

Rôle du Vétérinaire dans le développement des exploitants du secteur avicole et dans son propre développement

Par

*Dr François MATALA MFWAMBA,
Médecin Vétérinaire (CNOMV 005/86)*

1. Introduction

La profession de vétérinaire est aussi vieille que l'humanité ! Celle-ci est dictée par les intérêts directs et indirects qu'éprouvait l'Homme pour subvenir à ses besoins : d'abord **alimentaires** ensuite, des **services** que les animaux pouvaient lui rendre (la **garde**, la **défense**, le transport, l'habillement, etc).

C'est ainsi que le vétérinaire a deux dimensions fondamentales à savoir : **zootechnicien** et **clinicien**. A côté de ces deux dimensions fondamentales, le Vétérinaire preste aussi comme **expert** et comme **conseil**.

Ce qui fait que la pratique de l'élevage a été **d'abord**, exercée par tout le monde mais, avec le temps elle s'est **structurée** pour **se professionnaliser** et **être exercée** comme **science** selon les règles de l'art ; ici, **l'art de soigner les animaux**.

2. Rôle du Vétérinaire dans le développement de l'aviculture en RDC.

2.1. En tant que zootechnicien

En tant que Zootechnicien, le vétérinaire intervient dans l'encadrement des exploitants de la volaille :

a. En leur fournissant des conseils relatifs:

- choix des spéculations à élever : la race, la souche ;
- système d'élevage (logement) stabulation, semi-stabulation avec parcours ;
- au mode l'alimentation adéquate (dans la nature, concentrés alimentaires + vitamines et oligoéléments et sels minéraux etc) ;

- **les notions** : i. *d'hygiène et prophylaxie* (organiser le ou les calendriers zoosanitaires, s'assurer du contrôle des mouvements des personnes et des animaux dans les installations d'élevage), ii. de **zoo-économie, de commercialisation**; et iii. *soins curatifs*).

Pour ce faire, **organiser et tenir des séminaires** sur un ou plusieurs thèmes pour une ou plusieurs associations d'aviculteurs ou encore sous forme de dialogue pour un individu.

- b. En exploitant de la provende de fabrique d'aliments et compléments d'aliments pour volaille à mettre en faveur des aviculteurs ; ou en exploitant une officine des produits à usages vétérinaire;
- c. En exploitant son propre élevage dans le milieu comme modèle ou pilote pour les aviculteurs ;

- g. A côté des aviculteurs, le Vétérinaire peut les **inciter à s'organiser en association** dans laquelle il devient le principal conseiller et **l'homme clé** pour représenter la structure à tous les niveaux des activités devenant.

2.2. En tant que Médecin/Clinicien

En cette qualité, le Vétérinaire :

- dispense lui-même les soins vétérinaires ;
- Il pose le diagnostic ;
- prescrit les médicaments adéquats ;

- suit **l'utilisation strictes** des médicaments surtout les antibiotiques pour **éviter la RAM** ;
- fait **le suivi** des soins administrés aux animaux ;
- planifie la prophylaxie et la prévention des maladies dans les installations d'élevage ;
- procède aux autopsies sur les volailles mortes etc ;
- Il procède ou contrôle la destruction des cadavres des poules mortes et prescrit les mesures de police sanitaire des animaux domestiques etc.

2.3. En tant qu'expert/conseil

a. Aux investisseurs : initier des études de faisabilité !

- Choix des Exploitants;
- Rencontres avec professionnels multidisciplinaires pour dégager les forces, les faiblesses et les opportunités ;
- Faciliter l'accès aux moyens financiers (crédits agricoles) ;
- S'assurer d'une alimentation de qualité et à faible coût ;
- S'assurer des soins de santé de qualité et de proximité ;
- S'assurer du choix du site d'exploitation des spéculations à exploiter (ponte, chair et/ou mixte) ; en tenant compte de l'impact environnemental;
- Se mettre en règle avec l'Etat etc.

b. Aux Exploitants locaux (grands, moyens et petits)

- Les identifier et certifier leur effectivité dans le secteur ;
- Les regrouper (association, coopératives, réseaux etc) par spéculation;
- Renforcer leurs capacités (formations, visites...) dotation des moyens et biens selon les spéculations ;
- Les accompagner techniquement

c. Au Vétérinaire lui-même

- Un exploitant avicole ;
- Le **mieux serait de doter** les Vétérinaires **intéressés et impliqués** dans l'aviculture, d'une **unité de production de 1.000 à 5.000 poules ou plus** et de tisser autour d'eux des unités des petits et moyens exploitants dont il servira de **conseil et techniciens**. Ils se feront payer mensuellement selon un barème convenu et uniforme.

- L'**idéal** serait de choisir et obtenir un **emplacement (une concession) de X nombre d'ha** où les Exploitants vétérinaires seront installés et constitueront une **grande ferme avicole pilote** où l'on retrouvera **des spécialistes selon les spéculations.** [Micro-entreprises avicoles.](#)
- Les **Vétérinaires** se spécialiseront et exploiteront la **provende**, les **officines vétérinaires**, les **bâtiments** et autres installations avicoles.

3. Méthodologie (comment s'y prendre)

- Identifier les **exploitants actifs** et ceux **engagés** à faire la volaille;
- Echanges entre les investisseurs et les professionnels multisectoriels (Agronomes, Environnementalistes, Vétérinaires, TDR etc) pour faire une analyse approfondie de la question : **forces, faiblesses** et **opportunités**;
- Envisager la possibilité de **financer** les exploitants actifs (faciliter **l'accès aux crédits agricoles**) aux conditions fixées par la Banque ou par les investisseurs, en faire des entrepreneurs;
- **S'assurer de la production sur place des aliments** des qualité et équilibrés (**la provenderie**) à moindre coût (possibilité de produire localement les matières premières (**maïs, soja, millet, arachide** etc)
- **S'assurer de la disponibilité** ou de la possibilité des **soins vétérinaires de qualité et de proximité**

3. Méthodologie (comment s'y prendre) suite

- **Décider de la ou des spéculation(s) à prioriser** p.ex chair ou ponte, mixte, autres;
- **Encourager la filière parentaux** (à implanter) afin de diminuer la dépendance aux importations des œufs fécondés ou des poussins;
- ***Créer des petites entreprises avicoles.***

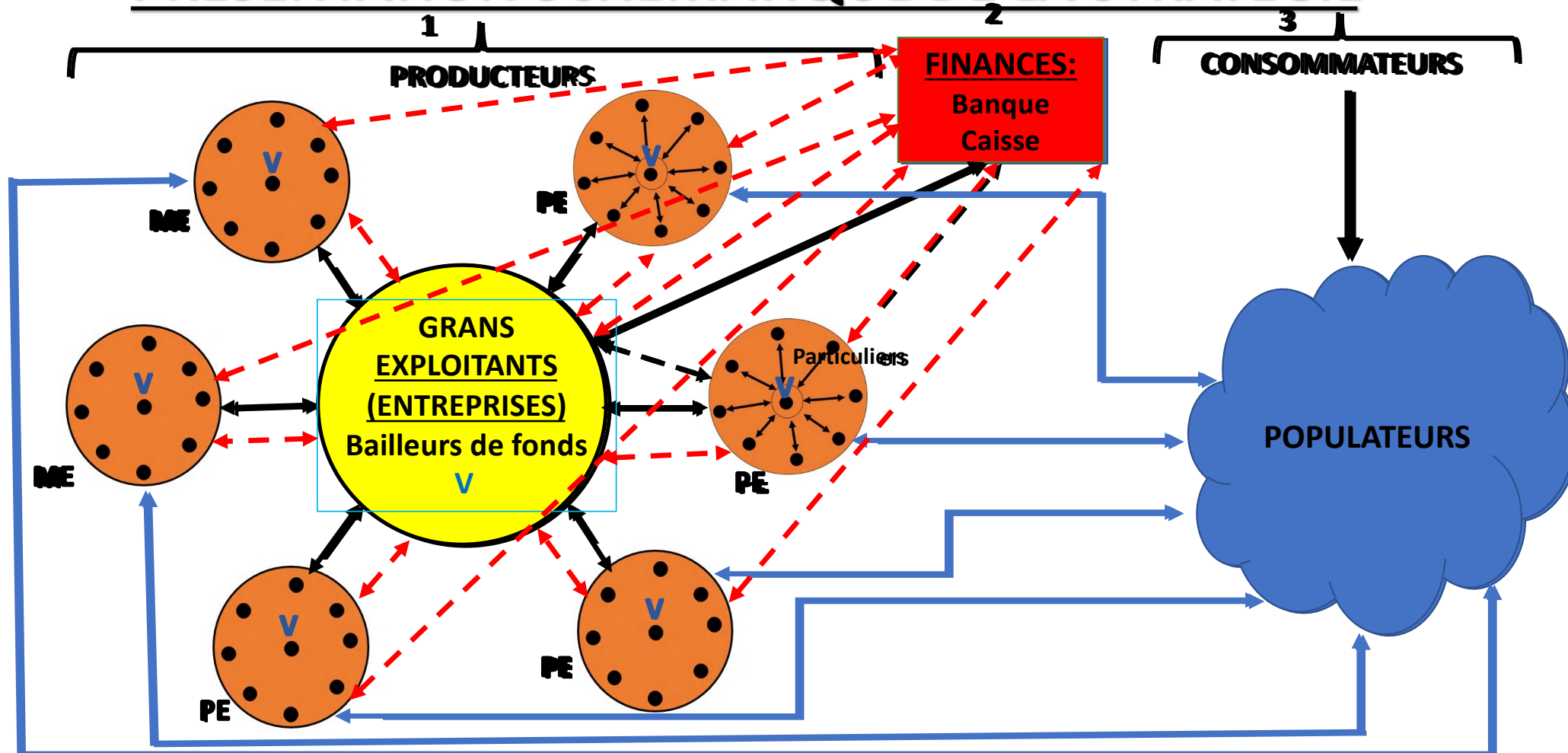
4. Résumé

De ce qui précède, il se dégage 3 acteurs principaux à savoir:

1. Les Investisseurs et/ou les Grands Exploitants avicoles ;
2. Les Vétérinaires;
3. Les Petits et les Moyens Exploitants avicoles (Entreprises).

Les trois interagissent judicieusement dans: le choix de ou des activités à réaliser, les intervenants, les sites d'exploitation, les moyens à mobiliser, le mode d'exploitation, la durée, les facteurs de durabilité et au final sur l'impact socio-économique de l'action c'est-à-dire : **LE DEVELOPPEMENT TANT DES COMMUNAUTES QUE CELUI DU VETERINAIRE.**

PRESENTATION SCHEMATIQUE DE LA STRATEGIE



Légende du schéma ci-dessus:

- **Particuliers** = * famille;
* individu (jeune, adulte, femme ou homme);
- **V** = Vétérinaire;
- **PE** = Petite Entreprise (de **1.000 à 5.000 poules**);
- **ME** = Moyenne Entreprise (de **5.500 à 20.000 poules**);
- **----** = Mouvements de l'argent dans le circuit entre acteurs;
- **—** = Relations/ rapports entre les différents acteurs, l'approvisionnement en biens et services;
- **—** = liens de partenariat.

Merci pour votre attention