

# DISTRIBUTION DES PRODUITS PISCICOLES À BAFOUSSAM (OUEST CAMEROUN)

Jacquette-Hortance NGOU DJOU

Anne - Marie MABOULOUM

Jeanne Vanelle KENFACK LIENOU

*Département de Géographie-Université de Dschang, Département de Géographie-  
Université de Ngaoundéré, Département de Géographie-Université de Dschang,*

*jacqhorte@yahoo.fr,*

*amabouloum@gmail.com,*

*vanellekenfack08@gmail.com*

## Résumé

*Bafoussam est une ville du Cameroun où l'activité piscicole est de plus en plus pratiquée. L'objectif de cette étude est d'analyser le processus de distribution des produits piscicoles dans cette ville. Pour cela, les données ont été collectées auprès de 42 pisciculteurs/commerçants de poisson suivant la technique d'échantillonnage boule de neige. Cette collecte de données s'est faite par le biais des questionnaires auprès des pisciculteurs et des entretiens auprès du délégué régional de l'élevage, des pêches et des industries animales de la région de l'Ouest.*

*Le traitement des données a permis d'identifier les carpes, les tilapias et les silures comme les espèces de poissons produites et commercialisées. Ses poissons sont vendus frais ou fumés non seulement à Bafoussam, mais dans d'autres marchés urbains, tels que Mbouda, Yaoundé. De plus, le téléphone portable reste l'outil incontournable qui facilite les échanges entre les vendeurs et les acheteurs. Enfin, cette commercialisation se fait à travers trois canaux de distribution dont le plus utilisé est le circuit court.*

**Mots clés :** *Circuit de distribution, Produits piscicoles, Commercialisation, Bafoussam.*

## Abstract

*Bafoussam is a city in Cameroon where fish farming is increasingly practiced. The objective of this study is to analyze the distribution process of fish products in this city. For this purpose, data were collected from 42 fish farmers/fish traders using the snowball sampling technique. This data collection was done through questionnaires with fish farmers and interviews with the Regional Delegate for Livestock, Fisheries and Animal Industries of the Western Region.*

*The data processing made it possible to identify carp, tilapia and catfish as the fish species produced and traded. Its fish is sold fresh or smoked not only in Bafoussam, but in other urban markets, such as Mbouda, Yaoundé. In addition, the mobile phone remains the essential tool that facilitates exchanges between sellers and buyers. Finally, this marketing is done through three distribution channels, the most used of which is the short circuit*

**Keywords:** *Distribution channel, Fish products, Marketing, Bafoussam.*

## **Introduction**

La prévalence mondiale de l'insécurité alimentaire modérée ou grave est demeurée stable pour la deuxième année consécutive, après une forte augmentation entre 2019 et 2020, mais est restée bien supérieure au niveau enregistré avant la pandémie (FAO, 2023 :3). En effet, On estime que 702 millions à 828 millions de personnes dans le monde (soit respectivement 8,9 pour cent et 10,5 pour cent de la population mondiale) ont souffert de la faim en 2021 (FAO, 2022 : 1). Pourtant, Les pêches et l'aquaculture apportent une importante contribution à la sécurité alimentaire et la nutrition ; elles sont la principale source de protéines pour 17% de la population mondiale et de presque 25% dans les pays à faibles revenus et à déficit vivrier (Le HUB RURAL, 2012 :1). L'une des difficultés en Afrique, est que la majorité du poisson produit est consommée hors du continent, ce qui crée une insuffisance et une flambée de prix lors de l'achat pour la consommation locale (Paugy et al, 2011 : 50). Au Cameroun, la pisciculture est une activité d'une importance capitale en général et à Bafoussam en particulier, car elle vient non seulement en complément aux produits issus de la pêche maritime mais elle permet également aux populations qui la pratiquent d'obtenir des revenus (Ngou Djou et al, 2023 :80). Mais la distribution du poisson issue de la pisciculture est très incertaine dans certaines villes car il n'existe pas de transparence de transaction dans les marchés et la concurrence est intégralement basée sur la confiance interpersonnelle comme le souligne Tiotsop et al (2014 :15). Le problème que soulève cet article est celui de l'approvisionnement des marchés urbains en produits piscicoles. Ainsi, l'objectif est d'analyser le processus de distribution des produits piscicoles dans la ville de Bafoussam. Il présente tout d'abord les espèces de poissons produits et commercialisés, ensuite les modes de communication et de commercialisation du poisson et enfin les canaux de distribution de ces produits piscicoles.

## **Cadre conceptuel et Méthodologique**

### **- Cadre conceptuel**

Le principal concept de ce travail est le circuit de distribution.

Paul (2011 :1) distingue réseau de distribution, canal de distribution et circuit de distribution. En effet, il relève que le réseau de distribution se ramène aux intervenants physiques et aux personnes morales qui vont acheminer le produit du producteur au consommateur ; le canal de distribution est un moyen d'acheminement du produit vers le consommateur. Il est constitué par une catégorie d'intermédiaires ayant la même activité et les mêmes caractéristiques générales et enfin le circuit de distribution est l'ensemble des intermédiaires (des canaux) formant l'itinéraire par lequel un bien ou un service passe pour aller du stade de la production à celui de la consommation. Le circuit de distribution peut être court, direct ou long. La longueur du circuit de distribution est mesurée par le nombre d'intermédiaires par lesquels passe le produit avant d'arriver au client final.

Kruger et al (2015 : 187) vont dans le même sens en définissant la distribution comme étant la fonction de l'entreprise qui permet de mettre à la disposition des consommateurs les biens ou les services dont ils ont besoin, à l'endroit, dans les quantités et au moment où ils le désirent. Les termes de canal et de circuit sont assez indifféremment utilisés dans les enseignements et milieux professionnels. Ainsi, un canal de distribution représente le chemin parcouru par le produit, du producteur au consommateur. Il correspond à un sous ensemble du circuit de distribution. La longueur du canal est plus ou moins importante selon qu'il y a ou non internalisation des fonctions. Un circuit de distribution est l'ensemble des canaux qu'un produit emprunte pour atteindre ses cibles. À partir de ces définitions, il est davantage possible d'analyser le circuit de distribution des produits piscicoles à Bafoussam.

#### - **Cadre méthodologique**

Bafoussam, chef-lieu de la région de l'Ouest et chef-lieu du département de la Mifi est délimitée au Nord-Ouest par les départements des Bamboutos et de la Menoua ; au Sud-ouest par les départements de la Menoua, des Hauts plateaux et de Koung-khi ; au Nord-Est par les départements du Noun et des Bamboutos. Il est découpé en trois communes d'arrondissements composées des quartiers et des villages.

Dans le but d'analyser le processus de distribution des produits piscicoles dans la ville de Bafoussam, les données primaires ont été collectées auprès des pisciculteurs. N'ayant pas obtenu la liste actualisée

des pisciculteurs dans la ville de Bafoussam auprès de la délégation du MINEPIA, nous avons fait recours à la méthode boule de neige qui a permis de placer 42 questionnaires auprès des pisciculteurs qui jouent également le rôle de commerçants des produits piscicoles. Ces derniers ont été entretenus sur les types de poissons produits, les quantités produites, les modes d'écoulement et enfin les avantages pour leur épanouissement socio-économique. Un entretien a été mené avec le Délégué régional de l'élevage des pêches et des industries animales de la région de l'Ouest (MINEPIA).

La collecte des données secondaires s'est faite à travers les lectures sur les circuits de distribution, l'insécurité alimentaire, l'approvisionnement des zones urbaines en produits alimentaires, les modes d'adaptation des commerçants.

Le traitement des données collectées par questionnaire a mobilisé le logiciel SPSS et le tableur EXCEL pour ressortir les tableaux et les graphiques. Ces étapes ont permis d'obtenir les résultats suivants.

## **Résultats**

Le processus de distribution des poissons piscicoles est analysé autour des différentes espèces de poissons, de la présentation des canaux de distribution, les modes de communications, les destinations de commercialisations et les formes des produits commercialisés.

### **1. La production des poissons dans la ville de Bafoussam**

Cette production s'évalue en fonction de la qualité et de la quantité des poissons piscicoles.

#### ***1.1. Les différentes espèces de poisson produites et vendues dans la ville de Bafoussam***

Deux types de poissons d'eau douce (écailles et sans écailles) et trois variétés de poissons (carpes, tilapias et poisson chat ou silure) sont vendus dans la ville de Bafoussam. Ces poissons sont produits de deux façons à savoir la production en hors sol (production dans les bacs) et la production en sol (production dans les étangs piscicoles). En fonction de leurs préférences, les pisciculteurs adoptent le mode de production qui leur semble avantageux malgré les difficultés à exercer l'activité (N'gou

Djou et al, 2023 :85-86). Le plus avantageux est la production dans les bacs car les poissons sont bien protégés. Les pisciculteurs utilisent des espaces réduits et facilement accessibles. Or la production à l'étang nécessite une grande disponibilité en espace, ce qui pose le problème d'accessibilité en plus du fait que les poissons sont exposés aux risques anthropiques et naturels, dus à l'exposition et l'ouverture des étangs. La planche ci-dessous présente les différentes variétés de poisson produites dans la ville de Bafoussam.

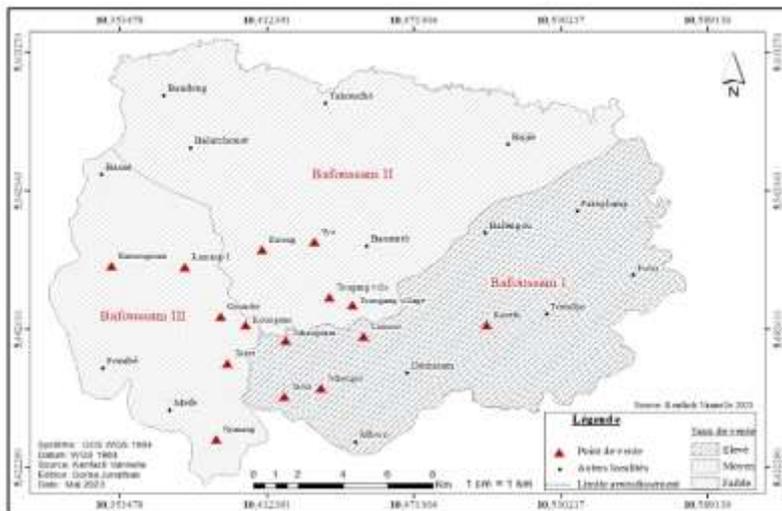


Source : Image de terrain, Kenfack Vanelle, 2023

**Planche1. Les différentes variétés de poisson d'eau douce produites et vendues à Bafoussam.**

Selon l'ordre de classement de la planche, nous avons le poisson tilapia de l'image 1 et le poisson carpe de l'image 2 qui sont des poissons à écailles. Le poisson silure, poisson sans écaille de l'image 3 est contenu dans un étang piscicole près pour la vente. Les poissons à écailles sont

plus connus par le public et sont très sollicités sur le marché. Le poisson sans écaïlle connaît une insertion progressive dans l'alimentation des populations de l'Ouest Cameroun et progressivement il est consommé sous différentes formes. Ce qui encourage les producteurs à ne pas abandonner la production de cette variété. Les lieux de production et de commercialisation du poisson d'eau douce sont localisables dans la figure 1.



Source : Kenfack Vanelle, 2023

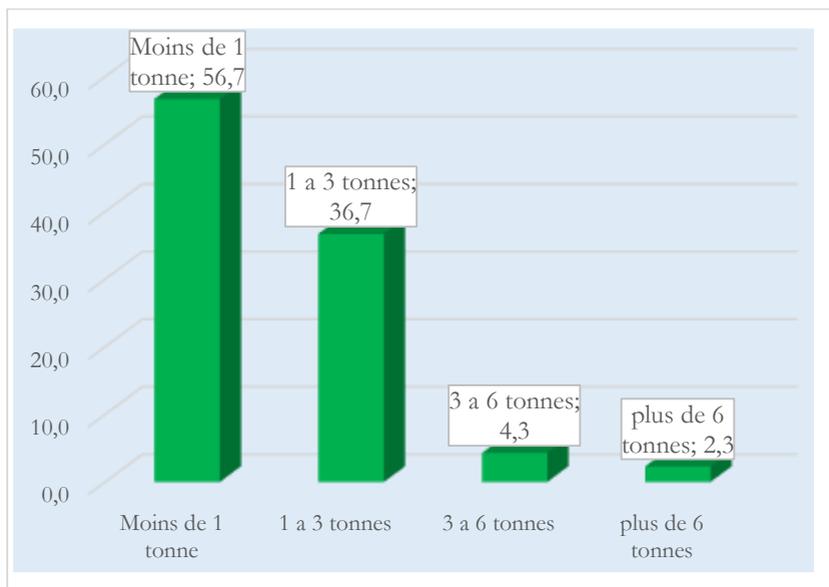
**Figure1 : Répartition spatiale des différents points de vente du poisson d'eau douce dans les arrondissements de Bafoussam.**

Cette figure présente la répartition spatiale des différents points de vente du poisson d'eau douce dans les trois arrondissements de Bafoussam. Ces différents points localisés sur la figure sont également des lieux de production du poisson. Dans l'arrondissement de Bafoussam I, nous avons les zones de production et de vente de poisson d'eau douce tel que : Tama, Ndiengdam, Camoco, Ndiengso, Banefo. À Bafoussam II nous avons Baleng, Tougang ville, Tougang village, Tyo. Puis dans Bafoussam III nous avons Kamkop, Bamougoum, Kongouo, Gouache, Toket, Ndjung. La répartition spatiale des zones piscicoles est

inéquitable à cause de la présence de plusieurs difficultés internes et externes.

### ***1.2. Les quantités de poisson d'eau douce produites à Bafoussam***

La quantité de poisson vendue par les pisciculteurs de la ville de Bafoussam est très diversifiée. Chaque producteur détermine le nombre de poisson à élever dans son bac ou dans son étang piscicole comme l'indique la figure 2.



Source : Enquête de terrain, 2023

**Figure 2: Quantités de poissons produits en fonction des pisciculteurs**

La figure ci-dessus permet d'identifier les différents producteurs en fonction de la quantité produite. Les résultats obtenus sur le terrain montrent que 56,7% des pisciculteurs produisent une quantité de poisson qui est inférieure à une tonne, 36,7% des pisciculteurs produisent entre une et trois tonnes, les grands producteurs sont à 4,3% et

produisent entre trois et six tonnes et enfin les très grands producteurs sont à 2,3% et produisent plus de 6 tonnes de poissons toute variété confondue.

Cette inégale répartition de la quantité du poisson produit se justifie par le fait que c'est une activité qui nécessite un gros capital financier non seulement pour l'entretien des poissons qui dure près de 6 mois avant la commercialisation mais aussi, l'achat du matériel et des alevins n'est pas à des prix abordables. De plus, l'individualisme dans l'activité, fait en sorte que les petits producteurs n'arrivent pas à augmenter leur production (Atangana et al, 2019 : 21).

Après la production, le producteur fait passer les informations aux différents clients que sont les ménages, les restaurants, les grossistes et les hôtels. À la suite de la commande passée, le producteur utilise une balance pour peser la quantité de poisson retirée soit dans les bacs ou les étangs, et rincée dans des futs ou des bassines contenant de l'eau avant de faire les livraisons.

D'après les enquêtes de terrain, il en ressort que 42% des producteurs vendent plus de 40 kg de poisson par jour, 22% entre 20 et 30kg, 21% entre 10 et 20 kg puis 15% vendent moins de 10 kg. En mettant en relation la quantité de poisson vendu par jour et les types de producteur, nous constatons que les grands et les plus grands producteurs sont les plus grands vendeurs journaliers. Le deuxième constat fait est qu'en dehors de ces producteurs, les intermédiaires et les commerçants sont d'autres acteurs qui interviennent dans cette commercialisation.

## **2. Les différents canaux de distribution des produits piscicoles dans la ville de Bafoussam**

Dans la ville de Bafoussam, il existe trois types de canaux de distribution des produits piscicoles à savoir : Le canal direct, long et court.

### ***2.1. La prépondérance du canal direct de distribution à Bafoussam***

C'est un canal de distribution ne comportant aucun intermédiaire entre le producteur et le consommateur, puisque le consommateur achète directement le produit chez le producteur. Il s'agit du plus important canal de distribution du poisson d'eau douce dans la ville de Bafoussam,

car, il est utilisé par 56,7% des producteurs/commerçants. Il est d'ailleurs plus bénéfique pour les producteurs car ces derniers ne se peinent plus à transporter le poisson pour les livraisons, ce qui permet de gagner en temps et en dépense surtout pour le transport.

### ***2.2. Le canal intermédiaire mais à cycle court***

C'est un canal de distribution dans lequel n'intervient qu'un seul intermédiaire entre le producteur et le consommateur. Les investigations de terrain montre qu'il s'agit du canal le moins utilisé pour que le poisson arrive vers le consommateur final, puisque seulement 2,3% des pisciculteurs utilisent ce canal. Étant donné qu'on ne produit pas sans vendre, les pisciculteurs se font aider dans le processus de commercialisation soit par un membre de leur famille, soit par une personne de confiance qui est énumérée en fonction de la quantité vendue, ceci dans le but de mieux organiser leur vente. Ce canal concerne généralement les petits producteurs c'est-à-dire ceux qui produisent moins d'une tonne par cycle de production.

### ***2.3. Le canal intermédiaire à cycle long***

C'est un canal qui fait intervenir plusieurs intermédiaires entre le producteur et le consommateur final. Dans la ville de Bafoussam, le canal long est différent du canal court car contrairement au canal court qui fait intervenir un intermédiaire, le canal long fait intervenir plusieurs à savoir : les grossistes, les semi-grossistes et les détaillants entre le producteur pour arriver au consommateur final. Le nombre d'intermédiaires n'est pas limité. Ce canal concerne généralement les grands et très grands producteurs de poisson. Ainsi 30% des producteurs ont un nombre d'intermédiaire compris entre 5 et 10, et 11% ont plus de 10 intermédiaires de vente.

## **3. Les modes de communication dans le circuit de distribution des produits piscicoles**

Deux modes de communication dans le circuit de distribution des produits piscicoles sont identifiés à savoir : La communication bouche à oreille et la communication par téléphone portable.

### ***3.1. La communication « bouche à oreille »***

Le bouche à oreille dans la distribution du poisson d'eau douce dans la ville de Bafoussam est un mode de communication par lequel le client d'un produit parle de ce dernier à des tiers lors d'une conversation. Lorsque le produit arrive en maturité, les consommateurs s'informent soit auprès des membres d'un groupe de producteur soit à travers les proches d'un producteur. Ceux-ci sont les membres de la famille du producteur ou encore ses voisins les plus proches. Dans le circuit de distribution du poisson d'eau douce, ce mode de communication correspond à la communication traditionnelle. Cependant, il est peu utilisé au sein du circuit de distribution du poisson dans la ville de Bafoussam (20%) car ce mode de communication n'est pas très efficace pour faire rapidement circuler les informations auprès des consommateurs.

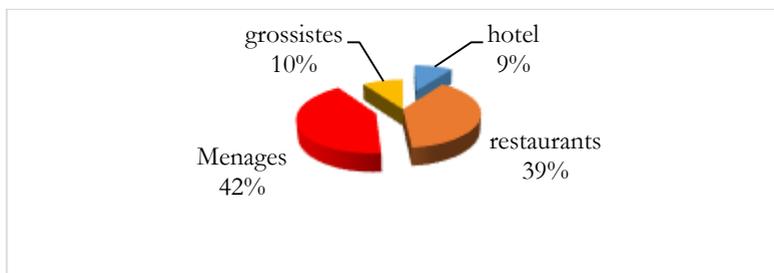
### ***3.2. La communication par « téléphone portable »***

Le téléphone portable est sans doute le moyen de communication par excellence par lequel l'information circule directement. Il permet la communication rapide de l'information concernant la vente du poisson. Une fois le produit prêt, le producteur communique directement l'information aux différents clients. D'après nos entretiens avec les commerçants de poisson d'eau douce de la ville de Bafoussam, le téléphone portable, à travers ses différents canaux d'échanges (Facebook, Whtasapp, Internet, Messenger et appels téléphoniques) est un moyen efficace de communication utilisé dans le circuit commercial du poisson car 80% des commerçants de cette denrée dans cette ville utilisent cet outil de communication pour véhiculer les informations auprès des consommateurs avant et pendant la commercialisation. Le pisciculteur détient un carnet comportant l'adresse et la quantité sollicitée par chaque consommateur.

## **4. Les types de clientèles et les destinations des produits piscicoles dans à Bafoussam**

### ***4.1. Les potentiels clients***

Les potentiels clients des produits piscicoles dans la ville de Bafoussam sont : les ménages, les restaurants, les grossistes et les hôtels.



Source : Enquête de terrain, Kenfack Vanelle, 2023

#### **Figure 4 : Les clients des produits piscicoles à Bafoussam**

La figure 4 montre que 42% du poisson d'eau douce produit dans la ville de Bafoussam est livré aux ménages, 29% aux restaurants, 10% aux grossistes et 9% aux hôtels. Le résultat se présente ainsi parce que produisant dans des quartiers peuplés, les premiers clients des producteurs sont les voisins. Ces derniers achètent en détail, mais la régularité de l'achat fait en sorte que le pourcentage de vente soit très élevé. Les grossistes qui ne représentent que 10% se répartissent entre ceux qui achètent pour vendre au marché et ceux qui achètent pour vendre hors de la ville. Par ce résultat, il est possible de dire que les pisciculteurs réussissent à satisfaire la demande de poisson dans la ville. Cependant, certains producteurs se plaignent du fait qu'ils ont de la peine à écouler leurs produits, tandis que d'autres ont un carnet d'adresse chargé. Cette situation peut s'expliquer par l'individualisme des producteurs dans la gestion de leur affaire.

Si cet individualisme est reconnu de tous, cela n'est pas le cas pour ce qui est des potentiels acheteurs du poisson dans la ville. En effet, le chef de centre du MINEPIA affirme que

« Les potentiels clients des produits piscicoles sont les restaurants, les hôtels et les évènements. Nous sommes à l'Ouest où il y a les évènements tous les weekends et certains profitent pour proposer leurs produits ... En ce qui concerne la distribution, vraiment nous n'avons pas grande connaissance parce que chacun le fait en son temps voulu, on ne nous implique pas, ils n'ont jamais dit aux services que voilà je vais sortir mes sujets tels jours pour que vous venez voir non ! C'est difficile sauf si tu marches tu tombes sur ça ».

Chef centre du secteur pêche du MINEPIA Monsieur

Source : Enquête de terrain, Kenfack Vanelle, 2023

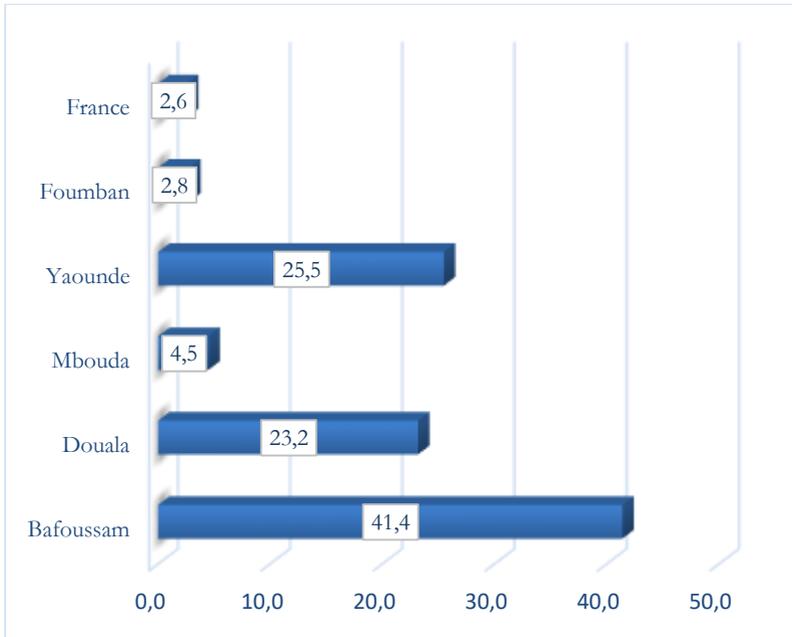
### **Encadré 1: Témoignage du chef centre du MINEPIA sur les clients du poisson**

Il s'agit des propos du chef centre du secteur pêche du MINEPIA Monsieur Bernard qui soutient que les principaux clients du poisson d'eau douce dans la ville de Bafoussam sont les restaurants, les hôtels et autres.

Signalons qu'au moment de la commercialisation les autorités en charge de la filière ne sont pas au courant des quantités exactes vendues puisqu'ils ne sont pas impliqués dans la commercialisation du poisson d'eau douce dans la ville de Bafoussam.

#### ***4.2. Les différentes destinations des produits piscicoles***

Le poisson produit dans la ville de Bafoussam est non seulement vendu dans la ville elle-même, mais aussi dans d'autres villes du Cameroun à savoir : Douala, Yaoundé, Foumban, Mbouda et Bafoussam mais aussi hors du pays plus précisément en France.



Source : Kenfack Vanelle, 2023

### **Figure 3. Destinations commerciales du poisson d'eau douce de Bafoussam**

La figure ci-dessus représente les différentes destinations commerciales du poisson d'eau douce produit dans la ville de Bafoussam. Dans cette ville, seulement 41,4% du poisson produit sont vendus surplace ceci s'explique par les habitudes alimentaires qui ne sont pas les mêmes partout. 2,6% de cette production (poisson fumé) est vendue en France. La ville de Yaoundé est la principale destination de ces produits. En effet, dans cette ville, des secteurs de braise ont vu le jour et sont très prisés. Pour y être servis, les clients passent des commandes par téléphone, afin d'éviter la longue file d'attente à l'arrivée.

## **5. Les modes de commercialisation du poisson d'eau douce dans la ville de Bafoussam**

Dans la ville de Bafoussam, il existe trois formes de commercialisation du poisson d'eau douce à savoir à l'état frais, par fumage et par braisage.

### ***5.1. La commercialisation du poisson à l'état frais***

Le mode de commercialisation des trois variétés de poisson n'est pas le même. Les poissons tilapia et carpes ne résistent pas hors de l'eau. Du coup, le mode de conservation est différent de celui du poisson silure qui vit plus de 30 minutes hors de l'eau. C'est ainsi que 77% des commerçants de poisson optent pour une conservation dans l'eau pour la vente dans la ville et hors de la ville. En effet, en fonction de l'acheteur, le poisson peut être vendu à l'état vivant ou mort.

### ***5.2. La commercialisation par fumage***

Selon les investigations, 23% des pisciculteurs de la ville de Bafoussam s'adonnent au fumage de leurs productions. En effet, le fumage est une technique de conservation très ancienne par laquelle, le poisson d'eau douce est transformé. Cette transformation laisse transparaître une grande différence entre le poisson avant et après le fumage à travers le goût, la texture, la couleur mais également au niveau du prix de commercialisation et usages culinaires hors de la préparation. Il existe deux formes de fumage du poisson à savoir : le fumage à froid et le fumage à chaud. Dans la ville de Bafoussam et principalement pour le poisson d'eau douce, c'est le fumage à chaud qui est utilisé. En effet, cette technique consiste à faire cuire le poisson avec un courant d'air très chaud compris entre 60 et 80°C. L'avantage de cette méthode est que c'est une technique utilisée dans le but de conserver et commercialiser le poisson pendant plusieurs jours (planche 2).



Source : Enquête de terrain, Ngou Djou 2023

### **Planche 2 : Fumage du poisson silure pour la commercialisation**

Cette planche présente une dame en train de fumer le poisson de sa récolte sur la première image, et le résultat de ce labeur sur la deuxième image. En fonction des commandes et du poisson disponible, elle réussit à satisfaire ses clients qui sont dans la ville et hors de la ville.

#### ***5.3. La commercialisation du poisson par braisage***

Le braisage de poissons est un autre mode de commercialisation. La majorité des pisciculteurs vend à des spécialistes de braise pour la commercialisation. Le braisage de la silure est encore très peu répandu contrairement à celui des carpes et des tilapias. La clientèle découvre progressivement la consommation de ce poisson sous cette forme. L'une des principales difficultés est que le coût du poisson d'eau douce est plus élevé par rapport à celui du poisson congelé.

### **Discussion**

Les stratégies de conservation et de transformation sont des techniques efficaces pour l'amélioration de la distribution d'un produit. Les pisciculteurs exploitent le fumage de poisson ce qui contribue à la diminution des pertes. En effet, Abdoullahi et al (2018 : 1) et Monney et al (2021 : 2338) affirment que le manque de moyens efficaces de

conservation et de transformation du poisson en Afrique subsaharienne a conduit à une perte d'environ 25% du poisson. Cette méthode de conservation est pratiquée dans plusieurs pays entre autres le Tchad où le poisson d'Abeché est transporté sous trois formes frais, séché, congelé (Souleyman et al : 2021 : 16305). Toutefois, Edou (2005 : 128), affirme que la technique de transformation du poisson est une activité qui doit être régulée par des analyses pointues de la qualité du produit transformé. Pour lui, la transformation du poisson doit passer par la sélection d'espèces apte à ce processus afin d'éviter les pertes de stock lors de cette transformation. Le circuit de distribution est plus pratiqué par les pisciculteurs, cette situation permet l'écoulement rapide du produit (Pelebe et al, 2020 : 232). D'après Vidie et al (2014 :4), la vente directe demande un investissement personnel en temps et en énergie important de la part du producteur. Dans la Région du Haut Sassandra en Côte d'Ivoire, 55,4% de pisciculteurs utilisent le circuit court (Yao Koffi et al, 2021 : 44) comme à Bafoussam. Pour un meilleur usage de ce circuit, la communication entre les acteurs doit être fluide c'est ainsi qu'à Bafoussam 80% des pisciculteurs utilisent le téléphone portable pour vendre leurs produits. Pour mieux exprimer ce besoin de communiquer, Malan (2015 :59) pense qu'une utilisation intelligente des TIC peut aider à transmettre des informations en temps réel aux agriculteurs, en particulier dans les coins reculés d'Afrique qui manquent de personnel.

## **Conclusion**

Dans la ville de Bafoussam, il existe trois types de canaux de distribution des produits piscicoles tels que le canal direct, long et court. On y retrouve également plusieurs variétés de poisson d'eau douce à savoir : les carpes, les silures et les tilapias. Toutes ces variétés sont produites et vendues dans la ville. À cet effet, plusieurs modes de conservation du poisson d'eau douce sont utilisés dans la région de l'Ouest comme la conservation dans de l'eau, la conservation par fumage et le braisage. Le poisson produit dans la ville de Bafoussam est consommé localement ainsi que dans plusieurs autres villes du pays tels que : Douala, Yaoundé, Foumban, Mbouda mais aussi hors du pays plus précisément en France. La communication autour du circuit de commercialisation s'effectue par téléphone portable car il est le plus

utilisé dans ce processus (80% des producteurs de poisson) contre la communication par bouche à oreille utilisée par 20% des producteurs.

## Bibliographie

**Abdoullahi H., Tapsoba F., Guira F., Zongo C., Lawane I.,** (2018). *Technologies qualité et importance socioéconomique du poisson séché en Afrique*. Synthèse : Revue des sciences et de technologies 37,49-63.

**Atangana Kenfack J. A., Tchawa P. Micha & J.-C.** (2019). *La pisciculture au Cameroun: une démarche individuelle! Cas de la commune de Bertoua 1 dans la région Est du Cameroun*: Tropicultura 2295-8010 Volume 37 (2019) Numéro 3, 1379, pp 1-24.

**Edou EMC,** (2005). *La transformation artisanale du poisson à Libreville (Gabon)*. Géologie-Ecologie-Tropicale 37(1), 127-136.

**FAO** (2022) « *L'état de la sécurité alimentaire et de la nutrition dans le monde 2022* »

**FAO** (2023) « *L'état de la sécurité alimentaire et de la nutrition dans le monde 2023* »

**Kruger, A., Ferrandi, J., Ingarao, A., Carpentier, L. & Menaud, X.** (2015). Chapitre 11. La distribution. Dans : , A. Kruger, J. Ferrandi, A. Ingarao, L. Carpentier & X. Menaud (Dir), *Mini manuel de Marketing* (pp. 187-204). Paris: Dunod.

**Le Hub Rural Afrique FAO** (2012) « Les pêches et aquaculture doivent contribuer durablement à la sécurité alimentaire »

**Monney U.Y., Diaby V., Kouakou B., Konan A.N.K.G., Yapo A.F.** (2021). *Analyse socio-sanitaire du fumage de poisson dans la ville d'Abidjan (Côte d'Ivoire)*. Available online at <http://www.ifgdg.org> Int. J. Biol. Chem. Sci. 15(6): 2337-2348, December 2021 ISSN 1997-342X (Online), ISSN 1991-8631 (Print) © 2021 International Formulae Group. All rights reserved. 8920-IJBCS DOI : <https://dx.doi.org/10.4314/ijbcs.v15i6.8> Original Paper <http://ajol.info/index.php/ijbcs> <http://indexmedicus.afro.who.int>

**Ngou Djou J-H., Mabouloum A-M., Dang Evang S., Djouda Doungmo A.I.** (2023) « *La pisciculture, une activité génératrice de revenus au Cameroun à Bafoussam* ». Ten years of restless rest in landmark research and human resource development. Volume II : Developement and environmental sustainability, pp 80-91

**Paugy D, Levêque C., Mouas I., Lavoué S.** (2011). *Poisson d'Afrique et peuple de l'eau*. La pisciculture. IRD, 320 p. (Focus). ISBN 978-2-7099-1711-7. Pages 281-297.

**Paul** (2011). *Les définitions de la distribution économique*. Réseau, Canal et Circuit de Distribution | Superprof

**Pelebe R. O. E., Gouwakinnou J. Y.,** (2020). *Caractéristiques et contraintes de la production et consommation des poissons de pisciculture dans le département du Borgou au nord du Bénin*. Afrique SCIENCE 16(4) (2020) 227 - 238 227 ISSN 1813-548X, <http://www.afriquescience.net>

**Souleyman M.S., Tellah M., Dassidi N., Ngarledji P., Mopate Logtene Y.** (2021). *Origine du poisson et système de commercialisation à Abéché au Tchad*. 16299 Journal of Applied Biosciences 158 : 16299 - 16309 ISSN 1997-5902

**Tiotsop F., Guillotreau P., Rouchier J.** (2014). *Le rôle de la confiance dans les relations d'échange : cas du marché de poisson de Kribi*. Revue Française de Socio-Économie, 14, 189-220. <https://doi.org/10.3917/rfse.014.0189>

**Vidie A., Letellier I., Lesueur M, Gouin S.** (2014). *Les circuits de commercialisation des produits de la mer en Bretagne*. Cahier technique. Programme Cogépêche. Les publications du Pôle halieutique Agrocampus Ouest, 16 p.

**Yao Koffi B., Yao Affoua M.R., Kouadio N'Guessan O.** (2021) *Circuits De Distribution Et De Commercialisation Des Produits Piscicoles Dans La Région Du Haut-Sassandra (Côte D'ivoire)*. International Journal of Humanities and Social Science Invention (IJHSSI) ISSN (Online): 2319 – 7722, ISSN (Print): 2319 – 7714 [www.ijhssi.org](http://www.ijhssi.org) | Volume 10 Issue 12 Ser. I || December, 2021 || PP. 38-45 DOI: 10.35629/7722-1012013845 [www.ijhssi.org](http://www.ijhssi.org) 38 |