



**Vétérinaires
sans frontières**

La Terre, l'Animal et l'Homme

DEVELOPPEMENT DE L'AVICULTURE VILLAGEOISE

DIX ANNEES D'EXPERIENCE DE VSF AU TOGO

Par Charles- E. BEBAY

Rome

juillet 2003

Sommaire

Liste des sigles.....	3
Résumé.....	4
Contexte agricole et données essentielles sur l'élevage au Togo	5
Vétérinaires Sans Frontières au Togo - du PRODEPEKA au PAEF	5
Activités, résultats et impacts.....	5
Questionnements et perspectives envisageables	7
Résumé du processus d'amélioration de l'aviculture villageoise au Togo.....	8

Sigles et Acronymes

AVE : Auxiliaire Villageois d'Élevage

ARNA : Activités Rurales Non Agricoles

DCV : Division Contrôle Vétérinaire

MN : Maladie de Newcastle

PAEF : Projet d'Appui à l'Élevage Familial

PIB : Produit Intérieur Brut

PIBA : Produit Intérieur Brut Agricole

PNPE : Projet National Petit Élevage

PRODEPEKA : Projet de Développement du Petit Élevage dans la Région Kara

PTA : Poulailier Traditionnel Amélioré

VSF : Vétérinaires Sans Frontières

Résumé

L'élevage de la volaille villageoise est une activité largement répandue au Togo. Près de 70% de la population s'intéresse à cette activité dont les produits permettent aux familles rurales d'améliorer leurs revenus.

Cependant, de nombreuses contraintes limitent fortement l'expansion de cet élevage. Il s'agit essentiellement des contraintes pathologiques (maladie de Newcastle, variole aviaire, parasitoses diverses...). Il faut également ajouter à cela des contraintes liées à l'accès des paysans aux services de santé vétérinaires et des difficultés dans la valorisation de la production.

Vétérinaires Sans Frontières est une ONG française qui œuvre depuis plus de dix au développement de cet élevage dans un pays où les cheptels bovin et des petits ruminants sont très réduits tandis que depuis 1997 sévit une épizootie de PPA qui décime le cheptel porcin.

La stratégie de développement adoptée et construite au fil des années a consisté à former des AVE aptes à fournir des soins de santé vétérinaires primaires dont les coûts sont aujourd'hui totalement recouverts. Parallèlement, la privatisation des services vétérinaires par l'installation des vétérinaires privés a permis d'accélérer la formation des AVE et de faciliter la distribution des intrants.

La mise en place des unités PTA, couplée à la formation des paysans bénéficiaires a permis à ces derniers d'augmenter leur cheptel, améliorant ainsi leurs revenus et leur propre approvisionnement en protéines animales. La place de la femme est selon les régions, fragile dans ce processus d'amélioration.

Néanmoins, le potentiel de production du cheptel aviaire traditionnel reste encore important et la plus part des paysans ne sont pas encore dans une logique de production spéculative malgré une demande encore insatisfaite. Cette situation limite encore fortement la place réelle que pourrait jouer cet élevage dans une optique de lutte contre la pauvreté.

I. Contexte agricole et données essentielles sur l'élevage au Togo

Le Togo est un pays essentiellement rural dont plus 80% de la population vit de l'agriculture. Celle-ci contribue pour environ 35% au PIB. Les principales productions agricoles sont le coton, le café, le cacao pour les cultures de rentes ; les céréales (maïs, mil, riz, sorgho), les tubercules (ignames, manioc...) pour les cultures vivrières. L'élevage représente environ 15% du PIB agricole et se concentre essentiellement sur le gros bétail et les espèces à cycle court (petits ruminants, porcs et volailles). La valorisation des productions animales rencontre de nombreuses contraintes liées aux conditions naturelles, à la pression pathologique, à l'insuffisance de la couverture sanitaire elle-même liée à l'insuffisance de la main d'œuvre vétérinaire.

L'élevage de volailles est très présent au Togo, particulièrement en milieu rural où cette production pratiquée par 70% des ménages, contribue fortement au revenu des paysans, lui permettant de subvenir aux besoins immédiats de la famille (frais de médicaments, scolarité des enfants, petits équipements...) ainsi qu'à l'apport de protéines animales à travers l'autoconsommation.

La volaille villageoise (race locale) est confrontée à la maladie de Newcastle, principale pathologie dont la présence enzootique sur l'ensemble du territoire peut provoquer jusqu'à 80% de mortalité en l'absence de vaccination. D'autres pathologies relativement moins importantes telles que la variole aviaire, les parasitoses internes et externes contribuent également à limiter le développement de cet élevage. Enfin, des pratiques d'élevage rudimentaires complètent la liste de ces contraintes.

II. Vétérinaires Sans Frontières au Togo - du PRODEPEKA au PAEF : une évolution de la logique d'intervention

De janvier 1988 à 1992 – contact et PRODEPEKA – formation des AVE et vaccination. Vaccination assurée à la fois par les AVE et les agents de l'Etat.

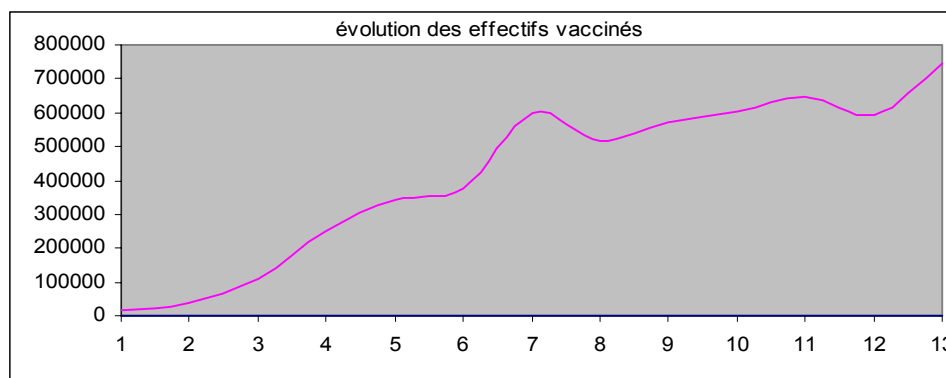
1993 – 1998 – PNPE : projet de dimension nationale – petit élevage mais essentiellement petits ruminants, volailles (poulets et pintades) et porcs. Formation des AVE et vaccination, appui indirect à la privatisation par intégration des vétérinaires au système (formation, suivi bimestriel) – mise en place des unités de démonstration (PTA).

1999 – 2000 – premières études d'impacts (AVE, PTA, filière, mortalité des pintadeaux...).

Depuis 2001 – PAEF¹ – volailles et porcs – formalisation de la stratégie (formation, suivi, PTA) – étude d'impacts à échelle plus grande (place de la femme, rôle social de l'AVE, suivi-éval interne...), échanges entre programme, suivi des marchés.

III. Activités, résultats et impacts

- a) *La protection sanitaire du cheptel (effectifs vaccinés et déparasités chaque année) est croissante*



¹ Financé par l'Agence Française de Développement (AFD)

Les AVE assurent aujourd'hui plus de 90% des effectifs de volailles vaccinées, en tirent un revenu dont la moyenne est de 35 000 FCFA/an (activité de vaccination et de déparasitage uniquement). Ils sont environ 1 300 aujourd'hui et interviennent environ dans un village sur trois au Togo.

b) *La vaccination des volailles a des impacts positifs sur l'activité libérale vétérinaire*

- Les aviculteurs sont à travers les AVE, une clientèle croissante et fidèle ;
- les marges réalisées sur les médicaments aviaires (vaccins et déparasitants) sont plus importantes (25% contre 10% pour les trypanocides² par exemple) ;
- la vaccination contre la MN est une excellente porte d'entrée car le paysan fait alors plus souvent appels aux pourvoyeurs de services vétérinaires (AVE, vétérinaires privés, techniciens...) pour les autres animaux de sa famille, ce qui contribue à diminuer l'impact des maladies animales sur le cheptel ;

c) *Un potentiel de production et de valorisation encore perfectible*

Le taux d'exploitation du cheptel et la conversion de l'épargne animale en épargne monétaire est plus important chez les paysans qui ont amélioré leur élevage. Néanmoins, elle reste encore faible.

Tableau 1 : quelques données zootechniques et économiques sur les PTA

Région	Effectif moyen	taux d'exploitation ³	Dont consommation	Dont vente	Dont dons	Revenus ventes	% par rapport au SMIG annuel ⁴
Savanes	105	60%	22%	32%	6%	51 000 ⁵	25%
Kara	85	70%	22,4%	34,3%	13%	43 500	21%
Centrale	50	43%	16%	24%	3%	18 000	9%

d) *La spéculation n'est pas l'enjeu central de la production*

L'analyse du marché montre un comportement contrasté de la confrontation de l'offre et de la demande⁶. En effet, la logique de l'offre et de la demande avec les conséquences sur les prix semble s'imposer plus en aval de la filière, notamment dans les marchés des villes (Dapaong). Elle est dans ce cas plus le fait des marchands. Dans les marchés de collecte et/ou de regroupement (villages et marchés des petites localités comme Barkoissi ou Korbongou), la situation est moins nette.

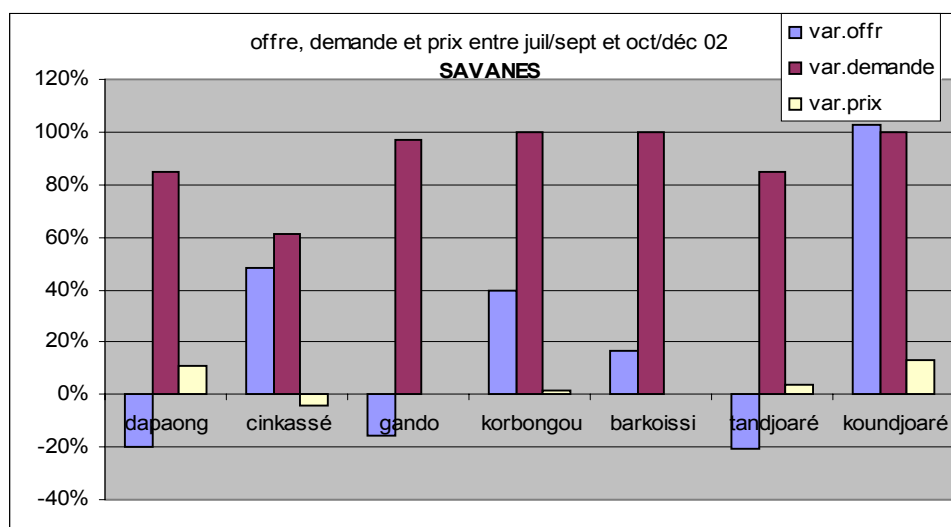
² En raison de la plus forte concurrence sur ces produits. Cette concurrence est alimentée par les vendeurs ambulants de faux médicaments. L'incertitude économique sur les trypanocides est renforcée par le fait que les clients sont essentiellement des éleveurs transhumants susceptibles d'emprunter les couloirs de transhumance béninois et ce, en fonction des taxes locales souvent arbitraires.

³ Empiriquement, il s'agit du nombre d'animaux adultes prélevés (vente, consommation et dons) sur le nombre d'animaux en âge de l'être.

⁴ Estimé à 17 000 FCFA (1 € = 655,957 FCFA)

⁵ Prix moyen : 1500 FCFA/animal

⁶ Il s'agit uniquement de la demande exprimée (achats sur les trente marchés retenus)



Les paysans vendent les animaux en fonction des difficultés immédiates (santé, achats d'engrais, scolarité des enfants, funérailles, autoconsommation circonstancielle...). Dès lors, les animaux de la basse-cour (offre) sont mis sur le marché de manière très irrégulière et ne sont pas connectés à une demande (achat).

De plus, le prix de vente des paysans est totalement déconnecté de ses coûts de production mais plutôt du « climat » du marché et de ses besoins. Dans tous les cas, le paysan vendra toujours l'animal ce jour⁷.

e) Une place de la femme importante selon les régions mais encore fragile

D'une manière générale, les femmes ont peu accès aux ressources tirées de cet élevage. De nombreuses contraintes expliquent cette situation :

- accès limité au foncier ;
- faible accès au cheptel, les décisions liées à la gestion du troupeau sont soumises à l'autorité du mari ;

Des différences entre les régions existent. La fragilité de la situation des femmes est nette dans la région des Savanes (la valorisation de la volaille y est plus importante). Dans la Maritime et dans une moindre mesure dans la Kara, les femmes en tirent, sous l'autorité du mari⁸, des revenus qu'elles utilisent pour les dépenses urgentes.

IV. Questionnements et perspectives envisageables

- i. *Mieux comprendre les relations fonctionnelles et économiques⁹ entre l'aviculture et les autres postes de production de l'économie familiale – rentabilité de certains postes par rapport aux autres et par conséquent, hiérarchisation de ces activités en fonction des intérêts des producteurs et des autres acteurs (économiques, alimentaires, fonciers, culturels...)? Quelle articulation entre les niveaux micro (famille), méso (village/région) et macro (national) ?*

⁷ la variation des prix au cours de la journée peut être de 20% en fonction de l'heure et des périodes de l'année. Cette variation est liée certes au nombre d'animaux présentés au fur et à mesure que le marché s'anime, mais dépend également du fait que le paysan est pressé ou non.

⁸ Par exemple elles ne peuvent aller vendre les animaux au marché, même quand elles les confient à quelqu'un, le mari doit donner son accord.

⁹ Par exemple quels sont les flux financiers entre ces différents postes au cours d'une année ?

- ii. *Accroître la conversion épargne animale/épargne monétaire (car monétisation croissante de la vie y compris en milieu rural) en encourageant les comportements spéculatifs.*
- iii. *Renforcer et autonomiser le mécanisme d'entretien et de promotion du service vétérinaire AVE et de tout autre conseil utile (disponibilité des intrants de base, gestion des contraintes de détention et de conservation de ces intrants, maintien de compétences malgré les départs et désistements...).*
- iv. *S'assurer que la valorisation de cette activité ne prive pas la femme de l'accès à ces ressources.*
- v. *Mieux valoriser et préserver le potentiel génétique local.*

V. Résumé du processus d'amélioration de l'aviculture villageoise au Togo

Tableau II : présentation schématique des améliorations et des délais envisageables

Thématiques envisagées	Stratégie et délai		
	Court terme 2 à 5 ans « imprégnation »	Moyen terme 5 à 10 ans « ancrage »	Long terme + de 10 ans « diffusion »
Sensibilisation et formation des paysans et des leaders d'opinion**	+++	+++	+++
Génétique (amélioration du format, du taux de ponte)	-	+	+++
Sanitaires (MN, Variole, parasitoses...)**	+++	+++	+++
Alimentaires* (valorisation des sous-produits)	+	++	+++
COMME¹⁰ (pratiques spéculatives)***	+	++	+++
Logement et protection des jeunes *	+++	+++	+++

* : stratégie familiale. ** : stratégie familiale et collective. *** : stratégie collective (acquisition et échanges de reproducteurs).

Ce tableau est le résultat des actions menées par VSF et des initiatives des autres acteurs impliqués dans ce type de production au Togo (paysans, ONG...). Il tient compte de l'acquis, des actions en cours ainsi que des perspectives envisageables.

¹⁰ Connaissance, organisation, maîtrise du marché et épargne