailles sont les plus importés avec 32% de la part de marché des importations au cours de la même période.

Tous ces résultats montrent que la filière du médicament vétérinaire en Côte d'Ivoire dispose de nombreux atouts pour assurer son développement. Elle renferme une multitude de participants et l'environnement qui prévaut est riche en activité économique.

En outre, le marché ivoirien présente de nombreuses similitudes avec le marché international, s'inscrivant ainsi dans la dynamique de la mondialisation.

Malheureusement plusieurs problèmes subsistent au sein cette filière et retardent son développement. Les principaux problèmes rencontrés par les acteurs sont les ruptures de stocks fréquentes et difficiles à contrôler, le sous-approvisionnement du marché ivoirien, la concurrence déloyale de certains acteurs sur le terrain, le manque de vétérinaires sur le terrain, le nombre limité de détaillants, l'inconstance des prix et la cherté des produits vétérinaires.

Face à toutes ces contraintes, des recommandations ont été faites par les acteurs concernés pour améliorer le fonctionnement de cette filière.

Considérant qu'il est indispensable pour les éleveurs de disposer de médicaments vétérinaires de bonne qualité afin de rendre leur élevage plus productif; Considérant aussi l'apport de l'élevage dans l'économie nationale par sa fourniture de protéine animale, de revenus et d'emplois; Et vu l'enjeu économique des médicaments vétérinaires, nous exhortons l'Etat ivoirien, les acteurs impliqués et la coopération internationale à conjuguer leurs efforts pour l'assainissement de cette filière car elle a un avenir prometteur.

## **BIBLIOGRAPHIE**

**1. ABIOLA F. A., 2001.**

Le marché des médicaments vétérinaires. (45). In :Acte du séminaire sur l'utilisation des médicaments vétérinaires en Afrique subsaharienne, 6 au 9 février 2001.

Dakar : EISMV.-170p.

**2. ASSOUMY A. M., 2009.**

Contribution à la codification, à l'analyse des statistiques d'importation, à l'étude de la qualité des médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire.

Thèse : Méd. Vét. : Dakar ; 17.

**3. BA M., 2001.**

La commercialisation des intrants vétérinaires au Sénégal, la situation post-dévaluation et les perspectives.

Thèse : Méd. Vét. : Dakar ; 3.

**4. BIAOU C.F. ; TEKO-AGBO A. ; FAURE P. et ABIOLA F. A., 2002.**

Le marché des médicaments vétérinaires en Afrique Occidentale : Particularités et réglementation. *Animalis*, (3) : 34-39.

**5. BOCKEL L. et TALLEC F., 2005.**

L'approche filière, Analyse financière. - Rome : FAO. - 22p.

**6. BOUNA NIANG A. et VINDRINET R., 2005.**

Etude technique et économique du marché du médicament vétérinaire dans les pays de l'UEMOA. *Rapport n° 05/18*, décembre 2005. – Ouagadougou : UEMOA

**7. BOURGEOIS R. et HERRERA D., 1998.**

Filières et dialogue pour l'action : la méthode cadiac. - Montpellier : CIRAD. - 175p

**8. BOUGUEDOUR R., 2008.**

Législation, réglementation et procédures de contrôle des médicaments vétérinaires en Afrique du Nord. *Conférence de l'OIE sur les médicaments vétérinaires en Afrique : Harmonisation et amélioration de l'enregistrement, de la distribution et du contrôle qualité*, 25 au 27 mars 2008. - Dakar.

**9. CEVA Santé animale, 2001.**

Le marché mondial du médicament vétérinaire. *Séminaire sur l'utilisation des trypanocides en Afrique subsaharienne*, 6 au 9 février. - Dakar : EISMV.

**10. CIRAD, 1990.**

Economie des filières en région chaudes : formation des prix et échanges agricoles. *Actes du X<sup>ème</sup> séminaire d'économie et de sociologie*, 11-15 Septembre 1989. - Montpellier : France.

**11. COTE D'IVOIRE, Institut National de la Statistique, 2008.**

Annuaire statistique des pêches et de l'élevage, 2008. - Abidjan : INS, service de la diffusion.

**12. COTE D'IVOIRE, Ministère d'Etat, Ministère de L'Agriculture et du Développement Rural, 2002.**

Aperçu de l'agriculture ivoirienne à travers les données de la base de sondage du recensement national de l'agriculture 2001, issue du RGPH98. *Projet GCP/IVC/025/EC-Recensement national de l'agriculture, Juillet 2002*. - 17p.

**13. COTE D'IVOIRE, Ministère de la Production Animale et des Ressources Halieutiques, 2007.**

Projet 2007 de classification des médicaments vétérinaires. Abidjan : SDPMV. - 6p.

**14. COTE D'IVOIRE, Ministère de la Production Animale et des Ressources Halieutiques, 2007.**

Rapport annuel 2007 de la Direction des Productions et de l'Elevage. - Abidjan : DPE.

**15. COTE D'IVOIRE, Ministère de la Production Animale et des Ressources Halieutiques, 2008.**

Rapport annuel 2008 de la Direction des Productions et de l'Elevage. - Abidjan : DPE.

**16. COTE D'IVOIRE, Ministère de la Production Animale et des Ressources Halieutiques, 2010.**

Situation zoosanitaire de la Côte d'Ivoire en 2010. - Abidjan : SDRIZ.

**17. DALLE A. C., 2006.**

Réflexion sur la création d'une marque de référence en prescription vétérinaire.  
Thèse : Méd. Vét. : Alfort.

**18. Dictionnaire des Médicaments Vétérinaires (DMV), 2007.**

Pharmacovigilance vétérinaire. - 14ème édit. - Paris : Les éditions du point vétérinaire. -1807p.

**19. DUTEURTRE G.; OUDANANG K.M. et LETEUIL H, 2000.**

Une méthode d'analyse des filières. *Synthèse de l'atelier du 10-14 Avril 2000.* - N'djamena : LRVZ. - 36p.

**20. FABRE P., 1994.**

Note méthodologique générale sur l'analyse de filière : utilisation de l'analyse de filière pour l'analyse économique des politiques. - Rome : FAO. *Documents de formation pour la planification agricole.*

**21. FRANCE : Inspection Générale des Affaires Sociales; Comité Permanent de Coordination des Inspections, 2002.**

Rapport sur la distribution au détail du médicament vétérinaire en France, Mars 2002. - 79p.

**22. GOLDBERG R. A., 1968.**

Agribusiness coordination: a system approach to the wheat, soybean and Florida orange economics. - Boston : Graduate school of business Administration, Harward University. - 256p.

**23. HUGON P., 1990.**

Filières agricoles et programmes d'ajustement structurel. *Economie des filières en régions chaudes. Actes du 10<sup>ème</sup> Séminaire d'Economie et de Sociologie.* - Montpellier : M .Griffon; CIRAD.

**24. International Federation for Animal Health (IFAH), 2008.**

Annual report 2008. - Bruxelles: IFAH. - 32p

**25. International Federation for Animal Health (IFAH), 2009.**

Annual report 2009. - Bruxelles: IFAH. - 40p

**26. JONES P., 2008.**

Approche internationale en matière de médicaments vétérinaires : VICH. [Communication]. *Conférence de l'OIE sur les médicaments vétérinaires en Afrique : Harmonisation et amélioration de l'enregistrement, de la distribution et du contrôle qualité, 25 au 27 mars 2008.* – Dakar.

**27. KANE M., 2008.**

Enregistrement, contrôle et harmonisation des législations sur les médicaments à usage vétérinaire en Afrique de l'Ouest. *Conférence de l'OIE sur les médicaments vétérinaires en Afrique : Harmonisation et amélioration de l'enregistrement, de la distribution et du contrôle qualité*, 25 au 27 mars 2008. - Dakar.

**28. KOUMI M., 2001.**

Le marché des trypanocides en Côte d'Ivoire. (86-90). *In acte du séminaire sur l'utilisation des médicaments vétérinaires en Afrique subsaharienne, 6 au 9 février 2001*. - Dakar : EISMV. -170p.

**29. LAGRANGE L., 1995.**

La commercialisation des produits agricoles. - Paris : Lavoisier. Technique et Documentation.

**30. LOSSOUARN J., 1994.**

Le concept de filière : son utilité du point de vue de la recherche-développement dans le champ des productions animales et des produits animaux. *The study of livestock farming systems in a research and development Framework*. - vol 63. - Wageningen Pers : EEAP.

**31. LY C., 2001.**

Place de l'élevage dans l'économie des pays de l'Afrique Subsaharienne. *Actes du séminaire sur l'utilisation des médicaments vétérinaires en Afrique subsaharienne, 6 au 9 Février 2001*. - Dakar : EISMV. - 170p.

**32. MESSOMO N. F. 2006.**

Etude de la distribution et de la qualité des médicaments vétérinaires au Cameroun.

Thèse : Méd. Vét. : Dakar ; 7.

**33. MOUSTIER P.; LEPLAIDEUR A., 1999.**

Cadre d'analyse des acteurs du commerce vivrier africain. *Série urbanisation, alimentation et filières vivrières, Document n°4.* - Montpellier : CIRAD.

**34. OIE, 2009.**

Rapport final, 77e Session générale, 24-29 mai 2009. – Paris : OIE.

**35. OIE, 2010.**

Rapport final, 78e Session générale, 23-28 mai 2010. – Paris : OIE.

**36. OULAI J., 2004.**

Distribution et utilisation des médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire : cas de la région des lagunes.

Thèse : Méd. Vét. : Dakar ; 12.

**37. OULAI J., 2007.**

Etat des importations de produits vétérinaires en Côte d'Ivoire au titre de l'année 2007. Abidjan : SDPMV. - 11p.

**38. OULAI J., 2008.**

Etat des importations de produits vétérinaires en Côte d'Ivoire au titre de l'année 2008. Abidjan : SDPMV. - 19p.

**39. OULAI J., 2009.**

Etat des importations de produits vétérinaires en Côte d'Ivoire au titre de l'année 2009. Abidjan : SDPMV. - 15p.

**40. SOUFFLET J.F. ,1983.**

Ajustement et adaptation sur les filières. *Economie et sociétés*, Mai 1983.

**41. TERPEND N., FAO, 1997.**

Approvisionnement et distribution alimentaire dans les villes, *Guide pratique de l'approche filière*. - Rome : FAO.

**42. TOUTAIN P.L., 2007.**

Médicaments vétérinaires et médicaments humains : similitudes, différences et enjeux de santé publique. *IIème Congrès de physiologie, de pharmacologie et de thérapeutique, 11 au 13 avril 2007*. - Toulouse.

**43. UEMOA, 2006.**

Recueil des textes juridiques sur l'harmonisation régionale des législations pharmaceutiques vétérinaires au sein de l'espace UEMOA. - Ouagadougou : Commission de l'UEMOA. - 71 p.

**44. VANDAËL E., 2000.**

Stratégie de "guérilla" et leadership: Virbac se projette jusqu'en 2005. *La Semaine Vétérinaire. (973) du 22 avril: 11-16*.

**45. VAN DIJK C., 2008.**

Pratiques actuelles de vente et de distribution des médicaments vétérinaires aux éleveurs en Afrique. *Conférence de l'OIE sur les médicaments vétérinaires en Afrique : Harmonisation et amélioration de l'enregistrement, de la distribution et du contrôle qualité. Session 1: Situation actuelle et spécificité de la distribution et de l'utilisation des médicaments vétérinaires en Afrique, 25 au 27 mars 2008*. – Dakar.

**46. VAN GOOL F., 2008.**

Comment encourager l'industrie à commercialiser des médicaments vétérinaires en Afrique. *Conférence de l'OIE sur les médicaments vétérinaires en Afrique : Harmonisation et amélioration de l'enregistrement, de la distribution et du contrôle qualité. Session 1: Situation actuelle et spécificité de la distribution et de l'utilisation des médicaments vétérinaires en Afrique, 25 au 27 mars 2008.* - Dakar.

## WEBOGRAPHIE

### 1. Agence Nationale du Médicament Vétérinaire, 2011.

Liste alphabétique et résumé des caractéristiques des médicaments vétérinaires.

[En ligne] accès internet < <http://www.anmv.afssa.fr/ircpweb/api2.asp?letter=P> > (consulté en janvier 2011).

### 2. AJANTA PHARMA, 2011.

Site internet du laboratoire ADJANTA PHARMA - Inde.

[En ligne] accès internet <<http://www.ajantapharma.com> > (consulté en janvier 2011).

### 3. ALCYON, 2011.

Site internet du laboratoire ALCYON - France.

[En ligne] accès internet <<http://www.alcyonbelux.be/page.asp?id=2&langue=FR> > (consulté en janvier 2011).

### 4. ALFASAN, 2011.

Site internet du laboratoire ALFASAN.

[En ligne] accès internet <<http://www.alfasan.com> > (consulté en janvier 2011).

### 5. ANUPCO, 2011.

Site internet du laboratoire ANUPCO.

[En ligne] accès internet <<http://www.anupco.com> > (consulté en janvier 2011).

### 6. BOHINEUST A., 2009.

Sanofi-Aventis mise sur les produits vétérinaires. Le Figaro, 18 mars 2009.

[En ligne] accès internet

<<http://www.lefigaro.fr/societes/2009/03/18/0401520090318ARTFIG00335-sanofi-aventis-mise-sur-les-produits-veterinaires-.php>> (consulté en octobre 2010).

**7. CEVA Santé animale, 2011.**

Site internet du laboratoire CEVA Santé animale - France.

[En ligne] accès internet <<http://www.ceva.com/fr> > (consulté en janvier 2011).

**8. CIPLA, 2011.**

Site internet du laboratoire CIPLA - Inde.

[En ligne] accès internet <<http://www.cipla.com> > (consulté en janvier 2011).

**9. CODEX ALIMENTARIUS, 2009.**

[En ligne] accès internet <[http://www.codexalimentarius.net/web/index\\_fr.jsp](http://www.codexalimentarius.net/web/index_fr.jsp)>. (consulté en octobre 2010).

**10. COOPHAVET, 2011.**

Site internet du laboratoire CIPLA - Inde.

[En ligne] accès internet <<http://www.coophavet.com> > (consulté en janvier 2011).

**11. Dictionnaire des Médicaments Vétérinaires au Maroc, 2010.**

Liste alphabétique et résumé des caractéristiques des médicaments vétérinaires au Maroc.

[En ligne] accès internet

<<http://www.dmvmaroc.com/index.php?mod=dmvm&choix=nom&op=O> > (consulté en janvier 2011).

**12. FAO, 2005.**

Livestock sector brief/Côte d'Ivoire. [En ligne] accès internet

<[http://www.fao.org/ag/againfo/resources/en/publications/sector\\_briefs/lb\\_CIV.pdf](http://www.fao.org/ag/againfo/resources/en/publications/sector_briefs/lb_CIV.pdf)> (consulté en octobre 2010).

**13. FRANVET, 2011.**

Site internet du laboratoire FRANVET - France.

[En ligne] accès internet < <http://www.hotfrog.fr/Entreprises/Laboratoires-Franvet> > (consulté en janvier 2011).

**14. HIPRA, 2011.**

Gamme de produits du laboratoire HIPRA - Espagne.

[En ligne] accès internet

<[http://www.hipra.com/wps/portal/web/inicio/home!/ut/p/c5/04\\_SB8K8xLLM9MSSzPy8xBz9CP0os3gDU8dASydDRwMLpwADA09PC2cXA3MnA4tQE\\_1wkA6cKgz8jaDyOICjgb6fR35uqn5Bdnaao6OiIgdXkhFD/dl3/d3/L2dBISEvZ0FBIS9nQSEh/](http://www.hipra.com/wps/portal/web/inicio/home!/ut/p/c5/04_SB8K8xLLM9MSSzPy8xBz9CP0os3gDU8dASydDRwMLpwADA09PC2cXA3MnA4tQE_1wkA6cKgz8jaDyOICjgb6fR35uqn5Bdnaao6OiIgdXkhFD/dl3/d3/L2dBISEvZ0FBIS9nQSEh/)> (consulté en janvier 2011).

**15. INOUKO GENERICS, 2011.**

Site internet du laboratoire INOUKO.

[En ligne] accès internet < <http://www.inouko.com> > (consulté en janvier 2011).

**16. INTERCHEMIE WERKEN, 2011.**

Site internet du laboratoire INTERCHEMIE.

[En ligne] accès internet < <http://www.interchemie.com> > (consulté en janvier 2011).

**17. INTERVET Schering – Plough Animal Health, 2011.**

Site internet du laboratoire INTERVET.

[En ligne] accès internet < <http://www.intervet.fr> > (consulté en janvier 2011).

**18. International Federation for Animal Health (IFAH), 2004.**

[En ligne] accès internet

<<http://www.fedesa.be/Publications/doss14/Dossier14F/index.htm>> (consulté en janvier 2011).

**19. KELA, 2011.**

Site internet du laboratoire KELA - Hollande.

[En ligne] accès internet < <http://www.kela.be/index2.htm> > (consulté en janvier 2011).

**20. LABELVAGE Instruments Vétérinaires, 2011.**

Site internet du laboratoire LABALVAGE - France.

[En ligne] accès internet < <http://www.labelvage.com> > (consulté en janvier 2011).

**21. LAPROVET, 2011.**

Site internet du laboratoire LAPROVET - France.

[En ligne] accès internet < <http://www.laprovvet.fr> > (consulté en janvier 2011).

**22. LOBS International Health, 2011.**

Site internet du laboratoire LOBS.

[En ligne] accès internet < <http://www.lobs.fr> > (consulté en janvier 2011).

**23. M.C.I Santé Animale, 2011.**

Site internet du laboratoire M.C.I.

[En ligne] accès internet < <http://www.mci-santeanimale.com/fr/index.php> > (consulté en janvier 2011).

**24. MERIAL, 2011.**

Site internet du laboratoire MERIAL - France.

[En ligne] accès internet < <http://fr.merial.com> > (consulté en janvier 2011).

**25. NANJING TOPRARE Import Export Trading Co. Ltd., 2011.**

Site internet du laboratoire TOPRARE.

[En ligne] accès internet < <http://www.toprare.com> > (consulté en janvier 2011).

**26. OVEJERO Laboratorios Salud Animal Inteligente, 2011.**

Site internet du laboratoire OVEJERO.

[En ligne] accès internet < [http://www.labovejero.com/v\\_portal/apartados/apartado.asp](http://www.labovejero.com/v_portal/apartados/apartado.asp) > (consulté en janvier 2011).

**27. PANTEX HOLLAND Veterinary Pharmaceutical Products, 2011.**

Site internet du laboratoire PANTEX - Hollande.

[En ligne] accès internet < <http://www.pantex.net> > (consulté en janvier 2011).

**28. SEQUENT Scientific Limited, 2011.**

Site internet du laboratoire SEQUENT - Inde.

[En ligne] accès internet < <http://www.sequent.in> > (consulté en janvier 2011)

**29. VAPCO Veterinary & Agricultural Products Manufacturing Co. Ltd., 2011.**

Site internet du laboratoire VAPCO - Inde.

[En ligne] accès internet < <http://www.vapco.net> > (consulté en janvier 2011).

**30. VETNOSIS, 2009.**

Vetnosis published Pfizer-Fort Dodge portfolio conflict analysis.

[En ligne] accès internet <<http://www.vetnosis.com>> (consulté en janvier 2011).

**31. VETOQUINOL, 2011.**

Site internet du laboratoire VETOQUINOL - France.

[En ligne] accès internet < <http://www.vetoquinol.fr> > (consulté en janvier 2011).

**32. VIRBAC Santé Animale, 2011.**

Gamme de produits du laboratoire VIRBAC. [En ligne] accès internet

<<http://www.virbac.fr/pvirbac2frpubfr/display.aspx?srv=pvirbac2fr&typ=pub&lang=fr&cmd=view&style=styles/home.xsl&monrep=&select=.fr>> (consulté en janvier 2011).

**33. VMD, 2011.**

Site internet du laboratoire VMD - Hollande.

[En ligne] accès internet < <http://www.vmdvet.be/>> (consulté en janvier 2011).

# **ANNEXES**

**Annexe 1 : Classes et sous-classes thérapeutiques du projet 2007 de classification des médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire.**

Classes thérapeutiques	Sous-classes	Exemples de molécule
<b>Immunité</b>	Vaccins	PCRCh : Panleucopénie + Calicivirose + Rhinotrachéite + Chlamydirose ; CHLPPiR : Carré + Rubarth + Parainfluenza + Parvovirose + Leptospiroses + Rage...
	Sérums	Sérum anti-tétanique...
	Immunostimulants	
	Autres produits d'immunité	Colostrum, Extraits allergéniques, Interféron oméga...
<b>Antibactériens seuls</b>	Aminoglycosides	Dihydrostreptomycine, Gentamicine, Néomycine...
	Bétalactamines	Amoxicilline, Ampicilline...
	Macrolides	Erythromycine, Spiramycine, Tylosine...
	Polypeptides	Colistine...
	Quinolones	Acide oxolinique, Enrofloxacin, Fluméquine...
	Sulfamides	Sulfadiméthoxine, Sulfadimine, Sulfaguanidine...
	Tétracyclines	Doxycycline, Oxytétracycline, Tétracycline...
	Autres	Triméthoprime, Thiamphénicol, Chloramphénicol...
<b>Antibactériens associés entre eux</b>	Exemple : Aminoglycosides + Bétalactamines	Ampicilline + dihydrostreptomycine ; Pénicilline G + nafcilline + dihydrostreptomycine...
<b>Antibactériens associés à d'autres classes thérapeutiques</b>	Antibiotiques+Anti-inflammatoires	Pénicilline G + néomycine + méthylprednisolone...
	Antibiotiques+Bronchodilatateurs+Expectorants	
	Antibiotiques+Antispasmodiques+Pansements gastro-intestinaux	
	Antibiotiques+Anti-oedémateux	
	Antibiotiques+Anti-parasitaires	Spiramycine + métronidazole...
	Antibiotiques+Cicatrisants	Oxytétracycline + violet cristallisé...
	Antibiotiques+Analeptiques cardio-respiratoires	Sulfadimidine + sulfaméthoxyypyridazine + Heptaminol...
	Antibiotiques+Vitamines	
	Autres	Pénicilline G + dihydrostreptomycine + dexaméthasone + chlorphénamine
<b>Antiparasitaires sanguins</b>		Isométymidium
		Homidium
		Diminazène
		Imidocarbe
	Autres antiparasitaires sanguins	
<b>Anthelminthiques</b>		Lévamisole
		Pipérazine
		Niclosamides
	Dérivés Imidazolés	
	Vermifuges associés entre eux	
	Vermifuges associés à autres classes thérapeutiques	
	Autres vermifuges	
<b>Anticoccidiens</b>		Amprolium
		Toltrazuril
	Sulfamides	
Autres anticoccidiens		
<b>Antiparasitaires externes</b>	Pyréthrines	Cyperméthrine, Deltaméthrine, Permethrine...
	Formamidine	Amitraz...
	Carbamates	Carbaryl...
	Organophosphorés	Coumaphos, Diazinon, Dichlorvos...
	Organochlorés	Lindane...
	Phénylpyrazolés	Fipronil...

	Associations diverses	
	Autres	
<b>Endo-ectoparasitiques</b>		Ivermectine, Abamectine, Doramectine...
<b>Antimycosiques</b>		Iode, Griséofulvine, Enilconazole, Natamycine...
<b>Anti-inflammatoires</b>	Corticoïdes	Dexaméthasone, Prednisolone, Flumethasone...
	Anti – Inflammatoire Non Stéroïdien	Acide acétylsalicylique, Phénylbutazone, Acide tolfénamique...
	Antihistaminiques	Chlorphénamine...
	Associations diverses	
	Autres	
<b>Vitamines, Minéraux, Compléments alimentaires et Suppléments nutritionnels</b>	Vitamines (seules ou en association)	Vit B1, B2, B3, B6, B12...
	Hépatoprotecteurs et / ou Néphroprotecteurs	
	Compléments alimentaires	
	Minéraux	Fer, iode, cobalt, calcium ...
	Autres	Sorbitol, Saccharose...
<b>Hormones</b>	Hormones hypophysaires	Gonadotrophine, FSH/LH, Ocytocine...
	Hormones sexuelles	Androgène, OEstrogène, Progestagène, Prostaglandine...
	Autres hormones	
<b>Anesthésiques et tranquillisants</b>		Lidocaïne, Acépromazine, Xylazine...
<b>Désinfectants, Produits d'hygiène et de soin</b>		Acide picrique, Violet de gentiane, Hypochlorite de sodium...
<b>Matériels vétérinaires</b>	Colliers, seringues, gans...	
<b>Autres médicaments vétérinaires</b>	Médicaments de la fonction respiratoire, Médicaments de la fonction urinaire, Médicaments de l'œil, peau et yeux...	

**Source : Assoumy, 2009**

**Annexe 2 : Documents administratifs délivrés par la SDPMV pour toutes les activités se rapportant aux médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire**

Documents administratifs	Acteurs concernés	Conditions de délivrance	Coût des documents délivrés (en F CFA)
<b>Autorisation Préalable d'Importation (API)</b>	Grossistes importateurs	-Détenir l'agrément d'importation et de distribution en gros des produits vétérinaires  -Présenter la facture proforma	<b>5000 à 20000</b> en fonction de la valeur des médicaments importés comme indiqué ci-dessous : -0 à 10.000.000 = <b>5000</b> -10.000.000 à 20.000.000 = <b>10.000</b> -plus de 20.000.000 = <b>20.000</b>
<b>Agrément d'importation et de distribution en gros des produits vétérinaires</b>	Grossistes importateurs	<b>* Dossier concernant le responsable de l'établissement</b> -Lettre de motivation adressée à Monsieur le Ministre de la Production Animale et des Ressources Halieutiques sous le couvert de la Direction des Services Vétérinaires -Fiche d'Etat civil datant de moins d'1an -Extrait de casier judiciaire datant de moins d' 1an -Curriculum vitae -Diplôme du responsable de l'Etablissement ou du responsable de la qualité au sein de l'établissement (soit doctorat en médecine vétérinaire, soit doctorat en pharmacie)  <b>* Dossier concernant l'établissement</b> -Statut de la société légalisée -Plan détaillé des locaux -Copie du registre de commerce -Attestation de déclaration fiscale d'existence -Attestation fiscale -Liste (nombre et qualifications) des employés -Copie de la carte professionnelle des employés -Attestation de déclaration à la CNPS des employés	<b>120.000</b>
<b>Agrément de distribution au détail des médicaments vétérinaires</b>	Les dépôts de vente de produits vétérinaires	<b>* Dossier concernant le responsable de l'établissement</b> - Lettre de motivation adressée au Directeur des Services Vétérinaires ; - Attestation d'identité ou carte de séjour (pour les étrangers) ; -Extrait de casier judiciaire datant de moins de 1an -Copie de la carte professionnelle ;  <b>* Dossier concernant l'établissement</b> -Attestation de localité de l'établissement (délivrée par la mairie) et un plan à l'échelle 1/200 de l'établissement -Copie certifiée de la patente (délivrée par la mairie) -Liste (nombre et qualifications) des employés	<b>35.000</b>

### **Annexe 3 : Laboratoires fournisseurs de médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire**

- Laboratoires fournisseurs de produits vétérinaires en Côte d'Ivoire de 2008 à 2009 et leurs valeurs d'exportation (en Euros)

<b>Laboratoires Fournisseurs</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
AJANTA PHARMA	-	30 842
ALFASAN	103 876,40	152 690,40
ANUPCO	10 531,36	16 253,72
APROVISIONAMENT CONSEIL TECNIC	-	2 889,76
AROSOL CHEMICAL PVT LTD	-	14 972,71
ASHISH LIFE SCIENCE PVT LTD	-	13 965,12
CEVA	552 636	366 938,40
CIPLA	22 164,75	115 380,50
COOPHAVET	118 550,81	139 714,07
DIVASA FARMAVIC	12 268,62	8 100,32
EVIALIS	-	1 295,00
FRANVET	40 126,62	29 221,75
HIPRA	276 601,30	198894,34
INOUKO GENERICS	10 647,20	38 373,40
INTERCHEMIE WERKEN	8 550	11 236,20
INTERNATIONAL MEDICAL ALLIANCE	13 100	18 880,00
INTERVET	139 637,65	175 551,85
KELA	183 399,72	117 662,54
LABORATORIOS OVEJERO	22 080	36 098
LANAVET	48 417,80	9 146,94
LAPROVET	552 894	583 729,23
LOBS INTERNATIONAL	18 980,25	120 218,46
LOHMANN ANIMAL HEALTH	13 015	30 430,00
MERIAL	521 470	428 592,03
NANJING TOPRARE	13 723,84	9 199,46
PANTEX HOLLAND	115 219,50	112 828,60
SALINS	-	823,00
SEQUENT SCIENTIFIC LIMITED	18 064	100 925,50
VAPCO MANUFACTURING	68 267,56	96 572,10
VETOQUINOL	85 021,18	38 402,03
VIAL	32 067,50	6 550,00
VMD	146 999,87	23 920,60
<b>TOTAL</b>	<b>3 390 304</b>	<b>3 050 298,03</b>

**Source : OULAI, 2009**

- Valeurs d'exportation et parts de marché des Laboratoires fournisseurs de produits vétérinaires en Côte d'Ivoire en 2007

<b>Laboratoires</b>	<b>Valeurs d'exportation (en euros)</b>	<b>Parts de marché (en %)</b>
AGRAR holland BV	9080,00	0,32
ALCYON	10663,59	0,37
ALFASAN	87769,4	3,06
ANUPCO	17990,8	0,63
CEVA santé animale	406031,04	14,18
CID LINES	2697,6	0,09
DIVASA	13241,48	0,46
COOPHAVET	103669,11	3,62
DOPHARMA	5796	0,2
EVIALIS	10045,6	0,35
FRANVET	36203,3	1,26
GENERAL AFITEX	17838	0,62
HIPRA	367252,48	12,82
INOUKO GENERICS	26916,4	0,94
INTERNATIONAL MEDICAL ALLIANCE	8220	0,29
INTERVET	187243,78	6,54
KELA	176353,05	6,16
LANAVET	17928	0,63
LAPROVET	393585,44	13,74
LOBS INTERNATIONAL	66715	2,33
MERIAL	483572,93	16,88
NEW BORN ANIMALE CARE	4532,24	0,16
OVEJERO	15855	0,55
PANTEX HOLLAND	187973,32	6,56
SJZ CHEM-PHARM CO.LTD	5697,53	0,2
SKM Pharma	26564,29	0,93
TAGROS	9972,40	0,35
VAPCO	47282,08	1,65
VETOQUINOL	100944,86	3,53
VIAL	6000	0,21
VIRBAC	10342,44	0,36
<b>TOTAL</b>	<b>2863977,16</b>	<b>100</b>

**Source : OULAI, 2007**

#### **Annexe 4 : Origine des importations de médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire**

- Origine des importations des produits vétérinaires en 2009

<b>Origines</b>	<b>Valeurs d'exportation (en Euros)</b>	<b>Parts de marché (en %)</b>
Afrique du Sud	166 611,85	5,46
Cameroun	9 146,94	0,30
<b>Afrique</b>	<b>175 758,79</b>	<b>5,76</b>
Allemagne	30 430,00	1,00
Angleterre	16 253,72	0,53
Belgique	141 583,14	4,64
Danemark	38,40	0,00
Espagne	243 092,66	7,97
France	1 573 543,54	51,59
Hollande	276 755,20	9,07
Hongrie	67 978,65	2,23
Irlande	22 243,84	0,73
Italie	55 824,20	1,83
<b>Union Européenne</b>	<b>2 427 743,35</b>	<b>79,59</b>
Chine	66 700,46	2,19
Inde	372 657,93	12,22
<b>Asie</b>	<b>439 358,39</b>	<b>14,41</b>
Brésil	7 437,50	0,24
<b>TOTAL</b>	<b>3 050 298,03</b>	<b>100,00</b>

**Source : OULAI, 2009**

- Origine des importations des produits vétérinaires en 2008

<b>Origines</b>	<b>Valeurs d'exportation (en Euros)</b>	<b>Parts de marché (en %)</b>
Afrique du Sud	117 273,2	3,46
Allemagne	13 015	0,38
Angleterre	10 531,36	0,31
Belgique	330 399,59	9,75
Brésil	17 087,3	0,50
Cameroun	78 450,26	2,31
Chine	37 925,34	1,12
Danemark	1 091	0,03
Espagne	323 992,54	9,56
France	1 749 739,39	51,61
Hollande	308 908,35	9,11
Hongrie	100 892,19	2,98
Inde	152 391,35	4,49
Irlande	26 603,33	0,78
Italie	102 773,36	3,03
République Tchèque	780	0,02
USA	18 450	0,54
<b>Total</b>	<b>3 390 304</b>	<b>100</b>

**Source : OULAI, 2008**

- Origine des importations des produits vétérinaires en 2007

<b>Origines</b>	<b>Valeurs d'exportation (en Euros)</b>	<b>Parts de marché (en %)</b>
Afrique du Sud	187 243,78	6,54
Cameroun	17 928,00	0,63
<b>Afrique</b>	<b>205 171,78</b>	<b>7,17</b>
Angleterre	17 990,80	0,63
Belgique	179 050,65	6,25
Danemark	801,60	0,03
Espagne	396 348,96	13,84
France	1 585 765,35	55,37
Hollande	290 618,72	10,15
Hongrie	15 600,00	0,54
<b>Union Européenne</b>	<b>2 486 176,08</b>	<b>86,81</b>
Brésil	17 838,00	0,62
Chine	70 972,53	2,48
Inde	36 536,69	1,28
Jordanie	47 282,08	1,65
<b>Autres pays</b>	<b>172 629,30</b>	<b>6,03</b>

**Source : OULAI, 2007**

Annexe 5 : Délimitation de la zone d'enquête



Zone d'enquête = région des « LAGUNES »

LES REGIONS DE LA COTE D'IVOIRE

## **Annexe 6 : Questionnaires d'enquête**

### **A- Questionnaire des représentants de laboratoires fournisseurs**

Date.....

.....LF /2010

#### **I- IDENTIFICATION**

-Nom du laboratoire : .....

-Nom, Profession et adresse du représentant en Côte d'Ivoire : .....

#### **II- DEMARRAGE DES ACTIVITES ET MOTIVATIONS**

1- Depuis combien de temps exercez-vous en tant que représentant de laboratoire fournisseur de médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire ?

.....ans ou .....mois

2- Qu'est ce qui a motivé votre choix ?

a- Une opportunité d'affaire

b- Une activité rentable

c- La forte demande du marché ivoirien en médicaments vétérinaires de qualité

d- La contribution à la santé

e- Autre (*à préciser*) .....

3- Quels sont vos missions et les objectifs recherchés par le laboratoire que vous représentez en Côte d'Ivoire?

a- Accroître les ventes de médicaments vétérinaires mis sur le marché ivoirien par le laboratoire que vous représentez

b- Faire la promotion des produits vétérinaires mis sur le marché ivoirien par le laboratoire que vous représentez

c- Assurer la distribution en Côte d'Ivoire des produits vétérinaires fabriqués par le laboratoire que vous représentez

d- Assurer le service après vente sur place en Côte d'Ivoire

e- Relayer sur le territoire ivoirien les missions et objectifs généraux du laboratoire que vous représentez

f- Autre (*à préciser*) .....

4- Avez-vous bénéficié d'une aide financière pour démarrer vos activités ?

OUI NON

Si OUI

a- de la part ?

DU LABORATOIRE

AUTRES (*à préciser*) .....

b- le montant total de cette aide financière :

.....F CFA

5- Avez-vous bénéficié d'une aide technique pour démarrer vos activités ?

OUI NON

Si OUI quelles étaient les modalités?

- a- Stages de formation ;
- b- Encadrement technique par des services compétents (Etat, ONG, Privé etc.);
- c- Attribution de terrains, lots et divers équipements pour l'exercice de l'activité
- d- Autres (*à préciser*).....

6- Quelles sont les démarches entreprises auprès du laboratoire pour le représenter en Côte d'Ivoire ?

Démarches entreprises auprès du laboratoire	Coûts ( F CFA)
1- .....	.....
2- .....	.....

7- Quelles sont les démarches entreprises auprès de l'Etat de Côte d'Ivoire pour le démarrage de vos activités ?

Démarches entreprises auprès de l'Etat de Côte d'Ivoire	Coûts ( F CFA)
1- .....	.....
2- .....	.....

### III- RELATIONS AVEC LES ACTEURS DE LA FILIERE

- 1- Entretenez-vous des relations dans le cadre de vos activités en tant que représentant de laboratoire fournisseur de médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire avec :
- a- l' Etat de Côte d'Ivoire ? ..... OUI NON
  - b- des grossistes vétérinaires importateurs ? ..... OUI NON
  - c- des grossistes pharmaciens ?.....OUI NON
  - d- des officines humaines ?..... OUI NON
  - e- des détaillants vétérinaires ?..... OUI NON
  - f- des détaillants non vétérinaires, non pharmaciens ? ...OUI NON
  - g- des cabinets et cliniques vétérinaires ?..... OUI NON
  - h- des éleveurs ? ..... OUI NON
  - i- des représentants de laboratoires fournisseurs ?..... OUI NON
  - j- autres (*à préciser*) .....

2- Quels sont vos partenaires privilégiés dans la filière ainsi que la nature des relations qui vous lient?

<b>Partenaires privilégiés (par ordre d'importance)</b>	<b>Nature de la relation</b>
1- .....	a. Ils constituent une clientèle significative pour nos activités
2- .....	b. Ils nous orientent et nous conseillent pour le bon fonctionnement de nos activités
3- .....	c. Nous échangeons des informations utiles sur la physionomie actuelle du marché national et international du médicament vétérinaire
4- .....	d. Ils nous viennent en aide quand nous avons des problèmes d'ordre technique (dépannage du matériel, restauration des stocks épuisés, etc...)
	e. Ils font la promotion de nos activités auprès des clients potentiels
	f. Nos services fonctionnent de manière synergique avec les leurs sur plusieurs aspects du médicament vétérinaire
	g. Autres (à préciser) .....

#### IV- ETUDE ECONOMIQUE

1- Quels sont les moyens dont vous disposez pour mener vos activités ?

<b>MOYENS HUMAINS</b>			
<b>Personnel qualifié</b>		<b>Personnel non qualifié</b>	
<b>Emplois</b>	<b>Nombre</b>	<b>Emplois</b>	<b>Nombre</b>
Docteur Vétérinaire <input type="checkbox"/>	.....	Agent de sécurité (gardien, vigile, etc...) <input type="checkbox"/>	.....
Assistant / infirmier Vétérinaire <input type="checkbox"/>	.....	Agent de propreté ou de ménage <input type="checkbox"/>	.....
Pharmacien <input type="checkbox"/>	.....	Chauffeur <input type="checkbox"/>	.....
Ingénieur / Technicien d'élevage <input type="checkbox"/>	.....	Courtier <input type="checkbox"/>	.....
Comptable <input type="checkbox"/>	.....	Dresseur / Maître chien <input type="checkbox"/>	.....
Caissière <input type="checkbox"/>	.....	Autres (à préciser) <input type="checkbox"/>	.....
Secrétaire / Réceptionniste / Standardiste <input type="checkbox"/>	.....	.....	.....
Autres (à préciser) <input type="checkbox"/>	.....	.....	.....

<b>MOYENS MATERIELS</b>	
<b>Désignation</b>	<b>Nombre</b>
Appareil informatique <input type="checkbox"/> ( ordinateur, scanner, imprimante, etc...)	<input type="checkbox"/> <5 ; <input type="checkbox"/> >5 <input type="checkbox"/> >10; <input type="checkbox"/> >20
Appareil électro – ménager <input type="checkbox"/> ( télévision, gadget électronique, frigo, etc...)	<input type="checkbox"/> <5 ; <input type="checkbox"/> >5 <input type="checkbox"/> >10; <input type="checkbox"/> >20
Véhicule <input type="checkbox"/> (voiture, motocyclette, camion, car, etc...)	<input type="checkbox"/> <5 ; <input type="checkbox"/> >5 <input type="checkbox"/> >10; <input type="checkbox"/> >20
Autres (à préciser) <input type="checkbox"/> .....	.....

2- Quelles gammes de produits proposez-vous actuellement sur le marché ivoirien ?

Classes thérapeutiques	Sous-classes	Noms des produits	Prix FOB ou prix hors taxe à l'usine (prix unitaires)
Anti – Biotiques	seuls	1-.....	.....
		2-.....	.....
		3-.....	.....
	associés entres eux	1-.....	.....
		2-.....	.....
		3-.....	.....
	associés à d'autres classes thérapeutiques	1-.....	.....
		2-.....	.....
		3-.....	.....
Anti – Inflammatoires	seuls	1-.....	.....
		2-.....	.....
		3-.....	.....
	associés entres eux	1-.....	.....
		2-.....	.....
		3-.....	.....
	associés à d'autres classes thérapeutiques	1-.....	.....
		2-.....	.....
		3-.....	.....
Anti – Parasitaires	Internes	1-.....	.....
		2-.....	.....
		3-.....	.....
	Externes	1-.....	.....
		2-.....	.....
		3-.....	.....
	Endo - ectoparasiticide	1-.....	.....
		2-.....	.....
		3-.....	.....
Antimycosiques		1-.....	.....
		2-.....	.....
Vitamines, Minéraux, Compléments alimentaires et Suppléments nutritionnels		1-.....	.....
		2-.....	.....
		3-.....	.....
Anesthésiques et tranquillisants		1-.....	.....
		2-.....	.....
Immunité	Vaccins	1-.....	.....
		2-.....	.....
	Sérums	1-.....	.....
		2-.....	.....
	Autres	1-.....	.....
		2-.....	.....
Antiseptiques ,Désinfectants, Produits d'hygiène et de soin		1-.....	.....
		2-.....	.....
		3-.....	.....
Hormones		1-.....	.....
		2-.....	.....
Matériels vétérinaires		1-.....	.....
		2-.....	.....
Autres		1-.....	.....
		2-.....	.....

3- Parmi tous ces produits quels sont ceux qui sont les plus vendus sur le marché ivoirien ?

Noms des produits les plus vendus sur le marché ivoirien <i>( les dix premiers par ordre d'importance des ventes )</i>	Classes thérapeutiques	Espèces concernées ou destinataires	Quantités vendues par période	Parts de marché dans vos ventes totales en Côte d'Ivoire  ( en % )
1 <sup>er</sup> .....	.....	.....	...../mois OU ...../an	.....
2 <sup>eme</sup> .....	.....	.....	...../mois OU ...../an	.....
3 <sup>eme</sup> .....	.....	.....	...../mois OU ...../an	.....
4 <sup>eme</sup> .....	.....	.....	...../mois OU ...../an	.....
5 <sup>eme</sup> .....	.....	.....	...../mois OU ...../an	.....
6 <sup>eme</sup> .....	.....	.....	...../mois OU ...../an	.....
7 <sup>eme</sup> .....	.....	.....	...../mois OU ...../an	.....
8 <sup>eme</sup> .....	.....	.....	...../mois OU ...../an	.....
9 <sup>eme</sup> .....	.....	.....	...../mois OU ...../an	.....
10 <sup>eme</sup> .....	.....	.....	...../mois OU ...../an	.....

4- Percevez - vous des commissions sur l'ensemble des ventes réalisées en Côte d'Ivoire par le laboratoire que vous représentez ?

OUI NON

Si OUI à combien sont elles évaluées ?

..... % sur les ventes mensuelles OU .....% sur les ventes annuelles

Autre (préciser).....

5- Quelles sont les taxes, impôts et autres frais perçus par les structures étatiques ou administratives sur l'ensemble de vos activités liées aux médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire ?

Désignation des taxes, impôts et autres frais perçus par les structures étatiques sur l'ensemble de vos activités liées aux médicaments vétérinaires en Côte d' Ivoire	Structures étatiques ou administratives concernées	Coûts <i>(en F CFA ou en % du chiffre d'affaires)</i>	Fréquence de paiement
.....	.....	.....	1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 -autre <i>( à préciser )</i> .....
.....	.....	.....	1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 -autre <i>( à préciser )</i> .....
.....	.....	.....	1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 -autre <i>( à préciser )</i> .....

6- Quelles sont les charges auxquelles vous faites face dans l'exercice de vos activités en tant que représentant de laboratoire fournisseur de médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire ?

Charges		Coûts des charges « si OUI » <i>( en F CFA )</i>	Fréquence de paiement des charges « si OUI »
Frais d'assurance OUI NON		.....	1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 - autre ( à préciser ) .....
Masse salariale / Frais de personnel OUI NON		.....	1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 - autre ( à préciser ) .....
Frais liés à l'occupation d'un local	Loyer OUI NON		1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 - autre ( à préciser ) .....
	Electricité OUI NON		1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 - autre ( à préciser ) .....
	Eau OUI NON		1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 - autre ( à préciser ) .....
	Téléphone OUI NON		1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 - autre ( à préciser ) .....
	Internet OUI NON		1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 - autre ( à préciser ) .....
	Cotisations corporatistes OUI NON		
Frais d'entretien du matériel de travail OUI NON			1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 - autre ( à préciser ) .....
Autres charges ( à préciser )		.....	.....

7- Enregistrez-vous des pertes économiques dans vos activités liées aux médicaments vétérinaires ?  
OUI NON

Si OUI de quelle(s) nature (s) et à combien les évaluez-vous ?

Natures des pertes <i>(enregistrées au cours de ces deux dernières années)</i>	Coûts des pertes par période <i>( En F CFA )</i>
.....	...../mois OU ...../an
.....	...../mois OU ...../an

V- **CONTRAINTES DE LA FILIERE ET PROPOSITION DE SOLUTION**

Quels sont les problèmes auxquels vous êtes confrontés dans l'exercice de vos tâches et quelles solutions préconisez-vous à cet effet ?

<b>Problèmes rencontrés</b>	<b>Propositions de solutions ( si OUI )</b>
Rapport avec l'administration ivoirienne OUI NON	..... ..... .....
Rapport avec les autres acteurs de la filière OUI NON	..... ..... .....
Concurrence déloyale de certains acteurs sur le terrain OUI NON	..... ..... .....
Manque d'informations OUI NON	..... ..... .....
Manque de vétérinaires sur le terrain OUI NON	..... ..... .....
Dédouanement des produits importés OUI NON	..... ..... .....
Rupture de stock OUI NON	..... ..... .....
Autres (à préciser) .....	..... ..... .....

VI- **PERSPECTIVES DE LA FILIERE**

- 1- Quel regard futur portez vous sur la filière du médicament vétérinaire en Côte d'Ivoire?
  - a. Prometteur
  - b. Incertain
  - c. Sinistré
  - d. Autres (à préciser) .....
  
- 2- Comment peut on améliorer le fonctionnement de la filière afin d'accroître les atouts de celle-ci en général et en particulier vos rendements ?
  - a. Appliquer une politique homologuée des prix des médicaments vétérinaires
  - b. Renforcer les textes législatifs en vigueur sur la gestion, la distribution et l'utilisation des médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire, et créer les conditions de leur mise en application
  - c. Encourager et promouvoir l'occupation du terrain par les vétérinaires
  - d. Renforcer les contrôles étatiques afin de lutter contre les fraudeurs
  - e. Alléger les taxes douanières, commerciales et autres frais intermédiaires se rapportant au médicament vétérinaire
  - f. Diversifier les sources d'approvisionnement du marché ivoirien
  - g. Développer des usines de production de médicaments vétérinaires sur le territoire ivoirien
  - h. Autres (à préciser) .....

## **B- Questionnaire des importateurs (grossistes vétérinaires et pharmacien)**

Date.....

.....GVI/2010

### **I- IDENTIFICATION**

-Nom et adresse de la structure: .....

-Nom et adresse du responsable: .....

### **II- DEMARRAGE DES ACTIVITES ET MOTIVATIONS**

1- Depuis combien de temps exercez-vous en tant que grossiste vétérinaire importateur de médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire ?

.....ans ou .....mois

2- Qu'est-ce qui a motivé votre choix ?

- a. La forte demande du marché ivoirien en médicaments vétérinaires de qualité
- b. Une opportunité d'affaire
- c. Une activité rentable
- d. La contribution à la santé
- e. Autre (*à préciser*) .....

3- Avez-vous bénéficié d'une aide financière pour démarrer vos activités ?

OUI NON

Si OUI

a- de la part de ?

ETAT ONG

BANQUES ET  
ETABLISSEMENTS  
FINANCIERS

AUTRES (*à préciser*)

.....  
.....

b- le montant total de cette aide financière :

.....F CFA

4- Avez-vous bénéficié d'une aide technique pour démarrer vos activités ?

OUI NON

Si OUI quelles étaient les modalités?

- a- Stages de formation ;
- b- Encadrement technique par des services compétents (Etat, ONG, Privé etc.);
- c- Attribution de terrains, lots et divers équipements pour l'exercice de l'activité
- d- Autres (*à préciser*) .....

- 5- Sur quels critères vous basez vous pour choisir vos fournisseurs de médicaments vétérinaires ?
- Prix des produits mis sur le marché par les laboratoires;
  - Qualité des produits mis sur le marché par les laboratoires ;
  - Renommée des laboratoires fabricants de médicaments vétérinaires ;
  - Facilités et modalités de paiement qu'offre le fournisseur;
  - Facilités et modalités d'acheminement des produits commandés par le fournisseur;
  - Disponibilité permanente des médicaments recherchés chez le fournisseur ;
  - Réponse rapide du fournisseur aux commandes ;
  - Autres (*à préciser*) .....

- 6- Quelles sont les démarches entreprises auprès des fournisseurs et de l'Etat de Côte d'Ivoire pour le démarrage de vos activités ainsi que leurs coûts respectifs ?

Acteurs	Démarches	Coûts ( <i>En F CFA</i> )
<b>FOURNISSEURS</b>	1-..... .....	.....
	2-..... .....	.....
<b>ETAT DE COTE – D'IVOIRE</b>	1-..... .....	.....
	2-..... .....	.....

### III- RELATIONS AVEC LES ACTEURS DE LA FILIERE

- 1- Entretenez-vous des relations dans le cadre de vos activités en tant que grossiste vétérinaire importateur de médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire avec :
- l' Etat de Côte d'Ivoire ?..... OUI NON
  - des grossistes vétérinaires importateurs ? ..... OUI NON
  - des grossistes pharmaciens ?..... OUI NON
  - des officines humaines ?..... OUI NON
  - des détaillants vétérinaires ?..... OUI NON
  - des détaillants non vétérinaires, non pharmaciens ?.....OUI NON
  - des cabinets et cliniques vétérinaires ?..... OUI NON
  - des éleveurs ?..... OUI NON
  - des représentants de laboratoire fournisseur ?..... OUI NON
  - autres (*à préciser*) .....

2- Possédez-vous des dépôts de vente en dehors de votre siège principal ? OUI NON

Si OUI où sont-ils localisés ?

Dépôts de vente	Adresse géographique (villes, communes, quartiers etc...)
1	.....
2	.....
3	.....

3- Appartenez-vous à un (ou des) groupe(s) d'intérêt commun dans le cadre de vos activités d'importation de médicaments vétérinaires ?

OUI NON

Si OUI

a- lequel (ou lesquels) ?.....

b- quel est l'intérêt d'appartenir à de tels groupes ? .....

4- Quels sont vos partenaires privilégiés dans la filière du médicament vétérinaire ainsi que la nature des relations qui vous lient?

Partenaires privilégiés (par ordre d'importance)	Nature de la relation
1- .....	a. Ils constituent une clientèle significative pour nos activités
2- .....	b. Ils nous orientent et nous conseillent pour le bon fonctionnement de nos activités
3- .....	c. Nous échangeons des informations utiles sur la physionomie actuelle du marché national et international du médicament vétérinaire
4- .....	d. Ils nous viennent en aide quand nous avons des problèmes d'ordre technique (dépannage du matériel, restauration des stocks épuisés, etc...)
	e. Ils font la promotion de nos activités auprès des clients potentiels
	f. Nos services fonctionnent de manière synergique avec les leurs sur plusieurs aspects du médicament vétérinaire
	g. Autres (à préciser) .....

#### IV- ETUDE ECONOMIQUE

1- Quels sont les moyens dont vous disposez pour mener vos activités ?

MOYENS HUMAINS			
Personnel qualifié		Personnel non qualifié	
Emplois	Nombre	Emplois	Nombre
Docteur Vétérinaire <input type="checkbox"/>	.....	Agent de sécurité (gardien, vigile, etc...) <input type="checkbox"/>	.....
Assistant / infirmier Vétérinaire <input type="checkbox"/>	.....	Agent de propreté ou de ménage <input type="checkbox"/>	.....
Pharmacien <input type="checkbox"/>	.....	Chauffeur <input type="checkbox"/>	.....
Ingénieur / Technicien d'élevage <input type="checkbox"/>	.....	Courtier <input type="checkbox"/>	.....
Comptable <input type="checkbox"/>	.....	Dresseur / Maître chien <input type="checkbox"/>	.....
Caissière <input type="checkbox"/>	.....	Autres (à préciser) <input type="checkbox"/>	.....
Secrétaire / Réceptionniste / Standardiste <input type="checkbox"/>	.....		.....
<b>MOYENS MATERIELS</b>			
<b>Désignation</b>		<b>Nombre</b>	
Appareil informatique (ordinateur, imprimante, etc...)		<input type="checkbox"/> <5 ; <input type="checkbox"/> >5	
Appareil ménager (télévision, radio, etc...)		<input type="checkbox"/> >10; <input type="checkbox"/> >20	
Appareil électroménager (frigo, etc)			

Véhicule <input type="checkbox"/> (voiture, motocyclette, camion, car, etc...)	<input type="checkbox"/> <5 ; <input type="checkbox"/> >5 <input type="checkbox"/> >10; <input type="checkbox"/> >20

2- Quelles gammes de produits vétérinaires proposez-vous actuellement sur le marché ivoirien ainsi que leurs coûts respectifs ?

Classes thérapeutiques	Sous-classes	Noms des produits	Prix FOB ou prix hors taxe à l'usine (prix unitaires)
<b>Anti – Biotiques</b>	<b>seuls</b>	1-.....	.....
		2-.....	.....
		3-.....	.....
	<b>associés entres eux</b>	1-.....	.....
		2-.....	.....
		3-.....	.....
	<b>associés à d'autres classes thérapeutiques</b>	1-.....	.....
		2-.....	.....
		3-.....	.....
<b>Anti – Inflammatoires</b>	<b>seuls</b>	1-.....	.....
		2-.....	.....
		3-.....	.....
	<b>associés entres eux</b>	1-.....	.....
		2-.....	.....
		3-.....	.....
	<b>associés à d'autres classes thérapeutiques</b>	1-.....	.....
		2-.....	.....
		3-.....	.....
<b>Anti – Parasitaires</b>	<b>Internes</b>	1-.....	.....
		2-.....	.....
	<b>Externes</b>	1-.....	.....
		2-.....	.....
	<b>Endo - ectoparasiticide</b>	1-.....	.....
		2-.....	.....
<b>Antimycosiques</b>		1-.....	.....
		2-.....	.....
<b>Vitamines, Minéraux, Compléments alimentaires et Suppléments nutritionnels</b>		1-.....	.....
		2-.....	.....
		3-.....	.....
<b>Anesthésiques et tranquillisants</b>		1-.....	.....
		2-.....	.....
<b>Immunité</b>	<b>Vaccins</b>	1-.....	.....
		2-.....	.....
	<b>Sérums</b>	1-.....	.....
		2-.....	.....
	<b>Autres</b>	1-.....	.....
		2-.....	.....
<b>Antiseptiques ,Désinfectants, Produits d'hygiène et de soin</b>		1-.....	.....
		2-.....	.....
		3-.....	.....
<b>Hormones</b>		1-.....	.....
		2-.....	.....
<b>Matériels vétérinaires</b>		1-.....	.....
		2-.....	.....
<b>Autres</b>		1-.....	.....
		2-.....	.....

3- Parmi tous ces produits quels sont ceux qui sont les plus vendus sur le marché ivoirien ?

Noms des produits les plus vendus sur le marché ivoirien ( les dix premiers par ordre d'importance des ventes)	Classes thérapeutiques	Espèces concernées ou destinataires	Quantités vendues par période	Parts de marché dans vos ventes totales en Côte d'Ivoire ( en %)
1 <sup>er</sup> .....	.....	.....	...../mois OU ...../an	.....
2 <sup>eme</sup> .....	.....	.....	...../mois OU ...../an	.....
3 <sup>eme</sup> .....	.....	.....	...../mois OU ...../an	.....
4 <sup>eme</sup> .....	.....	.....	...../mois OU ...../an	.....
5 <sup>eme</sup> .....	.....	.....	...../mois OU ...../an	.....
6 <sup>eme</sup> .....	.....	.....	...../mois OU ...../an	.....
7 <sup>eme</sup> .....	.....	.....	...../mois OU ...../an	.....
8 <sup>eme</sup> .....	.....	.....	...../mois OU ...../an	.....
9 <sup>eme</sup> .....	.....	.....	...../mois OU ...../an	.....
10 <sup>eme</sup> .....	.....	.....	...../mois OU ...../an	.....

4- Comment fixez - vous les prix des produits que vous proposez aux clients ?

.....

5- Effectuez- vous des remises sur les produits que vous vendez ?

OUI NON

Si OUI :

a- quelles sont les catégories de clients concernés par vos remises ?

.....

b- quelles sont les conditions de ces remises ?

.....

6- Qui sont vos fournisseurs actuels de médicaments vétérinaires ?

Noms des fournisseurs actuels de médicaments vétérinaires	Pays d'origine	Coût moyen des marchandises importées auprès des fournisseurs par période (prix FOB ou prix chez le fournisseur)
1- .....	.....	...../mois OU ...../an
2- .....	.....	...../mois OU ...../an

7- Comment achetez-vous vos produits auprès des fournisseurs ?

a. Par crédit

b. Par chèque

c. En espèces

d. Autres ( à préciser).....

8- A quelle (s) fréquence (s) effectuez-vous vos réapprovisionnements en moyenne auprès de vos fournisseurs ?

- a. Par trimestre  nombre de fois par trimestre /\_\_/\_\_/
- b. Par semestre  nombre de fois par semestre /\_\_/\_\_/
- c. Par année  nombre de fois par an /\_\_/\_\_/
- d. Autres fréquences  (Préciser) .....

9- Que deviennent les médicaments qui n'ont pas pu être écoulés à temps ?

- a. On les détruit
- b. On les retourne au fournisseur
- c. Autre (à préciser).....

10- A combien les évaluez -vous par période ?

.....F CFA / an OU ..... F CFA / tous les 2 ans

11- Quelles sont les charges auxquelles vous faites face lors d'une commande de médicaments vétérinaires auprès des laboratoires fournisseurs ?

Charges	Coûts « si OUI »	
	( En F CFA)	(Ou bien en % du coût de la commande)
Frais de transport OUI NON	.....	.....
Taxes douanières OUI NON	.....	.....
Taxes de commerce OUI NON		
Autres taxes Administratives OUI NON		
Assurance OUI NON		
Autres (à préciser) .....	.....	.....

12- Quelles sont les charges auxquelles vous faites face dans l'exercice de vos activités en tant que grossiste vétérinaire importateur de médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire ?

Charges		Coûts des charges « si OUI » <i>( en F CFA )</i>	Fréquence de paiement des charges « si OUI »
Renouvellement des agréments OUI NON		.....	1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 - autre ( à préciser) .....
Frais d'assurance OUI NON		.....	1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 - autre ( à préciser) .....
Masse salariale / Frais de personnel OUI NON			1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 - autre ( à préciser) .....
Frais liés à l'occupation d'un local	Loyer OUI NON		1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 - autre ( à préciser) .....
	Electricité OUI NON		1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 - autre ( à préciser) .....
	Eau OUI NON		1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 - autre ( à préciser) .....
	Téléphone OUI NON		1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 - autre ( à préciser) .....
	Internet OUI NON		1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 - autre ( à préciser) .....
Cotisations corporatistes OUI NON			1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 - autre ( à préciser) .....
Frais d'entretien du matériel OUI NON			1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 - autre ( à préciser) .....
Autres charges ( à préciser) .....		.....	.....

13- Quelles sont les taxes, impôts et autres frais perçus par les structures étatiques ou administratives sur l'ensemble de vos activités liées aux médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire ?

Désignation des taxes, impôts et autres frais perçus par les structures étatiques ou administratives sur l'ensemble de vos activités liées aux médicaments vétérinaires en Côte d' Ivoire	Structures étatiques ou administratives concernées	Coûts <i>( en F CFA ou en % du chiffre d'affaires ou encore en % du coût de la commande pour les frais perçus lors d'importation )</i>	Fréquence de paiement
.....	.....	.....	1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 - autre ( à préciser) .....
.....	.....	.....	1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 - autre ( à préciser) .....
.....	.....	.....	1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 - autre ( à préciser) .....

14- Enregistrez-vous des pertes économiques dans vos activités liées aux médicaments vétérinaires ?

OUI NON

Si OUI de quelle(s) nature (s) et à combien les évaluez-vous par période ?

Natures des pertes (enregistrées au cours de ces deux dernières années)	Coûts des pertes par période ( F CFA)
Stock non écoulé OUI NON	...../mois OU ...../an
Détérioration des équipements et autres matériels de travail OUI NON	...../mois OU ...../an
Déficit financier OUI NON	...../mois OU ...../an
Autres (à préciser) .....	.....

V- **CONTRAINTES DE LA FILIERE ET PROPOSITION DE SOLUTION**

Quels sont les problèmes auxquels vous êtes confrontés dans l'exercice de vos tâches et quelles solutions préconisez-vous à cet effet ?

Problèmes rencontrés	Propositions de solutions ( si OUI )
Rapport avec l'administration ivoirienne OUI NON	..... ..... .....
Rapport avec les autres acteurs de la filière OUI NON	..... ..... .....
Concurrence déloyale de certains acteurs sur le terrain OUI NON	..... ..... .....
Manque d'informations OUI NON	..... ..... .....
Manque de vétérinaires sur le terrain OUI NON	..... ..... .....
Dédouanement des produits importés OUI NON	..... ..... .....
Rupture de stocks OUI NON	..... ..... .....
Autres (à préciser).....	.....

VI- **PERSPECTIVES DE LA FILIERE**

1- Quel regard futur portez-vous sur la filière du médicament vétérinaire en Côte d'Ivoire?

- a. Prometteur
- b. Incertain
- c. Sinistré
- d. Autres (à préciser).....

2- Comment peut on améliorer le fonctionnement de la filière afin d'accroître les atouts de celle-ci en général et en particulier vos rendements ?

- a. Appliquer une politique homologuée des prix des médicaments vétérinaires
- b. Renforcer les textes législatifs en vigueur sur la gestion, la distribution et l'utilisation des médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire, et créer les conditions de leur mise en application
- c. Encourager et promouvoir l'occupation du terrain par les vétérinaires
- d. Renforcer les contrôles étatiques afin de lutter contre les fraudeurs
- e. Alléger les taxes douanières, commerciales et autres frais intermédiaires se rapportant au médicament vétérinaire
- f. Diversifier les sources d'approvisionnement du marché ivoirien
- g. Développer des usines de production de médicaments vétérinaires sur le territoire ivoirien
- h. Autres (*à préciser*).....

**C- Questionnaire des détaillants**  
(officines de pharmacie humaine possédant un rayon vétérinaire et dépôts de vente de produits vétérinaires)

Date.....

.....DDV /2010

**I- IDENTIFICATION**

-Nom et adresse de la structure : .....

- Nom, adresse et profession du responsable en charge de la gestion des médicaments vétérinaires : .....

**II- DEMARRAGE DES ACTIVITES ET MOTIVATIONS**

1- Depuis combien de temps commercialisez-vous des médicaments vétérinaires ?  
.....ans ou .....mois

2- Qu'est ce qui a motivé votre choix ?

- a- La demande de la clientèle
- b- L'absence de cabinets ou cliniques vétérinaires dans la périphérie
- c- Une activité rentable
- d- La contribution à la santé
- e- Autre (à préciser) .....

3- Quels sont les différents acteurs qui vous approvisionnent en médicaments vétérinaires ?

- a- Des grossistes vétérinaires
- b- Des grossistes pharmaciens
- c- Des officines humaines
- d- Des détaillants vétérinaires
- e- Des représentants de laboratoire fournisseur
- f- Autres (à préciser) .....

4- Sur quels critères vous basez vous pour choisir vos fournisseurs de médicaments vétérinaires ?

- a. Prix des produits proposés par le fournisseur ;
- b. Qualité des produits proposés par le fournisseur ;
- c. Renommée des laboratoires fabricants chez qui votre fournisseur s'approvisionne;
- d. Facilités et modalités de paiement qu'offre le fournisseur;
- e. Disponibilité permanente des médicaments recherchés chez le fournisseur ;
- f. Proximité du fournisseur par rapport à votre cabinet ;
- g. Livraison des médicaments directement à votre cabinet par le fournisseur ;
- h. Réponse rapide du fournisseur aux commandes ;
- i. Familiarité de la profession ;
- j. Autres ( à préciser) .....

5- Quelles sont les démarches entreprises auprès des fournisseurs et de l'Etat de Côte d'Ivoire pour le démarrage de vos activités liées aux médicaments vétérinaires?

Acteurs	Démarches	Coûts (En F CFA)
FOURNISSEURS	1-..... .....	.....
	2-..... .....	.....
ETAT DE COTE – D'IVOIRE	1-..... .....	.....
	2-..... .....	.....

### III- RELATIONS AVEC LES ACTEURS DE LA FILIERE

1- Entretenez-vous des relations dans le cadre de vos activités liées aux médicaments vétérinaires avec :

- a- L' Etat de Côte d'Ivoire ? ..... OUI NON
- b- des grossistes vétérinaires importateurs ? ..... OUI NON
- c- des grossistes pharmaciens ?..... OUI NON
- d- des officines humaines ?..... OUI NON
- e- des détaillants vétérinaires ?..... OUI NON
- f- des détaillants non vétérinaires, non pharmaciens ? ...OUI NON
- g- des cabinets et cliniques vétérinaires ?..... OUI NON
- h- des éleveurs ? ..... OUI NON
- i- des représentants de laboratoires fournisseurs ?..... OUI NON
- j- autres (à préciser) .....

2- Quels sont vos partenaires privilégiés dans la filière du médicament vétérinaire ainsi que la nature des relations qui vous lient?

Partenaires privilégiés (par ordre d'importance)	Nature de la relation
1- .....	a. Ils constituent une clientèle significative pour nos activités
2- .....	b. Ils nous orientent et nous conseillent pour le bon fonctionnement de nos activités
3- .....	c. Nous échangeons des informations utiles sur la physionomie actuelle du marché national et international du médicament vétérinaire
4- .....	d. Ils nous viennent en aide quand nous avons des problèmes d'ordre technique (dépannage du matériel, restauration des stocks épuisés, etc.)
	e. Ils font la promotion de nos activités auprès des clients potentiels
	f. Nos services fonctionnent de manière synergique avec les leurs sur plusieurs aspects du médicament vétérinaire
	g. Autres (à préciser) .....

**IV- ETUDE ECONOMIQUE**

1- Quels sont les moyens dont vous disposez pour mener vos activités liées aux médicaments vétérinaires ?

<b>MOYENS HUMAINS</b>			
<b>Personnel qualifié</b>		<b>Personnel non qualifié</b>	
<b>Emplois</b>	<b>Nombre</b>	<b>Emplois</b>	<b>Nombre</b>
Docteur Vétérinaire <input type="checkbox"/>	.....	Agent de sécurité (gardien, vigile, etc...) <input type="checkbox"/>	.....
Assistant / infirmier Vétérinaire <input type="checkbox"/>	.....	Agent de propreté ou de ménage <input type="checkbox"/>	.....
Pharmacien <input type="checkbox"/>	.....	Chauffeur <input type="checkbox"/>	.....
Ingénieur / Technicien d'élevage <input type="checkbox"/>	.....	Courtier <input type="checkbox"/>	.....
Comptable <input type="checkbox"/>	.....	Dresseur / Maître chien <input type="checkbox"/>	.....
Caissière <input type="checkbox"/>	.....	Autres ( <i>à préciser</i> ) <input type="checkbox"/>	.....
Secrétaire / Réceptionniste / Standardiste <input type="checkbox"/>	.....	.....	.....
Autres ( <i>à préciser</i> ) <input type="checkbox"/>	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....

<b>MOYENS MATERIELS</b>	
<b>Désignation</b>	<b>Nombre</b>
Appareil informatique <input type="checkbox"/> ( ordinateur, scanner, imprimante, etc...)	<input type="checkbox"/> <5 ; <input type="checkbox"/> >5 <input type="checkbox"/> >10; <input type="checkbox"/> >20
Appareil électro – ménager <input type="checkbox"/> ( télévision, gadget électronique, frigo, etc...)	<input type="checkbox"/> <5 ; <input type="checkbox"/> >5 <input type="checkbox"/> >10; <input type="checkbox"/> >20
Véhicule <input type="checkbox"/> (voiture, motocyclette, camion, car, etc...)	<input type="checkbox"/> <5 ; <input type="checkbox"/> >5 <input type="checkbox"/> >10; <input type="checkbox"/> >20
Autres ( <i>à préciser</i> ) <input type="checkbox"/> .....	
.....	

2- Quelles gammes de produits vétérinaires proposez-vous actuellement sur le marché ivoirien ainsi que leurs coûts respectifs ?

Classes thérapeutiques	Sous-classes	Noms des produits	Prix FOB ou prix hors taxe à l'usine (prix unitaires)
Anti – Biotiques	seuls	1-.....	.....
		2-.....	.....
		3-.....	.....
	associés entres eux	1-.....	.....
		2-.....	.....
		3-.....	.....
	associés à d'autres classes thérapeutiques	1-.....	.....
		2-.....	.....
		3-.....	.....
Anti – Inflam Matoires	seuls	1-.....	.....
		2-.....	.....
		3-.....	.....
	associés entres eux	1-.....	.....
		2-.....	.....
		3-.....	.....
	associés à d'autres classes thérapeutiques	1-.....	.....
		2-.....	.....
		3-.....	.....
Anti –Parasitaires	Internes	1-.....	.....
		2-.....	.....
		3-.....	.....
	Externes	1-.....	.....
		2-.....	.....
		3-.....	.....
	Endo - ectoparasiticide	1-.....	.....
		2-.....	.....
		3-.....	.....
Antimycosiques		1-.....	.....
		2-.....	.....
Vitamines, Minéraux, Compléments alimentaires et Suppléments nutritionnels		1-.....	.....
		2-.....	.....
		3-.....	.....
Anesthésiques et tranquillisants		1-.....	.....
		2-.....	.....
Immunité	Vaccins	1-.....	.....
		2-.....	.....
	Sérums	1-.....	.....
		2-.....	.....
	Autres	1-.....	.....
		2-.....	.....
Antiseptiques ,Désinfectants, Produits d'hygiène et de soin		1-.....	.....
		2-.....	.....
		3-.....	.....
Hormones		1-.....	.....
		2-.....	.....
Matériels vétérinaires		1-.....	.....
		2-.....	.....
Autres		1-.....	.....
		2-.....	.....

3- Parmi tous ces produits quels sont ceux qui sont les plus vendus sur le marché ivoirien ?

Noms des produits les plus vendus sur le marché ivoirien ( les dix premiers par ordre d'importance des ventes)	Classes thérapeutiques	Espèces concernées ou destinataires	Quantités vendues par période	Parts de marché dans vos ventes totales en Côte d'Ivoire ( en %)
1 <sup>er</sup> .....	.....	.....	...../mois OU ...../an	.....
2 <sup>eme</sup> .....	.....	.....	...../mois OU ...../an	.....
3 <sup>eme</sup> .....	.....	.....	...../mois OU ...../an	.....
4 <sup>eme</sup> .....	.....	.....	...../mois OU ...../an	.....
5 <sup>eme</sup> .....	.....	.....	...../mois OU ...../an	.....
6 <sup>eme</sup> .....	.....	.....	...../mois OU ...../an	.....
7 <sup>eme</sup> .....	.....	.....	...../mois OU ...../an	.....
8 <sup>eme</sup> .....	.....	.....	...../mois OU ...../an	.....
9 <sup>eme</sup> .....	.....	.....	...../mois OU ...../an	.....
10 <sup>eme</sup> .....	.....	.....	...../mois OU ...../an	.....

4- Comment fixez - vous les prix des produits vétérinaires que vous proposez aux clients ?

.....

5- Effectuez - vous des remises sur les produits que vous vendez?

OUI NON

Si OUI :

a. quelles sont les catégories de clients concernés par vos remises ?

.....

b. quelles sont les conditions de ces remises ?

.....

6- Qui sont vos fournisseurs actuels de médicaments vétérinaires ?

Fournisseurs actuels de médicaments vétérinaires	Adresse Géographique (Villes, communes, quartiers...)	Coût moyen des produits vétérinaires commandés auprès des fournisseurs par période (prix d'achat chez le fournisseur en F CFA)
1- .....	.....	...../semaine OU ...../mois
2- .....	.....	...../semaine OU ...../mois
3- .....	.....	...../semaine OU ...../mois

2- Comment achetez-vous vos produits auprès des fournisseurs ?

a. Par crédit

b. Par chèque

c. En espèces

d. Autres ( à préciser).....

3- A quelle (s) fréquence (s) effectuez-vous vos réapprovisionnements en moyenne auprès de vos fournisseurs ?

- a. Par jour  nombre de fois par jour /\_/\_/
- b. Par semaine  nombre de fois par semaine /\_/\_/
- c. Par mois  nombre de fois par mois /\_/\_/
- d. Par trimestre  nombre de fois par trimestre /\_/\_/
- e. Par semestre  nombre de fois par semestre /\_/\_/
- f. Par année  nombre de fois par an /\_/\_/
- g. Autres fréquences  Préciser .....

4- Que deviennent les médicaments qui n'ont pas pu être écoulés à temps ?

- a. On les détruit
- b. On les retourne au fournisseur
- c. Autre (à préciser).....

5- A combien les évaluez - vous par période ?

..... F CFA / an OU ..... F CFA / tous les 2 ans

6- Quelles sont les charges auxquelles vous faites face lors d'une commande de médicaments vétérinaires auprès de vos fournisseurs ?

Charges*	Coûts « si OUI »	
	( En F CFA)	(Ou bien en % du coût de la commande)
<b>Frais de transport</b> OUI NON	.....	.....
<b>Taxes de commerce</b> OUI NON	.....	.....
<b>Autres taxes Administratives</b> OUI NON		
<b>Assurance</b> OUI NON		
<b>Autres (à préciser)</b> ..... .....		

7- Quelles sont les charges auxquelles vous faites face en tant que dépôt de vente de produits vétérinaires?

Charges		Coûts des charges « si OUI »  ( en F CFA)	Fréquence de paiement des charges « si OUI »
Renouvellement des agréments  OUI NON		.....	1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 - autre ( à préciser) .....
Frais d'assurance  OUI NON		.....	1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 - autre ( à préciser) .....
Masse salariale / Frais de personnel  OUI NON			1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 - autre ( à préciser) .....
Frais liés à l'occupation d'un local	Loyer  OUI NON		1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 - autre ( à préciser) .....
	Electricité  OUI NON		1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 - autre ( à préciser) .....
	Eau  OUI NON		1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 - autre ( à préciser) .....
	Téléphone  OUI NON		1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 - autre ( à préciser) .....
	Internet  OUI NON		1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 - autre ( à préciser) .....
Cotisations corporatistes  OUI NON			1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 - autre ( à préciser) .....
Frais d'entretien du matériel  OUI NON			1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 - autre ( à préciser) .....
Autres charges ( à préciser) .....			

8- Quelles sont les taxes, impôts et autres frais perçus par les structures étatiques ou administratives sur l'ensemble de vos activités liées aux médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire ?

Désignation des taxes, impôts et autres frais perçus par les structures étatiques ou administratives sur l'ensemble de vos activités liées aux médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire	Structures étatiques ou administratives concernées	Coûts  ( en F CFA ou en % du chiffre d'affaires ou encore en % du coût de la commande pour les frais perçus lors d'importations)	Fréquence de paiement
.....	.....	.....	1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 - autre ( à préciser)
.....	.....	.....	1- mois / 2- trimestre / 3- semestre / 4- année / 5 - autre ( à préciser)

9- Enregistrez-vous des pertes économiques dans vos activités liées aux médicaments vétérinaires?

OUI NON

Si OUI de quelle(s) nature (s) et à combien les évaluez-vous par période?

Natures des pertes (enregistrées au cours de ces deux dernières années)	Coûts ( F CFA) des pertes par période
Stock non écoulé OUI NON	...../mois OU ...../an
Détérioration des équipements et autres matériels OUI NON	...../mois OU ...../an
Déficit financier OUI NON	...../mois OU ...../an
Autres (à préciser) .....	

V- **CONTRAINTES DE LA FILIERE ET PROPOSITIONS DE SOLUTIONS**

Quels sont les problèmes auxquels vous êtes confrontés dans l'exercice de vos tâches liées aux médicaments vétérinaires et quelles solutions préconisez vous à cet effet ?

Problèmes rencontrés	Propositions de solutions ( si OUI )
Rapport avec l'administration ivoirienne OUI NON	..... ..... .....
Rapport avec les autres acteurs de la filière OUI NON	..... ..... .....
Concurrence déloyale de certains acteurs sur le terrain OUI NON	..... ..... .....
Rapport avec les vétérinaires en général OUI NON	..... ..... .....
Moyens financiers limités OUI NON	..... ..... .....
Absence d'ordonnance vétérinaire quand la clientèle vous sollicite OUI NON	..... ..... .....
Manque d'informations sur l'état actuel du marché international et national des médicaments vétérinaires OUI NON	..... ..... .....
Manque de diversité des produits vétérinaires présents sur le marché ivoirien OUI NON	..... ..... .....
Indisponibilité de certains produits essentiels OUI NON	( si OUI précisez svp)..... ..... .....
Rupture de stocks OUI NON	..... ..... .....
Autres (à préciser)	..... ..... .....

**VI- PERSPECTIVES DE LA FILIERE**

- 1- Quel regard futur portez - vous sur la filière du médicament vétérinaire en Côte d'Ivoire?
- a. Prometteur
  - b. Incertain
  - c. Sinistré
  - d. Autres (*à préciser*).....
- 2- Comment peut on améliorer le fonctionnement de la filière afin d'accroître les atouts de celle-ci en général et en particulier vos rendements ?
- a. Appliquer une politique homologuée des prix des médicaments vétérinaires
  - b. Renforcer les textes législatifs en vigueur sur la gestion, la distribution et l'utilisation des médicaments vétérinaires en Côte d'Ivoire, et créer les conditions de leur mise en application
  - c. Encourager et promouvoir l'occupation du terrain par les vétérinaires
  - d. Renforcer les contrôles étatiques afin de lutter contre les fraudeurs
  - e. Alléger les taxes douanières, commerciales et autres frais intermédiaires se rapportant au médicament vétérinaire
  - f. Diversifier les sources d'approvisionnement du marché ivoirien
  - g. Développer des usines de production de médicaments vétérinaires sur le territoire ivoirien
  - h. Autres (*à préciser*).....

## **D- Questionnaire des utilisateurs finaux**

Date.....

.....PPA /2010

### **I- IDENTIFICATION**

-Nom, adresse et profession :

.....

-Animaux détenus :

Espèces	Effectifs détenus
<b>Canine</b> ( <i>chiens, loups...</i> )	.....
<b>Féline</b> ( <i>chats, lions, panthère ...</i> )	.....
<b>Equine</b> ( <i>chevaux, ânes...</i> )	.....
<b>Ovine</b> ( <i>moutons, béliers, brebis...</i> )	
<b>Caprine</b> ( <i>chèvre, cabris, bouc...</i> )	
<b>Bovine</b> ( <i>boeufs, vaches, taureaux, veaux...</i> )	
<b>Aviaire</b> ( <i>poulets, canards, cailles, oiseaux ...</i> )	
<b>Porcine</b> ( <i>porcs, cochons ...</i> )	
<b>Autres</b> (à préciser)	
	<i>Cas des couvoirs</i>

### **II- APPROVISIONNEMENT EN MEDICAMENTS VETERINAIRES**

1- Avez-vous des connaissances requises pour les soins d'animaux ?

OUI NON

2- Avez-vous une idée des médicaments vétérinaires présents sur le marché ivoirien ?

OUI NON

Si OUI avez-vous une idée de :

- a- leurs coûts ? .....OUI NON
- b- leur efficacité ? ..... OUI NON
- c- leur origine ? .....OUI NON
- d- des lieux de vente périphériques? .....OUI NON

3- Quels sont les principaux produits vétérinaires que vous achetez habituellement ?

Noms des produits	Classes thérapeutiques	Espèces concernées ou destinataires	Fréquences moyennes d'achat des médicaments (quantités achetées / période)
1- .....	.....	.....	..... /mois OU ... ..../an
2- .....	.....	.....	..... /mois OU ... ..../an
3-			..... /mois OU ... ..../an
4-			..... /mois OU ... ..../an
5-			..... /mois OU ... ..../an

4- Chez qui achetez-vous habituellement les médicaments vétérinaires quand vous en avez besoin ?

Noms des lieux d'achat des produits vétérinaires (par ordre de priorité)	Adresse géographique (villes, communes, quartiers etc.)	Coût du transport "aller - retour" pour atteindre le fournisseur (en F CFA)
1 <sup>er</sup> .....	.....	.....
2 <sup>ème</sup> .....	.....	.....
3 <sup>ème</sup> .....	.....	.....

5- Comment achetez-vous vos produits auprès des fournisseurs ?

- a. Par crédit
- b. Par chèque
- c. En espèces
- d. Autres ( à préciser).....

6- Sur quels critères vous basez vous pour choisir vos fournisseurs de médicaments ?

- a. Prix des produits proposés par le fournisseur ;
- b. Qualité des produits proposés par le fournisseur ;
- c. Renommée du fournisseur;
- d. Facilités et modalités de paiement qu'offre le fournisseur;
- e. Disponibilité permanente des médicaments recherchés chez le fournisseur ;
- f. Proximité du fournisseur par rapport à mon lieu de travail ou de résidence;
- g. Autres ( à préciser) .....

**III- CONTRAINTES ET PROPOSITIONS DE SOLUTIONS**

Quels sont les problèmes auxquels vous êtes confrontés quand vous devez vous procurer des médicaments vétérinaires et quelles solutions préconisez-vous à cet effet ?

<b>Problèmes rencontrés</b>	<b>Propositions de solutions ( si OUI )</b>
Manque d'information sur les points de vente OUI    NON	..... ..... .....
Points de vente trop éloignés ou pas assez OUI    NON	..... ..... .....
Prix élevés des produits présents sur le marché ivoirien OUI    NON	..... ..... .....
Manque de diversité des produits vétérinaires présents sur le marché ivoirien OUI    NON	..... ..... .....
Indisponibilité de certains produits essentiels OUI    NON	( si OUI précisez svp)..... ..... .....
Manque de conseils et de suivi pour l'utilisation adéquate du produit acheté OUI    NON	..... ..... .....
Autres( à préciser)..... .....	..... ..... .....

## SERMENT DES VETERINAIRES DIPLOMES DE DAKAR

« Fidèlement attaché aux directives de **Claude BOURGELAT**, fondateur de l'Enseignement Vétérinaire dans le monde, je promets et je jure devant mes Maîtres et mes Aînés :

-d'avoir en tous moments et en tous lieux le souci de la dignité et de l'honneur de la profession vétérinaire ;

-d'observer en toutes circonstances les principes de correction et de droiture fixés par le code de déontologie de mon pays ;

-de prouver par ma droiture, ma conviction, que la fortune consiste moins dans le bien que l'on a, que dans celui que l'on peut faire ;

-de ne point mettre à trop haut prix le savoir que je dois à la générosité de ma patrie et à la sollicitude de tous ceux qui m'ont permis de réaliser ma vocation.

Que toute confiance me soit retirée s'il advient que je me parjure ».

**LE (LA) CANDIDAT (E)**

**VU  
LE DIRECTEUR  
DE L'ECOLE INTER-ETATS  
DES SCIENCES ET MEDECINE  
VETERINAIRES DE DAKAR**

**VU  
LE PROFESSEUR RESPONSABLE  
DE L'ECOLE INTER-ETATS DES  
SCIENCES ET MEDECINE  
VETERINAIRES DE DAKAR**

**VU  
LE DOYEN  
DE LA FACULTE DE MEDECINE  
ET DE PHARMACIE  
DE L'UNIVERSITE CHEIKH ANTA DIOP  
DE DAKAR**

**LE PRESIDENT  
DU JURY**

**VU ET PERMIS D'IMPRIMER \_\_\_\_\_  
DAKAR, LE \_\_\_\_\_**

**LE RECTEUR, PRESIDENT DE L'ASSEMBLEE  
DE L'UNIVERSITE CHEIKH ANTA DIOP  
DE DAKAR**

# **Analyse économique de la filière du médicament vétérinaire en Côte d'Ivoire**

## **Résumé de la thèse**

Ce travail a eu pour objectif l'analyse économique de la filière du médicament vétérinaire en Côte d'Ivoire. Il a été présenté en deux grandes parties : les recherches bibliographiques et l'étude proprement dite de la filière.

Pour mener cette étude, une enquête de terrain a été réalisée en Côte d'Ivoire auprès des intervenants de la filière. L'enquête s'est déroulée suivant la méthode « analyse filière » en trois étapes : la recherche de l'information de base, l'enquête exploratoire et l'enquête formelle.

A l'issue de ces investigations, plusieurs informations ont été récoltées puis analysées. Les résultats obtenus ont été présentés et discutés. Ils nous ont permis :

- d'apprécier l'importance du médicament vétérinaire dans le développement socio-économique de la Côte d'Ivoire ;
- de nous familiariser avec l'environnement du médicament vétérinaire en Côte d'Ivoire ;
- d'identifier les différents acteurs qui animent le marché, leur rôle et les relations qu'ils entretiennent ;
- de comprendre la structure des prix appliqués aux médicaments vétérinaires et les facteurs de variation de ces prix ;
- de mettre en évidence les problèmes qui subsistent au sein de cette filière et de proposer des solutions pour y remédier.

Malgré les dysfonctionnements qui constituent un frein au développement de la filière, le marché ivoirien des médicaments vétérinaires constitue un enjeu économique majeur au vu de l'intérêt qu'il suscite. Les propositions de solutions visant à améliorer le fonctionnement de cette filière doivent être prises en compte par les acteurs. De même, les autorités doivent faire preuve d'une réelle volonté politique afin d'assainir cette filière et accroître ses atouts.

### **Adresse de l'auteur :**

**YAPO Eric-Marie**

Abidjan – Cocody, Riviera palmeraie, villa 319

BP 7533 Abidjan 01

Contacts: Dakar (221) 77 383 75 24 / 77 808 24 65

Abidjan (225) 01 15 41 49 / 22 49 04 19

E-Mail: drericypapo@yahoo.fr