

RAPPORT DIAGNOSTIC TERRAIN DES PROJETS DES ACTEURS DE LA FBPC

Nom de l'op	SOCOOPRACE COOP-CA
Nom du responsable principal de l'op	NYANGA Simon pierre
Contact	696 37 09 00/ 670 87 82 43 Email : socoopracedcoopca@gmail.com
Localisation siège	A KOMETOU II Arrondissement : Obala Département : Lékié Région : Centre
Banque de domiciliation	EMF CEPI S.A et EMF main dans la main
Localisation site	Site1 : Situé à MEL à 70km de Ntui et à 140km de Yaoundé Site2 : situé à 19Km de NKOTENG
Date démarrage activité	2008 et dès 2010 activités avec la production de la banane-plantain
Date formalisation	15 novembre 2018
Numéro immatriculation / N°RCCM	18/178/CMR/CE/09/048/CCA/001001/001001002
Nombre de membres actuels/ nombre associés actuels	Hommes : 13 Femmes : 25 Jeunes ≤35 ans : 14 Nombre membres total : 38 dont 22 actifs
Activités agricoles menées jusqu'à ce jour	Par la coopérative : Production de la banane plantain, maïs, manioc, chips et farine à base de la banane-plantain, production semences de maïs, production plants de cacao et production des pifs de bananier plantain Par les membres -Production de la banane plantain, maïs, patates, sésame -cacaoculture -petit élevage -production de manioc et maïs -Production des cultures maraichères telles que gombos, piment, pastèque
Activités agricoles actuelles 2023-2024	Par la coopérative : Production de la banane plantain, chips et farine de la banane-plantain Production du whisky à base de la banane plantain Production maïs, manioc, arachides Par les membres

	Production maïs, manioc, arachides, cacao, sésame Patates, haricot
Autres activités autres que l'agriculture	Fruits séchés
Date réalisation diagnostic terrain	Date : 02/02/2024 Heure début : 09h15 Heure clôture : 16h50
Descriptif synthétique du projet	Le projet de SOCOOPRACE porte en premier lieu sur la production à grande échelle de la banane-plantain en système intensif à travers ses champs en régi ou communautaire et les exploitations des membres afin de satisfaire de façon permanente et régulière en quantité et en qualité la demande de la FBPC et également de son unité de transformation de la banane-plantain en farine, chips et whisky. Et en deuxième lieu à la valorisation d'autres cultures comme le maïs, les arachides, la patate et le négoce du cacao ceci pour diversifier ses sources de revenus. Il s'agit de produire de façon massive de la banane-plantain de qualités de variétés Batard, French, et Big Ebanga (variétés sollicitées par la filière). Le business model sera adossé sur le système d'agriculture contractuelle avec la FBPC et aussi entre la coopérative et ses membres sous la base des contrats leur permettant d'être préfinancés pour produire et ainsi garantir leurs productions pour la coopérative.

1- Méthodologie utilisée

La réalisation du diagnostic s'est faite suivant les étapes suivantes :

- ✓ Appel du porteur du projet avec échange sur son activité actuelle, son projet et sa localisation et les modalités de descente ceci 10 jours au moins avant la descente ;
- ✓ Confirmation de la date de la descente, le lieu de rencontre et l'heure 03 jours avant la descente entre l'expert et le porteur de projet ;
- ✓ Visite des sites avec prise de photos entre le porteur du projet ou son représentant et l'expert ;
- ✓ Administration du guide d'entretien au porteur

2- Etat des lieux des sites

Le diagnostic terrain du projet de l'OP s'est tenu le 02/02/2024 sur le site1 à MEL d'une superficie de 203 ha appartenant à 10 membres de la coopérative est considéré comme le site principal où sera créé le champ communautaire. Ce site est situé à 70km de la ville de Ntui accessible par voiture sur une route secondaire non bitumée difficilement praticable en saison de pluie.

- **Le site 1** : de 203ha appartenant aux membres de la coopérative et mis à la disposition de la coopérative pour la création du champ communautaire. Il est situé à 7km du village MEL et accessible par piste non praticable par la voiture mais par moto sur près de 3 km. Sur ce site 15ha sont déjà mis en valeur et occupés par les bananiers-plantain, macabo et quelques arbres fruitiers et le reste une forêt vierge. Sur ce site on retrouve une cabane de 03 pièces pour ouvriers, un puits aménagé et du petit élevage volaille. Ce site est traversé par endroit par des petits ruisseaux tarissables en saison sèche et on y retrouve également par endroit des petits marécages. La zone n'est pas alimentée par l'énergie électrique et le réseau téléphonie MTN et orange. Le village MEL peuplé de près de 2500 âmes est un village agricole grand bassin de production de cacao (**avec près de 3000 tonnes produites chaque année**) peuplé des agriculteurs ou paysans venus de part et d'autre des différentes régions du Cameroun (Eton, bamiléké, Anglophones, nordistes) et donc constitue un foyer pour la main d'œuvre agricole ;
- **Le site2** de 115ha situé à Boakwaré appartenant à 06 membres de la coopérative situé à 19km de la ville de Nkoteng et à 15km du goudron accessible par voiture sur près de 13km et également traversé par deux ruisseaux tarissables en saison sèche et couvert par une forêt vierge non alimenté par l'énergie électrique et le réseau téléphonie MTN et orange. Ce site va servir à la production des régimes par les membres de la coopérative sous la supervision de la coopérative.

En plus des deux sites principaux réservés pour la production des régimes de banane-plantain la coopérative dispose de trois autres sites couverts par des savanes n'appartenant pas à la coopérative mais mis à la disposition de la coopérative par voie locative pour exploitation. Il s'agit :

- **Le site 3** des savanes en jachère d'une superficie totale de 100ha non groupés situés à Batchenga appartenant aux membres, accessible par voiture et couvert par le réseau électrique et le réseau téléphonie permettant de produire le maïs à grande échelle et que la coopérative faute de moyens n'exploite que près de 20ha/an ;
- **Le site 4** des savanes en jachère d'une superficie totale de 15ha non groupés à un même endroit situées à Batchenga et Kometou appartenant aux membres, accessible par voiture et

couvert par le réseau électrique et le réseau téléphonie permettant de produire la patate à grande échelle et que la coopérative faute de moyens n'exploite que près de 7ha/an ;

- **Le site 5** des savanes en jachère d'une superficie totale de 20ha non groupés à un même endroit situé à Batchenga et Kometou appartenant aux membres, accessible par voiture et couvert par le réseau électrique et le réseau téléphonie permettant de produire le manioc à grande échelle et que la coopérative faute de moyens n'exploite que près de 5ha/an ;

Au niveau de son siège à Kometou II la coopérative dispose d'une unité agroalimentaire semi-industrielle fonctionnelle de transformation de la banane-plantain en farine, chips et whisky et situé à 25m de la nationale Yaoundé-Bafoussam.

3. Situation géographique des sites

Les différents sites du projet de **SOCOOPRACE** sont situés dans la région du centre, Département de la Lékié (site 3 à 5), département du Mbam et Kim (site 1) et département de la haute-Sanaga (site2) dans une zone forestière à pluviométrie bimodale allant de mi-mars à juin et de début septembre à novembre soit pratiquement 07 mois de pluie.

Sur le plan biophysique , les deux sites principaux pour la culture de la banane-plantain sont des Terrains plats et accessibles avec des sols de type ferrallitique rouge, meuble pour le site2 et des sols **sablo-argileux**, avec un climat subéquatorial de type guinéen classique situés au cœur d'un grand bassin de production de la banane-plantain au Cameroun et où plusieurs acteurs de la filière banane plantain sont concentrés avec des exploitations en majorité familiale et des superficies moyennes compris entre 01 à 02ha et en culture associée. Cependant on dénombre quelques exploitations semi-agroindustrielles avec des superficies oscillant autour de 05 à 10ha.

4. Sur le plan administratif et réglementaire

SOCOOPRACE est née du souci des membres à mutualiser leurs efforts dans la production, la transformation et la commercialisation des produits agricoles et de ses dérivés. L'OP est formalisée depuis en 2018 en coopérative et fonctionne depuis lors conformément à la loi n°92/006 du 14 Aout 1992 relatives aux sociétés coopératives et aux GIC. Ainsi L'OP dispose d'un bureau constitué d'un PCA, d'un vice-président, d'un secrétaire général et d'un trésorier. Son dossier administratif est constitué des éléments suivants :

- Un numéro de contribuable ;
- Une Attestation de conformité fiscale ;
- Un statut ;
- Un règlement intérieur ;
- Un registre des membres ;
- Un compte bancaire domicilié à CEPI EMF et à main dans la main EMF

Depuis sa création Le nombre de membres est passé de 57 à 38 pour ne rester que ceux ayant vraiment l'esprit coopératif.

Au niveau de la gouvernance, la coopérative tient régulièrement la tenue des assemblées annuelles et des réunions mensuelles et trimestrielles de sensibilisations et de communications, les services aux membres sont assurés à travers les ventes groupées, les achats groupés, les formations et les conseils agropastoraux.

L'OP possède des titres de propriété (certificat d'abandon de droit coutumier) pour les deux sites 1 & 2.

Également Sur le plan réglementaire l'OP dans l'exercice de son activité agricole n'a guère connaissance des différentes lois régissant l'activité agricole au Cameroun à l'instar de la loi sur l'utilisation des produits phytosanitaires, les procédés de production agricole, la protection des sols

et des mesures environnementales mais se soumet néanmoins au conseil des agents du MINADER.

5. Sur le plan de la production

L'OP depuis sa création en 2008 s'est spécialisée dans la production et la commercialisation des produits agricoles mais, patate, macabo et banane-plantain et manioc et par la suite à la transformation de la banane-plantain en chips, farine et whisky. Pour la banane-plantain, Depuis près de 14ans la production se résume aux petites parcelles exploitées par les membres en culture associée avec du maïs, manioc, macabo et autres. On estime à ce jour près de 18ha de bananier-plantain exploités par les membres et la coopérative dispose d'un champ en régi de 15ha de bananier plantain sur le site1 en cours de production. Les membres produisent en système semi-extensif et à faible échelle avec des superficies ne dépassant pas 1ha et suivant le calendrier agricole généralement entre Mars et septembre correspondant à la période de planting de la banane-plantain. La production est faite à base des plants de pifs et de rejets (majoritairement) des variétés french géant, big Ebanga, batard, bouroukou et quelques banane-douces ceci avec une très faible utilisation d'engrais et de pesticides selon les dire des responsables de la coopérative. La pratique culturale de la banane-plantain par les membres demeure donc familiale avec une faible connaissance des itinéraires techniques de production caractérisée par le faible rendement, le mauvais suivi des champs et les difficultés liées au l'œilletonnage pour garantir une exploitation optimale des parcelles.

Les membres pratiquent généralement un écartement de banane-plantain de 4m x 4m avec une densité de **625 plants/ha** ceci en association avec d'autres cultures et arbres fruitiers bien que les ouvriers ne respectent pas toujours l'alignement. Notons qu'en 2023 les membres ont réalisé un volume de vente de près de **80 tonnes de banane-plantain** selon la production déclarée et vendue via la coopérative pour une recette de **12 millions FCFA**.

En plus de la banane-plantain Comme activité secondaire on peut citer la production du maïs, macabo, patate douce, arachide sésame, pistache et manioc. Cependant face à l'opportunité qu'offre la FBPC à travers l'exportation de la banane-plantain l'OP souhaite mettre en œuvre près de 50ha de bananier plantain dès la première année et également spécialiser ses membres dans la production de la banane-plantain à grande échelle en mettant à leur disposition des intrants bonnes qualités, des produits phytosanitaires et l'accompagnement technique nécessaire pour atteindre dès la première année près de 100ha de bananier-plantain. Toute fois un renforcement de capacité sur les techniques culturales et les mesures de gestion environnementale serait le bienvenu.

Quelques données liées à la production de pifs de bananier plantain dans la zone :

Location d'un ha/an : 50000 à 100.000FCFA Achat ha : 150.000 à 500000 FCFA

Défrichage ha : 60000F abattage ha : 90000F endenage ha : 200000F Trouaison : 100F/trou

Planting : 50F/plant ; vente pif : 250F/U ;

6. Sur le plan comptable, financier et managérial

L'OP ne tient pas une véritable comptabilité et n'a pas parfaite connaissance des dépenses et recettes liées à son activité. L'OP tient une comptabilité manuelle avec un registre dans lequel on enregistre les recettes, les cotisations des membres et les dépenses liées à l'activité de la coopérative. L'activité actuelle de l'OP se résume à la collecte et la vente des produits des membres, les achats groupés au profit des membres et la production et commercialisation des chips, farine et whisky à base de la banane-plantain de la cependant l'OP ne procède à aucune planification budgétaire rigoureuse en début d'année et le budget de fonctionnement se fait à l'improviste ce qui ne permet pas à l'OP de disposer des informations précises sur ses besoins financiers en début de période à savoir ses frais généraux, son besoin en fonds de roulement et ses dépenses globales d'exploitation. L'OP faute la tenue d'une comptabilité analytique n'a aucune connaissance réelle de ses couts directs de production.

Au niveau financier, l'OP dresse chaque année un rapport d'activité et un rapport financier qui ressort sa situation financière, les activités menées, les défis à relever et bien d'autres.

Le chiffre d'affaires relatif à la vente des régimes de bananier plantain en 2023 s'établit à **12 millions FCFA**, **5 millions FCFA** pour les autres produits agricoles et **6 millions FCFA** pour les produits dérivés à base de la banane-plantain. On estime ainsi le CA de l'OP à **23 millions FCFA** en 2023 entièrement distribué aux membres avec prélèvement de 10% des frais de commissions pour le fonctionnement de la coopérative. Au moment du diagnostic la situation de la trésorerie de l'OP est évaluée à près de **500 mille FCFA**.

Sur le plan RH l'OP travaille en permanence avec les membres de la coopérative et quelques 06 ouvriers temporaires payer à la tâche au site1.

Pour le projet qui se fera de façon intensive, l'OP aura besoin d'un accompagnement dans la gestion du personnel, la gestion financière et comptable de son projet pour une meilleure efficacité des opérations et la prise de décisions éclairées.

Il est à noter que l'OP a une culture et une expérience dans la gestion du crédit car ayant déjà contracté des crédits bancaires tous remboursés et dont le montant le plus élevé était estimé à 6 millions FCFA.

7. Sur le plan commercial

L'OP écoule sa production de banane plantain auprès des bayam-sellam venus de Yaoundé pour la plupart, de l'unité de transformation de l'OP et souvent des particuliers au niveau de la place du marché de Nkometou siège de l'OP et lieu de stockage des produits. Les ventes généralement se font au comptant et payable soit en espèce, soit par OM/MoMo seule la vente à crédit est accordée à l'unité de transformation. Ainsi l'OP ne dispose pas de contrat de vente avec ces clients pour la commercialisation de ses produits mais communique avec ceux à chaque fois que les stocks sont disponibles à travers les appels téléphoniques, WhatsApp. Cependant l'OP sollicite un accompagnement pour mettre sur pied un système commercial efficace dans la vente des produits agricoles quoiqu'il existe déjà le circuit commercial de la FBPC il serait important d'explorer d'autres circuits de distribution.

8. Présentation du projet

Le projet actuel l'OP porte sur la production intensive des régimes de bananier plantain de variétés batard, big Ebanga et french sur au moins 80 à 100ha dès la première année afin :

- De promouvoir par ses membres la culture massive du bananier plantain à MEL et BOAKWARE et ses environs ;
- De garantir de façon régulière et en continue de la banane-plantain en qualité et en quantité afin de satisfaire la demande du partenaire commercial nigérian ;

- De booster l'unité de transformation de la banane-plantain en lui garantissant de la matière première de qualité à bon prix et de façon régulière ;
- D'améliorer les conditions de vie des membres ;
- De développer d'autres cultures de cycle court comme le maïs, macabo et patate douce afin de diversifier leurs sources de revenus.

9. Maturité du projet/ niveau d'opérationnalisation

Dans l'attente du financement du projet l'OP est dans une bonne démarche de maturation avec quelques acquis non négligeables à savoir :

- Disponibilité de deux sites sécurisés sur terrain plat et très accessible et propice pour le développement du bananier plantain de près de 300ha ;
- Disponibilité de trois sites de près de 135 ha sur terrain plat et très accessible et propice pour le développement des autres cultures vivrières et du maïs ;
- Disponibilité de deux débouchés pour la vente des produits à savoir la FBPC et l'unité de transformation de l'OP ;
- Forte mobilisation et adhésion des membres au projet et même de l'autorité traditionnelle.
- Projet en cours d'incubation dans le dispositif d'incubation de la FBPC ;
- Identification des clients et leurs besoins pour les autres cultures à développer

10-Qualité entrepreneuriale de l'entrepreneur et de son équipe

Le PCA est tout d'abord une dame dynamique, persévérante et visionnaire ayant une solide expérience en agribusiness, en gouvernance coopérative, en gestion des biens communs et dans la conduite des hommes grâce à des formations de renforcement de capacités organisées par divers projets du MINADER. Son dynamisme, sa détermination et sa sociabilité sont des qualités qui concourent au développement de son projet. Elle bénéficie de la confiance de son équipe et assure une meilleure communication et transparence dans la gestion ce qui permet de rassurer un meilleur climat social au sein de l'OP. L'équipe dirigeante de l'OP a donc conscience des défis à relever pour la réussite d'un tel projet de cette dimension et avec l'accompagnement de la FBPC il y a lieu de fonder un meilleur espoir sur la bonne conduite du projet.

11-Niveau de connaissances métier/Technique de l'entrepreneur et son équipe

L'OP possède une assez faible connaissance pratique sur la production du bananier-plantain à l'échelle intensive cependant sa connaissance théorique demeure un atout. Également l'OP possède des experts formateurs de IAO qui ont coutume à apporter des appui-conseils aux membres et qui ont marqué leurs accords à accompagner l'OP dans le cadre de son projet.

12-Niveau d'analyse du marché

Conscient de l'opportunité que présente le marché à travers le projet de la FBPC, l'OP a connaissance des autres débouchés pour son produit à savoir le marché du Gabon et de la Guinée équatoriale et également son unité de transformation capable d'absorber près de 60 tonnes/mois soit 30ha de banane-plantain. A ceux-ci on retrouve les bayam-sellam du marché de Yaoundé dont l'OP dispose d'un meilleur portefeuille.

13-Niveau d'approfondissement de sa stratégie marketing et distribution

En plus du circuit de distribution des acteurs de la FBPC, l'OP affirme sa stratégie en développant le

marketing relationnel basé sur la satisfaction clientèle tout en cherchant booster son portefeuille client actuel et celui du marché des pays voisins. Plusieurs actions seront entreprises pour promouvoir, prospector et fidéliser sa clientèle à savoir :

- La création d'un point de stockage au marché NKOMETOU ;
- L'augmentation de la production de la farine, des chips et du whisky à base de la banane-plantain par l'obtention des contrats de vente auprès des clients
- Création d'une page Facebook, WhatsApp et instagramm, télégramm pour la promotion de tous ses produits agricoles ;
- La participation à des foires ;
- Création d'un site web ;

14-Qualité des partenariats : distribution et approvisionnement

Au niveau d'approvisionnement l'OP compte sur les partenaires de la FBPC pour l'approvisionnement en intrants et en pifs de qualités.

Pour la distribution les seuls actuellement demeurent la FBPC et l'unité de transformation auxquels on peut ajouter des bayam-sellam.

Cependant d'autres partenaires commerciaux seront prospectés dans le cadre de la mise en œuvre du projet.

15-Dimensionnement des investissements

L'OP a une estimation de son volume de production prévisionnel estimé à au moins 80 à 100ha/an de bananier-plantain ainsi que la culture d'autres spéculations comme le maïs 30ha, patate 10ha et arachides 10ha. Pour ce qui est de ses besoins en investissement et en fonds de roulement, l'OP n'a pas une connaissance exhaustive cependant voici Quelques besoins en investissements pressentis par l'OP :

- Acquisition du matériel pour le système d'irrigation ;
- Acquisition du petit matériel et outillages
- Matériels pour la construction du propageur ;
- Un canter ou pickup
- Un camion ekargator
- Aménagement piste agricole pour le site 2
- Construction forage ;
- Acquisition plaque solaire
- Construction cabane ouvrier
- Construction magasin de stockage à MEL ;
- Un FR permettant de mettre en valeur et de suivre au moins 80ha de bananier-plantain et de payer au moins 12 mois de salaires aux ouvriers et autres frais généraux.

L'OP table sur un besoin en financement de 250 millions FCFA qui nécessite d'être bien évalué en fonction des objectifs et des stratégies de développement du projet.

16-Dimensionnement de l'activité et stratégie de développement

La vision et la stratégie de développement du projet reste cohérente avec le type d'activité, le niveau d'activité souhaitée et la taille du marché qui est celui du partenaire commercial Nigérian de la FBPC (près de 250 milles tonnes/an de banane-plantain soit près de 10 mille ha à rendement moyen de 25 tonnes/ha) , du marché local et des pays de la sous-région. Le modèle économique correspond parfaitement aux caractéristiques de l'activité. Il faut noter que le modèle économique se résume à la production et la commercialisation de la banane-plantain et des cultures à court cycle telles que le maïs, arachides et patates. L'activité repose :

- Production moyenne de 1600 tonnes de banane-plantain/an ;

- Faire les cultures à cycles courts tels que maïs, patate, macabo, maïs afin de diversifier les sources de revenus.
- Développement des canaux de distribution
- Négocier le cacao
- Développement de l'unité de transformation de la banane-plantain.

17-Situation financière

L'OP dispose d'une trésorerie peu conséquente évaluée à près de 1 millions FCFA. Avec la forte mobilisation et adhésion des membres l'OP pourra mobiliser un apport personnel pouvant représenter 4% du montant du projet soit un max de **10 millions FCFA**.

18-Plan et stratégie de financement

Le financement du projet s'appuie sur :

- Apport personnel : 10.000.000 FCFA
- Apport des associés : 0
- Prêt bancaire : 240.000.000 FCFA

19-Disponibilité de l'entrepreneur et son équipe

Les responsables de l'OP restent disponibles à 100% pour leur projet et ont parfaite connaissance des impacts de ce projet sur leur vie familiale, sociale et professionnelle et selon eux c'est un sacrifice pour le développement de la localité et l'amélioration des conditions de vie des membres.

20- principaux points d'attention identifiés

- couple porteur-projet** : bonne adéquation du fait de l'expérience des membres dans la production de la banane-plantain et la localisation du projet dans un bassin de production de la banane-plantain
- couple projet-marché** : porteur avec le partenariat commercial du Nigéria et la forte demande en banane-plantain par les ménages camerounais et des pays voisins
- stratégie** : cohérente et réaliste
- processus de production** : à renforcer
- Processus de transformation** : N/A
- dimensionnement et financement** : réaliste et cohérent vu le volume de la demande potentielle mais nécessite de trouver un moyen pour le renforcement de l'apport personnel

22-Recommandations immédiates dans le processus d'accompagnement

- Faire une sensibilisation aux paysans du site1 pour la création d'une piste agricole ;
- Œuvrer à la mobilisation de l'apport personnel le cas échéant ;
- Constituer une équipe projet solide
- Chercher un marché potentiel pour les produits dérivés de la banane-plantain surtout pour la farine ;
- Renforcement de capacité en éducation financière et en gestion financière
- Renforcement des capacités sur les itinéraires techniques de production

23-Besoins en assistance

Domaines d'activités	Assistance sollicitée
Au niveau de la production	Renforcement des capacités sur l'itinéraire technique de

	production de la banane-plantain Former l'OP sur les mesures de gestion environnementale Former sur la conduite d'un projet agroindustriel
Au niveau de la commercialisation	Formation en technique commerciale (technique de sensibilisation, de communication, de vente) Réseautage
Au niveau de la gestion	Formation en gestion financière et éducation financière Formation sur la gestion comptable Accompagnement à la mise en place d'un système comptable Formation sur la gestion des biens communs et le management d'une équipe
Au niveau de la RH	Coaching pour le recrutement d'un personnel permanent au cours de la production

ANALYSE SWOT DU PROJET

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> 1- Disponibilité foncière bien accessible et sécurisée 2- Forte capacité relationnelle et bon dynamisme du promoteur et de son équipe 3- Disponibilité d'eau pour l'irrigation provenant des sources naturelles autour du site 4- Plusieurs membres pratiquant la culture du bananier-plantain 5- Disponibilité permanente des promoteurs et des membres 6- OP bénéficiant des appuis de la FBPC 7- Projet de l'OP en cours d'incubation 8- Petit réseau de commercialisation de la banane-plantain existant 9- Disponibilité d'une unité de transformation de la banane-plantain 	<ul style="list-style-type: none"> 1- Faible expérience dans la conduite d'une exploitation agroindustrielle 2- Portefeuille clientèle encore faible 3- Manque de moyens logistiques pour la distribution 4- Faible capacité financière des membres 5- Absence d'une bonne stratégie de communication et de visibilité 6- Faible compétence dans la gestion des crédits bancaires élevés

Opportunités	Menaces
<ol style="list-style-type: none"> 1- Projet situé dans une zone de forte production de banane-plantain ou plusieurs acteurs de la filière pourront s'approvisionner facilement 2- OP localisée dans une zone située non loin de Yaoundé 3- Produit à demande fortement croissante 4- Possibilité d'obtention d'un financement 5- Produits agricoles de forte consommation et ayant de nombreux produits dérivés 6- Projet inscrit dans une filière prioritaire de la SND30 et bénéficiant des appuis du gouvernement 	<ol style="list-style-type: none"> 1- Fluctuation des intrants agricoles sur le marché 2- Forte variabilité des prix de la banane-plantain au courant de l'année 3- Produit fortement périssable ayant une durée de vie de moins de 1 semaine ; 4- 80% du marché ciblé sur le seul partenaire de la FBPC 5- Forte variation des conditions climatiques

