

ANALYSE DU SYSTÈME DE COMMERCIALISATION DES TUBERCULES À KOUSSERI : ENJEUX, DYNAMIQUES ET PERSPECTIVES

***Absalom KOSSOUABE, Fabien DJIMADA MABOUOYA, Sébastien
VONDOU VONDOU et Oumar Mahamat OUMAR**

*Institut de Recherche Agricole pour le Développement (IRAD), Station Polyvalente de
Kousseri (Cameroun)*

*** E-mail : kossouabeabsalom@gmail.com**

Résumé

Le présent article s'intéresse au système de commercialisation des tubercules dans la ville de Kousseri, située à l'extrême-nord du Cameroun. L'étude vise à comprendre comment s'organise la circulation et la mise en marché des principaux tubercules ainsi que les conditions socio-économiques qui en découlent. Pour ce faire, la méthodologie s'est appuyée sur des observations de terrain, des entretiens et l'administration des questionnaires aux acteurs. Dans un premier temps, l'analyse des tubercules commercialisés révèle une diversité de produits issus à la fois de la production locale et des échanges transfrontaliers avec le Nigeria et le Tchad. Ensuite, l'étude identifie les acteurs de la filière dont les producteurs, grossistes, détaillants, transporteurs et consommateurs. Les circuits de commercialisation observés sont variés mais majoritairement informels, traduisant une structuration encore faible du secteur. L'étude met également en évidence plusieurs contraintes à la fois infrastructurelles, sécuritaires, socio-économiques et organisationnelles. Malgré ces limites, le système présente d'importantes opportunités liées à la croissance démographique, à la valorisation des produits dérivés et aux initiatives locales de développement agricole.

Mots clés : *Tubercule, Enjeux, Dynamique, Kousseri.*

Analysis of the tuber marketing system in Kousseri: challenges, dynamics, and prospects

Abstract

This article examines the tuber marketing system in the city of Kousseri, located in the Far North region of Cameroon. The study aims to understand how the circulation and marketing of the main tubers are organized, as well as the socio-economic conditions that influence their trade. To this end, the methodology relied on field observations, interviews, and questionnaires administered to stakeholders. Initially, the analysis of marketed tubers reveals a diversity of products stemming from both local production and cross-border trade with Nigeria and Chad. Subsequently, the study identifies the actors in the value chain, including producers, wholesalers, retailers, transporters, and consumers. The observed marketing channels are varied but mostly informal, reflecting a

still weak structure in the sector. The study also highlights several constraints, including infrastructural, security, socio-economic and organizational. Despite these limitations, the system presents significant opportunities linked to population growth, the development of by-products, and local agricultural development initiatives.

Keywords: *Tuber, Challenges, Dynamics, Kousseri.*

Introduction

Les racines et tubercules tropicaux constituent une base importante de la consommation alimentaire des pays en développement. Le manioc, l'igname, la patate douce, la pomme de terre, le taro, l'arrow-root..., rentrent dans le régime alimentaire de base de plus d'un milliard de personnes vivant sous les tropiques en Afrique, en Amérique Latine et en Asie (D Griffon, 1995, p.703)

Au Cameroun, les tubercules jouent un rôle central dans l'alimentation, notamment en milieu rural comme en milieu urbain. Ils constituent une source essentielle de glucides et sont souvent la base des repas quotidiens. Sur le plan économique, les tubercules, en particulier le manioc, représentent une véritable source de revenus pour de nombreux acteurs ruraux au Cameroun. Fonji, Temegne et Ngome (2017, p.2) ont montré que « la filière manioc contribue de manière significative aux revenus des petits exploitants, transformateurs et commerçants », jouant ainsi un rôle clé dans la réduction de la pauvreté rurale, notamment parmi les femmes impliquées dans la transformation artisanale.

Kousseri est une ville située à l'extrême nord du Cameroun, dans le département du Logone-et-Chari. Elle se trouve à la frontière avec le Tchad, séparée de la capitale tchadienne N'Djamena uniquement par le fleuve Logone, et non loin du Nigeria, ce qui en fait un point stratégique pour les échanges transfrontaliers (Figure 1). Ville cosmopolite, Kousseri fait face à une pression démographique croissante, accentuée par les mouvements de populations fuyant l'insécurité liée aux activités de la secte Boko Haram. Ainsi, la population de cette ville est passée de 145 756 (BUCREP, 2010, p.168) à 206 789 personnes en 2019 selon les données mobilisables auprès de la Préfecture du Logone-et-Chari. Cette forte augmentation de la population de (61 000 âmes) en moins de cinq ans a plongé Kousseri dans une situation d'insécurité alimentaire (J Biyana et al. 2022, p.90).

Cette situation a engendré un déséquilibre profond entre l'offre et la demande en denrées alimentaires, exposant la ville à une insécurité alimentaire persistante. Dans ce contexte, les tubercules notamment la patate douce, le manioc, l'igname ou encore la pomme de terre apparaissent comme des denrées stratégiques. Leurs accessibilités, leurs valeurs nutritives en font des composantes essentielles de l'alimentation, mais aussi les dynamiques commerciales locales et transfrontalières. La commercialisation de ces produits constitue une source de revenus essentielle pour de nombreuses familles, en particulier pour les femmes, souvent en première ligne dans la vente au détail. Comme le souligne Friedrich

Dürrenmatt, « le commerce n'est pas seulement un échange de biens, mais un échange de volontés », et dans le contexte de Kousséri, ces volontés s'articulent autour de stratégie de survie, de recherche de rentabilité et d'adaptation aux contraintes du milieu.

Malgré leur importance, la commercialisation des tubercules à Kousséri est confrontée à de multiples défis : infrastructure limitée, variations saisonnières, manque de structuration des circuits de distribution, ou encore contraintes sécuritaires et douanières. D'où la nécessité d'analyser le système de commercialisation des tubercules dans cette ville, afin de mieux comprendre ses acteurs, ses dynamiques, ses contraintes mais aussi ses opportunités. La question centrale que nous posons est la suivante : comment le système de commercialisation des tubercules à Kousséri s'organisent-il, et quels sont les enjeux, les dynamiques actuelles et les perspectives de développement pour les acteurs impliqués ? L'ensemble de ces interrogations orientent nos réflexions.

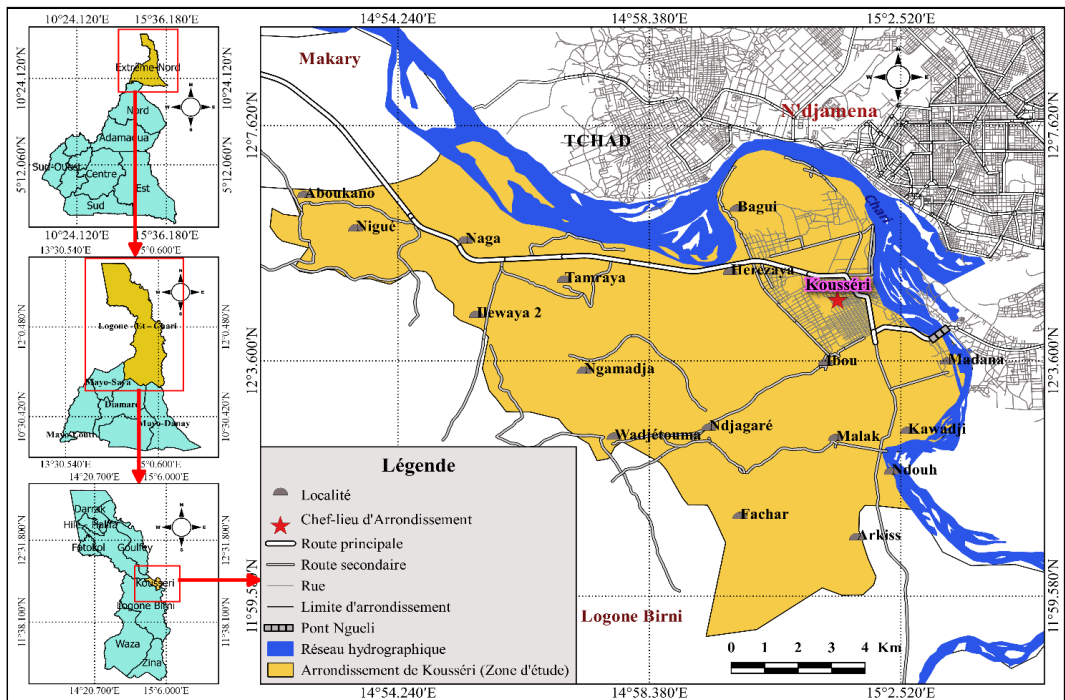


Figure 1. Localisation de lieu d'enquête

1-Méthodologie

L'étude s'est effectuée en trois principales phases : une phase d'exploitation des données de seconde main, une autre qui portait sur la collecte des données de terrain et une phase de traitement des données collectées

Les données secondaires ont été recueillies entre juin et aout 2024. Celles-ci étaient constituées des travaux scientifiques antérieurs effectués dans la zone d'étude. L'ensemble de la littérature (administrative et scientifique) avait pour but de renforcer la problématique et d'émettre une série d'hypothèses dont la finalité est de comprendre l'intérêt scientifique de l'étude.

La seconde phase concernait l'administration d'un questionnaire auprès de 150 individus statistiques, dont dix (10) producteurs locaux, quatre-vingt (80) commerçants, cinquante (50) consommateurs et dix (10) transporteurs. Des entretiens semi directifs ont été conduits auprès des responsables des marchés. Les questionnaires portaient surtout sur les principaux types de tubercules et leurs origines, les différents acteurs impliqués et les contraintes liées à cette activité.

Les producteurs et les commerçants enquêtés ont été choisis de façon aléatoire, par manque de base statistique fiable. La seule condition était d'être vendeur des tubercules. En plus, nous avons utilisé la méthode boule de neige qui consistait à identifier les autres producteurs/commerçants auprès de ceux dont nous avons déjà identifié. Ces enquêtes se sont alors effectuées dans cinq (05) marchés (Tableau I).

Tableau I. Distribution statistique des personnes interrogées par marché.

Lieux	Producteur s	Commerçant s	Transporteur s	Consommateur s
Marché Central	05	40	05	20
Marché de Mil	00	10	04	10
Marché Douane	03	15	01	05
Marché Madagascar	02	05	00	05
Marché Pont Ngueli	00	10	00	10
TOTAL	10	80	10	50

Source : enquêtes de terrain, 2025

La troisième phase concerne le traitement et l'analyse des données collectées. Ceci s'est réalisé à l'aide des outils informatiques. Dans un premier temps, nous avons procédé à un dépouillement manuel des fiches d'enquête et ensuite à la codification numérique des données collectées. La deuxième étape du traitement a concerné la saisie des données selon la configuration du logiciel Excel qui

donne la matrice de toutes les variables permettant ainsi de produire des tableaux et graphiques. La réalisation de la carte de localisation de la zone d'étude a été faite sur QGIS (7.0.5). Les données qualitatives collectées lors des entretiens semi-directifs ont été exploitées et utilisées comme complément d'informations pour l'enquête.

2. Résultats

2.1. Les tubercules commercialisés à Kousseri et lieux de provenances

2.1.1. Les principales espèces de tubercules sur le marché

Les enquêtes ont permis d'identifier cinq (05) principales espèces de tubercules présents sur les marchés de Kousseri (Tableau II).

Tableau II. Différentes espèces de tubercules sur le marché de Kousseri

Nom en français	Nom scientifique	Nom local	Formes de commercialisation	Usages alimentaires	Période d'abondance
Igname	Dioscorea spp.	Doya	Frais (tubercules)	Bouillie, pilée ou frite	Septembre à novembre
Pomme de terre	Solanum tuberosum	Pombo terre	Frais (tubercules)	Bouillie, frite, purée	Octobre à février
Manioc	Manihot esculenta	Angali	Frais (racines) et transformé (en gari, farine, tapioca ou bâtons de manioc)	Bouilli, farine ; transformation pour fécule ; parfois consommation des feuilles	Juillet à septembre
Patate douce	Ipomoea batatas	Bangaw	Racines fraîches, tubercules, parfois séchés, feuillage (pour bétail ou consommation)	Consommée bouillie, grillée, en purée, en chips, le feuillage peut être consommé comme légume ou utilisé comme fourrage.	Septembre à février

Taro (macabo dans certains contexte s)	Colocasia esculenta	Bogol o- bogol o	Tubercules frais	Bouilli, en purée, frit.	Septembre à janvier
---	------------------------	---------------------------	------------------	-----------------------------	------------------------

Source : Enquêtes de terrain, Septembre 2025.

Les données présentées au tableau II, montrent qu'il existe plusieurs espèces de tubercule sur le marché de Kousseri à savoir l'igname, le manioc, la pomme de terre, la patate douce et le taro. En effet, chaque espèce de tubercule présente plusieurs formes de commercialisation, plusieurs usages alimentaires et les périodes d'abondances sont variables. Outre les valeurs nutritives, ces tubercules présentent également des valeurs économiques énormes. Ils génèrent des revenus non négligeables pour les commerçants, en majorité des femmes, qui assurent leurs distributions sur les marchés urbains. Cependant, d'où proviennent-ils ces tubercules ?

2.1.2. Origine des principaux types de tubercules commercialisés à Kousseri

Les enquêtes de terrain ont permis d'identifier plusieurs zones d'approvisionnement selon les types de tubercules (Figure 2). Tandis que certaines denrées comme la patate douce, le manioc et le taro proviennent principalement de la périphérie immédiate de Kousseri et du Tchad, d'autres comme la pomme de terre et l'igname sont importées de régions plus éloignées du Cameroun ou du Nigéria.

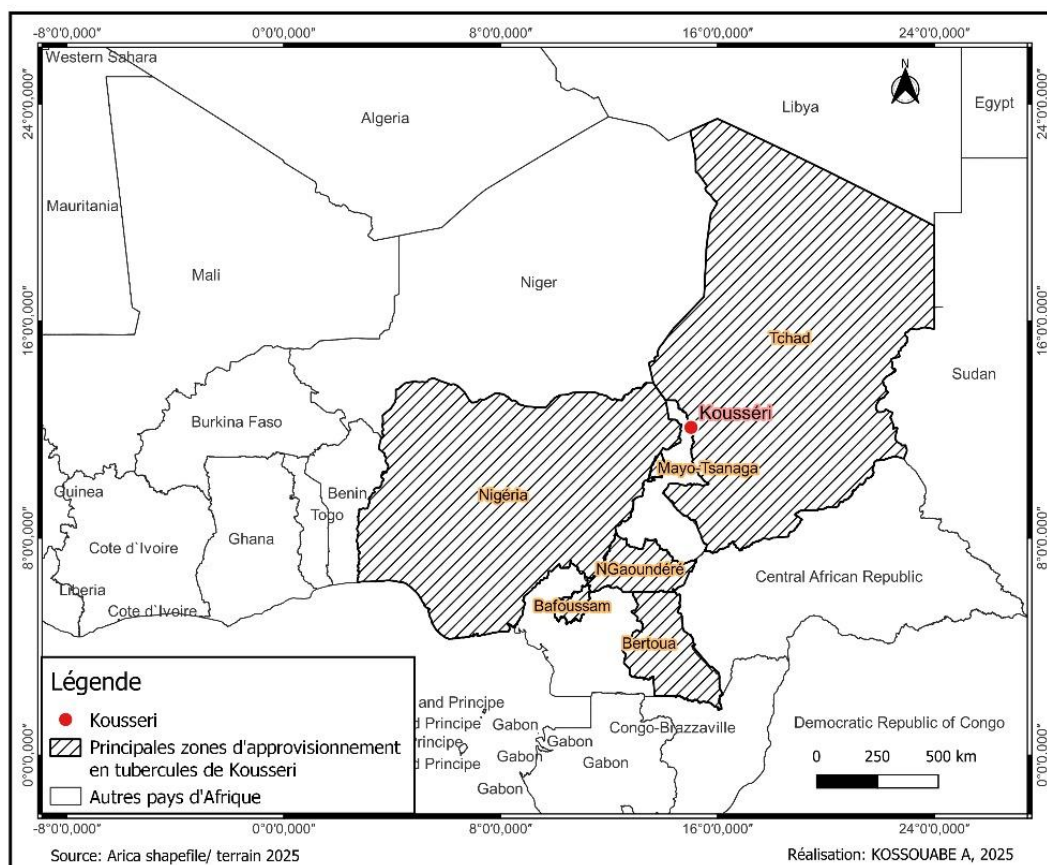


Figure 2. Les principales zones d’approvisionnement en tubercules de Kousséri

La diversité des origines des tubercules témoigne de la forte intégration commerciale entre Kousséri et son environnement régional. La ville dépend à la fois : des zones de production camerounaises (Bafoussam, Mokolo, Ngaoundéré) ; des zones frontalières (Nigeria) pour les produits à forte valeur marchande comme la pomme de terre et l’igname et d’autres zones frontalières (Tchad) pour les produits de grande consommation comme la patate douce, le manioc et le taro.

Cette situation révèle une complémentarité territoriale entre production nationale et échanges transfrontaliers. Cependant, elle expose également le système d’approvisionnement de Kousséri à certaines vulnérabilités, notamment en cas de perturbation du transport ou de fermeture des frontières.

2.2. La commercialisation des tubercules à Kousseri : une activité impliquant une diversité d'acteurs

La commercialisation des tubercules à Kousseri se caractérise par la présence d'un nombre restreint d'acteurs intervenant directement dans la chaîne. En effet, l'absence d'appui institutionnel, associatif ou privé rend le système relativement fermé et faiblement structuré. Les acteurs impliqués sont essentiellement les producteurs, les commerçants (grossistes et détaillants), les transporteurs et les consommateurs.

2.2.1. Les producteurs

Les producteurs constituent le premier maillon de la chaîne de commercialisation des tubercules à Kousseri. Cependant, leur rôle reste limité dans la diversité des produits proposés sur les marchés locaux. En effet, bien que plusieurs types de tubercules soient commercialisés dans la ville notamment l'igname, la pomme de terre, le manioc et la patate douce, les producteurs locaux se consacrent exclusivement à la culture du manioc et de la patate douce. La production locale repose sur de petites exploitations familiales, faiblement mécanisées, où les rendements dépendent fortement des précipitations et de la disponibilité de la main-d'œuvre. La majeure partie de la production est vendue directement aux grossistes et détaillants (Photo 1).



Photo : Tchonchimbo Ouapi Raphael, 22 juillet 2021

Photo 1. La récolte du manioc au bord du fleuve Chari

La photo 2 montre les jeunes femmes détaillantes dans un champ de manioc au bord du Chari. Elles sont en majorité des vendeuses ambulantes qui s'y approvisionnent afin de ravitailler les marchés de Kousseri.

2.2.2. Les commerçants

Les commerçants quant à eux occupent une place centrale dans la dynamique de commercialisation des tubercules à Kousseri. Ils assurent la liaison entre les zones de production et les marchés urbains, en gérant à la fois les produits d'origine locale (manioc et patate douce) et ceux importés d'autres régions (igname, pomme de terre). On distingue deux principales catégories :

Les grossistes, qui achètent des quantités importantes soit directement auprès des producteurs locaux, soit auprès d'intermédiaires venant d'autres zones de production (Mokolo, Ngaoundéré, Bafoussam, voire du Nigeria). Ils revendent ensuite les produits aux détaillants ou à d'autres distributeurs (Tableau III).

Les détaillants, majoritairement des femmes (61%), qui vendent les tubercules au détail sur les marchés urbains (marché central de Kousseri, marchés de quartier, bordures des routes). La structure du commerce est très flexible, marquée par une forte saisonnalité et une dépendance à l'approvisionnement extérieur, notamment pour l'igname et la pomme de terre. Les marges bénéficiaires varient selon la période, le type de produit et les coûts de transport.

Tableau III. Répartition des commerçants selon le type d'activité (grossiste/détaillant), le sexe et le volume moyen commercialisé

Catégorie	Sexe dominant	Volume moyen (Kg/semaine)	Provenance du produit	Mode d'écoulement
Grossistes	Hommes	800-1500	Zones rurales ou d'autres zones de production	Vente à d'autres commerçants
Détaillants	Femmes	100-300	Marché central	Vente directe aux consommateurs

Source : Enquêtes de terrain, septembre 2025

2.2.3. Les transporteurs

Les transporteurs constituent un maillon stratégique dans la circulation des tubercules, surtout dans un contexte où les produits proviennent de zones diverses. Ils assurent le transport des produits locaux (manioc, patate douce et taro) depuis les zones rurales périphériques vers les marchés urbains de Kousseri, mais aussi le transport interrégional des produits importés (igname, pomme de terre) depuis les régions productrices du Cameroun ou les points frontaliers avec le Nigeria. Les moyens de transport utilisés sont variés : Motos-tricycles pour les courtes distances ; Camions ou pick-up pour les cargaisons venant d'autres régions (Planche 1).



Photo : Kossouabé Absalom, 2025

Planche 1. Chargement et transport des tubercules à Kousseri.

2.2.4. Les consommateurs

Les consommateurs constituent le dernier maillon de la filière. À Kousseri, la consommation des tubercules est large et diversifiée, mais elle reflète aussi la dualité entre production locale et approvisionnement extérieur. Le manioc et la patate douce, produits localement, sont les plus accessibles et les plus consommés au quotidien. L'igname et la pomme de terre, plus coûteuses car importées d'autres régions, sont davantage consommées par des ménages à revenus moyens ou élevés, et leur disponibilité varie selon la saison.

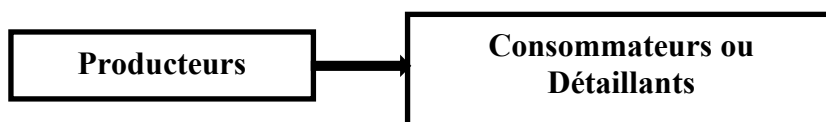
Les enquêtes menées révèlent que la préférence des consommateurs dépend de trois facteurs principaux : le prix, la disponibilité et la valeur nutritive perçue.

2.3. Les circuits de commercialisation des tubercules à Kousseri

Le commerce des tubercules à Kousseri repose sur une organisation complexe articulée autour de deux principaux réseaux suivants : le circuit court et le circuit long.

2.3.1. Le circuit court de distribution

Le circuit court constitue la forme la plus simple et la plus directe de commercialisation des tubercules à Kousseri. Il concerne principalement les produits locaux comme la patate douce et le manioc, cultivés dans la périphérie de la ville ou importés à petite échelle du Tchad voisin. Dans ce système, les producteurs ou leurs représentants vendent directement aux consommateurs, ou passent par un unique intermédiaire (petit détaillant, revendeur de quartier, vendeuse ambulante). Il se schématise comme suit (Figure 4) :



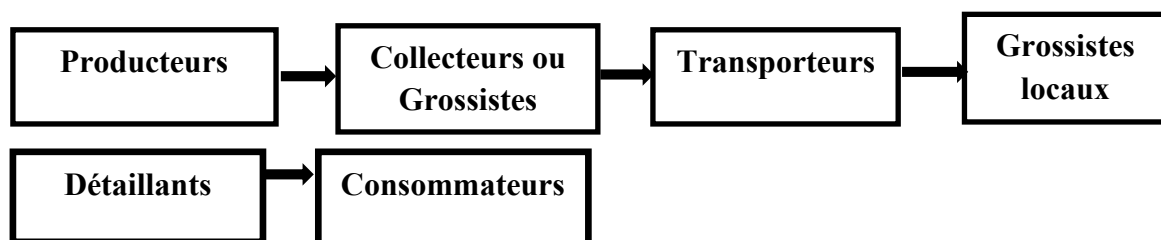
Source : Enquête de terrain, septembre 2025

Figure 4. Schématisation d'un circuit de distribution moyen

Le circuit court s'appuie sur plusieurs espaces de vente, chacun remplissant une fonction spécifique dans l'approvisionnement urbain : Les marchés de quartier (Douane, Madagascar, Pont Ngueli) et la vente ambulante (pratiquée par les femmes).

2.3.2. Le circuit long de distribution

Le circuit long se distingue par la multiplicité des acteurs et des étapes qu'un produit traverse avant d'atteindre le consommateur final. Il concerne surtout la pomme de terre et l'igname, produits venant de régions éloignées telles que Mokolo, Bafoussam, Ngaoundéré, ou encore du Nigéria. Le parcours typique comprend : les producteurs installés dans les zones d'origine ; les collecteurs ou grossistes qui regroupent les produits ; les transporteurs assurant l'acheminement vers Kousseri ; les grossistes ou semi-grossistes locaux, principalement au marché central de Kousseri ; les détaillants et enfin les consommateurs (Figure 5).



Source : Enquête de terrain, septembre 2025.

Figure 5. Schématisation du circuit de distribution long

Le marché central de Kousseri constitue le principal pôle de concentration et de redistribution des tubercules issus du circuit long. C'est là que s'effectuent les transactions majeures entre grossistes et détaillants. Ce marché joue aussi un rôle d'interconnexion entre le commerce national et les flux transfrontaliers avec le Tchad et le Nigéria.

2.4. Les contraintes du système de commercialisation des tubercules à Kousseri

Le système de commercialisation des tubercules à Kousseri joue un rôle essentiel dans la dynamique économique locale et régionale. Cependant, il demeure confronté à de nombreuses difficultés qui entravent son bon fonctionnement et limitent les bénéfices des acteurs impliqués. Ces contraintes

sont à la fois infrastructurelles, sécuritaires, socio-économiques, organisationnelles et environnementales.

2.4.1. Les contraintes infrastructurelles

L'un des principaux obstacles à la bonne marche du commerce des tubercules réside dans l'état dégradé des routes reliant les zones de production aux marchés de Kousseri. Les transporteurs rencontrés déplorent la mauvaise qualité des infrastructures routières, souvent impraticables pendant la saison des pluies. Les pistes, parfois boueuses ou sablonneuses, rendent les déplacements longs et périlleux (Photo 2) Ces mauvaises conditions de transport entraînent un allongement du temps de trajet et la détérioration de certains produits périssables, notamment les ignames et les patates douces.



Photo : Marie Bissick, 17 août 2022

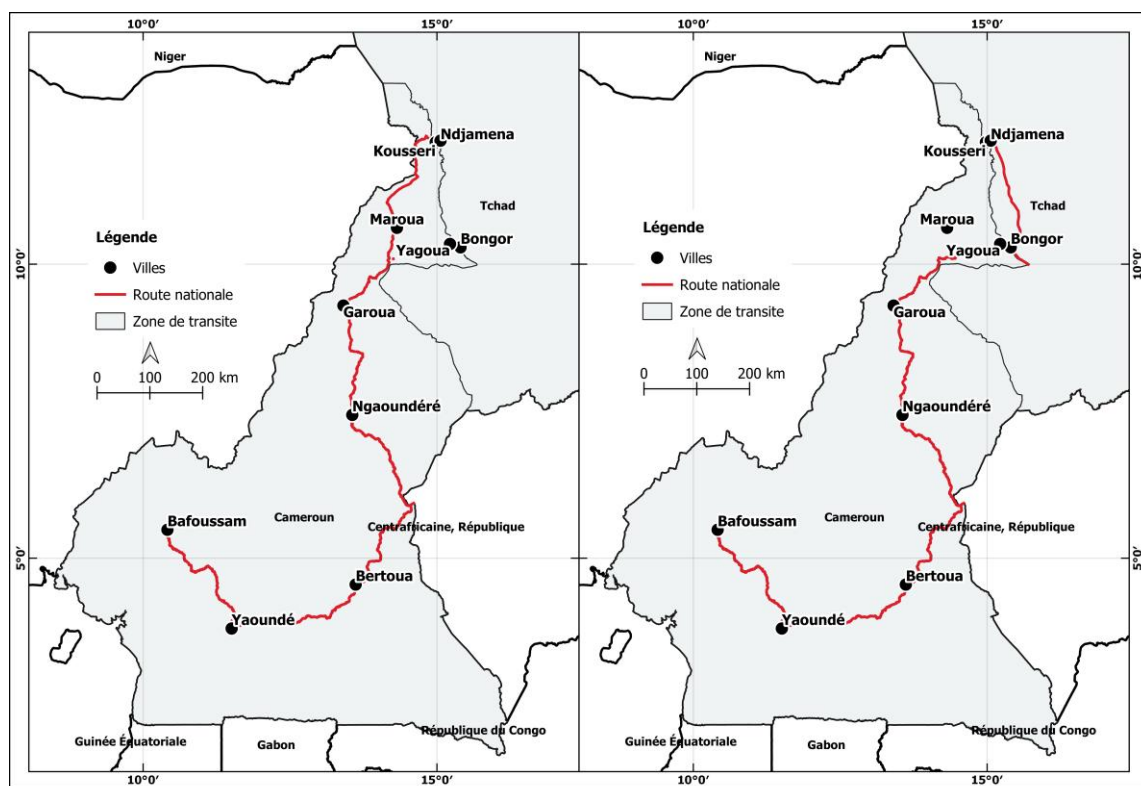
Photo 2. Une vue de tronçon routier dégradé (Mora-Kousseri)

Cette photo présente le tronçon routier dégradé entre Mora-Kousseri. Elle montre trois camions en direction de Kousseri enfoncés dans la boue. Maroua-Kousseri, un trajet qui devrait durer six (05) heures peut s'étendre jusqu'à douze (12) heures voire trois jours en saison pluvieuse, augmentant les coûts et les risques de perte des produits.

2.4.2. Les contraintes sécuritaires

Outre les difficultés liées à l'état des routes, les transporteurs rencontrés évoquent le problème d'insécurité dans certaines zones de transit. Des agressions, braquages et cas de kidnapping sont régulièrement signalés sur certains axes, notamment entre Waza-Zigague et Dabanga (Enquête de terrain, septembre 2025).

Face à cette menace, plusieurs transporteurs préfèrent contourner les zones à risque (notamment l'itinéraire Maroua-Mora-Dabanga-Kousseri) en empruntant l'itinéraire Garoua-Yagoua – Bongor – N'Djamena – Kousseri (Figure 6).



Source : Toposm 2020 et GéoFabrik

Conception : Absalom, novembre 2025

Figure 6. La carte schématique comparant les deux itinéraires (direct et contournement).

Cette figure présente l'itinéraire qu'empruntent les transporteurs des tubercules. Depuis que le pont Yagoua-Bongor est opérationnel, ces acteurs empruntent l'itinéraire direct (première carte) généralement en saison sèche. Pendant la saison pluvieuse, ils font le détour par Bongor et N'djamena (2^{ème} carte) car la route devient impraticable et les attaques se multiplient.

Si cette alternative est plus sûre, elle reste plus longue et plus coûteuse, car elle implique de traverser le Tchad avant de revenir à Kousséri. Cette situation accroît le coût du transport et le prix des produits, retarde leurs acheminements et réduit la rentabilité du commerce des tubercules dans la région. Un transporteur rencontré à Kousséri nous confie que : « Nous préférons faire le détour par Bongor et N'Djamena pour éviter les attaques, même si le trajet est beaucoup plus long ».

2.4.3. Les contraintes socio-économiques et organisationnelles

Sur le plan socio-économique, les commerçants enquêtés (98%) évoquent principalement le manque d'accès au financement. La majorité exerce dans l'informel, sans reconnaissance juridique ni documents administratifs permettant d'obtenir des crédits auprès des institutions financières.

De plus, le faible niveau d'instruction, souvent marqué par l'analphabétisme (65% des commerçants enquêtés ne sont jamais allés à l'école), complique la

gestion financière et la compréhension des démarches bancaires. Cette situation oblige les commerçants à fonctionner avec des fonds propres limités, restreignant leur capacité à acheter en gros, à stocker ou à développer leurs activités.

L'absence d'organisations collectives structurées (coopératives, groupements de commerçants) accentue cette faiblesse : chaque acteur agit de manière isolée, sans coordination ni appui technique.

2.5. Les opportunités et perspectives du système de commercialisation des tubercules à Kousseri

Malgré les multiples contraintes qui freinent son bon fonctionnement, le système de commercialisation des tubercules à Kousseri présente d'importantes opportunités de développement. Ces opportunités, si elles sont convenablement exploitées, peuvent renforcer la productivité, améliorer les revenus des acteurs et contribuer à la sécurité alimentaire locale. Elles s'articulent autour de plusieurs axes : la valorisation de la production locale, la modernisation des infrastructures, l'organisation des acteurs, le soutien institutionnel et la transformation agroalimentaire.

2.5.1. Valorisation de la production locale

Kousseri et ses environs disposent d'un potentiel agricole important, notamment dans la production des tubercules (patate douce, igname, manioc). La valorisation de cette production locale passe par une meilleure structuration des circuits de commercialisation, une promotion des produits locaux et une sensibilisation à la consommation des tubercules comme sources alternatives aux céréales importées. En outre, la proximité de Kousseri avec le marché tchadien (N'Djamena) constitue une opportunité d'écoulement transfrontalier. En exploitant ces débouchés, les producteurs et commerçants peuvent élargir leur clientèle et augmenter leurs revenus.

2.5.2. Modernisation des infrastructures de marché

La réhabilitation et la modernisation des marchés de Kousseri représentent une autre perspective prometteuse. L'aménagement d'espaces dédiés à la vente des produits vivriers, la construction de hangars de stockage, et l'amélioration des voies d'accès aux marchés permettraient de réduire les pertes post-récolte et d'accroître la compétitivité du commerce des tubercules. Ainsi, un marché moderne doté d'un système de stockage adéquat permettrait aux commerçants de conserver les tubercules plus longtemps et d'attendre les périodes de prix favorables. La modernisation pourrait également intégrer l'usage d'outils numériques (téléphonie mobile, plateformes d'échange d'informations sur les prix) pour faciliter la communication entre producteurs, commerçants et transporteurs.

2.5.3. Création de coopératives et de groupements de producteurs/vendeurs

L'un des leviers essentiels de développement du secteur reste la mise en place de structures organisationnelles solides. La création de coopératives ou de groupements de producteurs et de commerçants permettrait :

De mieux négocier les prix auprès des acheteurs et transporteurs,

De mutualiser les moyens pour l'achat d'intrants, le stockage et le transport,

D'accéder plus facilement aux financements grâce à la reconnaissance légale et à la crédibilité collective.

Ces organisations pourraient également bénéficier d'un encadrement technique de la part des pouvoirs publics ou d'ONG spécialisées dans la promotion du secteur vivrier.

2.5.4. Amélioration de la transformation locale

La transformation locale des tubercules représente une opportunité économique majeure. La production de farines de manioc, de chips de patate douce, de cossettes d'igname ou d'autres produits dérivés pourrait ajouter de la valeur aux productions locales, tout en créant des emplois féminins et jeunes dans la région. Cette transformation permettrait aussi de réduire les pertes post-récolte et d'accroître la compétitivité des produits locaux sur les marchés urbains et transfrontaliers. Des initiatives locales de micro transformation pourraient être soutenues par des programmes d'incubation agroalimentaire.

Les opportunités évoquées ouvrent la voie à une restructuration durable du système de commercialisation des tubercules à Kousséri. La synergie entre les acteurs (producteurs, commerçants, transporteurs, pouvoirs publics et ONG) est essentielle pour transformer les défis actuels en véritables leviers de développement. À long terme, une approche intégrée combinant infrastructures adaptées, organisation des acteurs, et valorisation locale permettra de renforcer la sécurité alimentaire et de stimuler l'économie vivrière de la région.

Discussion

Les résultats montrant une structuration encore faible et dominée par l'informel s'inscrivent dans les constats de S. B. Ngassam et al. (2009, p.94), qui soulignent que les filières de tubercules au Cameroun reposent largement sur des réseaux informels, caractérisés par une faible coordination entre acteurs, l'absence de mécanismes de régulation et des infrastructures marchandes limitées. La situation observée à Kousséri confirme ces tendances nationales, notamment par la multiplicité d'intermédiaires et la flexibilité des circuits, typiques des marchés peu institutionnalisés. De même, les analyses de B. Tricoche et al. (2008, p.1) sur la filière manioc soulignent l'importance des modes de coordination entre intervenants pour faire face à l'incertitude des marchés. Les observations menées à Kousséri confirment que le rôle de chaque acteur est crucial, en

particulier dans un contexte marqué par l'informalisation du commerce et la dépendance envers les flux transfrontaliers.

Les contraintes sécuritaires, infrastructurelles, socio-économiques et organisationnelles identifiées dans la zone d'étude rejoignent les analyses de G. J. Biyana et al. (2022, p.86) qui montrent que les crises récurrentes dans le bassin du lac Tchad perturbent profondément les flux d'approvisionnement et fragilisent les circuits alimentaires. Les routes dégradées, les restrictions de mobilité, la hausse des coûts de transport et la vulnérabilité économique des acteurs sont autant de facteurs qui compromettent la fluidité du commerce des tubercules à Kousseri.

Malgré ces contraintes, les opportunités identifiées, notamment la croissance démographique, la valorisation des produits dérivés et les initiatives locales de développement agricole, sont cohérentes avec les observations de E. Tolly (2013, p.583). L'auteur met en avant le potentiel de transformation et de diversification des tubercules pour renforcer la valeur ajoutée et améliorer les revenus des acteurs, ce qui ouvre des perspectives favorables pour une restructuration du système de commercialisation à Kousseri.

En somme, les dynamiques observées dans le système de commercialisation des tubercules à Kousseri s'inscrivent dans des tendances nationales et régionales déjà documentées. L'enjeu majeur réside désormais dans la capacité des acteurs et des institutions à transformer ces opportunités en leviers concrets d'amélioration, au profit de la sécurité alimentaire et du dynamisme économique de la région.

Conclusion générale

L'étude du système de commercialisation des tubercules à Kousseri a permis de mieux comprendre la dynamique d'un secteur vital pour l'économie locale et la sécurité alimentaire de la région de l'Extrême-Nord.

Les résultats obtenus montrent que, malgré son importance socio-économique, ce système reste marqué par de nombreuses insuffisances qui limitent sa performance et sa durabilité. Sur le plan infrastructurel, l'état dégradé des routes entraîne d'importantes pertes post-récolte. À ces problèmes s'ajoute l'insécurité persistante dans certaines zones, qui oblige les transporteurs à contourner les itinéraires directs par Yagoua, Bongor et N'Djamena, rallongeant ainsi les trajets et les dépenses. Sur le plan socio-économique, les commerçants de tubercules de Kousseri sont confrontés à un manque d'accès aux financements, en raison de leur faible niveau d'organisation. De plus, les infrastructures de marché demeurent rudimentaires, ne permettant pas une bonne conservation des produits.

Cependant, cette situation n'est pas figée : l'analyse a également mis en évidence plusieurs opportunités et perspectives de développement. La valorisation de la production locale, la modernisation des infrastructures de marché, la création de groupements ou de coopératives, le soutien accru des pouvoirs publics et des

ONG et la promotion de la transformation locale (en farine, chips, cossettes, etc.) pourrait non seulement réduire les pertes post-récolte, mais aussi créer des emplois et générer davantage de valeur ajoutée.

En définitive, la réussite de cette dynamique dépendra d'une synergie entre acteurs locaux, pouvoirs publics et partenaires au développement.

Références bibliographiques

BIYANA GADA Jules, FOFIRI NZOSSIE Eric Joel, NDAMÈ Joseph Pierre, 2022, « Crises sécuritaires dans le lac Tchad et reconfiguration des systèmes d'approvisionnement alimentaire des villes frontalières du Cameroun : l'exemple de Kousseri », *Kaliao, Revue pluridisciplinaire de l'Ecole Supérieure de Maroua, Série Lettres et Sciences Humaines* Vol. 13 (22) pp89-115.

BUCREP (2010). *Résultat du troisième recensement de la population et de l'habitat du Cameroun de 2005*, Volume IV-Tome 07, Yaoundé 436p.

FONJI TANYA Folefac, TEMEGNE NONO Carine et NGOME Francis Ajebesone, 2017, « Quantitative analysis of cassava products and their impacts on the livelihood of value chain actors : Case of the Centre Region of Cameroon », *Annual Research & Review in Biology*, 15(6), pp1-14.

GRIFFON Dany, 1995, « Des orientations pour la recherche et le développement des racines et des tubercules tropicaux », *éditions ORSTOM*, pp701-713.

JOHAN Stessens, CHARLEMAGNE Nindjin, DAO Daouda et OLIVIER Girardin, 1998, « Amélioration du stockage de l'igname au Nord et au Centre-Sud de la Côte d'Ivoire », *Projet Renforcement des études agro-économiques à l'IDESSA IDESSA-K.U.Leuven* 45p.

NGASSAM Sylvain Bertelet, MALAA D. K., NGOME T. P et AIGHEWI A. B., 2009, « Analyse diagnostique des circuits de commercialisation de l'igname au Cameroun : atouts et contraintes », In : *Proceedings of a technical workshop on progress in ram research for development in West and Central Africa held in Accra, Ghana*, 11-13 September 2007, edited by B. Nkamleu, D. Annang, and N.M. Bacco. IFAD TAG 704, IITA, Nigeria, pp79-94.

NZOWA R M, MBIANDA S. D., NGOUEM J. J., 2016, « Les chaînes de valeur agricoles au Cameroun : cas de la filière pomme de terre dans la région de l'Ouest ». *Cahiers Agricultures*, 25(1), pp12-19.

SANGINGA Nteranya et MBABU Adiel, 2015, *Racines et Tubercules (manioc, Igname, Pomme de Terre et Patate douce)*. Centre international de conférences Abdou Diouf, Dakar, Sénégal, 35p.

TEMPLE Ludovic, NGASSAM Sylvain Bertelet et NKAMLEU Guy Blaise, 2009, « Filière d'approvisionnement en igname de Douala et changements technologiques ». *Economies et Sociétés Série « Systèmes agroalimentaires »*, AG n°31, pp1899-1912.

TOLLY LOLO Emmanuel, 2013, « Amélioration de la commercialisation et de transformation du manioc au Cameroun : contraintes et perspectives de la

chaîne de valeur », dans : *Reconstruire le potentiel alimentaire de l'Afrique de l'Ouest*, A. Elbehri (ed.), FAO/FIDA, pp549-586.

TRICOCHÉ Benoît, DAVID-BENZ Hélène et SONG Jean-Emile, 2008, « L'organisation de la filière manioc au Cameroun : des modes de coordination pour régir les incertitudes de marché », Atelier REARAC, Yaoundé, Cameroun 13p.