



Commercialisation de quelques fruits tropicaux (safou, avocat et ananas) dans la ville de Kisangani en RDC

Félix Losembe Fiyo^{1*}, Billy Bolakonga Ulye² & Joseph Litucha Bakokola³

Institut Facultaire des sciences Agronomiques de Yangambi (IFA-Ybi)

¹ Félix LOSEMBE FIYO, Ir. Agroéconomiste, Economie agricole, IFA-Yangambi.

² Antoine Billy BOLAKONGA ULYE, Professeur, Economie agricole, IFA-Yangambi.

³ Joseph LITUCHA BAKOKOLA, Professeur, Phytotechnie, IFA-Yangambi.

Resume

La présente étude sur le marché des quelques fruits tropicaux a été faite auprès des vendeurs fruiticulteurs, collecteurs grossistes et détaillants de safou (*Dacryodes edulis*), avocat (*Persea americana*) et ananas (*Ananas comosus merill*) à Kisangani. Il a été plus intéressant d'analyser la rentabilité financière sur base des calculs d'analyses statistiques descriptives et inférentielles ainsi que les défis majeurs sur base des calculs de pourcentage.

Les données ont été récoltées à Kisangani sur les principaux marchés de six communes ainsi qu'auprès des ambulants, collecteurs grossistes, fruiticulteurs et les vendeurs de fruits devant les boulangeries et les alimentations.

Dans cette recherche les analyses économiques de l'efficacité du marché nous a montré que la rentabilité financière trouvée partout est dans les normes fixées par la division des affaires économiques qui est de plus de 20 %, le marché d'avocat est très rentable financièrement que les deux autres spéculations (avocat (45 %), ananas (37 %) et safou (33,6 %). Les problèmes majeurs des vendeurs liés à la commercialisation sont les infrastructures appropriées de stockage et de conservation ainsi que les diverses taxes de l'Etat.

Mots clés : Commercialisation, fruits tropicaux (safou, avocat et ananas), rentabilité financière, défis majeur.

Abstract

This study analysing the market of selected tropical fruits was done among fruit growers, wholesale collectors, and retailers of safou (*Dacryodes edulis*), avocado (*Persea americana*) and pineapple (*Ananas comosus merill*) in Kisangani. The focus was to analyse the market by describing the and assessing market efficiency through financial profitability, using descriptive and inferential statistical analysis and percentage calculations.

Data were collected in Kisangani across the main markets of six communes, as well as from street vendors, wholesale collectors, fruit growers, and fruit sellers outside bakeries and grocery shops.

Economic analyses of market efficiency reveal that financial profitability meets the standard set by the Economic Affairs Division of over 20%. The avocado market is financially more profitable than the other two crops (avocado: 45%, pineapple: 37%, safou: 33.6%).

The main marketing challenges faced by sellers are inadequate storage and preservation infrastructure, as well as multiple government taxes.

Keywords: Marketing, tropical fruits (safou, avocado, and pineapple), financial profitability, and main challenges.

Received 05 Dec., 2025; Revised 10 Dec., 2025; Accepted 13 Dec., 2025 © The author(s) 2025.

Published with open access at www.questjournals.org

I. Introduction

1.1. Problématique

L'alimentation humaine est basée en partie sur la consommation des certains fruits tropicaux dont la culture remonte dans la nuit des temps. L'importance des fruits se situe non seulement sur le plan nutritionnel, mais aussi sur le plan socio-économique.

En République Démocratique du Congo en général et dans la ville de Kisangani en particulier, le safou, l'avocat et l'ananas commercialisés sur les différents marchés urbains constituent des sources d'alimentation et de revenu pour certains ménages qui exercent cette activité commerciale.

La population qui a droit à un niveau de vie suffisant pour assurer sa santé, son bien-être et celui de sa famille, en alimentation, en habillement, au logement, en scolarisation des enfants, en soins médicaux ainsi que pour d'autres services sociaux nécessaires, trouve son compte dans le commerce des certains fruits tropicaux notamment : le safou, l'avocat et l'ananas.

Ces fruits sont considérés comme aliments énergétiques et vitaminiques grâce à leurs teneurs relativement élevées en sucre et en vitamines. Les fruits sont des meilleures sources des vitamines. Il est vivement recommandé de consommer chaque jour au moins un fruit d'environ 50 gr pour la sécurité en certaines vitamines (Mbila, 2021)

L'un des aspects le plus délicat est l'importance financière ayant trait à la commercialisation de certains fruits tropicaux. C'est dans cette optique que l'actuelle étude s'effectue sur le marché de certains fruits tropicaux à Kisangani et précisément pour le cas de safou, avocat et ananas.

Dans la plupart des coins et des marchés des différentes communes de la ville de Kisangani, le commerce de safou, avocat et ananas est devenu une réalité quotidienne.

Si ce commerce constitue auprès de ceux qui l'exercent un moyen pour faire face à la conjoncture actuelle, il est plus intéressant d'analyser le marché de ces fruits en se posant alors une série de questions, notamment :

- La vente de ces fruits est-elle rentable ?
- Quel est le défi majeur que rencontrent les vendeurs de safou, avocat et ananas à Kisangani ?

I.2. Hypothèses

En considérant les questions de l'étude et en nous basant sur la littérature et les multiples observations sur le marché des fruits tropicaux à Kisangani, nous en avons déduit les hypothèses de cette étude de la manière suivante :

- L'avocat serait le fruit le plus rentable sur le marché de Kisangani que le safou et l'ananas.
- Les défis majeurs seraient les infrastructures appropriées de stockage et conservation ainsi que les diverses taxes y afférentes.

I.3. Objectifs de l'étude

L'objectif général de cette recherche est d'analyser socio économiquement le marché de safou, avocat et ananas à Kisangani. D'avoir une idée sur la rentabilité financière et commerciale, l'épargne et la richesse accumulée par les vendeurs et aussi de relever le défi majeur de cette filière.

Pour cela les objectifs spécifiques suivants ont été retenus :

- Analyser la rentabilité de ces trois fruits ;
- Relever les défis liés à la commercialisation de ces fruits en identifiant le défi le plus contraignant de la ville de Kisangani.

II. Approche Methodologique

2.1. Matériels utilisés

Pour mener cette étude, nous avons recouru à deux types de matériels :

- Matériels biologiques ; et
- Matériels techniques.

2.1.1. Matériels biologiques

REY 1998 cité par Tshimuanga en 2017, définit les matériels biologiques comme étant des substances qui vivent et ont une nécessité vitale, dans certaines conditions, elles peuvent changer de caractéristiques. Le matériel biologique utilisé dans notre recherche était le safou, avocat et ananas vendus aux différents marchés de Kisangani.

2.1.2. Matériels techniques

Pour cette investigation, nous avons utilisé comme matériels techniques :

- Questionnaire d'enquête sous forme des fiches de collecte des données ;
- Bloc-notes pour la prise de certaines explications pertinentes ne se trouvant pas dans le questionnaire ;
- Moto pour le déplacement pendant la récolte des données ;
- Calculatrice Scientifique ;
- Balance graduée de 0 à 25 Kg pour le pesage ;
- Sac vide ;
- Smartphone android ;

- Ordinateur portable avec des logiciels statistiques.

2.2. Méthodes

Selon Beitone et al, 2009, la méthode est l'ensemble de règles ou de procédés pour atteindre dans les meilleures conditions un objectif.

Mutundu 2014, définit la méthode comme étant un ensemble organisé des procédés mis en œuvre afin d'atteindre l'objectif que l'on s'est assigné dans son travail.

Dans la présente étude, nous avons fait recours aux méthodes analytique et inductive.

La méthode analytique, nous a aidé à interpréter les faits observés et recueillis sur le terrain. La méthode inductive qui va du particulier au général, nous a permis de généraliser les résultats obtenus.

L'approche quantitative, nous a permis de recueillir les statistiques relatives aux vendeurs des fruits tropicaux en recourant à la technique d'interview et celle de questionnaire.

2.3. Techniques d'enquête

Les techniques sont des procédés ou des moyens pratiques pouvant aider à concrétiser les principes fixés par la méthode. (Beitone, Op. cit., 2009)

En d'autres termes, les techniques sont des procédés ou des moyens pratiques pouvant aider à concrétiser les principes fixés par la méthode. (Bindungwa, 2002)

Dans cette étude, nous avons fait recours aux techniques documentaires, d'observation, d'interview à base d'un questionnaire d'enquête et de sondage pour la collecte des données comme souligné ci-haut.

2.3.1. Récolte des données

2.3.1.1. Spécification des variables

Les variables sont des caractéristiques qui décrivent les unités statistiques, élément de l'univers sur lequel l'on désire recueillir des informations.

Dans le cadre de l'investigation de notre étude sur le terrain, pour atteindre les objectifs de cette étude, nous avons retenu les variables suivantes :

- Rentabilité financière ;
- Problèmes majeurs.

2.3.1.2. Enquête

Pour l'étude de prix des différents marchés des fruits tropicaux, après la pré-enquête, nous avons utilisé le sondage par questionnement pour la précision de la population en étude. Les sondages sont des enquêtes effectuées auprès d'une partie seulement de la population étudiée.

La ville de Kisangani regorge plusieurs marchés disséminés à travers presque toutes les entités administratives. Les données de notre étude sont récoltées dans quelques marchés attrayants par commune et points de vente des fruits tropicaux dans la ville de Kisangani, notamment :

Marché central de Kisangani dans la commune de la Makiso ; marché Isomela dans la commune de Lubunga ; marché de 11^{ème} avenue dans la commune de la Tshopo ; marché Engema de la commune Kisangani ; marché Foyer social dans la commune de Kabondo ; marché Limanga-C dans la commune de Mangobo ; marchés pirates devant les boulangeries et les alimentations ; marché des vendeurs ambulants ; marché des fruiticulteurs et des collecteurs grossistes.

Nos enquêtes ou collectes des données ont été effectuées aux mois de juillet, août, septembre et octobre pendant la période de récolte de safou, avocat et ananas de la saison culturale B du climat équatorial hémisphère Nord. Ces enquêtes se sont déroulées durant la période allant du 01 juin au 04 octobre 2023.

2.3.1.3. Détermination de l'échantillon

L'échantillon est une fonction représentative d'une population ou d'un univers statistique soumis à un sondage et qui doit être ou déduite de cette population. (Milon, 2000)

Le sondage en panel à passage répété orientée vers les vendeurs dans les différents marchés et points de vente de la Ville de Kisangani. Les enquêtes par sondage produisent des résultats chiffrés obtenus par l'addition de l'ensemble de réponse (données quantitatives) tandis que l'entretien produit des tendances déduites de l'analyse du discours des entretiens (données qualitatives).

Etant donné que les vendeurs des fruits aux marchés de Kisangani sont sédentaires est les vendeurs à la sauvette (ambulants) utilisent les mêmes axes bien connus, nous avons opté pour l'enquête par sondage en panel à passage répété.

Le panel se réfère à tout type d'enquête dans laquelle un même échantillon de personnes est soumis à des observations ou entretiens répétées, pendant un laps de temps plus ou moins long.

L'échantillon est une fraction représentative d'une population ou d'un univers statistique soumis à un sondage et qui doit être ou déduite de cette population. (<https://www.lesetudesdesmarches.org/> : Les études des marchés : les techniques d'enquête, questionnaire, sondage et contrôle des résultats consultés le 07 Octobre 2023)

Notre échantillon est constitué de 150 vendeurs de safou, avocat et ananas dans la ville de Kisangani en raison de 5 vendeurs de chaque spéculation par marché ou point de vente, soit 15 vendeurs par 10 marchés ou points de vente. A partir de notre base de sondage, nous avons effectué un sondage par choix raisonné en retenant les vendeurs des fruits accessibles et coopératifs à notre étude.

Les critères de choix des enquêtés sont les suivants :

- Être vendeur des fruits dans l'un des marchés principaux de chaque commune de la ville ;
- Être permanent au marché ou à un point de vente ou être un ambulant professionnel ;
- Accepter de participer volontairement à l'enquête ;
- Être accessible et flexible ;
- Avoir quelques pieds d'arbres fruitiers dans le milieu d'étude ou ses environs ;
- Exercer l'activité de vente des fruits dans le milieu d'étude depuis plus d'une année.

2.3.2. Analyse des données

Les données sont traitées de deux façons : analyse de la commercialisation et analyse statistique. Cette dernière est utilisée pour appuyer les données trouvées dans l'analyse de la commercialisation.

2.3.2.1. Analyse de la commercialisation

Nos données ont été groupées et traitées en fonction des objectifs assignés. Ainsi sont analysés dans cette recherche : La rentabilité financière et les défis majeurs.

2.3.2.1.1. Rentabilité financière

La rentabilité financière mesure la capacité de la société à générer du chiffre d'affaire en fonction des volumes de ventes qu'elle réalise. Elle indique la rémunération du marché de safou, d'avocat et d'ananas dans la ville de Kisangani. Pour le trouver on divise la marge bénéficiaire (MB) de l'unité produite par le prix de revient (PR) de cette même unité, puis on le multiplie par 100.

Le résultat obtenu nous aide à trouver le revenu net pour un Franc congolais investi.

Son expression mathématique est définie comme suit :

Où : MB : Marge bénéficiaire (résultat net)

RF (%) : rentabilité financière en pourcentage

PR : Prix de revient

2.3.2.1.2. Problèmes majeurs rencontrés par les vendeurs

Les problèmes ou difficultés majeurs liés à la commercialisation de safou, avocat et ananas que rencontrent les vendeurs aux différents marchés de Kisangani.

2.3.2.2. Analyse statistique des données

Les données récoltées sont soumises à des différentes analyses descriptive et inférentielle.

Divers logiciels ont été utilisés pour effectuer l'ensemble des calculs d'analyses statistiques et des graphiques présentés dans les résultats de ce travail.

2.3.2.2.1. Statistique descriptive

Les calculs de certains paramètres de statistique descriptive, tels que la moyenne, l'écart-type et le coefficient de variation ont été réalisés avec le logiciel Excel version 2016.

2.3.2.2.2. Statistique inférentielle : Comparaison à plus de deux paramètres

La comparaison des valeurs moyennes ou médianes entre les différentes spéculations et marchés, notamment en ce qui concerne la rentabilité financière a été effectuée à l'aide de l'analyse de variance (ANOVA) à un facteur et KRUSKAL-WALLIS.

Pour ces variables quantitatives présentées ci-dessus, nous avons commencé par vérifier la normalité des résidus avec le test de SHAPIRO-WILK (Josens, 2009). L'hypothèse nulle de ce test est que les données suivent une loi normale. Une p-value significative implique donc que les données ne sont pas normales.

Dans ce cas, les données ont été transformées en logarithme à base 10. Après nous avons vérifié à nouveau la normalité des résidus des données transformées pour respecter les conditions de normalité et d'homogénéité de la variance requise pour utiliser l'ANOVA à un facteur qui est un test paramétrique pour comparer les moyennes.

Lorsque l'analyse de variance s'était avérée significative, le test post-hoc de TUKEY HSD a été utilisé pour réaliser des comparaisons des moyennes deux à deux.

Dans le cas où, les données ne suivaient pas une distribution normale par rapport à une loi statistique nous étions obligés de vérifier l'égalité des variances avec le test de LEVENNE pour utiliser KRUSKAL-WALLIS qui est un test non paramétrique pour comparer les médianes.

Lorsque l'analyse de KRUSKAL-WALLIS s'était avérée significative, le test post-hoc de DUNN a été utilisé pour réaliser des comparaisons des médianes deux à deux.

Il convient de noter que l'ensemble des tests a été effectué avec le logiciel R version 4.5.1. Pour décider de la signification d'un test, nous nous sommes référés à la valeur de la statistique (p- value) fournit par le logiciel R à l'issue de chaque analyse :

- Si p-value $\geq 0,05$: différence non significative ;
- Si p-value $< 0,05$: différence est significative (*) ;
- Si p-value $< 0,01$: différence est très significative (**) ;
- Si p-value $< 0,001$: différence est très hautement significative (***) .

(Mokili, 2019)

III. Présentation Des Resultats

Dans cette partie, nous présentons les résultats obtenus auprès des vendeurs fruiticulteurs qui font la cueillette et vendent au pied de leurs arbres fruitiers, les colleteurs grossistes qui achètent aux fruiticulteurs et vendent aux détaillants et les détaillants qui achètent aux fruiticulteurs et font l'ambulatoire ou vendent dans un coin bien fixe (marché, alimentation et ou devant les boulangeries). Ces enjeux nous permettent de dégager les particularités essentielles des différents marchés de safou, avocat et ananas à Kisangani.

3.1. Rentabilité

La rentabilité est une capacité à produire les résultats. La rentabilité d'un marché et d'une spéculation mesure la capacité à gérer de la valeur ajoutée de son activité.

Tableau I : La rentabilité financière en %.

Spéculations	Safou			Avocat			Ananas		
	PR	MB	RF	PR	MB	RF	PR	MB	RF
central	24700	7300	29,6	21640	8360	38,6	20400	5600	27,5
Isomela	18500	6300	34,1	17000	10000	58,8	12900	3100	24,0
11ème	14940	5560	37,2	23300	9500	40,8	13840	6360	46,0
Foyer	15400	3800	24,7	16200	6000	37,0	15800	4800	30,4
Engema	21900	4500	20,5	15600	6200	39,7	14400	6200	43,1
Limanga - C	20840	6560	31,5	15300	9300	60,8	13400	2200	16,4
Boulangeries	16600	4400	26,5	17000	7400	43,5	13600	4400	32,4
Ambulants	15500	7500	48,4	19860	4740	23,9	20900	5400	25,8
Fruiticulteurs	15000	5000	33,3	10400	5940	57,1	10200	6800	66,7
Grossistes	21900	11100	50,7	16200	8200	50,6	13300	7700	57,9
Total	185280	62020	336,4	172500	75640	450,9	148740	52560	370
Moyenne	18528	6202	33,6	17250	7564	45,1	14874	5256	37
Ecart type	3561,7	2128,9	9,7	3628	1785,1	11,6	3350,2	1684,4	16
CV	19,2	34,3	28,8	21	23,6	25,8	22,5	32,0	43,3

Légende :

- PR : Prix de revient moyen en Fc
- MB : Marge bénéficiaire moyen en Fc
- RF : Rentabilité financière en %

Il ressort de la figure 1 ci-dessous que le safou pour le marché des collecteurs grossistes montre que la rentabilité financière est plus élevée (50,6%) que les autres marchés.

Pour l'avocat le marché de Limanga-C montre que la rentabilité financière est plus élevée que les autres marchés.

Pour l'ananas, le marché des fruiticulteurs montre que la rentabilité financière est plus élevée que les autres marchés.

Les résultats des analyses statistiques relèvent qu'il n'y a pas des différences significatives entre les médianes de rentabilité financière de safou et d'ananas dans les différents marchés en étude. De même pour l'avocat il n'y a pas de différence significative entre les moyennes de rentabilité financière dans les différents marchés en étude.

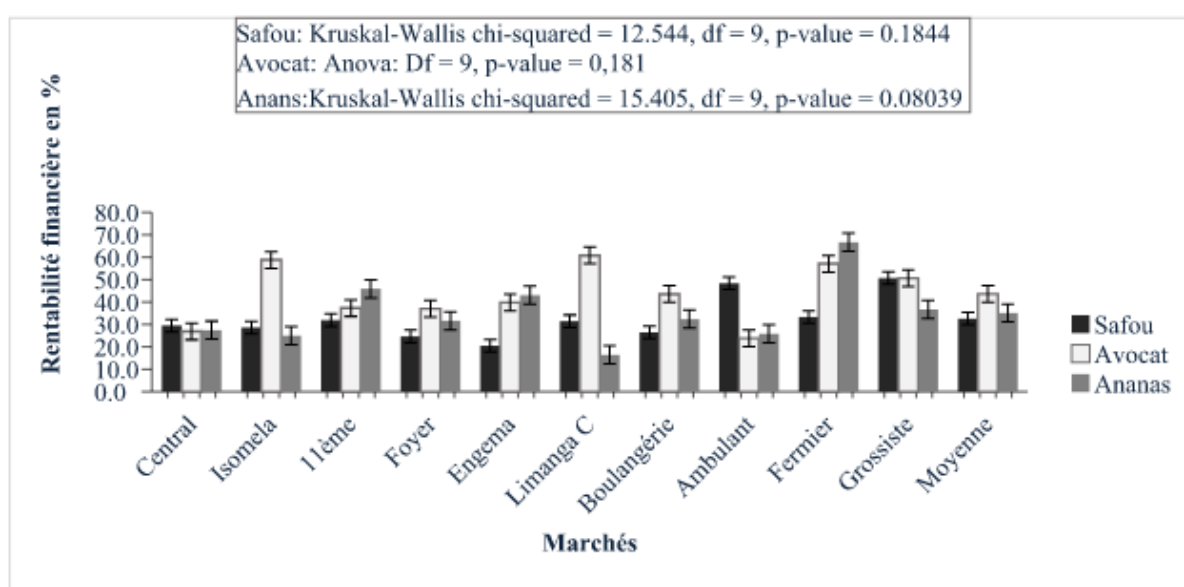


Figure 1 : Comparaison des marchés en fonction de la rentabilité financière de chaque spéculation

• **Rentabilité financière de chaque spéculation**

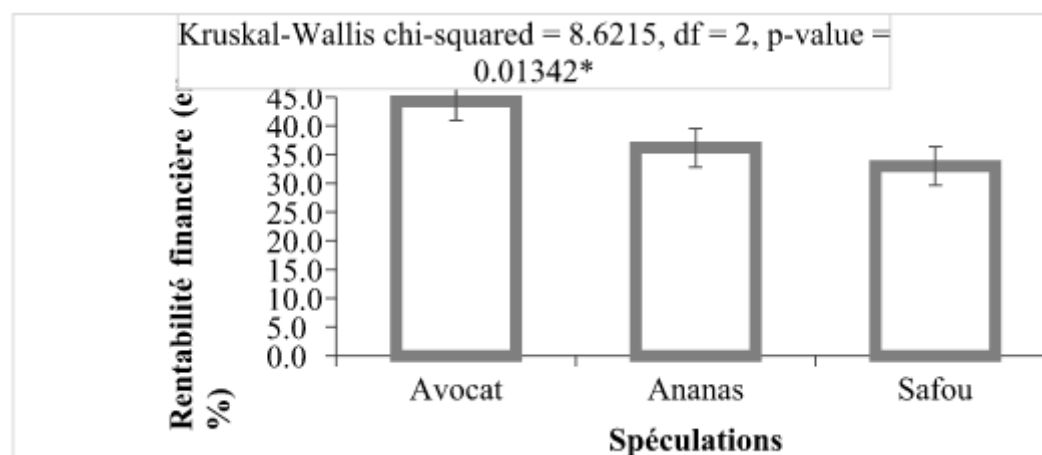


Figure 2 : La rentabilité financière de chaque spéculation

La figure 2 ci-dessus montre que l'avocat offre une rentabilise financière de (45%), l'ananas (37%) et le safou (33,6%).

Les résultats des analyses statistiques par ailleurs montrent qu'il y a une différence significative entre les médianes de rentabilité financière de $p\text{-value} = 0,013$. Le test post-hoc de DUNN qui compare les médianes des spéculations deux à deux sur la rentabilité financière de ces trois spéculations a montré que la différence observée a été significative (*) entre la comparaison des médianes de ces deux spéculations : avocat (45%) – safou (33,6%), ($p\text{-value} = 0,01$).

3.2. Problèmes majeurs liés à la commercialisation (Défis majeurs du marché)

Le tableau II ci-dessous montre le pourcentage des problèmes majeurs que connaissent les vendeurs de safou, avocat et ananas à Kisangani.

Tableau II : Problèmes majeurs recueillis chez les vendeurs des fruits tropicaux à Kisangani

Problèmes majeurs	Safou		Avocat		Ananas		Total	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
Manque d'infrastructure de transformation	0	0	0	0	0	0	0	0
Transport	0	0	0	0	0	0	0	0
Manque d'infrastructure appropriée pour la commercialisation	0	0	0	0	1	2	1	0,6
Manque des vergers de plus d'un hectare	1	2	1	2	0	0	2	1,33
Etat délabré des routes d'approvisionnement	0	0	0	0	0	0	0	0
Pourrissement des fruits	0	0	2	4	0	0	2	1,33
Taxes diverses	19	38	12	24	17	34	48	32
Vol des fruits	0	0	0	0	0	0	0	0
Accès au crédit bancaire	0	0	1	2	3	6	4	2,66
Manque d'infrastructure de conservation /stockage	30	60	34	68	29	58	93	62
Total	50	100	50	100	50	100	150	100

Au regard de ce tableau, il sied de constater que le manque d'infrastructures de stockage et conservation font 62 % de problèmes majeurs rencontrés par les vendeurs, suivi des taxes diverses de l'Etat 32 %, en suite le manque d'accès au crédit bancaire est de 2,66 %, le pourrissement des fruits et le manque de verger de plus d'un hectare sont de 1,33 % et enfin le manque d'infrastructure appropriée de commercialisation est de 0,6 %. Les vols des fruits, l'état délabré des routes d'approvisionnement, le manque d'infrastructures de transformation et le transport (0%).

IV. Discussion Des Resultats

Les résultats auxquels conduit cette étude nécessitent d'être discutés de manière plus approfondie afin de pouvoir dégager leurs particularités. Cela amène à dresser un récapitulatif de ces résultats au regard de leurs caractéristiques. Il requière de savoir que ces résultats sont discutés en fonction de la méthodologie employée, car celle-ci conditionne leurs validités.

4.1. Rentabilité financière

La figure 1 ainsi que le tableau I ont montré la comparaison des rentabilités financières des différentes spéculations suivant les différents marchés enquêtés. Les coefficients de variation de la rentabilité financière de safou et d'avocat sont homogènes et celui d'ananas est hétérogène.

La lecture de ce tableau, dégage qu'à partir de prix de revient (PR) et la marge bénéficiaire (MB) de ces différents marchés ou points de vente, nous avons trouvé la tendance de rentabilité financière (RF) des vendeurs de safou, avocat et ananas.

La rentabilité financière des vendeurs de safou sont présentées selon l'ordre décroissant ci-après : collecteurs grossistes (RF : 50,7%) > ambulants (RF : 48,4%) > marché de la 11^{ème} avenue (RF : 37,2%) > marché Isomela (RF : 34,1%) > fruiticulteurs (RF : 33,3%) > marché Limanga-C (RF : 31,5%) > marché central (RF : 29,6%) > marché pirate devant les boulangeries et les alimentations (RF : 26,5%) > marché de Foyer social (RF : 24,7%) > marché Engema (RF : 20,5%) >. Soit une moyenne de (RF : 33,6%) dans l'ensemble.

La rentabilité financière des vendeurs d'avocat sont présentées selon l'ordre décroissant ci-après : marché Limanga-C (RF : 60,8%) > marché Isomela (RF : 58,8%) > fruiticulteurs (RF : 57,1%) > collecteurs grossistes (RF : 50,6%) > marché pirate devant les boulangeries et les alimentations (RF : 43,5%) > marché de la 11^{ème} avenue (RF : 40,8%) > marché Engema (RF : 39,7%) > marché central (RF : 38,6%) > marché de Foyer social (RF : 37,0%) > ambulants (RF : 23,9%). Soit une moyenne de (RF : 45,1%) dans l'ensemble.

La rentabilité financière des vendeurs d'ananas sont présentées selon l'ordre décroissant ci-après : fruiticulteurs (RF : 66,7%) > Collecteurs grossistes (RF : 57,9%) > marché de la 11^{ème} avenue (RF : 46%) >

marché Engema (RF : 43,1%) > marché pirate devant les boulangeries et les alimentations (RF : 32,4%) > marché de Foyer social (RF : 30,4%) > marché central (RF : 27,4%) > ambulants (RF : 25,8%) > marché Isomela (RF : 24%) > marché Limanga-C (RF : 16,4%). Soit une moyenne de (RF : 37,0%) dans l'ensemble.

Il se dégage que le commerce de safou, alloue un coût moyen de 126.880 Fc et dégage 62.020 Fc de marge bénéficiaire, une rentabilité financière de 33,6%. Ce qui revient à dire que 100 Fc investi au marché de safou à Kisangani rapporte 6,020Fc.

Le marché d'avocat alloue un coût moyen de 125.900 Fc et dégage 75.640 Fc de marge bénéficiaire, une rentabilité financière de 45,1%. Ce qui revient à dire que 100 Fc investi au commerce d'avocat à Kisangani rapporte 7,564 Fc.

Les vendeurs d'ananas allouent un coût moyen de 114.600 Fc et dégage 52.560 Fc de marge bénéficiaire, une rentabilité financière de 37,0%. Ce qui revient à dire que 100 Fc investi à ce niveau au marché d'ananas à Kisangani rapporte 5,256 Fc.

MBILA dans son ouvrage en 2021 intitulé « Safou : Un trésor nutritif au service des communautés rurales » a montré que la commercialisation de safou est rentable. Au Gabon, Monsieur Kikunzi Baudouin affirme avoir payé avec la production de ces sept arbres de safou les 35 tôles qui ont servi à la couverture de la toiture de sa maison. Par ailleurs, Monsieur Mulundu Olivier avec ses cinq safoutiers soutient les études du niveau secondaire de ses enfants.

La figure 22 ci-dessus a montré que le marché d'avocat est très rentable financièrement par rapport aux deux autres spécialisations avec 45,1 %, suivi d'ananas 37 % et enfin de safou avec 33,6 %. En observant de près ces tendances, il se dégage que la rentabilité financière de cette activité commerciale est dans les normes fixées par la division des affaires économiques qui est de plus de 20%.

Les résultats de Boni (2014) dans son mémoire de D.E.A. portant sur « Analyse économique de la commercialisation de l'ananas au Bénin » a montré que la rentabilité financière de la commercialisation de l'ananas frais pour le marché local d'Abomey-Calavi au Bénin est de 34,16%. Ces résultats sont numériquement assez inférieurs aux nôtres.

Les résultats des analyses statistiques par ailleurs ont montré qu'il y a une différence significative entre les médianes de rentabilité financière de $p\text{-value} = 0,019$.

Le test post-hoc de DUNN en annexe VII qui compare les médianes des spéculations deux à deux sur rentabilité financière de ces trois spéculations a montré que la différence observée a été significative (*) entre la comparaison des médianes de ces deux spéculations : Avocat (45%) – Safou (33,6%), ($p\text{-value} = 0,01$).

Ces résultats confirment notre quatrième hypothèse qui stipule que l'avocat est le fruit le plus rentable sur le marché de Kisangani que le safou et l'ananas.

4.2. Défis majeurs du marché

Au regard du tableau II, il sied de constater que le manque d'infrastructure de stockage et de conservation ont fait 62% de problèmes majeurs rencontrés par les vendeurs, suivi de diverses taxes de l'Etat 32%, en suite le manque d'accès au crédit est de 2,66%, le pourrissage des fruits et le manque de verger de plus d'un hectare sont de 1,33%, le manque d'infrastructure appropriée de commercialisation est de 0,6% et enfin le manque d'infrastructure de transformation, l'état délabré des routes d'approvisionnement, le vol des fruits et le transport 0%.

Les résultats trouvés par Mushagalusa (2022) dans son étude intitulée « Caractérisation des pratiques culturelles de production d'ananas sur l'île d'Idjwi dans la province du Sud Kivu en République Démocratique du Congo : Défis et perspectives » a montré que les difficultés majeures comprennent entre autre le problème de stockage et de la conservation, les taxes, les pourritures des fruits et l'attaque des rats.

Les résultats trouvés par Mukoko en 2025 dans son étude intitulée « Problématique de la production et de la commercialisation des safous dans le village Sese Mulutu, groupement Mangungu, territoire de Bulungu (Kwilu) en République Démocratique du Congo » a montré que l'absence d'infrastructures adéquates pour le stockage et conservation de safou constitue un défi pour ce commerce.

De même les résultats trouvés par Boni en 2014 dans son étude intitulée « Analyse économique de la commercialisation de l'ananas au Bénin » a montré que le défi majeur est le manque d'infrastructure de stockage et de conservation, les diverses taxes administratives et la tracasserie policière.

En comparant nos résultats avec ceux trouvés ci-haut par Mushagalusa (2022), Mukoko (2025) et Boni (2014), nous pousse à confirmer notre cinquième hypothèse qui stipule que les défis majeurs seraient les infrastructures appropriées de stockage et conservation ainsi que les diverses taxes y afférentes.

V. Conclusion

Le présent article sur l'étude du marché des quelques fruits tropicaux s'est proposé d'analyser la rentabilité financière de la commercialisation de safou, avocat et ananas dans la ville de Kisangani. Elle débouche sur les implications permettant de relever les défis majeurs.

Dans ce cadre, nous nous sommes fixés l'objectif de prouver un système de commercialisation efficace permettra aux fructiculteurs et aux différents vendeurs de réaliser le maximum de profits.

Pour y arriver, quelques objectifs spécifiques ont été retenus par nous à savoir :

- Analyser la rentabilité de ces trois fruits ;
- Relever les défis liés à la commercialisation de ces fruits en identifiant le défi le plus contraignant de la ville de Kisangani.

Pour y parvenir, nous avons pris un échantillon constitué de 150 vendeurs de safou, avocat et ananas dans la ville de Kisangani en raison de 5 vendeurs de chaque spéculation par marché ou point de vente.

Pour atteindre les objectifs susmentionnés et vérifier les hypothèses de recherche formulée. Nous avons recouru aux enquêtes ainsi qu'aux observations individuelles et à l'entretien en vue de récolter les données dont nous avons besoin. Les données récoltées ont été analysées par les méthodes statistiques, ainsi que les calculs des pourcentages.

En considérant les questions de la recherche et les hypothèses y afférentes, les résultats obtenus ont été analysés suivants une logique bien déterminée.

De ces analyses, il s'est dégagé les résultats suivants :

- La première hypothèse stipule que l'avocat serait le fruit le plus rentable sur le marché de Kisangani que le safou et l'ananas. La figure 1 ainsi que le tableau I ont montré que l'avocat offre en moyenne une rentabilité financière plus élevée (45%) que l'ananas (37%) et le safou (33,6%). Ces résultats confirment notre quatrième hypothèse selon laquelle l'avocat est le fruit le plus rentable sur le marché de Kisangani que le safou et l'ananas.
- La deuxième hypothèse a stipulé que les défis majeurs seraient les infrastructures appropriées de stockage et conservation ainsi que les taxes diverses. Les résultats du tableau II ci-dessus nous poussent à confirmer l'hypothèse.

En général, nous pouvons conclure que le marché des fruits tropicaux (safou, avocat et ananas) à Kisangani était rentable mais des particularités sur le plan commerciale et économique selon chaque spéculation (safou, avocat et ananas).

References Bibliographiques

- [1]. BEITONE. A, CAZORLA. A, DALLO. C et DRAI. M, 2009. Dictionnaire des sciences économiques, 2^e éd. Harman colin, Paris 495 pg.
- [2]. BINDUNGWA, M. 2002. Comment élaborer un TFC ? Contenu et étape, MediSpaul, Kinshasa, 53pg.
- [3]. BONI, D. 2014. « Analyse économique de la commercialisation de l'ananas au Bénin ». Mémoire de D.E.A. Université d'Abomey-calavi, Bénin.
- [4]. ITC (International Trade Centre), 2021. Sur « Etude de marché et identification d'opportunités pour l'ananas frais de Guinée sur le marché malien ». Programme pour la compétitivité de l'Afrique de l'Ouest en Guinée (REFILAD). Relance de la filière ananas (PCAO). Revue scientifique.
- [5]. JOSENS, G. 2009. Notes consacrées à l'échantillonnage et traitement statistique des données. ULB, Faculté des sciences, pp2428.
- [6]. MBILA, T. 2021. Safou : Un trésor nutritif au service des communautés rurales. Ed. de l'Aube. Libreville, Gabon.
- [7]. MOKILI, B. 2019. « Recherche des facteurs qui influencent l'efficacité des interventions de projets agricoles en milieu rural d'Isangi, en RD Congo ». Thèse de doctorat inédit, UNIKIS.
- [8]. MUKOKO, W. 2025. « Problématique de la production et de la commercialisation des safous dans le village Sese Mulutu, groupement Mangungu, territoire de Bulungu (Kwilu) en République Démocratique du Congo ». Article. Revue internationale de la recherche scientifique (Revue-IRS).
- [9]. MUTUNDU, 2014. « Etude de prix des produits agricoles à Isiro », Mémoire de D.E.S., IFA/Yangambi, 358pg.
- [10]. TSHIMUANGA, K., 2017 : « Marché de haricot (*Phaseolus vulgaris* L) face au défi stratégique du marketing viral en région de Kisangani : enjeux, analyses et évaluation ». Thèse inédite. Faculté de gestion des ressources naturelles, Université de Kisangani.

Webographie

- [11]. <https://www.les-etudes-des-marchés.com/techniques-enquete-questionnaire-sondage-et-contrôle-des-résultats/>. Consultés le 07 Octobre 2023