



SPECIAL VOLUME (ORIGINAL ARTICLE)

## Analyse de fonctionnement du marché de l'offre en banane douce à l'Ouest Cameroun

Abdoulay Nsangou Njankouo <sup>a,\*</sup>, Fabrice Parfait Azebaze Kenfack <sup>a</sup>, Marcien Fogang Kuete <sup>a</sup>, Wuld Daniel Paddy Mveng <sup>a</sup>, Denis Pompidou Folefack <sup>b</sup><sup>a</sup> Station Polyvalente de Recherche Agricole de Dschang (IRAD), B.P. : 44 Dschang, Cameroun<sup>b</sup> Centre Africain de Recherches sur Bananiers et Plantains (CARBAP)-IRAD, B.P. 832 Douala, Cameroun

## RÉSUMÉ

L'étude analyse de fonctionnement de l'offre en banane douce dans les marchés urbains et ruraux de la Menoua. Il est basé sur des enquêtes par questionnaires auprès de 122 acteurs de commercialisation de la banane douce dans la Menoua. Du fait de la rareté de la banane dessert produit par les Plantations du Haut Penja (PHP), on observe une forte dynamique autour de la commercialisation de la banane douce. Dans cette activité, les femmes sont les plus dominantes près de 79 % contre 21 % des hommes. L'âge moyen des acteurs est de 43 ans. Environ 55 % des acteurs ont atteint le niveau d'étude secondaire. L'offre de la banane douce est fortement saisonnière, avec des périodes d'abondance (novembre à mars) et de rareté (avril à octobre). Avec la forte demande dans les grandes villes pour des mets divers, les bayams sellams, parcourent au quotidien les marchés ruraux et urbains pour les approvisionnements en banane douce. On observe une instabilité des prix dans les marchés, ainsi, les prix d'achat et les prix de revente sont fonction de la saison, du régime et de l'accessibilité du marché. En effet, entre les prix d'achat moyens varient de 711 FCFA à 2090 FCFA et les prix de revente moyens sont de 1025 FCFA à 2743 FCFA, on observe une plus-value, montrant qu'en dépit des conditions de transport et logistique complexe, l'activité est rentable. Bien que cette activité soit génératrice de revenus, les acteurs font face à de fortes contraintes.

**Mots clés** : Commercialisation, forte demande, banane douce, marchés urbains et ruraux, Menoua.

## 1. Introduction

La banane douce est l'une de culture vivrière importante d'Afrique Centrale et Occidentale en général, et du Cameroun en particulier. Elle occupe une place importante dans l'alimentation des populations de plusieurs pays de la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (Nicéphore et al., 2016).

Au Cameroun, la culture de la banane crée des opportunités d'emploi pour les populations locales et joue un rôle vital dans l'économie des petits producteurs locaux, car ces derniers en dépendent de la banane et de la banane plantain qui occupe la troisième place dans l'échelle des féculents après le riz et le manioc (Folefack, 2018). La filière banane tient son importance au nombre d'acteurs impliqués (plus de 600 000 producteurs et environ 40 000 commerçants), à la production annuelle obtenue (1,4 million de tonnes) et à la contribution à l'économie nationale de l'ordre de 2 % du Produit Intérieur Brut (Efandem et al., 2005).

La demande de la banane est en pleine croissance par exemple dans la ville de Douala suite à la pression démographique, l'accroissement de la population urbaine et du fait de ses diverses formes de consommation de la banane plantain : mûres, cuites, séchées ou frites, transformées en farine, etc. (Bikoï et al., 2004; Tomekpe, 2006; Bikoï et al., 2012; Wandji, 2015; Pane, 2015). Les marchés de la ville de Douala sont approvisionnés majoritairement en banane provenant des bassins de productions des régions du Littoral, Sud-Ouest et Ouest par les femmes

Bayam-Sellam, dont leurs proportions respectives sont : détaillants (86 %), collecteurs (74 %), grossistes (64 %) (Folefack et al., 2017).

Le constat fait sur les marchés ruraux du département de la Menoua est que la plupart des bananes vendues dans les marchés ruraux du département et consommées localement dans les ménages proviennent des cultures paysannes (traditionnelles) et d'autres proviennent des autres horizons de l'Ouest Cameroun à savoir (Mbouda, Bafoussam, etc.). Ces bananes se retrouvent dans les différents coins des marchés ruraux à savoir le marché de Dschang, Santchou, Penka-Michel, etc. (Bayam-Sellam). C'est ainsi que la faible reconnaissance des initiatives locales et la méconnaissance du fonctionnement des marchés et de leurs acteurs sont préjudiciables, en premier lieu, aux producteurs, qui ne peuvent pas se positionner au mieux sur ces marchés (Lothoré et al., 2009). Ces conditions entravent aussi les dynamiques locales de développement rural et de façon plus globale, celles du pays.

Dans cet ordre d'idées, la présente étude se propose notamment d'analyser le fonctionnement pesant sur la commercialisation des produits agroalimentaires, la banane en particulier. En effet, les contraintes de commercialisation sont déterminantes pour l'avenir du secteur de production agricole dans le département de la Menoua, car cette denrée devient de plus en plus chère à raison de 1000 à 1500 FCFA le régime de 15 kg en moyen voir même rare sur les marchés. Cette localité voit sa démographie de plus en plus croissante du fait de la présence des plusieurs institutions notamment l'université publique et les instituts privées. Cette démographie favorisant la forte demande en

\* Corresponding author: Abdoulay Nsangou Njankouo

E-mail address: nsangoua95@yahoo.com

Received in Aug 2022 and accepted in Sep 2024

banane douce et avec l'offre qui ne fait que diminuer du fait de l'exorde rural accru, les Bayam-Sellams qui viennent de grandes métropoles (Douala, Yaoundé et Bafoussam) pour acheter et aller revendre, crée des pénuries sur le marché d'où les fluctuations des prix selon les convenances de chaque commerçant.

Malgré cette importance socio-économique, peu de recherches ont été conduites sur la dynamisation et la commercialisation de la banane dans le département de la Menoua. Des informations pertinentes sur cette filière sont très rares à voir indisponibles. Or, l'actualisation de la base des données sur les produits de la banane permettrait de produire des informations susceptibles d'intéresser divers opérateurs économiques désirant investir dans cette filière. D'autre part, ces informations permettraient de mieux gérer les rétroactions des défaillances du système de commercialisation de la banane, ce qui contribuerait à une meilleure valorisation de la productivité du travail au niveau de chaque maillon de la chaîne de production, commercialisation avec tous ses intermédiaires (Folefack et al., 2008). Ces informations sont aussi capitales pour toute politique ou stratégie de développement de la filière banane. L'objectif de cette étude est d'analyser le fonctionnement du marché de l'offre en banane douce dans les marchés urbains et ruraux de la Menoua en vue de permettre aux décideurs et acteurs de développement des informations fiables pouvant permettre une meilleure organisation de ce système de commercialisation conduisant ainsi à une meilleure organisation du circuit.

## 2. Méthodologie

Cette étude a été réalisée au Cameroun plus précisément dans le département de la Menoua, région de l'Ouest. Ce département a été choisi du fait de l'importance en activité des productions et la commercialisation de la banane douce dans les marchés de la localité et aussi grâce à une démographie particulièrement dynamique. Ceci à cause de la croissance de la population, due à la présence de l'une des universités d'État (Université de Dschang), les instituts de formation privée et les sites touristiques (Centre Climatique de Dschang) qui attirent chaque année de milliers de nouveaux étudiants et touriste d'où le choix de ce département comme zone d'étude.

Les données de l'étude ont été collectées à l'aide d'un questionnaire administré auprès des commerçants de la banane douce dans les marchés périodiques ou hebdomadaires des localités de : Dschang, Santchou, Baleveng, Balessing et Fongo-Tongo. Un recensement exhaustif a permis d'identifier 130 acteurs directs (grossistes, détaillants et collecteurs) de banane douce. Nous avons enquêté 122 acteurs directs (23 Grossistes, 90 détaillants et 9 collecteurs), soit un taux d'échantillonnage de 94%. Dans ces marchés périodiques, plusieurs produits agricoles y sont vendus, notamment la banane douce. De nombreux commerçants Bayam - Sellam » viennent un peu de partout pour s'approvisionner en banane les jours du marché pour aller vendre non seulement dans les marchés urbains du département, mais aussi au-delà du département (Bafoussam) et de la région (Douala et Yaoundé). En plus d'une analyse documentaire pour la collecte des données secondaires de cette étude, des observations directes ont été faites. Les données collectées portaient sur les caractéristiques socio-économiques des acteurs, type d'activité, les lieux d'approvisionnement en banane, les lieux de vente, les coûts des bananes et les difficultés rencontrées par ces acteurs dans cette activité.

Après la collecte des données, les logiciels Statistical Package for Social Sciences 21 (SPSS) et Excel, nous ont permis de faire la saisie et des analyses de statistiques descriptives (fréquences, moyennes, écart type, minimum et maximum) dans le but de montrer les tendances des phénomènes observés.

## 3. Résultats et discussion

### 3.1. Identification des acteurs

Le **Tableau 1** nous donne les caractéristiques socioéconomiques des différents acteurs impliqués dans la commercialisation de la banane douce dans le département de la Menoua.

**Tableau 1. Caractéristiques socio-économiques des acteurs.**

Caractéristiques	Grossistes		Détaillants		Collecteurs	
	Fréq	%	Fréq	%	Fréq	%
<b>Genre</b>						
<b>Féminin</b>	20	87	80	88,9	7	77,8
<b>Masculin</b>	3	13	10	11,1	2	22,2
<b>Agés</b>						
<b>[20-30[</b>	2	8,7	12	13,3	5	55,5
<b>[30-40[</b>	9	39,1	18	20	1	11,1
<b>[40-50[</b>	8	34,8	40	44,4	3	33,4
<b>[40-50[</b>	4	17,4	17	18,9	0	0
<b>&gt;60</b>	0	0	3	3,3	0	0
<b>Statut matrimonial</b>						
<b>Marié</b>	13	56,5	66	73,3	8	88,9
<b>Célibataire</b>	1	4,3	8	8,9	1	11,1
<b>Veuf (ve)</b>	6	26,1	13	14,4	0	0
<b>Divorcé</b>	3	13	3	3,3	0	0
<b>Niveau d'éducation</b>						
<b>Aucun</b>	3	13	1	1,1	1	11,1
<b>Primaire</b>	11	47,8	31	34,4	4	44,4
<b>Secondaire</b>	8	34,8	57	63,3	4	44,4
<b>Supérieur</b>	1	4,3	1	1,1	0	0

**Légende :** Fréq = Fréquence ; % = Pourcentage

Le tableau montre que les hommes et les femmes sont impliqués dans la commercialisation de la banane douce. Cependant les femmes sont plus impliquées dans cette activité avec près de 77,8% de ceux qui collectent auprès des producteurs des villages pour aller revendre au marché local, 88,9% pour ceux qui détaillent et 87% de grossistes qui eux aussi achètent soit pour aller revendre dans les marchés du département, soit dans de grandes métropoles du pays (Yaoundé, Douala et Bafoussam). Cette étude est similaire à celui trouvé par Folefack et al., en 2017 dans la ville de Douala où les femmes étaient plus impliqués dans l'activité d'approvisionnement de la ville en banane plantain avec 86% de femmes détaillants, 74% collectrice, et 64% de grossiste. L'âge moyen de ces acteurs est de 43 ans.

Environ 55% des acteurs ont atteint le niveau d'étude secondaire, 37% d'entre eux ont atteint le niveau primaire et 4% des acteurs n'ont pas été scolarisés. Seuls 2% des acteurs ont atteint le niveau supérieur. Ce qui peut témoigner de l'aptitude de ces derniers à pouvoir effectuer les opérations élémentaires liées au commerce.

Le statut dominant est celui des mariés qui compte près de 70%. Ensuite viennent les veuves avec 15% et 8% des célibataires et enfin, les divorcés sont les moins représentés (5%). Ces chiffres renforcent l'importance socioéconomique du commerce local de la banane, car derrière chaque commerçant se trouve toute une famille dont le vécu quotidien dépend de cette activité. Le nombre moyen de personnes par ménage est de 7, ce qui démontre une démographie importante nécessitant beaucoup d'intervention dans cette activité de commerce pour une bonne organisation et un bon circuit de commercialisation. Cette situation traduit aussi l'importance du commerce de banane dans la mesure où il pourrait constituer pour certains ménages l'unique source de revenus. La proportion des acteurs faisant de cette activité comme activité principale est de 87% suivie de 7% de ceux qui considèrent cette activité comme sans emploi. Le nombre d'années d'expérience moyen est de 8 ans. Le nombre d'années assez important dans l'exercice de cette activité traduirait le fait que les acteurs sont stables dans cette activité. Quand ils commencent, ils n'abandonnent pas facilement, du fait de la rentabilité de certaines et du manque d'opportunités alternatives (Chadji et al., 2018).

Cependant l'étude montre que les acteurs impliqués dans cette activité ont pour source de capital initial l'aide familiale (47%), suivie des revenus des activités antérieures (39%) et enfin du crédit (13%).

En fin l'association formelle des acteurs impliqués dans cette activité est assez faible voire n'existe pas. Les raisons évoquées sont entre autres la non-existence dans les marchés, le manque de volonté et les problèmes entre les acteurs. D'autres par contre disent éviter les problèmes en ne pas s'affiliant aux associations et que chacun se débrouille dans sa vente comme il peut. Il faut tout de même signaler qu'il existe l'Association des Bayam-Selam du Cameroun (ASBY) créée en 2004. Elle a mis sur pied un concept qui vise à fédérer tous les acteurs intervenant dans les circuits de production et de commercialisation des biens agricoles, pour l'accroissement de la production et mise sur pied d'une chaîne de commercialisation. Cependant, les femmes enquêtées affirment ne pas être membres de cette association fédérale. (Chadji et al., 2018).

### 3.2. Offre de la banane douce dans les marchés

Les bananes douces vendues dans le département de la Menoua et ses environs proviennent essentiellement des différents marchés ruraux. Il faut cependant signaler qu'il existe dans les zones de production des marchés primaires de collecte qui alimentent les grands marchés.

#### 3.2.1. Diversité des lieux d'approvisionnement des grossistes

La Figure 1 présente les lieux d'approvisionnements de la banane douce des femmes grossistes.

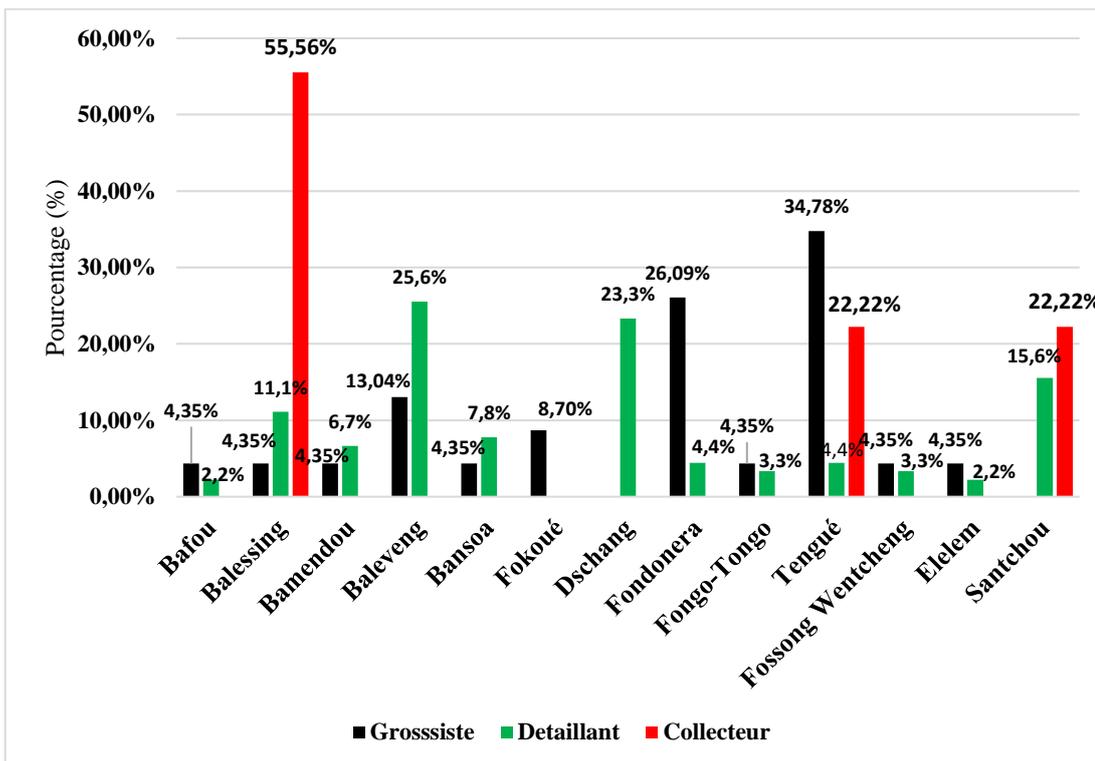


Figure 1. Différents lieux d'approvisionnement de la banane douce dans le département.

D'après la figure, les grossistes s'approvisionnent dans plusieurs localités du département de la Ménoua. Ses localités les plus importantes sont Tengué (34,8 %) et Fondonera (26,1 %) puis Baleveng (13 %) qui sont des véritables bassins des productions de la banane douce. Ensuite nous avons l'arrondissement de Fokoué (8,7 %). La ville de Dschang ici est connue des acteurs comme lieu de revente de la banane, car non seulement c'est le chef-lieu du département, mais qui regorge en son sein d'un grand marché (A et B) avec plusieurs activités et qui regroupe

plusieurs personnes venues de toutes les régions du pays, ceci par la présence d'une université d'État et plusieurs instituts de formation. Les acteurs de la banane sollicitent revendre leurs bananes en détail dans la ville de Dschang, car ils disent gagné plus en détaillant aux étudiants et autres.

De cette figure le constat est que les détaillants s'approvisionnent de manière importante dans le département, très souvent dans les marchés périodiques de vente. Quasiment tous les marchés enquêtés sont des lieux

d'approvisionnement potentiels des détaillants. Les localités les plus citées sont Baleveng (25,6 %), Dschang (23,3 %), Santchou (15,6 %) et Balessing (11,1 %).

L'étude montre également que 55,6 % des collecteurs s'approvisionnent en banane au marché des Balessing, 22,2 % au marché de Tengué et 22,2 % au marché de Baleveng. Le constat fait dans ces différents lieux d'approvisionnement est que la localité regorge de plusieurs bassins des productions des bananes, mais, ces collecteurs préfèrent s'approvisionner en banane dans ces lieux au profit des moyens des transports, car ces marchés sont pour la plupart situés au centre-ville de la localité où l'on peut facilement trouver les véhicules pour le transport des marchandises. Les collecteurs ont peu des lieux d'approvisionnement par rapport aux grossistes et détaillants par le fait que leurs lieux d'approvisionnement sont situés en bordure des routes et ils ont de grandes quantités des

marchandises. Par manque des moyens des transports, ils préfèrent ces marchés proches de la route. Il faut aussi signaler que les trois localités sont situées dans les sorties et entrées du département.

### 3.2.2. Forte variabilité de l'offre de la banane douce sur les marchés

La banane douce peut être cultivée dans le département durant toute l'année, mais les rendements varient en fonction du climat de la zone, ce qui affecte les calendriers de plantation et de récolte. Il en résulte un approvisionnement saisonnier qui provoque des fluctuations de prix. Cette instabilité constitue un inconvénient majeur pour toute une chaîne (les producteurs, les commerçants et les consommateurs) dans le contexte du changement climatique. La Figure 2 montre la disponibilité des produits au courant d'une année.

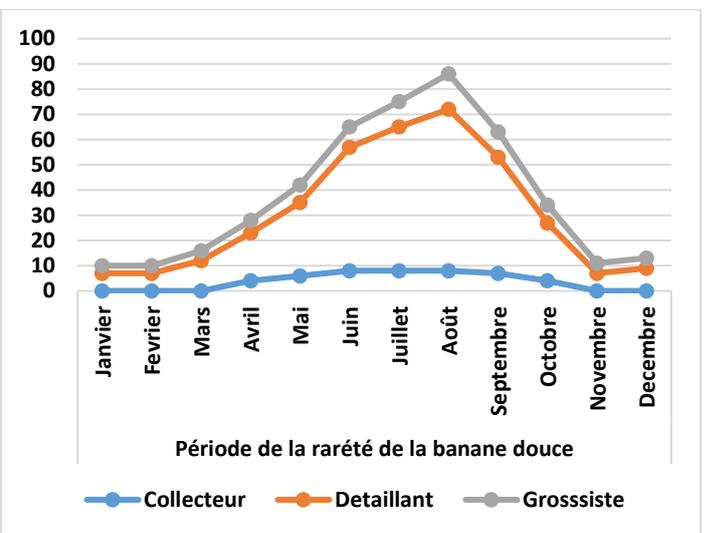
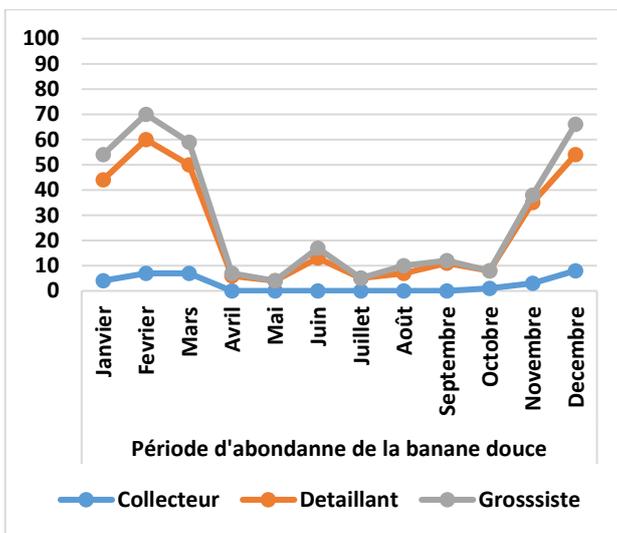


Figure 2. Disponibilité de l'offre de la banane douce au courant de l'année.

L'étude montre qu'il y a deux périodes majeures en qualité de disponibilité de la banane douce dans le département de la Menoua durant l'année. La première période va de novembre à mars c'est-à-dire la saison sèche, selon les avis des commerçants c'est une période d'abondance. Ensuite entre mars et octobre (saison de pluie) nous remarquons que c'est une période de véritable manque (Période de la rareté) selon la figure. Ceci se justifie par la saison pluvieuse qui connaît ses plus fortes pluies entre juin et août selon les expériences des producteurs enquêtés sur le marché. Ce même résultat a été démontré par (Folefack et al.,2017) sur une étude menée sur l'offre de la banane plantain dans la ville de Douala où il y a trois périodes majeures en qualité de disponibilité de la banane plantain dans la ville de Douala. La première allant de janvier à avril, sont selon les avis des commerçants (jusqu'à 96,4 % des grossistes, 89,3 % des détaillants et enfin 90 % des collecteurs), une période d'abondance. Maintenant pour faire face à la rareté de la banane sur le marché, certains acteurs (commerçants) cherchent d'autres produits qu'ils peuvent vendre pour avoir de l'argent en attendant trouvé la période d'abondance. C'est le cas de maïs, macabo, plantain, la patate, etc.

### 3.3. Marchés urbains, destination privilégiée de bananes achetées

La Figure 3 présente les différents marchés de revente des bananes achetées dans les villages de la Menoua.

L'étude montre que les bananes achetées dans les marchés et villages de la Ménoua sont en majorités vendues non seulement dans le département d'origine, mais aussi dans les grandes métropoles du pays. Les enquêtes montrent que 34,4 % des bananes achetées dans la Menoua sont vendues dans la ville de Dschang qui est d'ailleurs le chef-lieu du département et qui regorge en son sein un grand marché (A et B), l'une des universités d'État qui regorge environ 35 000 étudiants chaque année(rectorat), les instituts privés des formations et les sites touristiques (musée de Civilisation, Centre climatique...). Dans la région du centre plus particulièrement les marchés de Yaoundé, les grands marchés sont aussi ravitaillés par la banane provenant du département de la Menoua avec 22,2 % de collecteur au marché de Mfoundi et 11,1 % de grossiste au marché Mokolo. Ensuite dans la ville de Douala, 33,3 % des bananes provenant du département de la Menoua sont vendues au marché Missoké et 34,8 % au marché Sandaga. Ceci s'explique par le fait que le département de la Menoua (région de l'Ouest) est directement lié à la région du littoral, ce qui facilite le flux des commerçants des bananes de la région du littoral vers ce département plus proche.

L'autre source de ce flux révélé par les commerçants est que les marchés de la région du littoral étaient approvisionnés en majorité en banane douce par la Plantation Haute de Penja (PHP) située dans le Moungo (région du littoral). Cette entreprise produit les bananes qui ravitaillent non seulement l'Afrique centrale, mais aussi l'Europe. Lorsqu'il y a eu rupture d'approvisionnement en banane dans les marchés de la ville de Douala, ceci à cause d'une incidence occasionnée par les ouvriers, les autorités de cette entreprise ont pris des mesures strictes qui ont entraîné une pénurie en banane dans la ville de Douala entraînant une inflation du prix de banane sur les marchés. Face à cette situation, les commerçants des marchés de la région du littoral se sont lancés vers le département de la Menoua pour s'approvisionner en banane douce, car d'autres bassins de production comme la Cameroon Development Corporation (CDC) situés dans le sud-ouest du pays ne fonctionnent plus à cause de la guerre qui sévit dans cette zone. Les commerçants de la ville de Douala préfèrent donc s'approvisionner en banane vers l'ouest du Cameroun.

Il faut dire que l'éloignement en général des zones de production et de consommation absolue nécessite d'un parcours à pour effet une segmentation rigoureuse des flux et des prix.

Figure 3. Les lieux d'achat et de revente des bananes.

3.4. Les moyens de transport utilisés par les acteurs transporteurs

Plusieurs moyens sont utilisés pour le transport des marchandises des zones des productions, marchés ruraux vers les autres villes.

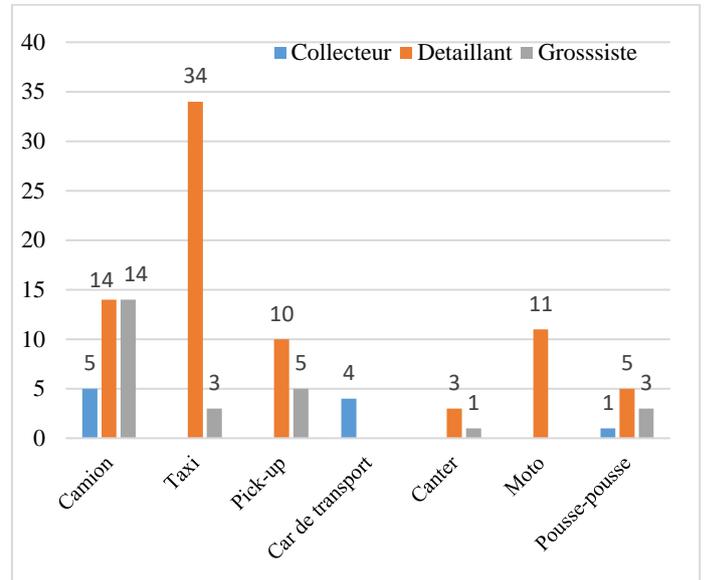


Figure 4. Moyens de transport utilisés par les acteurs dans le département de la Menoua.

Il ressort de cette étude que le taxi est le moyen le plus utilisé pour transporter les bananes douces pour acheminer dans de différents marchés locaux selon 34 % des détaillants. Puis 14 % des détaillants, 14 % des grossistes et 5 % des collecteurs utilisent des camions comme moyen de transport pour acheminer les bananes au-delà du département (Douala, Yaoundé et Bafoussam). Ensuite nous notons une utilisation assez importante des pickups par 10 % des détaillants et 5 % des grossistes. La moto est aussi assez prisée par 11 % des détaillants, car c'est l'un de moyen le plus récurrent pour le transport des produits des zones des productions vers les différents marchés locaux du département. Maintenant les acteurs qui viennent d'ailleurs utilisent les poushes pour acheminer les bananes vers les différents coins des marchés pour ceux qui revendent dans le département et d'autres en bordure de route pour ceux qui attendent des véhicules pour transporter leurs bananes vers d'autres villes, car la plupart font l'auto-stop des véhicules de transport interurbain pour acheminer leurs marchandises à destination (5 % des détaillants, 3%des grossistes et 1 % des collecteurs).

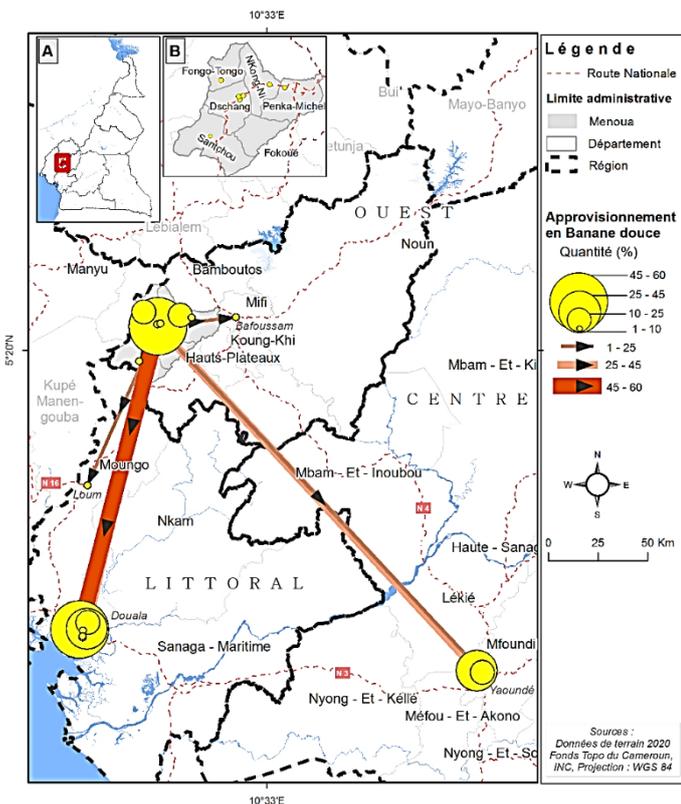




Figure 5. Quelques moyens de transport de la banane douce.

Cette catégorie d'acteurs assure le transport des marchandises pour les clients et les commerçants. Ils sont des porteurs interurbains ou pousseurs; « mototaximen » communément appelés « benski-neurs » au Cameroun et éventuellement des taxis. Les porteurs sont généralement des enfants âgés de 10 à 18 ans, souvent enfants de la rue ou encore « enfants du mboko », non identifiés qui circulent dans le marché et proposent leurs services à tue-tête. Ce sont aussi exceptionnellement des gens plus âgés, à la disposition des grossistes pour le chargement et déchargement des marchandises plus lourdes et plus nombreuses, ils qualifient leur activité de « Bambe ».

### 3.5. Organisation et fonctionnement de ce marché

#### 3.5.1. Organisation des marchés

Les commerçants sont avec les clients les principaux acteurs de ces marchés. On peut les catégoriser selon leur degré de stabilité, on observe alors ceux qui sont stables et ceux qui sont les ambulants.

- Les commerçants stables (56 %) : ils possèdent des comptoirs fixes, à un endroit bien précis. La logistique peut aller d'une maison, d'un conteneur ou des étalages en bois. Ils sont détaillants, très rarement grossistes et semi-grossistes. Dans cette catégorie, se trouvent : les vendeurs de bananes, tubercules, des tomates, des boucheries, et bien d'autres, tels que les condiments, les pommes de terre, les fruits, etc. Ils versent des impôts libératoires qui vont de 1000 à 10 000 FCFA, des patentes, ils sont en fait des contribuables directs de l'État et des communes.

- Les commerçants ambulants (44 %) : ils sont vendeurs à l'air libre et procèdent à ce qu'on appelle la vente à la criée. Ils sont instables et sont communément appelés vendeurs à la sauvette. Ils n'ont pas de point de vente fixe. Ils sont vecteurs de désordre, car ils s'installent à priori devant les entrées des boutiques et sur les trottoirs. Dans cette catégorie, on ne trouve que des grossistes et des collecteurs qui viennent s'approvisionner en banane pour aller revendre dans de grandes métropoles du pays et des détaillants tels que les petits étalages au sol, vendeurs dans les pousses, dans les brouettes, sur des plateaux. Leurs taxes vont de 100 à 500 FCFA. Ils vendent un peu de tout au gré des saisons et de ce qui « passe sur le marché ». Certains ne sont pas stables sur un seul marché. Ils se baladent

à longueur de journée dans le marché et parfois se déplacent sur d'autres marchés proches.

#### 3.5.2. Fonctionnement de ce marché

La banane douce commercialisée dans les différents marchés de la Ménoua et ses environs proviennent essentiellement des différents villages et marchés (commerçants). Il faut cependant signaler qu'il existe dans les zones de production des marchés primaires de collecte qui alimentent les grands marchés dans les villes. La plupart des producteurs du département commercialisent individuellement leur production de banane. Elles comptent plus ou moins de groupements et ont la volonté de mettre en place différentes activités pour améliorer la production et la commercialisation de la banane. Les producteurs du département de la Ménoua travaillent en grande majorité avec la variété petite et Grande naine, mieux adaptée à leur milieu ensuite, Figue sucrée, Gros Michel, Poyo, ainsi que d'autres variétés expérimentales, Fia 25 et Fia 12, mais encore peu cultivées et peu appréciées (Producteur-Bayam).

#### 3.5.3. Prix d'achat moyens pratiqués par les commerçants

Le **Tableau 2** présente les prix d'achat de la banane douce par les acheteurs.

Tableau 2. Prix d'achat facturés par les acteurs

Type d'acteurs	Petit régime	Moyen régime	Gros régime	Moyenne
	(en FCFA)			
Grossistes	655	1174	2187	1339
Détaillants	712	1222	2083	1339
Collecteurs	766	1333	2000	1366
Moyenne	711	1243	2090	

\*Poids de petit régime : (4 à 12 kg); poids de moyen régime : (12 à 17 kg); poids de gros régime : (17 à plus 20 kg).

Les prix d'achat de la banane douce sur les marchés ruraux du département de la Ménoua varient selon les types de régimes, les périodes de vente et les marchés. Ces prix sont des prix moyens que l'enquête a révélés au moment de l'étude. L'étude montre que le prix d'achat moyen

global pour les différents acteurs est de 1366 FCFA pour les collecteurs, 1339 FCFA pour les détaillants et 1339 FCFA pour les grossistes. On n’observe pas une grande différence de prix selon les acteurs.

Dans les marchés, on constate que les prix d’achat sont les mêmes. Les commerçants s’entendent entre eux pour ne pas acheter trop cher la banane et réduire leurs marges bénéficiaires. Il faut aussi dire que ces prix sont presque les mêmes du fait que les commerçants sont regroupés autour d’une même place au marché et lorsqu’un client se place devant un vendeur pour l’achat, le vendeur est obligé de trouver un terrain d’entente avec l’acheteur pour ne pas perdre le client au profit de son voisin du marché, car les prix sont fonction des moyens de transport pour le marché et le lieu d’où l’on vient. Par contre, compte tenu du type de régime, on observe une variation. Ainsi, on constate une moyenne de 711 FCFA pour le petit régime, 1243 FCFA pour le moyen et enfin 2090 FCFA pour le gros régime. Il est signalé qu’il y a une fluctuation importante des prix sur les marchés ruraux pendant la même période, car la banane est rare.

3.5.4. Prix de revente moyens des commerçants

Le Tableau 3 présente les prix de vente de la banane douce par les acheteurs

Tableau 3. Prix de revente moyens des commerçants.

Type d’acteurs	Petit régime	Moyen régime	Gros régime	Moyenne
(en FCFA)				
Grossistes	961	1817	2935	1904
Détaillants	1016	1737	2795	1849
Collecteurs	1098	1800	2500	1799
Moyenne	1025	1785	2743	

\*Poids de petit régime : (4 à 12 kg) ; poids de moyen régime : (12 à 17 kg) ; poids de gros régime : (17 a plus 20 kg).

Le Tableau 3 ci-dessus montre que le prix de revente moyen global des acteurs est de 1904 FCFA pour les grossistes, 1849 FCFA pour les détaillants et 1799 FCFA pour les collecteurs. Globalement, il n’y a pas de différence significative entre les prix de vente des acteurs.

Une analyse par type de bouquet montre une nette différence de prix. Les prix de vente moyens sont de 1025 FCFA pour les petits régimes, 1785 FCFA pour les régimes moyens et 2743 FCFA pour les gros régimes. Il est rapporté qu’il existe une importante fluctuation des prix sur les marchés ruraux du département.

Tableau 4. Marge brute des acteurs en F CFA.

Marge des acteurs	Petit régime	Régime moyen	Gros régime
(En FCFA)			
MBG	306	643	748
MBD	304	515	712
MBC	332	467	500

\*Poids du petit régime :(4 à 12 kg) ; poids du régime moyen :(12 à 17 kg) ; poids du gros régime :(17 à 20kg) ; MBG : Marge brute des grossistes, MBD : Marge brute des détaillants et MDC : Marge Brute des collecteurs.

3.6. Saisonnalité de l’offre et de période de vente de la banane au cours de l’année

Au courant de l’année, les acteurs de la commercialisation de la banane disent avoir des périodes de grosses et des petites ventes. Il y a des périodes où la banane est plus vendue et plus consommée. La Figure 6 présente des tendances de cette vente.

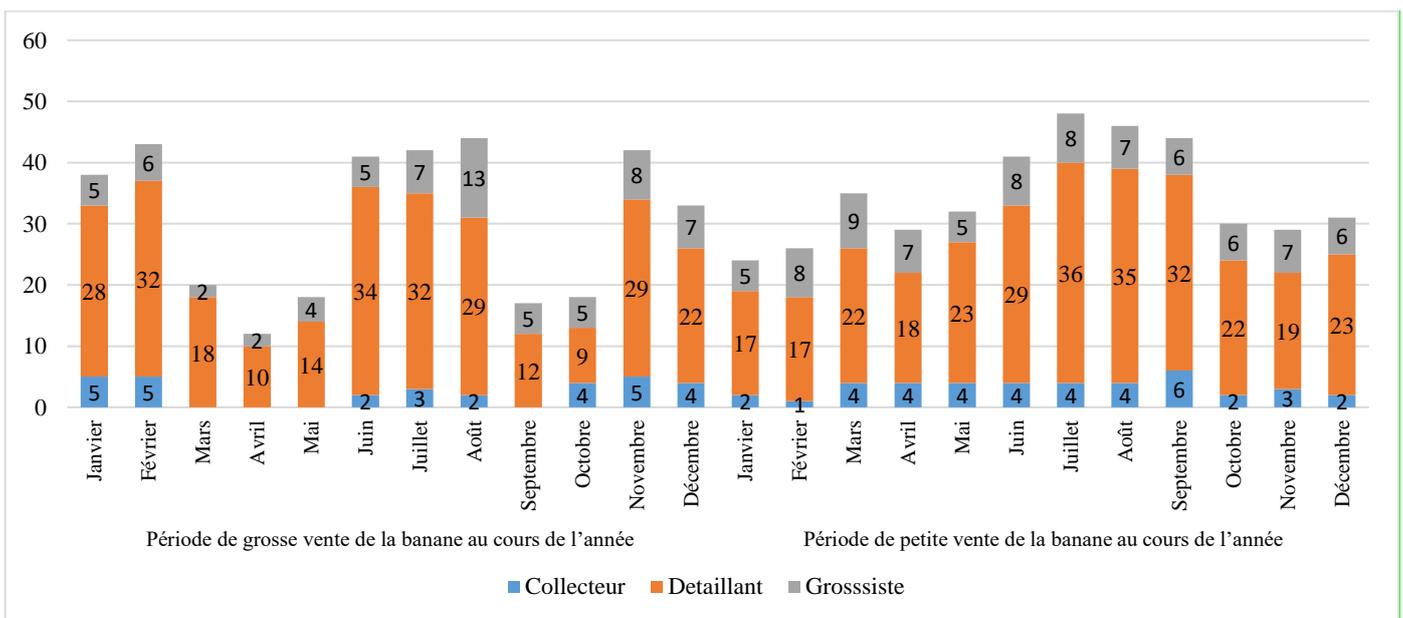


Figure 6. Période des ventes de la banane au courant de l’année.

Il ressort de cette étude que les acteurs ou commerçants de la banane douce ont un temps de vente au courant de l’année. Alors les collecteurs en majorités font de grosses ventes en saison sèche (Octobre-Février), les

grossistes en août et des détaillants pour la majorité en saison de pluie (mai à août) et en saison sèche (novembre à février). Selon nos enquêtes, la banane douce produit beaucoup plus en saison sèche dans le

département de la Ménoua, car le climat de la région ne favorise pas la production intense de cette denrée en saison pluvieuse (pluviométrie abondante de 1654,2 mm donnés de la délégation d'agriculture). Selon également les mêmes sources, la banane douce est beaucoup plus consommée en saison sèche due au fait que la plupart des cultures n'attendent que la saison pluvieuse pour être produire ce qui augmente le panier de la ménagère.

La vente de cette denrée au courant de l'année connaît également des périodes mortes selon nos enquêtes auprès des acteurs. L'enquête montre que des acteurs vendent moins des bananes en saison pluvieuse (mars-septembre) au courant de l'année et. Selon nos enquêtes cette faible vente en saison de pluie est due non seulement à la rareté de la banane sur les marchés en particulier, mais aussi dans le département de la Ménoua en général, car le climat de la région ne favorise pas la production de la banane douce due à une pluviométrie abondante. Selon les commerçants, la banane est moins vendue en saison de pluie à cause non seulement de

la rareté, mais du fait que cette saison également est propice à la production des multiples autres denrées alimentaires, car on y trouve en cette saison du maïs, macabo, la patate, les pommes de terre et plusieurs autres compléments alimentaires. Que quand il y a assez des denrées alimentaires sur les marchés, ça entraîne les choix alimentaires par des consommateurs. Au lieu de la banane, le consommateur peut préférer acheter soit les pommes de terre, les choux, soit le maïs ou le haricot, car ce sont des cultures saisonnières que l'on consomme en quantité suffisante en saison de pluie et qu'il trouve aussi abondamment en cette saison à des prix abordables.

### 3.7. Contraintes des acteurs dans la commercialisation de la banane

Ce point s'articule sur les difficultés rencontrées par les acteurs enquêtés à différents angles qui sont la commercialisation bien entendu. Plusieurs difficultés sont présentées sur la Figure 7.

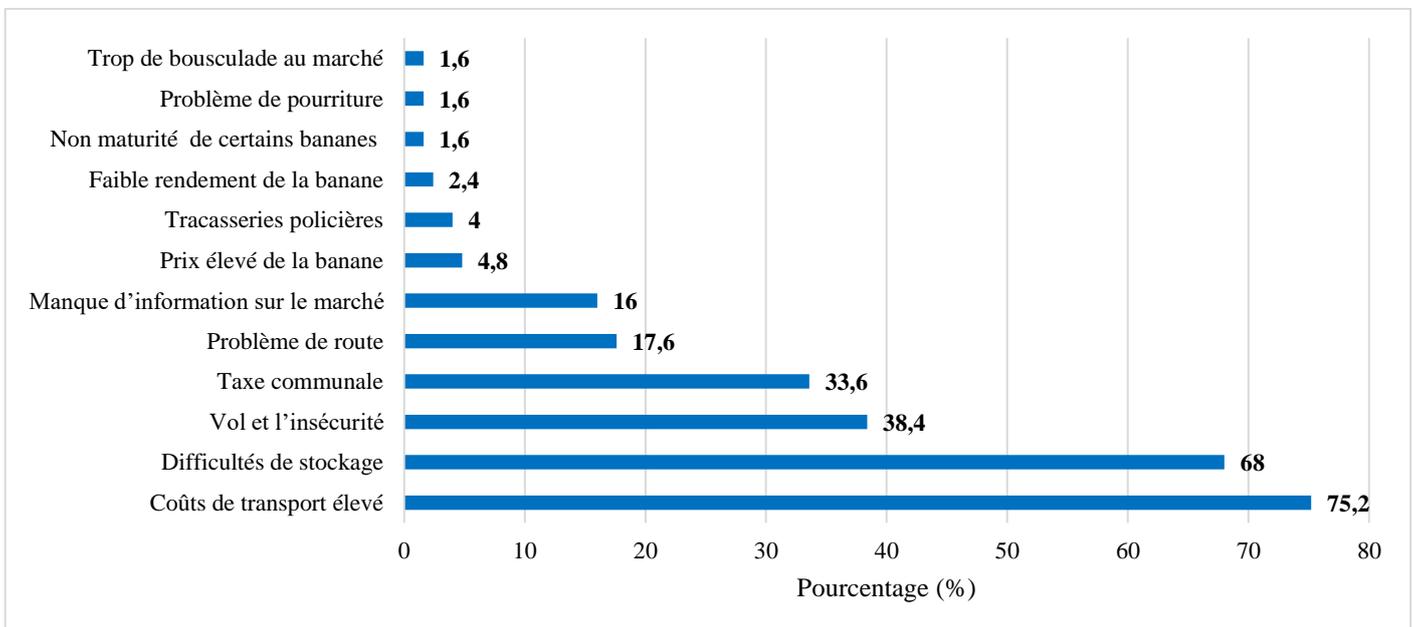


Figure 7. Difficultés rencontrées par les acteurs.

Les résultats de l'enquête montrent que les difficultés de transport constituent vraisemblablement la principale contrainte de commercialisation de banane douce dans les marchés ciblés. Le coût élevé de transport est un facteur défavorable au développement de cette activité avec 75,2 %. Cela semble dû au fait que les transporteurs font face à de nombreuses tracasseries lors de l'acheminement des produits vers les marchés. En plus, il est signalé aussi la difficulté d'avoir des véhicules capables de transporter les produits après l'achat dans les marchés ruraux et autres. Le manque d'infrastructures dans les marchés entraîne les difficultés de stockage des produits évoquées par environ 68 % des acteurs qui pour la plupart n'utilisent pas des magasins (qui sont assez chers pour certains) et utilisent leurs comptoirs (qui sont souvent provisoires) comme lieux de stockage. Cette étude est similaire à celui trouvé par (Chadji et al. ;2018) dans la ville de Douala où 43 % des acteurs de la commercialisation de la banane plantain n'ont pas de magasin de stockage, ils n'ont que des comptoirs provisoires.

Les autres difficultés sont la pression fiscale à travers les taxes (impôts libérateurs, droit de place dans les marchés, droit d'occupation temporaire de la voie publique, droit d'hygiène et salubrité), 33,6 % des acteurs jugent trop élevée qui constitue une contrainte assez importante. De fait, des relations conflictuelles naissent aussi entre les agents du fisc et les commerçants, situation que ces deniers trouvent stressante. Ensuite, les difficultés comme l'insécurité et le vol (38,4 %) des produits dans les marchés, dues au fait que dans les marchés, il manque d'infrastructures d'accueil et de stockage des produits, et de système d'information formel sur les prix (comme nous l'avons signalé plus haut, il n'existe pas de système d'information des marchés).

Le manque d'information sur la disponibilité de la banane est aussi très contraignant selon les commerçants. Cette situation selon eux entraîne souvent des ruptures dans le circuit avec des périodes de pénurie assez sévère. Ils sont jusqu'à 16 % des acteurs à dénoncer cette difficulté. Le pouvoir de négociation des producteurs et des consommateurs est altéré

s'ils ne sont informés ni des prix pratiqués sur d'autres marchés ni du niveau des récoltes (Chadji et al., 2018).



Figure 8. État de route dans le village Balessing.



Figure 9. Magasin de stockage au marché A de Dschang.

#### 4. Discussions

Cette étude analyse le fonctionnement du marché et l'offre de la banane douce dans les marchés urbains et ruraux de la Menoua à l'Ouest Cameroun. Une analyse du profil des acteurs a permis de montrer que les femmes sont plus impliquées dans cette activité avec une proportion importante de 77,8% pour ceux qui collectent auprès des producteurs dans les villages pour aller revendre au marché local, 88,9% pour ceux qui détaillent et 87% de grossistes qui eux aussi achètent soit pour aller revendre dans les marchés du département, soit dans de grandes métropoles du pays (Yaoundé, Douala et Bafoussam). Cette étude est similaire à cette la ville de Bukavu au Sud Kivu et dans le Maniema où l'on observe que l'activité commerciale (vente des produits alimentaires) est principalement féminine (WFP et al., 2011) et que les femmes sont essentiellement impliquées dans le commerce des produits alimentaires locaux. Selon (Kristof et al., 2019), les revenus du commerce sont principalement utilisés dans les ménages pour couvrir des besoins primaires, comme l'alimentation ou la scolarisation des enfants. Pour ce qui est de l'offre de la banane douce dans les marchés du département de la Menoua, ils proviennent essentiellement des différents marchés ruraux. Il faut cependant signaler qu'il existe dans les zones de production des marchés primaires de collecte qui alimentent les grands

marchés. Ses localités les plus importantes sont Tengué (34,8 %) et Fondonera (26,1 %) puis Baleveng (13 %) qui sont des véritables bassins des productions et d'approvisionnement en banane douce. La ville de Dschang ici est connue des acteurs comme lieu de revente de la banane, car non seulement c'est le chef-lieu du département, mais qui regorge en son sein d'un grand marché (A et B) avec plusieurs activités et qui regroupe plusieurs personnes venues de toutes les régions du pays, ceci par la présence d'une Université d'État et plusieurs instituts de formation. Les acteurs de la banane sollicitent revendre leurs bananes en détail dans la ville de Dschang, car ils disent gagné plus en détaillant aux étudiants et autres. De même que les détaillants eux aussi s'approvisionnent de manière importante dans le département, très souvent dans les marchés périodiques de vente. Quasiment tous les marchés enquêtés sont des lieux d'approvisionnement potentiels des détaillants. Les localités les plus citées sont Baleveng (25,6 %), Dschang (23,3 %), Santchou (15,6 %) et Balessing (11,1 %).

Quant aux collecteurs, 55,6 % s'approvisionnent en banane au marché des Balessing, 22,2 % au marché de Tengué et 22,2 % au marché de Baleveng. Le constat fait dans ces différents lieux d'approvisionnement est que la localité regorge de plusieurs bassins des productions des bananes, mais, ces collecteurs préfèrent s'approvisionner en banane dans ces lieux au profit des moyens des transports, car ces marchés se trouvent à proximité des routes nationales et des agences de transports. Les collecteurs ont pour choix de s'approvisionner ont peu des lieux d'approvisionnement par rapport aux grossistes et détaillants par le fait que leurs lieux d'approvisionnement sont situés en bordure des routes et ils ont de grandes quantités des marchandises qu'ils collectent. Par manque des moyens des transports, ils préfèrent ces marchés, car proches de la route. Il faut aussi signaler que les trois localités sont situées dans les sorties et entrées du département.

Dans le département de la Ménoua à deux périodes majeures qui marque la disponibilité de la banane douce au cours d'une année. La première période qui va de novembre à mars (saison sèche) est une période d'abondance de la banane douce. Ensuite entre mars et octobre (saison de pluie) constitue une période de véritable manque (Période de la rareté). Ceci se justifie par la saison pluvieuse qui connaît ses plus fortes pluies entre juin et août selon les expériences des producteurs enquêtés sur le marché. Ce même résultat a été démontré par Folefack et al. (2017) sur une étude menée sur l'offre de la banane plantain dans la ville de Douala où il y a trois périodes majeures en qualité de disponibilité de la banane plantain dans la ville de Douala. La première allant de janvier à avril, sont selon les avis des commerçants (jusqu'à 96,4 % des grossistes, 89,3 % des détaillants et enfin 90 % des collecteurs), une période d'abondance. Pour faire face à la rareté de la banane sur le marché, certains acteurs (commerçants) substituent la banane douce par d'autres produits qu'ils vendent pour avoir de l'argent en attendant trouvé la période d'abondance. C'est le cas de maïs, macabo, plantain, la patate, etc.

En ce qui concerne le fonctionnement du marché, il faut cependant signaler qu'il existe dans les zones de production des marchés primaires de collecte qui alimentent les grands marchés dans les villes. La plupart des producteurs du département commercialisent individuellement leur production de banane. Elles comptent plus ou moins de groupements et ont la volonté de mettre en place différentes activités pour améliorer la

production et la commercialisation de la banane. Les producteurs du département de la Ménoua travaillent en grande majorité avec la variété petite et Grande naine, mieux adaptée à leur milieu ensuite, Figue sucrée, Gros Michel, Poyo, ainsi que d'autres variétés expérimentales, Fia 25 et Fia 12, mais encore peu cultivées et peu appréciées (Producteur-Bayam).

Les prix d'achat de la banane douce sur les marchés ruraux du département de la Ménoua varient selon les types de régimes, les périodes de vente et les marchés. Le prix d'achat moyen global pour les différents acteurs est de 1366 FCFA pour les collecteurs, 1339 FCFA pour les détaillants et 1339 FCFA pour les grossistes. On n'observe pas une grande différence de prix selon les acteurs. Les prix d'achat sont les mêmes. Les commerçants s'entendent entre eux pour ne pas acheter trop cher la banane et réduire leurs marges bénéficiaires. Il faut aussi dire que ces prix sont presque les mêmes du fait que les commerçants sont regroupés autour d'une même place au marché et lorsqu'un client se place devant un vendeur pour l'achat, le vendeur est obligé de trouver un terrain d'entente avec l'acheteur pour ne pas perdre le client au profit de son voisin du marché, car les prix sont fonction des moyens de transport pour le marché et le lieu d'où l'on vient. Par contre, compte tenu du type de régime, on observe une variation. Ainsi, on constate une moyenne de 711 FCFA pour le petit régime, 1243 FCFA pour le moyen et enfin 2090 FCFA pour le gros régime. Il est signalé qu'il y a une fluctuation importante des prix sur les marchés ruraux pendant la même période, car la banane est rare.

Le prix de revente moyen global des acteurs est de 1904 FCFA pour les grossistes, 1849 FCFA pour les détaillants et 1799 FCFA pour les collecteurs. Globalement, il n'y a pas de différence significative entre les prix de vente des acteurs. Une analyse par type de bouquet montre une nette différence de prix. Les prix de vente moyens sont de 1025 FCFA pour les petits régimes, 1785 FCFA pour les régimes moyens et 2743 FCFA pour les gros régimes. Il est rapporté qu'il existe une importante fluctuation des prix sur les marchés ruraux du département.

Les acteurs ou commerçants de la banane douce ont un temps de vente au courant de l'année. Alors les collecteurs en majorités font de grosses ventes en saison sèche (Octobre-Février), les grossistes en août et des détaillants pour la majorité en saison de pluie (mai à août) et en saison sèche (novembre à février). Selon les enquêtes, la banane douce produit beaucoup plus en saison sèche dans le département de la Ménoua, car le climat de la région ne favorise pas la production intense de cette denrée en saison pluvieuse (pluviométrie abondante de 1654,2 mm donnés de la délégation d'agriculture). Selon également les mêmes sources, la banane douce est beaucoup plus consommée en saison sèche due au fait que la plupart des cultures n'attendent que la saison pluvieuse pour être produire ce qui augmente le coût du panier de la ménagère.

Un autre résultat marquant réside dans les contraintes que rencontrent ces acteurs. L'activité étant menée par les hommes et les femmes, ces derniers font face à des difficultés majeures, notamment le coût élevé de transport (75,2%), le manque d'infrastructures dans les marchés (68%), la (pression fiscale à travers les taxes (33,6%), l'insécurité et le vol (38,4 %). Parmi ces contraintes évoquées, d'autres sont proches à celui trouvé par (Chadji et al.,2018) dans la ville de Douala ou 43 % des acteurs de la commercialisation de la banane plantain n'ont pas de magasin de stockage, ils n'ont que des comptoirs provisoires.

## 5. Conclusion

Cette étude visait à évaluer la dynamique du commerce de la banane douce dans les marchés ruraux du département de la Ménoua, ainsi que les différents acteurs impliqués dans cette activité de commerce. Des enquêtes ont été réalisées auprès de 122 acteurs dans cinq marchés (Dschang, Santchou, Balessing, Baleving, Fongo-Tongo) des six arrondissements que compte ce département.

Les résultats de l'étude montrent que l'activité de la commercialisation de la banane douce dans le département de la Ménoua est nettement dominée par les femmes avec des proportions qui sont sans appel avec environ 79 % des commerçants enquêtés. Les acteurs impliqués dans le commerce sont aussi ceux qui ont la plus grande moyenne d'âge avec plus de 43 ans. Environ 55 % des acteurs ont atteint le niveau d'étude secondaire. Ce qui peut témoigner de l'aptitude de ces derniers à pouvoir effectuer les opérations élémentaires liées au commerce. Le statut dominant est celui des mariés qui compte près de 70 %.

La disponibilité de la banane douce dans le département de la Ménoua durant l'année varie en fonction de temps à savoir de novembre à mars c'est-à-dire la saison sèche, selon les avis des acteurs, cette période est marquée comme période d'abondance puis de mars à octobre, c'est une période de la rareté.

La majorité des acteurs s'approvisionnent en banane douce dans les différents marchés locaux du département et l'agriculture extensive est la plus pratiquée dans la zone ce qui fait qu'un commerçant a en moyen moins trois bassins d'approvisionnement en banane, car cette denrée devient de plus en plus rare.

Bien cette activité génère des revenus selon nos enquêtés, ces acteurs font face à de fortes contraintes : la cherté des coûts de transport, les difficultés liées au stockage, les vols et l'insécurité ; la pression fiscale ; le manque d'information et la cherté de la banane douce. Une prise des décisions visant à améliorer les fortes contraintes de commercialisation, notamment la cherté des coûts de transport, les difficultés liées au stockage, les vols et l'insécurité ; la pression fiscale ; le manque d'information et la cherté de la banane douce sont nécessaires pour faciliter le développement de cette activité. Puis, fournir un encadrement efficace et chercher à garantir le pouvoir d'achat de ces acteurs.

## Conflits d'intérêts

Les auteurs déclarent ne pas avoir de conflit d'intérêts dans la publication de cet article.

## Contributions des auteurs

DPF, ANN et FPKA ont conçu l'étude, mené l'étude sur le terrain, supervisé toute l'étude, collectée, analysée, interprétée par les données. MFK et WDPM ont participé à la conception et correction du manuscrit.

## Références bibliographiques

Bikoï, A., Nkapnang, D., Ndemba, B., Ziki, E., Keleke, S. & Ebongue, J.P. (2012). Analyse des circuits de commercialisation du plantain dans les plateformes transfrontalières, Ntem, Oubangui et Congo. Planta innovation n° 91-94, juillet 2011 - juin 2012, CARBAP.

Bikoï, A., Nyongou, S. & Ngoma Moutomé, B. (2004). Analyse de la filière d'approvisionnement en plantain de la ville de Douala. Douala. Cameroun.

Chadji, Rosine., Folefack, D. P. (2018). Dur labeur des femmes Bayam-Sellam dans l'approvisionnement des marchés de la ville de Douala (Cameroun) en Banane Plantain. European Scientific Journal November 2018 edition Vol.14, No.32

Efandem C, Kwa M, Temple L, David O. (2005). Production de plantain dans la zone péri urbaine de Yaoundé : Identification des contraintes et incidences sur l'origine et la quantification des flux des marchés de la ville, en Agriculture et développement urbain en Afrique de l'Ouest et du Centre, Atelier, Yaoundé, Cameroun, 31 octobre-03 novembre 2005, CIRAD, Yaoundé, Cameroun.

Folefack D. P, Njomaha C, Djouldé DR. (2008). Diagnostic du système de production et de commercialisation du jus d'oseille de Guinée dans la ville de Maroua. Tropicultura, 26 (4) : 211-215.

Folefack D. P. (2018). Dur labeur des Femmes Bayam-Sellam dans l'approvisionnement des Marchés de La Ville de Douala (Cameroun) en Banane Plantain. European Scientific Journal November 2018 Edition Vol.14, No.32 ISSN: 1857 – 7881 (Print) e - ISSN 1857- 7431

Folefack, D. P. & Mohamadou, A. K. (2017). Approvisionnement en banane plantain des marches de la ville de Douala : contraintes et options stratégiques. Note politique CARBAP/IRAD/C2D/PAR PLANTAIN, N.° 3 mars 2017.

Fongang, F. G. H., Folefack, D. P., Pane, P. Z., Bokoï, A. & Noupadja, P. (2016). Transformation et commercialisation des chips de banane plantain au Cameroun : une activité artisanale à forte valeur ajoutée. Int. J. Biol. Chem. Sci. 10 (3) : 1184–1198, June 2016.

Kristof, T., Célestin, K. (2019). Marcher dans l'Obscurité : Le commerce informel transfrontalier dans la région des Grands Lacs, Rapport de recherche, International Alert avec ONU Femmes.

Lothoré, Anne et Delmas, Patrick. (2009). Accès au marché et commercialisation de produits agricoles. Valorisation d'initiatives de producteurs. 6 p

Nicéphore AE., Laurène F. (2016). Plantations industrielles de bananiers au Cameroun : Le cas des plantations de la région du sud-ouest. Rapport CIRAD sur le Bananier au Cameroun, 7p.

Pane, P. Z. (2015). Diagnostic socio-économique du système de production et de commercialisation des chips dans les régions du Littoral et du Centre au Cameroun. Mémoire de Master 2, Faculté d'Agronomie et des Sciences Agricoles (FASA), Université de Dschang.

Tomekpe, K. (2006). La banane plantain en Afrique, Fruit. Spécial issu,e 2006, 5 p.

Wandji, A.A. (2015). Dynamique des marchés transfrontaliers de la banane plantain de la vallée du Ntem (Sud Cameroun). Mémoire de Master II, ESSEC, Université de Douala. 103 p.

WFP (2015). Accroître la résilience en vue d'améliorer la sécurité alimentaire et la nutrition, projet de politique du PAM, Rome, Italie.