Article original

L'émergence d'une activité de commercialisation des fruits à Ngaoundéré entre opportunité et contraintes

Bénédicte Nama Yikoa[1]*, Eric Joël Fofiri Nzossié[2] et Ludovic Temple[3]

1 Université de Ngaoundéré, Département de géographie, FALSH, Cameroun, nama.bndicte@yahoo.fr
2 Université de Ngaoundéré, Département de Géographie / Chercheur associé UMR 201 "Développement & Sociétés" IRD-IEDES, BP. 320, Yaoundé (Cameroun), fofiri_eric@yahoo.fr
3 CIRAD, UMR INNOVATION, F-34398 Montpellier, France / INNOVATION, Univ Montpellier, F-34090 Montpellier, France, ludovic.temple@cirad.fr
Auteur correspondant : *nama.bndicte@yahoo.fr*
Article soumis le 18/03/22 et accepté le 06/05/2022

Résumé : Le commerce des fruits aussi bien de gros que de détail marque depuis une dizaine d'années le paysage commercial dans la région de l'Adamaoua et particulièrement dans la ville de Ngaoundéré. Cette activité est devenue une véritable opportunité économique. La présente étude propose de caractériser les stratégies des acteurs impliqués dans cette activité et d'analyser les difficultés auxquelles ils font face. Elle propose à un second niveau d'interroger les perspectives d'amélioration des conditions de ce commerce dont l'impact socio-économique est de plus en plus perceptible. Le cadre d'analyse méthodologique de filière mobilisé conduit à la collecte des données par focus group auprès de cinq intervenants majeurs des filières. Les résultats mettent en évidence la propension des acteurs à s'organiser en véritable chaîne de commercialisation ou circuit commercial composé de producteurs, de grossistes, semi-grossistes, détaillants, transporteurs et consommateurs. Cette activité qui s'étend désormais au-delà des frontières régionales, génère des marges bénéficiaires pouvant constituer les 100% des sommes investies ce, malgré les risques liés à l'état périssable des fruits qui engendrent des pertes. Pour y faire face, l'amélioration de la vente des fruits devra se pencher un peu plus vers la

valorisation de la distribution et de la consommation des produits qui requiert la mise sur pied d'un mécanisme de transformation artisanale et/ou semi industrielle des fruits.
Mots clés : fruits, commerce, opportunités, contraintes, Ngaoundéré

Abstract: *The fruit trade, both wholesale and retail, has marked the commercial landscape in the Adamaoua region and particularly in the city of Ngaoundéré for ten years. This activity has become a real economic opportunity. This study proposes to characterize the strategies of the actors involved in this activity and to analyze the difficulties they face. On a second level, it proposes to question the prospects for improving the conditions of this trade, the socio-economic impact of which is increasingly perceptible. The sector methodological analysis framework mobilized leads to the collection of data by focus group with five major stakeholders in the sectors. The results highlight the propensity of the actors to organize themselves into a real marketing chain or commercial circuit composed of producers, wholesalers, semi-wholesalers, retailers, transporters and consumers. This activity, which now extends beyond regional borders, generates profit margins that can constitute 100% of the sums invested, despite the risks associated with the perishable state of the fruits which generate losses. To deal with this, the improvement of the sale of fruits will have to lean a little more towards the valorization of the distribution and the consumption of the products which requires the setting up of a mechanism of artisanal and/or semi-industrial transformation of the fruits.*
Keywords : *fruits, trade, opportunities, constraints, Ngaoundéré*

Introduction

Le développement de l'arboriculture fruitière dans la zone de transition forêt-savane de l'Adamaoua s'accompagne de l'ancrage de la production fruitière dans l'espace marchand régional. L'activité constitue une opportunité d'emplois rémunérés et de diversification des revenus des agriculteurs. Laflèche (2017) montre en quoi les arbres fruitiers dans la Menoua (Région de l'Ouest-Cameroun) offrent un potentiel socioéconomique et environnemental pour les paysans. Edinam et *al*. (2012) relèvent la contribution de la vente des fruits dans la compensation de la baisse des revenus occasionnée par le déclin localisé de l'économie cacaoyère dans la plaine du Limité au Togo. La présente étude quant à elle interroge en quoi la demande croissante en fruits dans les villes de l'espace soudano-sahélien et soudano-guinéen

structure l'émergence progressive d'une véritable activité de commercialisation des fruits porteuse d'enjeux de développement d'une filière jusqu'ici peu ancrée dans l'espace régional. La connaissance de cette émergence implique de saisir les stratégies des acteurs ainsi que les entraves auxquelles ces derniers font face.

Le développement d'un véritable marché fruitier régional à Ngaoundéré, chef-lieu de la région administrative de l'Adamaoua, positionne cet espace comme un important point de collecte, d'acheminement de la production locale ou de transit des fruits. Cette activité connait un engouement réel dans les années 2000 où l'on assiste à la multiplication des vergers aussi bien en zone péri urbaine qu'en milieu rural (Nama, 2017). Des acteurs de plus en plus nombreux et diversifiés trouvent en cette activité une nouvelle opportunité de diversification de revenus et de développement du secteur agricole plus largement. Tous les produits issus de cette filière arboricole (avocats, mangues, agrumes, goyaves…) rentrent de plus en plus dans les circuits de commercialisation à l'état brut. Moins de 10% font l'objet de transformation artisanale. L'optimisation de la commercialisation apparaît par conséquent comme un puissant vecteur d'entrainement de la production et donc du développement de l'arboriculture en évitant les pertes post-récoltes pour améliorer de façon perceptible les moyens d'existence durable des producteurs (TsokgnaYanzeu, 2019).

Matériels et méthode

La méthode s'articule autour de la collecte et du traitement des données relatives à cette étude. Les données de premières mains ont été obtenues par des entretiens menés auprès des responsables de quatre (04) dépôts fruitiers à Ngaoundéré (carrefour Borongo, quartier Sabongari, garage de la mairie ou garage municipal et oranges au quartier Sabongari). 10 groupes de discussion ont été constitués avec des commerçants grossistes, semi grossistes et détaillants. Les entretiens ont porté sur l'organisation de l'activité, le fonctionnement des dépôts, les pratiques liées aux expéditions des fruits et les difficultés

rencontrées dans l'activité. Faute de disposer d'une base de données officielle et fiable des producteurs de fruits, la méthode ''boule de neige'' a permis d'enquêter de manière systématique 255 producteurs de fruits dans quatre arrondissements formant le département de la Vina (Belel, Ngan-Ha, Nyambaka et Ngaoundéré Ilème). Les vergers ont été localisés grâce au GPS (Global Positional System). En raison de leur proximité des acteurs de la production et de la commercialisation, les chefs de poste agricole maillon opérationnel de la chaîne administrative d'encadrement agricole des acteurs ont été sollicités pour conduire ces enquêtes de terrain.

Résultats

L'étude met en évidence trois principaux résultats. Le premier caractérise les acteurs de la dynamique du commerce des fruits à Ngaoundéré en présentant leur organisation et leurs stratégies. Le deuxième présente la vente des fruits dans la ville de Ngaoundéré comme une nouvelle opportunité économique à travers la prolifération des dépôts et les modalités de vente des fruits. Le troisième met en évidence les zones d'approvisionnement des fruits et difficultés rencontrées dans l'activité.

1. Caractérisation des acteurs de la dynamique du commerce des fruits à Ngaoundéré

L'étude a permis de caractériser les acteurs du commerce de fruits. Ce maillon distingue les acteurs impliqués dans la vente des fruits de ceux situés en amont de l'activité qui s'occupent de la production.

1.1. L'organisation des acteurs intervenant exclusivement dans la vente des fruits

La commercialisation des fruits à Ngaoundéré structure une organisation autour de plusieurs catégories d'acteurs dont il faut distinguer les commerçants grossistes, semi grossistes, les détaillants, les transporteurs et les démarcheurs.

- Les commerçants grossistes s'approvisionnent en sacs et cartons auprès des producteurs et les revendent auprès des

détaillants, même si certains jouent en même temps le rôle des semi-grossistes, en précédant à la vente de détail (petits seaux et tas).

- Les semi-grossistes sont ceux qui amorcent la vente de détail dans des sacs de 25 kg environ et des cartons d'environ 10kg. Ils représentent 80% des peuls musulmans. La proportion restante est constituée d'autres ethnies originaires de l'Extrême-Nord d'obédience musulmane (Arabes Choas, Mousougoums, les Kotokos et Toupouris). Les tranches d'âge vont de 35 ans à plus de 50 ans. L'activité est l'apanage des hommes qui financent sur fonds propres en l'absence de cadre d'encadrement de cette activité (Société coopérative, GIC). Quelques initiatives isolées de regroupement des commerçants en de petites associations informelles ont été identifiées sur le terrain. Ces regroupements sont essentiellement adossés sur les logiques de mutualisation des fonds dans le cadre des tontines allant de 30000 FCFA à plus de 50000 FCFA par semaine ou par mois.
- La catégorie des démarcheurs individualise deux types :
    - Ceux n'ayant pas de vergers et dont le travail consiste à mettre en contact le producteur et le commerçant grossiste intéressé. Leur rôle dans le circuit commercial est de faire la promotion des produits d'un verger dont il est rattaché au producteur auprès des commerçants grossistes moyennant une commission qu'il tente de capter aussi bien du côté du grossiste que du producteur. Cette rémunération dépend de la capacité de négociation avec les parties.
    - Les démarcheurs des voitures encore appelés ''sarki'', qui jouent les intermédiaires entre les commerçants grossistes ne disposant pas de véhicules pouvant récupérer les produits achetés et les transporteurs. Ils disposent généralement d'un répertoire de transporteurs et maîtrisent leur mode de fonctionnement et leurs différentes transactions. Leurs gains dépendent de leur force de persuasion auprès du transporteur, de l'état et du gabarit

du véhicule. La commission représente les 10% du prix de la marchandise.

- Les commerçants semi grossistes et détaillants encore appelés ''Bayam/Sellam'' représente la catégorie d'acteurs s'approvisionnant dans les dépôts auprès des grossistes. Les fruits obtenus sont revendus en semi gros dans des récipients de 5-10 kg ou en tas et par unité de fruits. Cette activité est l'apanage des femmes et des jeunes qui essaiment la ville. Ils s'installent généralement dans les marchés, devant les agences de voyage, les hôpitaux, les carrefours, devant les structures administratives, des établissements scolaires et académiques et livrent aussi dans des restaurants. L'accès à l'étal est généralement gratuit, il se fait suite à une demande adressée aux autorités municipales. Des taxes sont payées auprès de la commune territorialement compétente à raison de 250 Fcfa par semaine. L'on distingue également des vendeurs ambulants dans des pousses, des brouettes et dans des plateaux exerçant par criée. Toutefois, il n'existe pas une d'organisation autour de cette activité. Tout comme pour la catégorie précédente, les acteurs ont mis en place un système de tontines mensuelles ou hebdomadaires.
- Les transporteurs sont ceux qui sont chargés du transit des fruits des dépôts vers d'autres Régions du pays et à l'étranger. Ils collaborent étroitement avec les commerçants grossistes, soit à titre individuel, soit pour une agence de transport. Pour ce qui est des transporteurs allant jusqu'au Tchad, les propriétaires des véhiculent capitalisent l'acheminement d'autres marchandises vers la ville de Ngaoundéré (riz, savons, huile…), en transportant les vivres fruits pour les localités destinataires. Le commerçant grossiste qui expédie la marchandise paie au départ de son chargement la moitié du prix de transport. Le reliquat est payé par le commerçant destinataire à la réception de la marchandise.

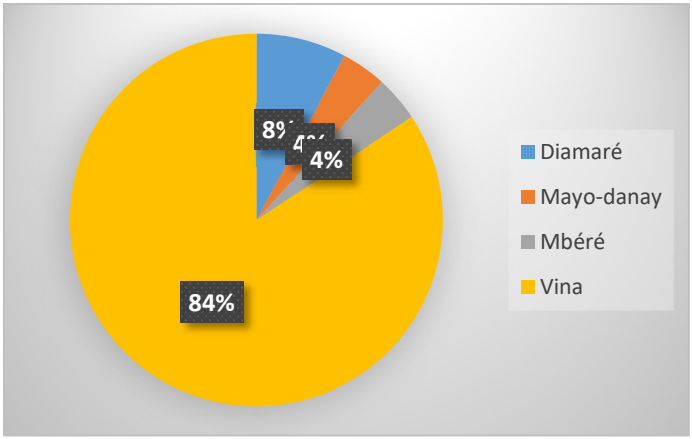
Tout compte fait, cette chaîne d'acteurs entretient des relations d'interdépendance. En effet, il n'existe pas de contrat écrit ou officiel entre les différents maillons de cette chaîne. Tout est basé sur la confiance autour de deux systèmes d'achat : le cash et le

contrat verbal. Le paiement de la marchandise se fait après la vente.

1.2. Les acteurs engagés dans la production directe des fruits et leurs stratégies

Les producteurs sont des propriétaires des vergers et livreurs des fruits vendus dans la ville, à l'extérieur et même hors du pays. Quoique le marché de fruits soit simultanément ravitaillé par les producteurs locaux et ceux extérieurs au département, notons que les premiers se révèlent comme les plus actifs (figure1), grâce au développement de l'arboriculture fruitière qui a pris de l'ampleur dans ce département depuis les débuts des années 2000.

Figure 1. Répartition des producteurs selon leur département d'origine



Sources : enquêtes de terrain, 2017 et 2020

La forte représentativité des producteurs originaires de la Vina peut se justifier par le difficile accès au foncier qui est le principal problème pour les non originaires de la Vina. En effet, les arbres fruitiers sont une culture pérenne qui mobilise la terre sur plusieurs dizaines d'années. Or l'accès définitif au foncier est une gageure pour les non originaires. Généralement ces derniers louent des terres pour des cultures annuelles. Cependant, les natifs de la

Région ou du département ont plus facilement accès au foncier qu'ils obtiennent soit par héritage ou par don. Et l'achat leur est beaucoup plus facile.

Dans cette nouvelle activité agricole d'un autre type, les hommes sont représentés à 97% des producteurs, ce qui en fait une activité quasi exclusivement masculine. La répartition par âge met en évidence une implication encore timide des jeunes dans l'arboriculture fruitière. Les producteurs âgés de plus de 45 ans représentent 62% des acteurs enquêtés contre 20% des personnes âgées entre 36 et 45 ans. Les jeunes âgés entre 15 et 25 ans ne font que 3% de l'effectif. Cette faible représentativité des jeunes parmi les producteurs, se justifie par le besoin de forte mobilisation des ressources financières pour la création d'un verger. Le profil des acteurs révèle une prépondérance des travailleurs des secteurs non agricoles, ce qui permet de financer la mise en place des vergers.

Les producteurs bénéficient dans leur activité des appuis de l'Etat et des ONG. Ces appuis se traduisent par la formation des acteurs et les appuis financiers pour booster la production. Ainsi, pour une meilleure mise en valeur de leurs espaces, deux principaux systèmes de culture sont adoptés par les producteurs de la Vina. Il s'agit :

- D'une polyculture de transit et d'une monoculture stable et d'utilité saisonnière. L'expression polyculture de transit dans le cadre de cette étude renvoie à la culture des arbres fruitiers en association avec des cultures vivrières et maraîchères en attendant que les arbres grandissent pour occuper entièrement l'espace. Cette association permet de conserver l'humidité du sol et constitue un fertilisant naturel pour les arbres après la récolte. En effet, après la récolte des vivriers et des produits maraîchers, les tiges et les feuilles des plantes sont entassées en dessous des arbres pour constituer un engrais naturel.
- D'une monoculture stable et d'utilité saisonnière dans laquelle les vergers peuvent être une association entre plusieurs

espèces d'arbres fruitiers ou non. Cette monoculture engendre généralement une juxtaposition entre les vergers et les cultures vivrières et maraîchères ; c'est-à-dire réserver dans le même champ une parcelle pour le verger et une autre pour d'autres variétés locales ou améliorées. De même que ces vergers quelques fois deviennent de zone de pâture des bœufs après la récolte des fruits. Des herbes fourragères y sont également cultivées. Parmi les variétés cultivées, il existe des variétés locales et celles dites améliorées.

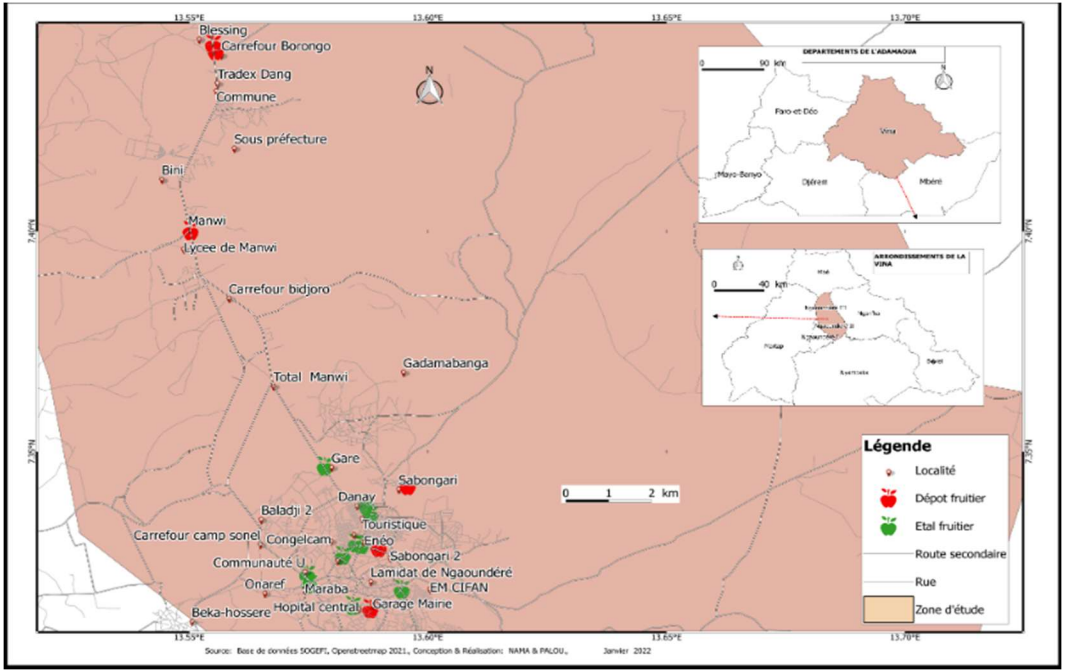
2. La vente des fruits dans la ville de Ngaoundéré : une nouvelle opportunité économique

Elle se caractérise par la multiplication des points de collecte et de vente des fruits dans la ville qui fonctionnent selon un mode de gestion bien établi.

2.1. Forte tendance à la prolifération des dépôts

C'est autour des années 1990-1991 que le tout premier dépôt des fruits a vu le jour dans la ville de Ngaoundéré. Il était situé au lieudit ''petit marché''. Les acheteurs en provenance de Kousséri, Mora et Maroua s'approvisionnaient les dimanches pour ravitailler le Nord, l'Extrême-Nord et le Tchad. La croissance rapide de la production a, depuis bientôt deux décennies, entrainé une surabondance des fruits au niveau de cet unique dépôt, donnant ainsi lieu à la création spontanée d'une quinzaine d'autres points de vente de gros, semi gros et détail à Ngaoundéré (Figure 4).

Figure 2. Distribution spatiale des dépôts et des autres points de vente des fruits dans la ville de Ngaoundéré



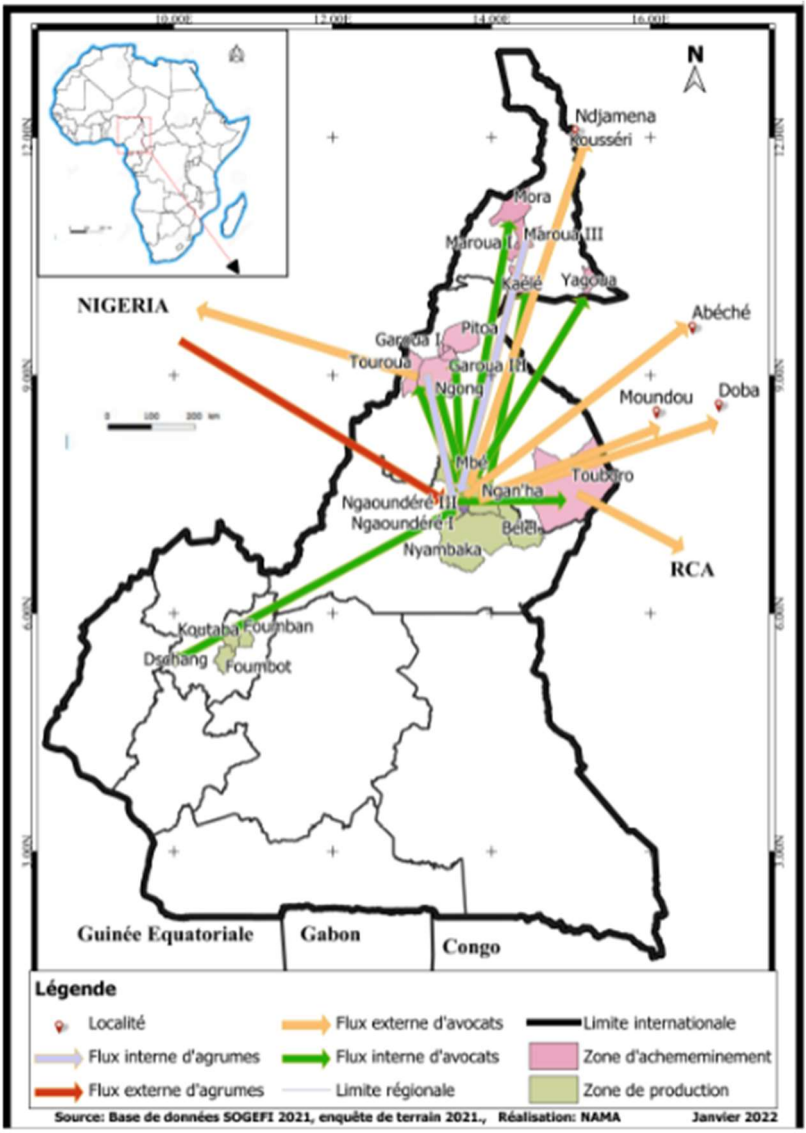
La figure montre une situation de dispersion des six (06) dépôts fruitiers dans la ville de Ngaoundéré. Trois (03) marquent l'espace par leur localisation le long de la route nationale numéro 1. Les onze (11) étals fruitiers sont concentrés au dans l'espace urbain.

Chaque dépôt est géré par un grossiste, chargé de l'organisation et de la gestion des activités. Le stockage des fruits se fait sans distinction avec d'autres vivres frais (pommes de terre, carottes, choux, tomate…), selon les périodes de production de chaque type de produit.

2.2. Modalités de vente des fruits

La multiplication des dépôts servant de point de collecte et d'acheminement des fruits s'accompagne d'une augmentation du trafic de vente aussi bien dans la ville qu'au-delà des frontières régionales et nationales. L'activité porte principalement sur deux fruits, l'avocat et la mangue. Pour les agrumes (oranges, citrons, mandarines, pamplemousses), la production locale fait encore l'objet d'une forte consommation au niveau de la ville de Ngaoundéré. La demande reste donc pour l'essentiel peu satisfaite. Les témoignages recueillis sur le terrain révèlent que c'est autour des années 2005-2006 que l'exportation des fruits prend corps dans la ville de Ngaoundéré. Une proportion croissante fait aujourd'hui l'objet d'acheminement vers les régions du Nord, de l'Extrême-Nord et vers le Tchad (Figure 5).

Figure 3. Expéditions des fruits en interne et à l'externe de la ville de Ngaoundéré.



Les prix d'achat et de vente dans les dépôts varient en fonction des saisons. Le tableau 1 ci-dessous présente par exemple une évaluation des prix d'achat et de vente des avocats pour un sac de 100 kg dans les dépôts de la ville.

Tableau 1 : prix d'achat et de vente des avocats (100kg) en fonction des périodes de l'année

	Période	**Prix d'achat (zones de production)**	**Prix de vente (dans les dépôts)**
Prix bas Récolte	Décembre-Juillet	De 7.000 FCFA à 10.000 FCFA	De 14.000 FCFA à 25.000 FCFA
Prix élevé Pénurie	Août-Novembre	De 12.000 FCFA à 20.000 FCFA	De 20.000 FCFA à 35.000 FCFA

Source : enquêtes de terrain, septembre 2021

Toutefois, l'unité de mesure des avocats dans les lieux d'approvisionnement est le sac de 100 kg. Ceux qui achètent dans les dépôts sont généralement des revendeurs semi grossistes et de détaillants. Ils achètent en sac et revendent dans la ville en mesurant dans des petites bassines ou des petits seaux (planche 1). Les prix varient de 1000 FCFA à 2000 FCFA en fonction des périodes et de la qualité des fruits. Les autres détaillants font des tas de 500 FCFA et 1000 FCFA. Ils vendent aussi en unité de fruit, les prix vont de 50 FCFA à 500 FCFA et plus. Il s'agit des produits périssables dont la marge bénéficiaire est parfois aléatoire.

Planche 1 : Conditionnement et vente des avocats dans la ville de Ngaoundéré.

X : 13⁰33.356' Y : 7⁰26.476'
X : 13⁰35.293' Y : 7⁰20.170'
Source : Nama, septembre 2021.

La planche ci-dessus présente le conditionnement et la vente des avocats dans la ville de Ngaoundéré. De la gauche vers la droite, la première image présente des sacs chargés d'avocats au carrefour Borongo prêts pour la vente. La deuxième image montre un étal de fruits devant l'agence de voyage ''Touristique Express'' à Ngaoundéré.

Pour ce qui concerne les expéditions hors de la ville, les fruits sont réemballés et reconditionnés dans des cartons de récupération servant à l'emballage de l'huile végétale avant d'être exportés. Soit un sac équivaut à quatre cartons. Il arrive aussi que ces sacs soient directement expédiés. Les prix de ces expéditions varient d'une localité à l'autre, en fonction des distances et de l'unité de mesure (tableau 2).

La fréquence de chargement des camions dépend de l'abondance ou de la rareté des fruits. En période d'abondance (décembre-juillet), les chargements se font à des fréquences journalières pour l'exportation des avocats. En période de rareté (août-novembre) Ces fréquences sont bi-hebdomadaires. Pour le lieudit Garage de la mairie, les chargements s'effectuent les mardis et les vendredis pendant la période de rareté. Le nombre de camions chargés par jour va de 2 à 5 pour le dépôt au lieudit carrefour Borongo et 7 à

10 camions par jour pour le garage de la mairie. Le nombre de camions chargés dépend de la quantité de fruits stockée. La rentabilité de l'activité dépend de plusieurs facteurs dont la distance, la saison (Tableau 2).

Tableau 2 : évaluation des bénéfices générés par l'exportation des avocats vers la ville de N'Djamena au Tchad

Poste de dépense	Prix
Prix d'achat d'un sac d'avocat (dans le verger)	10.000 FCFA
Transport pour le dépôt	1.500 FCFA
Conditionnement en carton (4 cartons) (Emballage et manutention)	500 FCFA x 4 = 2.000 FCFA
Transport pour l'exportation	1600 FCFA x 4 = 6.400 FCFA
Frais de transaction électronique et imprévus	2.000 FCFA
Déchargement et manutention à l'arrivée	200 FCFA x 4 = 800 FCFA
Taxes des communes de départ et d'arrivée	400 FCFA + 400 FCFA = 800 FCFA
Démarcheur	1.000 FCFA
Frais de commission du revendeur	1.000 FCFA x 4 = 4.000 FCFA
Sous-total (total des dépenses)	**28.500 FCFA**
Prix de vente à l'arrivée	20.000 FCFA x 4 = 80.000 FCFA
Bénéfice estimé par sac	**80.000 FCFA – 28.500 FCFA = 51.500 FCFA**

Source : enquêtes de terrain, septembre 2021

L'évaluation ci-dessus reconstitue les charges pour l'expédition d'un sac d'avocats de 100 kg reconditionné dans quatre (04) cartons à destination de la ville de N'Djamena (Tchad). La marge bénéficiaire parait a priori importante, mais les difficultés et les risques d'une expédition viennent parfois entraver l'activité et réduire considérablement ce bénéfice. Monsieur Haman, commerçant grossiste au dépôt du lieudit Garage de la mairie relativise ce sentiment en relevant qu': « *on peut gagner gros*

aujourd'hui et tout perdre demain. Il suffit qu'on te dise que le camion que tu as chargé a fait un accident ou bien a eu une panne en route ».

3. Une multitude de zones d'approvisionnement des fruits et difficultés susceptibles d'annihiler le réel développement de l'activité

L'approvisionnement des dépôts est assuré à partir de plusieurs bassins de production des fruits dans la Vina. Le commerce des fruits à Ngaoundéré quant à lui est entravé par plusieurs difficultés notamment la qualité périssable des fruits et la qualité des infrastructures de transport.

3.1. Zones de production des fruits dans la Vina

Les lieux d'approvisionnement et de collecte des fruits sont tous situés en zones péri-urbaines ou rurales dans la Vina où perdure une arboriculture fruitière de jardins de case ou de petits vergers. Sept arrondissements se démarquent particulièrement dans cet espace (tableau 3).

Tableau 3 : zones d'approvisionnement des fruits dans la Vina

Arrondissements	Localités
Mbé	Mbé centre, Ngaoundjoum, Karna Pétel, Karna Manga, Ndom Bénoué et Wack.
Ngan-ha	Marel, Ngan-Ha, Mban-Mboum, Mbang-Foulbé, Ngaobala, Ngangassao, Nyassé, Bèrem, Kandi, Vack, Boutou, Holbali, Mbarang, Nyabarang, Nyassar, Baossi, Nganbokou, Sabongari, Missira.
Ngaoundéré Illème	Tchabal Baouro, Tchabal Naboun, BékaTinguerin, Wouro Soa, Maïborno, Gada Dang, et Dori.
Nyambaka	Nyambaka, Katil-Mboum, Nyambaka-Hosseré, Gop, Soukounga, Mayo-Nangué, Neminaka, Wassande, Dibi et Wourrossangue
Belel	Belel, Balang, Doforo, Tello, Idool et

	Tourningal, mandjim, Gada tello, Ngoura.
Ngaoundéré Ier	Wakwa, Marza, Beka-Hosseré, Kantalan et Vina pont.
Ngaoundéré IIème	Vela-Mbaï, Mbalang-Djalingo, Massola, Yoko, Rep-Yanga, Mayo-Boto, Gada-Mabanga, Darang, Bidjoro, Selbé-Darang, Ngaora II, et Boum

Source : enquêtes de terrain, 2017 et 2020

Toutefois, les moyens de transport pour l'approvisionnement des fruits sont dominés par les véhicules de petits gabarits de 5 places, les motos, les tricycles et les camionnettes en fonction de la distance. Les prix de transport varient également en fonction de la distance et vont de 500 FCFA à 1500 FCFA le sac de 100 kg. Les périodes d'intense activité sont les périodes allant du mois de novembre au mois de juillet. Ces moments correspondent aux mois des récoltes des fruits. Les périodes de faibles activités quant à elles vont du mois d'Août à mi-octobre. C'est pendant ces mois que les avocats par exemple sont importés de la Région de l'Ouest (Foumbot, Foumban, Koutaba et Dschang) et les prix sont conséquemment plus élevés. Les agrumes et particulièrement les oranges sont souvent importés du Nigéria voisin, les citrons et pamplemousses, du Nord et l'Extrême-Nord et les mandarines du Sud.

3.2. Les difficultés liées au système de vente et de transport

Généralement, la durée maximale du stockage jusqu'à la livraison des fruits est de 5 jours. Dépassé ce délai les fruits pourrissent et engendrent d'énormes pertes aux commerçants. Hormis cela, l'approvisionnement des fruits des zones de collecte jusqu'aux dépôts dans la ville de Ngaoundéré est parfois un véritable challenge. En effet, les lieux de production sont en majorité enclavés et la liaison se fait sur des routes impraticables, ce qui rend l'accès aux vergers difficile. Toujours au niveau du transport, les pannes des véhicules en plein voyage et les accidents de circulation sont là des gros problèmes rencontrés. Ainsi, le système

de vente qui veut que le détaillant s'acquitte entièrement du paiement après la vente, constitue un grand risque pour le commerçant grossiste qui n'est pas toujours certain de recevoir la totalité de son argent après avoir livré la marchandise. Il arrive parfois que le récepteur/destinataire dise au fournisseur que les fruits sont arrivés dans un état avarié et qu'il lui est impossible de lui restituer la totalité de son argent.

Le tableau ci-dessous met en exergue le classement des difficultés en fonction de leur importance dans la chaine du commerce des fruits.

Tableau 4 : classement hiérarchique des difficultés qui entravent le commerce des fruits à Ngaoundéré

Difficultés	**Pourcentage**
Conservation	65 %
Approvisionnement	20 %
Transport	10 %
Système de vente	5 %
Total	**100 %**

Source : enquêtes de terrain, septembre 2021

La lecture de ce tableau laisse apercevoir que les difficultés liées à la conservation des fruits sont ceux qui atteignent sévèrement l'activité avec un taux de 65 % contre 20 % pour l'approvisionnement, 10 % pour le transport et 5 % pour les systèmes de vente.

Discussion

La ville de Ngaoundéré est devenue un point de collecte et d'acheminement des fruits de toute nature. La vente des fruits aussi bien en gros ou en détail est devenue une véritable opportunité économique dans la Région de l'Adamaoua en général et dans la ville de Ngaoundéré en particulier. Avec une moyenne de 10 personnes en charge, les recettes de la vente servent aux différents acteurs de cette activité à nourrir leurs familles, scolariser les enfants, se soigner et investir dans d'autres secteurs

d'activités tels que l'immobilier, l'élevage… Pour tout dire l'activité nourri son homme et chacun y trouve son compte. Plusieurs acteurs ont ainsi vu le jour et travaillent en étroite collaboration.

Temple (2001) dans une étude sur la quantification des productions et des échanges de fruits et légumes au Cameroun mentionne que la progression de la production et des échanges des fruits s'explique par le fait que la plupart des acteurs (producteurs, commerçants, transformateurs etc.) tirent des revenus substantiels des activités fruitières. De même la présente étude révèle que la rentabilité, la disponibilité du marché, l'investissement de base réduit et la marge de bénéfice important sont les facteurs qui motivent ces acteurs à se lancer dans l'activité.

Toutefois, Almeck et *al.* (2010), en travaillant sur les filières fruitières dans les savanes du Cameroun et du Tchad ont fait mention des difficultés considérables qu'il existe des lorsqu'il s'agit d'estimer les flux réels de fruits entre les pays en raison du marché noir et du laxisme des services chargés de contrôler les flux. La présente étude a également été limitée ; car il est difficile de quantifier avec exactitude les flux des fruits entre les Régions et entre les pays. Ces mêmes auteurs ont remarqué que la saisonnalité de la production fruitière fait que selon les cas, la zone des savanes peut être « exportatrice » ou « importatrice » des fruits par rapport au reste du pays. C'est ce qui a été également constaté et relevé dans cette étude.

Conclusion

L'étude proposait la caractérisation du commerce des fruits dans la ville de Ngaoundéré et la mise en exergue des difficultés. Les résultats obtenus montrent que la ville de Ngaoundéré est devenue depuis plusieurs années une zone de collecte, de transit et d'acheminement des fruits impliquant ainsi plusieurs acteurs interdépendants. Il s'agit des producteurs, des commerçants grossistes, des commerçants détaillants et semi grossistes, des transporteurs et des démarcheurs. La commercialisation et l'exportation des fruits sont donc devenues une véritable activité

économique et chaque maillon de la chaîne y trouve son compte. Cependant elle reste mal connue et non prise en compte par l'Etat camerounais ce qui fait d'elle une activité du secteur informel. Ces acteurs font ainsi face à plusieurs difficultés qui d'une manière ou d'une autre réduisent la marge de bénéfice ; notamment ceux des commerçants. Il s'agit principalement des difficultés de conservation, des difficultés liées aux transports et l'absence des contrats écrits et officiels. Il est impératif d'étendre à grande échelle les bribes de transformations semi- industrielles qui pour l'instant restent limitent dans les centres de formation agroindustrielles, pas très connus du public. Ces initiatives peuvent être encouragées et valorisées pour lutter contre les pertes de fruits. La transformation des fruits non seulement permet de lutter contre le gaspillage, mais permet également de créer plus d'emplois. De même que l'exportation des produits semi finis ou finis serait plus avantageux et moins risqué pour tous les acteurs de cette chaîne de valeur fruitière. Cette activité qui jusque-là reste informelle pourrait être prise en considération par l'Etat camerounais. La prise en compte et l'organisation par l'Etat pourrait permettre d'améliorer ce secteur d'activité, améliorer son fonctionnement et permettre que la filière joue bien son rôle dans le développement socio-économique de la Région tout entière.

Références bibliographiques

Almeck, K. & *al*. (2010). Filières fruitières dans les savanes du Cameroun et du Tchad. Actes du colloque *« Savanes africaines en développement : innover pour durer »*, 20-23 avril 2009, Garoua, Cameroun.

Edinam & *al*. (2012). La culture des fruits et son importance socio-économique dans la plaine du Litimé au Togo (Afrique de l'Ouest). Laboratoire de recherche sur la dynamique des milieux et des sociétés (LARDYMES), Département de Géographie, Université de Lomé. BP 1515 Lomé-Togo.

FAO (1995). *Projet post-récolte et transformation à petite échelle des fruits et légumes : volet produits frais*. Compte rendu de mission à Cuba

Fofiri, N., Temple L. & Ndjouenkeu R. (2015). La contribution de la recherche universitaire à la formation d'un système sectoriel d'innovation agroalimentaire au Cameroun. *De Boeck Supérieur « Innovations »*

Kuaté, J. & *al*. (2019). Diagnostic du mode d'exploitation et contraintes majeures des vergers fruitiers et autres espèces arboricoles dans la région du Nord Cameroun. *Revue internationale des sciences biologiques et chimiques* 13(1), 251-264.

Laflèche, (2017). Analyse des déterminants socio-économiques de l'arboriculture fruitière dans la Menoua-Région de l'Ouest du Cameroun. Mémoire de maîtrise.

Nama, Y. B. (2017). Etat des lieux et emprise spatiale de l'arboriculture fruitière dans l'Adamaoua : le cas de la vina-nord. Mémoire de master en géographie, 156 p.

Temple, L. (1999). Le marché des fruits et légumes au Cameroun : quantification des flux-analyse des prix. Rapport du Projet Fruits et Légumes IRAD, Cirad-IRAD, 163 p.

Temple, L. (2001). Quantifications des productions et des échanges de fruits et légumes au Cameroun. *Cahiers Agricultures*, 10 : 87-94.