Rev. Afr. Ethnobiol. Ethnomed.
2026, Vol. 4, eISSN: 3107-3263; pISSN:3135-1328; DOI Prefix: 10.65857

Article

OPEN ACCESS

Analyse du commerce de la banane plantain sur cinq marchés de Kisangani, République démocratique du Congo.

Francis KEMPAY OSINKIA[1]*, Gaston ENAMBUMBI BALUMISA[2], Médard MOLONGO MOKONDANDE[3], Clément JASHOPOKWO UZELE[4] et Jonas NGOY ILUNGA NIMUK[5]

[1,2,4] *Institut Facultaire des sciences Agronomiques de Yangambi, Département de l'économie agricole, Kisangani-Yangambi, République Démocratique du Congo*
[3] *Faculté des Sciences Agronomiques, Département de Phytotechnie, Université de Gbadolite. Gbadolite, République Démocratique du Congo*
[5] *Institut Facultaire des Sciences Agronomiques de Yangambi, Département de l'économie agricole, Kisangani-Yangambi, République Démocratique du Congo. Laboratoire de Développement, Innovations et Politique Agricole et environnementale (LADEIPAE)*

Article History
Submitted: 09/09/2026 Accepted: 10/10/2026 Published: 13/08/2026

Résumé

La commercialisation de la banane plantain contribue à l'approvisionnement alimentaire et aux revenus des acteurs des marchés urbains. Cette étude visait à analyser le fonctionnement du commerce de la banane plantain sur cinq marchés de la ville de Kisangani. Une enquête par questionnaire a été réalisée auprès de 80 vendeuses de banane plantain sélectionnées par échantillonnage non probabiliste raisonné dans cinq marchés de Kisangani (Central, IAT, 11e Tshopo, Cabine et Balese). Les données ont été saisies sous Excel puis analysées dans IBM SPSS Statistics 25 à l'aide de statistiques descriptives. L'activité est exercée par des femmes disposant majoritairement d'un niveau d'études secondaire. Le coût total moyen déclaré par course d'approvisionnement était de 53,46 ± 33,10 USD, comprenant un coût d'achat moyen de 43,39 ± 31,84 USD et un coût de distribution moyen de 10,08 ± 5,76 USD. Les principales voies d'approvisionnement étaient les axes Alibuku (52,5 %), Ubundu (35,0 %) et Yangambi (12,5 %). Le revenu moyen déclaré était de 65,89 ± 30,18 USD par transaction, le profit moyen de 12,43 ± 35,15 USD et le taux de rentabilité financière moyen de 23,25 %. Des disparités importantes s'observent entre les sites, le marché IAT enregistrant la plus forte rentabilité (46,79 %) et le marché Cabine la plus faible (2,63 %). L'activité d'approvisionnement et de vente au détail de banane plantain à Kisangani s'avère globalement rentable pour les vendeuses de l'échantillon étudié. Cependant, d'importantes disparités de rentabilité existent selon les marchés d'approvisionnement et de vente.

Keywords:
banane plantain ; commercialisation ; coûts ; rentabilité ; approvisionnement ; Kisangani

Abstract

Plantain marketing contributes to the food supply and income generation of urban market actors. This study aimed to analyze the functioning of the plantain trade across five markets in the city of Kisangani. A questionnaire survey was conducted among 80 plantain retailers selected through purposive non-probability sampling across five markets in Kisangani (Central, IAT, 11th Tshopo, Cabine, and Balese). Data were entered using Excel and analyzed with IBM SPSS Statistics 25 using descriptive statistics. The activity is carried out by women, most of whom have completed secondary education. The average total cost reported per procurement trip was 53.46 ± 33.10 USD, consisting of an average purchase cost of 43.39 ± 31.84 USD and an average distribution cost of 10.08 ± 5.76 USD. The main supply routes were the Alibuku (52.5%), Ubundu (35.0%), and Yangambi (12.5%) axes. The average reported revenue was 65.89 ± 30.18 USD per transaction, with an average profit of 12.43 ± 35.15 USD and an average rate of financial return of 23.25%. Significant disparities were observed among sites, with the IAT market recording the highest profitability (46.79%) and the Cabine market the lowest (2.63%). Plantain procurement and retail marketing in Kisangani prove to be overall profitable for the surveyed sellers. However, major profitability disparities exist depending on the supply routes and sales markets.

Keywords:
plantain; marketing; costs; profitability; supply; Kisangani

*** Corresponding Author:**
Francis Kempay Osinkia, franciskempay@gmail.com;
Tel.: +243 970750265,

© 2026 Copyright by the Authors Francis Kempay Osinkia et al.
Licensed as an open access article using a CC-BY-NC-SA 4.0 license.

1. Introduction

Le bananier plantain est l'une des cultures vivrières les plus importantes, son rôle essentiel réside dans l'alimentation quotidienne dans certains pays d'Afrique comme le Cameroun (Folefack et Nsangou, 2022). Economiquement, de nombreux petits producteurs en dépendent et la Banane plantain occupe la troisième place dans l'échelle des féculents après le riz et le manioc (Kwa et Temple, 2019). La Banane plantain grâce à sa richesse en carbohydrates est féculent des plus compétitifs pour l'alimentation humaine (Temple *et al*., 1997). En raison de sa forte concentration en amidon et en glucides complexes, la banane plantain s'impose comme une culture féculente fondamentale pour la sécurité alimentaire mondiale. La production globale des bananes à cuire (regroupant les plantains et les bananes d'altitude) atteint désormais environ 57 millions de tonnes par an, un volume essentiellement dédié à la consommation domestique ainsi qu'à l'approvisionnement des marchés locaux et régionaux (CIRAD, 2026).

L'importance de ce produit est tant perceptible sur le plan national que continental. Dans d'autres pays en Afrique, certaines études sont allées un peu plus loin en mettant en lumière les produits et les sous-produits de la filière, mais aussi leurs propriétés génétiques et l'amélioration des techniques de conservation (Fongang *et al*., 2019).

La consommation de la Banane plantain est limitée par plusieurs facteurs notamment : le prix élevé du plantain, l'instabilité de l'offre dans les marchés, les circuits de commercialisation, etc. L'approvisionnement des marchés urbains en vivres est parfois insuffisant (en quantité et en qualité) et très souvent sujet à de fortes variations saisonnières (Folefack *et al*., 2017).

En République Démocratique du Congo (RDC), la banane plantain s'impose comme une denrée agricole stratégique dont la demande connaît une hausse constante. Cette dynamique est principalement soutenue par une forte pression démographique et un taux d'urbanisation accéléré, combinés à la grande diversité des modes de consommation locaux (bananes mûres, cuites à l'eau, bouillies, braisées, frites sous forme de *chikwangue* ou de *allocos/makemba*, ou transformées en farine). Malgré un fort potentiel de production national, la chaîne de valeur locale fait face à des défis majeurs d'approvisionnement et de transformation pour satisfaire les besoins croissants des grands centres urbains (Kimanda et al., 2024).

Cette forte demande stimule une dynamique soutenue sur les marchés urbains de la ville. Toutefois, la banane plantain y subit des variations de prix régulières et saisonnières au cours de l'année, principalement induites par les instabilités de l'offre, de la demande et des conditions d'approvisionnement (Enambumbi et al., 2022 ; Nkendah et al., 2011).
Elles peuvent être liées à des variations climatiques ou à des évènements périodiques : fêtes religieuses, nationales et les festivités de fin d'année (Houngbo, 2014 ; Mushagalusa, 2021).

La transformation de la Banane plantain est créative de valeur ajoutée importante pour les acteurs (Pane, 2015). Les principaux produits de la transformation actuellement connus sont : chips, aliments pour nourrissons, cosettes, farine à partir de pulpes vertes non sucrée et pulpes mures frites standardisées, plantain mur braisé, etc. (Bikoi *et al*., 2012).

Parmi ces produits transformés, les dérivés les plus fréquemment observés sur les marchés urbains et les axes de vente de la ville de Kisangani demeurent les chips et les frites de plantain (*makemba* / *allocos*) vendues à la sauvette et dans les avenues (Kipoy et al., 2020).

Ces produits sont consommés à longueur de journée comme des casse-croutes ou coupe-faim par la population.

La commercialisation couvre la livraison de la plantation. La responsabilité de la commercialisation incombe aux nombreux intermédiaires (transporteurs, grossistes, semi-grossistes et détaillants) (Tchuisseu, 2007).

Sur le plan des pratiques commerciales, les grossistes achètent la banane plantain par régimes, tandis que les détaillants la revendent par doigts ou par régimes selon les opportunités et les habitudes du marché (Malam et al., 2016). Toutefois, à Kisangani, l'organisation fine de ces flux marchands, les zones d'approvisionnement, les coûts supportés par les vendeuses ainsi que la rentabilité réelle des transactions restent insuffisamment décrits dans la littérature disponible. La présente étude vise donc à analyser le fonctionnement du commerce de la banane plantain sur cinq marchés représentatifs de la ville de Kisangani, en décrivant le profil sociodémographique des vendeuses, les circuits d'approvisionnement, ainsi que les coûts, les revenus, les profits et la rentabilité rapportée.

2. Matériel et Méthodes

2.1. Ville de Kisangani

Administrativement, Kisangani est le chef-lieu de la province de la Tshopo et compte six communes urbaines. À cheval sur

2026, Vol. 4, Issue 1
DOI : https://www.doi.org/10.65857/raee.026.v4.i1.63

le fleuve Congo, la ville comprend cinq communes situées sur la rive droite — Kabondo, Kisangani, Makiso, Mangobo et Tshopo — tandis que la commune de Lubunga occupe la rive gauche.

Sur le plan géographique, la ville est située approximativement à 00°31′ de latitude Nord et 25°11′ de longitude Est (Enambumbi et al., 2022). Son altitude moyenne est d'environ 393 m, avec des variations locales allant de 376 m à 460 m selon les reliefs des plateaux environnants. Selon les données officielles de l'Institut National de la Statistique (INS) et de la Cellule d'Analyse des Indicateurs de Développement (CAID, 2020), la superficie totale de la ville de Kisangani est évaluée à 1 910 km^2.

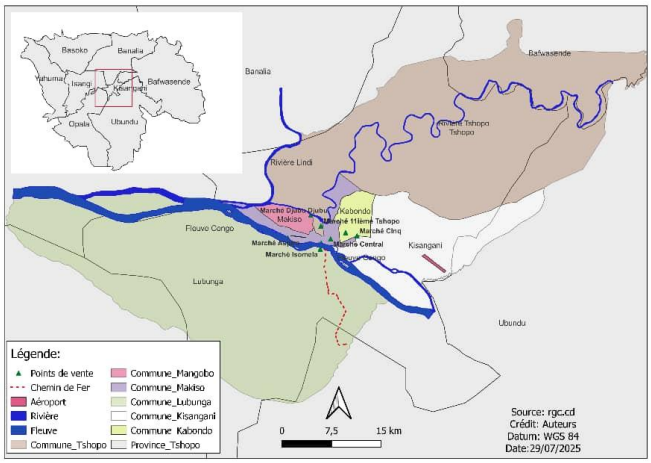


Figure 1. Kisangani et ses communes.

Kisangani, chef- lieu de la Province de Tshopo, lieu de nos enquêtes, Kisangani joue un rôle très capital pour l'ensemble de la partie Nord-Est du pays. Ville se trouvant au carrefour de plusieurs routes d'intérêt provincial et national, elle communique facilement avec son environnement immédiat et lointain. A l'Est de la ville de Kisangani nous avons le territoire de Bafwasende, du Sud à l'Ouest nous avons le territoire d'Opala, et d'Isangi, du Nord nous avons le territoire de Banalia et au Sud nous avons le territoire d'Ubundu.

2.2. Conditions climatiques

La ville de Kisangani est située à proximité immédiate de l'Équateur (0° 31' N, 25° 11' E). Elle est caractérisée par un climat chaud et humide de type équatorial, correspondant au type Af selon la classification climatique de Köppen (Upoki, 2001). Les températures y sont élevées et quasi constantes tout au long de l'année. Les moyennes mensuelles varient très peu (généralement entre 24 °C et 26 °C), ce qui se traduit par une très faible amplitude thermique annuelle (inférieure à 2 °C), tandis que la température du mois le plus froid reste supérieure au seuil de 18 °C (Upoki, 2001). Les précipitations annuelles sont abondantes et s'élèvent en moyenne à environ 1 728,4 mm (avec des extrêmes observés entre 1 417,5 mm et 1 915,4 mm) (Nyakabwa, 1982). Bien que la pluviométrie soit élevée toute l'année (moyenne mensuelle globale d'environ 144 mm), la répartition mensuelle des pluies n'est pas rigoureusement uniforme. Le régime pluviométrique permet de distinguer quatre périodes intra-annuelles (Upoki, 2001) :

- Une période de faible pluviosité (ou petite saison moins arrosée) en janvier-février ;
- Une première période très pluvieuse en mars-mai ;
- Une seconde période de moindre pluviosité en juin-août ;
- Une seconde période fortement pluvieuse en septembre-novembre.

Il convient de souligner que ce schéma reste indicatif, la distribution spatio-temporelle des précipitations connaissant une variabilité interannuelle appréciable (Nyongombe, 1993).

2.3. Végétation

La végétation de Kisangani se place selon Mate (2001) dans le secteur forestier central de la région guinéenne. Ce secteur est caractérisé par des forêts denses, humides et groupements végétaux de dégradation diverse suite à l'action anthropique. Cette végétation est essentiellement constituée des forêts secondaires jeunes, des recrûs forestiers, de forêts primitives et marécageuses.

2.4. Sols et aptitude agricole

La région de Kisangani repose majoritairement sur des sols ferrallitiques profonds (ferralsols), caractérisés par une texture argilo-sableuse à argileuse, une forte altération et un pH acide (Van Wambeke, 1960). Bien que chimiquement pauvres et sujets au lessivage rapide sous le climat équatorial, ces sols présentent de bonnes propriétés physiques (profondeur, perméabilité) favorables aux cultures pérennes et vivrières, notamment la banane plantain dans les bassins d'approvisionnement agricoles entourant la ville.

2.5. Echantillonnage et collecte des données

2.5.1. Période et cadre de l'étude

L'étude s'est déroulée dans la ville de Kisangani au cours de deux phases distinctes d'enquêtes sur le terrain : la première de mai à juillet 2024 et la seconde d'octobre à décembre 2024.

2026, Vol. 4, Issue 1
DOI : https://www.doi.org/10.65857/raee.026.v4.i1.63

L'investigation s'est concentrée sur cinq marchés urbains majeurs d'approvisionnement et de revente de banane plantain : le Marché Central (Makiso), le marché de la 11e Tshopo, le marché de l'IAT, le marché de Cabine et le marché de Balese.

2.5.2. Population d'étude et échantillonnage

En l'absence d'une base de sondage exhaustive répertoriant l'ensemble des vendeuses de banane plantain dans ces marchés, une méthode d'échantillonnage non probabiliste par choix raisonné (ou empirique) a été adoptée.

L'échantillon final comprend 80 vendeuses de banane plantain, sélectionnées sur la base de leur disponibilité, de leur consentement éclairé et de l'exercice effectif de cette activité commerciale. La répartition spatiale de l'échantillon s'établit comme suit :

- Marché Central : N = 20 vendeuses ;
- Marché 11e Tshopo : N = 20 vendeuses ;
- Marché IAT : N = 20 vendeuses ;
- Marché Cabine : N = 10 vendeuses ;
- Marché Balese : N = 10 vendeuses.

Ces commerçantes s'approvisionnent principalement le long de trois grands axes routiers agricoles bordant la ville : la route Alibuku, la route Ubundu et la route Yangambi.

2.5.3. Instrument de collecte, prétest et contrôle de qualité

Les données primaires ont été collectées par administration directe d'un questionnaire individuel structuré auprès des vendeuses sur leurs lieux de travail. Le questionnaire abordait trois volets principaux :

- Les caractéristiques sociodémographiques des vendeuses (âge, niveau d'instruction, expérience dans le commerce, statut matrimonial) ;
- Les flux d'approvisionnement (provenance des produits, axes routiers, fréquences d'achat) ;
- Les paramètres économiques et commerciaux (prix d'achat au bord du champ/marché regroupeur, coûts de transport et de manutention, pertes post-récolte, prix de vente et marge bénéficiaire).

Afin d'assurer la validité et la fiabilité de l'instrument de collecte, le questionnaire a fait l'objet d'un prétest préalable auprès de 8 vendeuses (non incluses dans l'échantillon final) au marché Central. Ce prétest a permis de réajuster la formulation des questions ambiguës et d'adapter le vocabulaire aux réalités locales.

Le contrôle de qualité a été assuré par la vérification quotidienne sur le terrain de la complétude et de la cohérence des fiches d'enquête remplies avant la saisie et le traitement informatique des données.

2.6. Analyse statistique des données

Les données ont été saisies dans Microsoft Excel, nettoyées puis analysées avec IBM SPSS Statistics version 25. L'analyse présentée est exclusivement descriptive et aucun test d'inférentiel n'est décrit : les variables quantitatives sont rapportées sous forme de moyenne ± écart-type et les variables qualitatives sous forme d'effectifs ou de pourcentages. Le taux de rentabilité financière présenté sur le tableau correspond au rapport entre le profit (ou bénéfice) obtenu et le coût total engagé, exprimé en pourcentage.

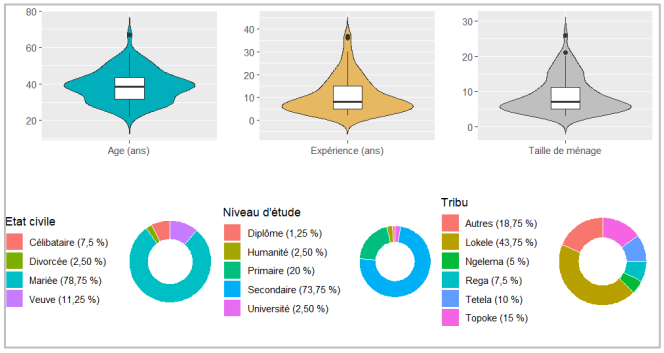
3. Résultats

Il est important de signaler que la présente étude est basée sur le commerce de Banane plantain vendue à Kisangani. Ainsi, les résultats sont représentés sous forme des graphiques ou des tableaux suivis des interprétations.

3.1. Caractéristiques sociodémographiques des enquêtées

Dans cette section nous essayons d'analyser les données liées aux caractéristiques sociale et démographique des enquêtées commerçantes de Banane plantain dans la ville de Kisangani.

La figure 2 présente les caractéristiques sociodémographiques des commerçantes de la Banane plantain dans les différents marchés de Kisangani.



La figure 2. Caractéristiques sociodémographiques des commerçantes de la Banane plantain dans les différents marchés de Kisangani.

Il se dégage de cette analyse pour ce qui concerne l'âge des enquêtées, ces derniers oscillent entre 22 ans et 67 ans avec

une moyenne de 39 ans d'âge. Cette tranche d'âge se sent apte à s'engager dans les responsabilités pour assurer leur autonomie dans le foyer ; une expérience moyenne dans cette activité de 10 ans ; taille moyenne de ménage de 9 personnes ; l'état matrimonial des enquêtées révèle qu'elles sont majoritairement mariées avec un effectif relatif de 78,75 %, suivi de 11,25 % pour les veuves, 7,5 % pour les célibataires et 2,5 % pour les divorcées ; niveau d'étude des enquêtées montre qu'elles sont majoritairement limitées au niveau secondaire avec un effectif relatif de 73,75 %, suivi du niveau primaire avec 20 %, humanitaire et universitaire chacun respectivement 2,5 %. Et en rapport avec les tribus des enquêtées, il se dégage que le Lokele sont majoritaire avec 43,75 %, suivi des autres tribus non enregistrées dans cette étude avec 18,75 %, Topoke 15 %, Tetela 10 %, Rega 7,5 % et enfin Ngelema avec 5 %.

3.2. Analyse commerciale

3.2.1. Coûts commerciaux du commerce de la banane plantain ù

Le tableau 2 présente la structure des coûts moyens déclarés (coût d'achat et coût de distribution) engagés par les vendeuses de banane plantain par course d'approvisionnement dans les différents marchés de Kisangani.

Au niveau des différents sites, les coûts totaux moyens les plus élevés sont enregistrés aux marchés Cabine (57,68 ± 60,29 USD) et IAT (57,17 ± 7,72 USD), suivis du Marché Central (53,05 ± 15,96 USD), du marché 11ᵉ Tshopo (52,16 ± 21,40 USD) et enfin du marché Balese (44,76 ± 15,34 USD).

Bien que des contraintes logistiques comme le nombre d'intermédiaires ou la diversité des modes de transport puissent être suspectées pour expliquer ces écarts, le devis descriptif de cette étude ne permet pas d'imputer formellement ces variations à la multiplicité des moyens de transport sans analyse spécifique de cette relation.

Tableau 2. Coûts moyens (USD) du commerce de la banane plantain par course d'approvisionnement dans les différents marchés de Kisangani

Site	Coût d'achat moyen (USD)	Coût de distribution moyen (USD)	Coût total moyen (USD)
Marché 11ème Tshopo	41,2±16,72	10,96±6,28	52,16±21,4
Marché Balese	37,6±14,14	7,16±2,12	44,76±15,34
Marché Cabine	50,36±60,01	7,32±4,52	57,68±60,29
Marché Central	41,6±11,78	11,45±6,85	53,05±15,96
Marché IAT	43,2±7,25	13,97±3,58	57,17±7,72
Milieu d'étude	43,39±31,84	10,08±5,76	53,46±33,1

Les valeurs sont présentées sous la forme Moyenne ± Écart-type

Pour l'ensemble du milieu d'étude, le coût total moyen rapporté par course d'approvisionnement s'élève à 53,46 ± 33,10 USD. Ce montant comprend un coût d'achat moyen de 43,39 ±31,84 USD (constituant la part principale des dépenses) et un coût de distribution moyen de 10,08 ± 5,76 USD.

2026, Vol. 4, Issue 1
DOI : https://www.doi.org/10.65857/raee.026.v4.i1.63

3.2.2. Zones d'approvisionnement et répartition par marché

La figure 3 illustre la proportion des principales zones d'approvisionnement en banane plantain commercialisée à Kisangani, ainsi que la répartition spatiale de ces flux d'arrivage entre les cinq marchés enquêtés.

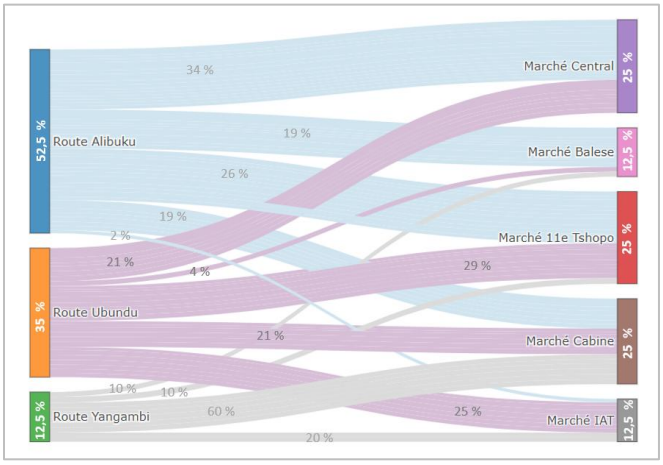


Figure 3. Zones d'approvisionnement de la banane plantain et répartition entre les marchés enquêtés à Kisangani

L'analyse des flux d'approvisionnement révèle que la route Alibuku constitue le principal axe d'approvisionnement, emprunté par 52,5 % des vendeuses de l'échantillon. Elle est suivie par la route Ubundu (35,0 %) et la route Yangambi (12,5 %).

La répartition des flux issus de chaque axe vers les différents marchés d'accueil se structure comme suit :

- Axe Route Alibuku (52,5 % de l'approvisionnement global) : Les produits acheminés par cette voie alimentent principalement le Marché Central (34,0 %) et le marché de la 11ᵉ Tshopo (26,0 %), suivis du marché Balese (19,0 %), du marché Cabine (19,0 %) et du marché IAT (2,0 %).
- Axe Route Ubundu (35,0 % de l'approvisionnement global) : Cet axe dessert en priorité le marché de la 11ᵉ Tshopo (29,0 %) et le marché IAT (25,0 %), puis le Marché Central (21,0 %), le marché Cabine (21,0 %) et le marché Balese (4,0 %).
- Axe Route Yangambi (12,5 % de l'approvisionnement global) : Les flux en provenance de cet axe sont majoritairement dirigés vers le marché Cabine (60,0 %), le reste étant distribué entre le marché IAT (20,0 %), le marché Balese (10,0 %) et le marché de la 11ᵉ Tshopo (10,0 %).

Ces distributions reflètent les flux commerciaux observés sur le terrain. Bien que l'accessibilité ou l'état physique des infrastructures routières soient souvent évoqués pour expliquer l'intensité du trafic sur l'axe Alibuku, la nature descriptive des présentes données ne permet pas d'établir formellement une relation causale avec l'entretien routier sans une évaluation empirique spécifique de ces facteurs.

2026, Vol. 4, Issue 1
DOI : https://www.doi.org/10.65857/raee.026.v4.i1.63

3.2.3. Revenu par transaction

Le tableau 3 présente les quantités vendues, les prix rapportés et les revenus moyens générés par transaction chez les vendeuses de banane plantain dans les différents marchés de Kisangani.

Tableau 3. Quantité moyenne vendue, prix rapporté et revenu moyen par transaction dans les différents marchés de Kisangani

N°	Site	Quantité vendue (USD/kg)	Prix consensuel (USD/kg)	Revenu total (USD)
1	Marché Balese	194,6±49,06	1,86±0,21	54,9±28,05
2	Marché Cabine	206,5±98,24	2,29±0,46	59,2±21,6
3	Marché Central	180,25±47,2	2,28±0,39	62,44±21,76
4	Marché IAT	196,7±77,65	3,26±1,03	83,92±29,81
5	Marché 11ème Tshopo	180,6±30,21	2,52±1,07	72,5±41,38
	Milieu d'étude	191,28±62,07	2,41±0,79	65,89±30,18

Les données sont présentées sous la forme Moyenne ± Écart-type.

Pour l'ensemble des marchés enquêtés dans la ville de Kisangani, le revenu moyen enregistré par transaction s'élève à 65,89 ± 30,18 USD/kg, pour une quantité moyenne vendue de 191,28 ± 62,07 USD/kg et un prix moyen rapporté de 2,41 ± 0,79 USD/kg.

L'analyse comparative entre les sites indique que le revenu moyen le plus élevé est observé au marché IAT (83,92 ± 29,81 USD), suivi du marché de la 11ᵉ Tshopo (72,50 ± 41,38 USD), du Marché Central (62,44 ± 21,76 USD), du marché Cabine (59,20 ± 21,60 USD) et enfin du marché Balese (54,90 ± 28,05 USD).

Bien que des facteurs spatiaux ou économiques (tels que la proximité des voies navigables ou l'affluence des voyageurs au marché IAT) puissent être évoqués pour expliquer ces disparités de revenus et de prix, la nature descriptive de la présente étude ne permet pas d'imputer directement ces écarts à la localisation ou au profil de la clientèle sans une analyse explicative complémentaire.

2026, Vol. 4, Issue 1
DOI : https://www.doi.org/10.65857/raee.026.v4.i1.63

3.2.4. Analyse de la rentabilité financière de l'activité

Le tableau 4 synthétise la rentabilité financière moyenne du commerce de la banane plantain par course d'approvisionnement dans les différents marchés enquêtés à Kisangani, sur la base des revenus et des coûts globaux rapportés.

Tableau 4. Rentabilité financière moyenne du commerce de la banane plantain par course d'approvisionnement dans les différents marchés de Kisangani

Site	Revenu total (USD)	Coût total (USD)	Profit (USD)	Taux de rentabilité Financière
Marché11e Tshopo	72,50 ± 41,38	52,16 ± 21,40	20,34 ± 27,86	38,99 %
Marché Balese	54,90 ± 28,05	44,76 ± 15,34	10,14 ± 14,73	22,65 %
Marché Cabine	59,20 ± 21,60	57,68 ± 60,29	1,52 ± 56,67	2,63 %
Marché Central	62,44 ± 21,76	53,05 ± 15,96	9,39 ± 18,24	17,70 %
Marché IAT	83,92 ± 29,81	57,17 ± 7,72	26,75 ± 29,19	46,79$ %
Milieu d'étude	65,89 ± 30,18	53,46 ± 33,10	12,43 ± 35,15	23,25 %

Le profit moyen est calculé par la différence entre le revenu total moyen et le coût total moyen (Profit = Revenu - Coût). Le taux de rentabilité financière est calculé par le rapport entre le profit moyen et le coût total moyen (TRF = Profit/Coût total x 100).

Pour l'ensemble du milieu d'étude, la commercialisation de la banane plantain génère un profit moyen de 12,43 ± 35,15 USD par course d'approvisionnement, soit un taux de rentabilité financière moyen de 23,25 %.

Entre les différents sites d'étude, de fortes variations sont observées :

- Le profit moyen et le taux de rentabilité financière les plus élevés sont enregistrés au marché IAT (26,75 USD, soit 46,79 %), suivi du marché de la 11e Tshopo (20,34 USD, soit 38,99 %).
- Des niveaux de rentabilité plus modérés sont observés au marché Balese (10,14 USD, soit 22,65 %) et au Marché Central (9,39 USD, soit 17,70 %).
- Le marché Cabine affiche le profit moyen le plus faible (1,52 USD, soit un taux de rentabilité de 2,63 %), ce qui s'explique par le niveau élevé des coûts totaux moyens rapportés sur ce site par rapport aux recettes brutes réalisées.

Les écarts de rentabilité constatés entre les marchés traduisent les variations combinées des prix de vente pratiqués et des charges logistiques supportées par les vendeuses sur chaque site. Toutefois, conformément à la nature descriptive de cette étude, ces disparités ne sauraient être attribuées d'emblée à des facteurs socio-économiques spécifiques aux communes d'implantation sans investigations complémentaires.

4. Discussion

La présente étude contribue à la compréhension de l'organisation socio-économique et commerciale de la filière banane plantain dans la ville de Kisangani, à travers l'analyse d'un échantillon de 80 vendeuses réparties sur cinq marchés urbains.

IV.1. Profil socio-démographique des vendeuses

L'échantillon enquêté est constitué exclusivement de femmes (100 %), ce qui indique que, dans les marchés retenus et selon la stratégie d'échantillonnage appliquée, la commercialisation au détail de la banane plantain est exercée de façon prédominante par des femmes. Cette observation s'aligne sur les travaux de Folefack et Njankouo (2022) qui ont rapporté une présence féminine exclusive (100 %) dans le commerce de détail de la banane plantain mûre braisée à Douala (Cameroun), phénomène qu'ils expliquent par la division sociale du travail et la spécialisation de genre dans les activités de micro-commerce vivrier. À l'inverse, dans d'autres maillons de la filière comme la production, Fongang et al. (2019) observent une nette domination masculine (75,8 %) dans l'Ouest du Cameroun, illustrant ainsi que la structure par sexe varie fortement selon le maillon d'activité considéré.

2026, Vol. 4, Issue 1
DOI : https://www.doi.org/10.65857/raee.026.v4.i1.63

Sur le plan éducationnel, les vendeuses enquêtées présentent majoritairement un niveau d'études secondaire (73,75 %), suivi du niveau primaire (20,0 %), tandis que les niveaux supérieur/universitaire et sans instruction représentent chacun 3,125 % (ajusté sur la base globale). Cette prédominance du niveau secondaire est cohérente avec les constats de Kimanda et al. (2024) dans le commerce de plantain au Kongo Central. Toutefois, ces comparaisons doivent être interprétées avec précaution en raison des divergences de taille d'échantillon, de contextes géographiques et de méthodes d'échantillonnage.

IV.2. Performace économique et rentabilité financière

Sur le plan économique, le coût total moyen engagé par course d'approvisionnement s'élève à 53,46 ± 33,10 USD, pour un revenu total moyen de 65,89 ± 30,18 USD par transaction. Ces flux génèrent un profit moyen de 12,43 ± 35,15 USD et un taux de rentabilité financière (TRF) moyen de 23,25 % pour l'ensemble du milieu d'étude. Ces résultats témoignent de la viabilité financière globale de l'activité pour les détaillantes de Kisangani.

En comparaison avec d'autres maillons de la filière, Folefack et Njankouo (2022) à Douala ont dégagé un profit brut journalier positif équivalant à 8,48 USD dans la vente de plantain braisé, tandis que Fongang et al. (2016) ont démontré la rentabilité de la transformation en chips le long des axes routiers camerounais. De même, Kimanda et al. (2024) ont documenté un ratio de profitabilité de 21,77 % au niveau de la production agricole au Kongo Central. Bien que ces études confirment la capacité de la filière banane plantain à dégager des marges bénéficiaires positives en Afrique centrale, les montants et taux ne sont pas directement comparables avec nos résultats en raison des différences d'unités d'analyse (journalière contre par course/transaction), de structures de coûts, de produits (frais contre transformé) et de maillons de la filière (production contre commerce de détail).

IV.3. Spatialisation des flux d'approvisionnement

L'analyse des voies d'approvisionnement met en évidence la prédominance de l'axe Route Alibuku (52,5 %), suivi de la Route Ubundu (35,0 %) et de la Route Yangambi (12,5 %). La prédominance de l'axe Alibuku reflète la structure des flux d'arrivage observée dans notre échantillon. Bien que l'organisation des acteurs ruraux ou l'état d'entretien des routes soient fréquemment évoqués sur le terrain pour expliquer cette concentration des flux, le devis descriptif de la présente étude ne permet pas de retenir ces facteurs comme des explications causales formellement démontrées.

5. Conclusion

Cette étude a permis de caractériser le commerce de la banane plantain auprès de 80 vendeuses réparties dans cinq marchés clés de la ville de Kisangani.

Les résultats montrent que l'activité d'approvisionnement et de vente au détail de banane plantain est exercée par des femmes disposant majoritairement d'un niveau d'études secondaire. L'approvisionnement de la ville repose principalement sur trois axes routiers, avec une contribution majeure de l'axe Alibuku (52,5 %), suivi des axes Ubundu (35,0 %) et Yangambi (12,5 %).

Sur le plan financier, l'activité s'avère globalement rentable avec un coût total moyen de 53,46 ± 33,10 USD par course d'approvisionnement, un revenu moyen de 65,89 ± 30,18 USD, un profit moyen de 12,43 ± 35,15 USD et un taux de rentabilité financière moyen de 23,25 %. Des disparités importantes s'observent toutefois entre les sites, le marché IAT enregistrant la plus forte rentabilité (46,79 %) et le marché Cabine la plus faible (2,63 %).

Référence

1. Bikoi, A., Nkapnang, D., Ndemba, B., Ziki, E., Keleke, S., & Ebongue, J. P. (2012). *Analyse des circuits de commercialisation de la banane plantain dans les plateformes transfrontalières Ntem, Oubangui et Congo*.

2. Biloso, A. (2008). *Valorisation de produits forestiers non ligneux du Plateau de Batéké en périphérie de Kinshasa* (Thèse de doctorat, Université Libre de Bruxelles).

3. CAID (Cellule d'Analyse des Indicateurs de Développement). (2020). *Fiche d'identité de la Province de la Tshopo et de la Ville de Kisangani*. Ministère du Plan, République Démocratique du Congo.

4. Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement. (2026). *Banane et plantain : Contexte, enjeux et données de production*. CIRAD. https://www.cirad.fr

5. CIRAD. (2001). *Enquête diagnostic banane sur la culture bananière*. IRFA-CIRAD.

6. CIRAD-GRET. (2006). *Mémento de l'agronomie*. Éditions Jouve.

7. Dayan, A. (1981). *Manuel de distribution : Fonction-structure-évolution*. Éditions d'Organisation.

8. Enambumbi, G., Kimwanga, S. P., Kabuita, L. M., & Lukusa, A. K. (2022). Incidence de la dépréciation du franc congolais sur les prix de produits carnés vendus sur le marché de Kisangani. *Revue Marocaine des Sciences Agronomiques et Vétérinaires*, *10*(4), 503–509.

9. FAO. (1993). *Réduction des pertes après récolte de bananes plantains en Afrique de l'Ouest*. Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture.

10. FAO. (2017). *Mission d'évaluation de la récolte et de la sécurité alimentaire en Haïti*. Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture.

11. Folefack, D. P., & Njankouo, A. N. (2022). Commerce alimentaire de proximité dans les rues de la ville de Douala : Cas de la banane plantain mûre braisée vendue par les femmes. *International Journal of Biological and Chemical Sciences*, *16*(3), 1058–1073.

12. Folefack, D. P., Fongang, F. G. H., Mohamadou, A. K., Ebongue, J. P., & Noupadja, P. (2017). *Analyse du marché de la banane plantain : Systèmes de livraison dans la cité de Douala*.

13. Fongang, F. G. H., Bikoi, A., Folefack, D. P., Tieche, I., & Noupadja, P. (2019). Analyse socioéconomique du système de commercialisation de la banane plantain dans la région de l'Ouest Cameroun. *International Journal of Biological and Chemical Sciences*, *13*(4), 2259–2274. https://doi.org/10.4314/ijbcs.v13i4.30

14. Fongang, F. G. H., Folefack, D. P., Pane, P. Z., Bikoi, A., & Noupadja, P. (2016). Transformation et commercialisation des chips de banane plantain au Cameroun : Une activité artisanale à forte valeur ajoutée. *International Journal of Biological and Chemical Sciences*, *10*(3), 1184–1198. https://doi.org/10.4314/ijbcs.v10i3.24

15. Hungbo, E. (2014). *Étude régionale sur la commercialisation de la banane plantain en Afrique de l'Ouest*.

16. INIBAP. (2001). *Annual report: International Network for the Improvement of Banana and Plantain*. International Network for the Improvement of Banana and Plantain.

17. INS (Institut National de la Statistique). (2019). *Annuaire Statistique RDC 2017-2018*. Ministère du Plan, Kinshasa, RDC.

18. Kasongo, K. (2005). *Étude du taux de multiplication rapide ex situ chez trois acuminata diploïdes et tétraploïdes du bananier après décapitation et utilisation de 6-BAP à Kisangani* [Mémoire de master, Université de Kisangani].

19. Khonde, M. R. (2001). *Transformation, commercialisation et consommation de manioc : Une stratégie à la sécurité alimentaire au Congo Kinshasa*.

20. Kimanda, M. A., Ikonso, A. M., & Ntoto, A. R. M. (2024). Analyse de la performance économique de la production de banane plantain et son impact socio-économique sur les ménages agricoles dans le village Mbubu au Kongo Central en R.D. Congo. *Journal of Agricultural Economics and Development*, *13*(1), 12–25.

21. Kinkela, S. (2009). *L'apport du maraîchage dans la lutte contre l'insécurité alimentaire à Kinshasa*.

22. Kipoy, R. M., Mafolo, M., & Dhed'a, B. (2020). Étude de la commercialisation et de la valorisation post-récolte de la banane plantain dans la ville de Kisangani (RDC). *Revue Marocaine des Sciences Agronomiques et Vétérinaires*, 8(3), 312–319.

23. Kwa, M., & Temple, L. (Éds.). (2019). *Le bananier plantain : Enjeux socio-économiques et techniques*. Éditions Quae.

24. Lubini, A. (1982). *Végétation messicole et post-culturale de Kisangani et de la Tshopo (Haut-Zaïre)* [Thèse de doctorat, Université de Kisangani].

25. Malam, A. K., Tidjani, A. D., Yamba, B., & Lebailly, P. (2016). Performance et circuit de commercialisation des principaux produits agricoles des cuvettes Ousiennes du département de Gouré (Niger). *International Journal of Innovation and Applied Studies*, *18*(2), 485–496.

26. Mate, J. P. (2001). *Croissance, phytomasse et minéralomasse des haies de légumineuses améliorantes en cultures en allées à Kisangani*

(République Démocratique du Congo) [Thèse de doctorat, Université Libre de Bruxelles].

27. Mikwa, J. (2010). *Évaluation par télédétection des effets de la déforestation et de la dégradation des forêts à Kisangani (Cas de la région forestière de Masako)*. Université de Kisangani.

28. Mushagalusa, A., Kitsali, J., Murhula, B., Hwali, L., Bitagirwa, A., Cirhuza, V., Assumani, J., Akilimali, I., Cubaka, N., & Bisimwa, B. (2021). Perception et stratégies d'adaptation aux incertitudes climatiques par les exploitants agricoles des zones marécageuses au Sud-Kivu. *VertigO - La revue électronique en sciences de l'environnement*. https://doi.org/10.4000/vertigo.31200

29. Nkendah, R., Ako, E., Tamokwe, B., Nzouessin, C., Njoupouognigni, M., Melingui, E., & Azeufouet, A. (2011). Le commerce transfrontalier informel des produits agricoles et horticoles. *Économie Rurale*, *323*, 45–58.

30. Nshimba, S. (2008). *Étude floristique, écologique et phytosociologique des forêts de l'île Mbiye à Kisangani, RDC* [Thèse de doctorat, Université Libre de Bruxelles].

31. Nwilene, G. B. (2005). *Utilisation alimentaire, caractérisation physicochimique et biochimique des fruits de quelques cultivars et hybrides de bananiers et plantains produits au Cameroun* [Thèse de doctorat, Université de Yaoundé].

32. Nyakabwa, M. (1982). *Phytocénose de l'écosystème urbain de Kisangani* [Thèse de doctorat, Université de Kisangani].

33. Nyongombe, U. (1993). *Contribution à l'étude écologique et biologique des poissons de la rivière Masendula à Kisangani* [Thèse de doctorat, Institut Faculté des Sciences Agronomiques de Yangambi].

34. Olouwafèmi, C. (2020). Perceptions et stratégies d'adaptation des producteurs des cultures pluviales et maraîchères dans le contexte du changement climatique à Nikki au Bénin. *Revue Géotrope*, *5*(1), 89–102.

35. Pane, P. Z. (2015). *Diagnostic socio-économique du système de production et de commercialisation des chips dans les régions du Littoral et du Centre du Cameroun* [Mémoire de master, Université de Dschang].

36. Rosales, F. (1998). Importance de la production locale de bananier plantain en Amérique Latine et dans les Caraïbes. *INFOMUSA*, *7*(2), 15–20.

37. Tchuisseu, T. R. A. (2007). *Analyse de la filière banane plantain d'approvisionnement de la ville de Yaoundé* [Mémoire de fin d'études, Université de Dschang].

38. Temple, L., Bikoi, A., & Chataigner, J. (1997). *La consommation de banane plantain au Cameroun*. CIRAD-FLHOR.

39. Upoki, A. (2001). *Étude du peuplement en Pycnonotidae (Passeriformes) dans la réserve forestière de Masako à Kisangani (RDC)* [Mémoire de master, Université de Kisangani].

40. Van Wambeke, A. (1960). *Les sols du bassin de la Tshopo (Congo Belge)*. Pedologie, 10(2), 230–248.

41. Wandji, A. A. (2015). *Dynamique des marchés transfrontaliers de la banane plantain de la vallée du Ntem (Sud-Cameroun)* [Mémoire de master, Université de Douala].