

**RAPPORT FILIERE IGNAME GRAND'ANSE
JUN 2019**

Roosevelt SAINT-DIC

INTRODUCTION

Ce travail se place dans le cadre du projet AVETI et *“d’un mandat d’appui à la collecte et analyse d’information et de données propres aux chaînes de valeur dites principales (cacao et igname)”* dans le Département de la Grand’Anse.

Pour y arriver, il a été décidé de rencontrer des producteurs, des commerçantes, des transformatrices, des producteurs de semences et de plantules, des camionneurs et des responsables de coopératives. Le contact a été établi entre ces acteurs et la Mission par l’intermédiaire des organisations de base identifiées comme des partenaires du Projet. Leur choix a été fait de manière raisonnée en insistant sur les aspects suivants:

- présence d’hommes, de femmes et de jeunes,
- capacité des personnes présentes à fournir des informations cohérentes sur leurs activités,
- présence aussi bien de petits que de plus ou moins grands en termes de foncier ou de fonds de commerce,
- interviews de groupes plutôt qu’individuelles, même si certaines questions ont été obligatoirement adressées à des individus et non au groupe.

Pour les deux (2) filières, les interviewés sont répartis comme suit:

Rubrique	Femme	Homme	Total	Rubrique	Femme	Homme	Total
Igname	45	83	128	Production	33 (23%)	113 (77%)	146
Cacao	20	32	52	Commercialisation	23 (96%)	1 (4%)	24
Coopératives	1	10	11	Transformation	9 (90%)	1 (10%)	10
Transport	0	2	2	Transport	0	2	2
Total	66	127	193	Direction Coop	1 (9%)	10 (91%)	11
Pourcentage	0.34	0.66	1	Total	66 (34%)	127 (66%)	193

On remarque qu’il n’y a pas de jeunes. Ceci est dû au fait que les organisations ont très peu de jeunes (moins de 10%) et au moment des enquêtes, ils étaient en classe et en période d’examens.

Les 193 personnes consultées viennent de six (6) communes et de 39 localités différentes comme on le voit ci-après.

Commune	Nombre de localités
Abricots	6
Beaumont	7
Chambellan	6
Dame-Marie	4
Jérémie	10
Moron	6
Total	39

Deux (2) textes sont produits: l'un sur l'igname (ci-après), l'autre sur le cacao.

Contents

INTRODUCTION	2
Contents	4
Liste des Tableaux	5
I. La production d'igname	6
1.1 Système de production	6
1.2 Intrants et outillage	9
1.3 Approvisionnement en semences d'igname et fournisseurs	10
1.4 Production de semences/plants d'igname	11
1.5 Technologies	12
1.6 Rendement, production et rentabilité	13
1.7 Variations de prix dans les zones de production	14
1.8 Transport, conditionnement et produits recherchés	14
1.9 Financement des activités agricoles	15
1.10. Problèmes majeurs des producteurs d'igname	16
II. La commercialisation	17
2.1 Lieux d'approvisionnement	17
2.2 Relations avec les fournisseurs et avec les acheteurs	17
2.3 Lieux de vente et type d'acheteur	18
2.4 Stockage et capacité	18
2.5 Fonds de Roulement	19
2.6 Sources de Financement	19
2.7 Marge des commerçantes	20
2.8 Problèmes majeurs des commerçantes	22
2.9 Le transport	23
2.10. Problèmes majeurs des transporteurs	24
III. Synthèse des problèmes majeurs, attentes des acteurs et quelques recommandations ..	25
3.1 Les problèmes	25
3.2 Les attentes des acteurs	26
3.3 Quelques recommandations	27

Liste des Tableaux

Tableau 1: Nombre moyen de buttes mises en terre par les planteurs.....	6
Tableau 2: Espèces et variétés les plus cultivées et espèces et variétés en voie de disparition ...	7
Tableau 3: Calendrier Cultural de l'Igname dans deux (2) Communes de la Grand'Anse.....	9
Tableau 4: Lieux d'approvisionnement en semences d'igname des planteurs de la Grand'Anse	10
Tableau 5: Informations de base sur quelques producteurs de semences/plants d'igname dans la Grand'Anse.....	11
Tableau 6: Compte d'Exploitation d'un Producteur Semences/Plants d'Igname à Jérémie.....	12
Tableau 7: Marge Brute Dégagée par l'Igname Jaune.....	13
Tableau 8: Variation des Prix (HTG) de l'Igname dans les Zones de Production.....	14
Tableau 9: Institutions Financières Présentes	15
Tableau 10: Quelques marchés d'approvisionnement en igname.....	17
Tableau 11: Importance en HTG du FDR des commerçantes d'igname de la Grand'Anse.....	19
Tableau 12: Sources de financement des commerçantes d'igname	20
Tableau 13: Conditions de financement des IF.....	20
Tableau 14: Marges unitaires des commerçantes d'igname.....	21
Tableau 15: Problèmes des commerçantes d'igname.....	22
Tableau 16: Synthèse des Problèmes des Acteurs	25
Tableau 17: Attentes des acteurs de AVETI.....	26

I. La production d'igname

1.1 Système de production

La superficie des parcelles dans lesquelles est plantée l'igname va de 0,125 à un hectare. Cependant, c'est une infime proportion de la parcelle qui est cultivée en igname, toutes variétés confondues. Ce sont de véritables micros champs d'igname à l'intérieur de la parcelle, allant de 30 à 270 m² pour la variété jaune et de 60 à 90 m² pour la variété Towo. D'ailleurs, les producteurs sont beaucoup plus à l'aise à parler de nombre de buttes que de superficie en igname. Le tableau 1 illustre ce fait.

Tableau 1: Nombre moyen de buttes mises en terre par les planteurs

Variété	Nombre Moyen de buttes	Intervalle
Jaune	236	12-800
Towo	61	50-72

Source : Elaboration propre

C'est à Beaumont qu'on trouve les champs d'igname les plus étendus : entre 200 à 800 buttes par planteur. A la Basse Voldrogue, on trouve les plus petits espaces en igname : entre 12 à 25 buttes par producteur.

Les espèces et variétés les plus cultivées actuellement se trouvent au tableau 2.

Tableau 2: Espèces et variétés les plus cultivées et espèces et variétés en voie de disparition

Zone	Espèce No 1	Espèce No 2	Espèce No 3	Espèce No 4	Espèce/variété disparue ou en voie de disparition
1ère Basse Voldrogue	Towo	Jaune	Plenbit		
1ère Basse Voldrogue	Towo	Jaune	Plenbit		
Basse Voldrogue	Towo	Jaune			Bakala, Plenbit, Kapousel
2ème Haute Voldrogue	Towo	Jaune			
2ème Haute Voldrogue	Jaune	Plenbit	Towo		
2ème Haute Voldrogue	Jaune	Towo	Plenbit	Kapousel	
2ème Haute Voldrogue	Towo	Jaune	Plenbit	Bakala	
Dumoisi/ Beaumont	Towo	Jaune	Guinée	Gwo Rouge	
Dumoisi/ Beaumont	Jaune	Ginen	Towo	Plenbit	
Dumoisi/ Beaumont	Jaune	Ginen	Towo	Plenbit	
9ème Fond Rouge Torbeck-Martineau	Towo	Jaune			
9ème Fond Rouge Torbeck-Martineau	Towo	Jaune			
9ème Fond Rouge Torbeck-Martineau	Towo	Jaune			Bakala, Plenbit, Prince, Couleuvre, Dlo

Source : Elaboration propre

Les plus cultivées sont le Towo et le Jaune (appelé aussi Angle Blanc). Elles sont placées ou bien première position (Towo : 9/13), ou bien deuxième (Angle blanc : 9/13) par les producteurs. Chacune de ces deux (2) variétés a ses avantages :

- Pour le jaune :
 - auto consommation : disponible toute l'année ; avec l'igname jaune, on ne connaît pas de faim, « *manje malere* » (nourriture des pauvres),
 - haute valeur commerciale, se vend facilement au marché, prix plus élevé que pour les autres ignames ;
 - plantation peut durer jusqu'à 18 mois dans le sol ; pour certains, la plantation peut être renouvelée jusqu'après 5 ans s'il y a soin ;
 - bonne rentabilité, plusieurs récoltes au cours de l'année, jusqu'à 5 lorsqu'il y a une bonne pluviométrie.
- Pour le Towo :
 - résistant à sécheresse et aux intempéries ;
 - gros tubercules ;

- beaucoup de bulbilles dans les tiges rampantes et aériennes pouvant donner naissance à de nouvelles plantes: en deux (2) ans, un seul pied peut recouvrir une surface de plus de 60 mètres carrés.

On a pu identifier 17 associations de cultures différentes que l'on présente ci-après.

- Igname-Manioc-Pois Congo-Maïs,
- Igname-Manioc-Patate-Banane,
- Igname-Manioc,
- Igname-Manioc-Patate,
- Igname-Patate-Malanga,
- Igname-Patate-Malanga-Manioc-Pois Congo,
- Igname-Maïs,
- Igname-Haricot noir-Maïs,
- Igname-Manioc-Maïs-Pois Congo-Haricot noir,
- Igname-Banane—Haricot noir-Maïs-Pois de souche-Pois Congo,
- Igname-Manioc-Banane-Maïs-Haricot noir,
- Igname-Manioc-Patate-Maïs-Banane,
- Igname-Manioc-Maïs,
- Igname-Malanga-Banane,
- Igname- Manioc -Maïs- Patate- Haricot noir - Pois de souche,
- Igname-Manioc- Patate-Malanga-Canne-à-sucre-Banane- Pois-Congo- Haricot noir- Fourrages,
- Igname-Manioc- Patate-Maïs- Giraumont- Malanga- Ricin- Pois-Congo- Epinard- Gombo- Haricot noir,
- Igname-Banane- Piment- Maïs- Gombo- Giraumont- Haricot noir.

C'est à chaque planteur, son association. Mais, à côté de l'igname, il y a le plus souvent du manioc (12/17) et du maïs (11/17). La patate douce (8/17) et le haricot (8/17) viennent en troisième position, la banane et le pois congo (6/17) en quatrième. Il faut souligner que le plus souvent, le haricot noir vient juste au début de la saison avant le semis des autres espèces.

Si on devait définir une association type de cultures, on dirait :

Igname-Manioc-Maïs-Patate-Banane-Pois Congo.

Le tableau 3 ci-après permet de visualiser le calendrier cultural en cours dans deux (2) communes de la Grand'Anse, Jérémie (Torbeck et Voldrogue) et Beaumont (Dumois).

Tableau 3: Calendrier Cultural de l'Igname dans deux (2) Communes de la Grand'Anse

Zone	Culture	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	Janvier	
1ère Basse Voldrogue	Towo	S/R ¹	S/R	S/R	S/R	S/R					R	R	R	
9ème Torbeck		S	S/R	S/R	S	S	S	S				R	R	
2ème HV		S/R	S/R	S	S	S						R	R	
Dumois/ Beaumont		R	S	S/R										R
1ère Basse Voldrogue		Jaune		S			R			R1			R2	
9ème Torbeck				S/R3						R1		R2	R1	
2ème Haute Voldrogue			S	S		S/R	S/R1	R1	R1	R2	R2	R2	R1/R2	S/R1
Dumois/ Beaumont	S		S					S/R		R	R	R		
1ère Basse Voldrogue	Guinée	S							R	R			S	
1ère Basse Voldrogue	Plenbit		S									R	R	
2ème HV		S	S									R	R	

Source : Elaboration propre

Les récoltes d'igname se concentrent dans les mois de décembre et de Janvier, avec de l'igname disponible en frais durant huit (8) à neuf (9) mois dans l'année. Les mois de juillet à octobre n'ont pas de récolte de Towo, tandis que c'est le cas des mois de février à avril pour le Jaune. Pour l'igname de Pâques, périodes où la demande est forte, les producteurs et/ou les marchandes doivent stocker un peu pour pouvoir en bénéficier.

1.2 Intrants et outillage

L'outillage est rudimentaire Il est constitué de machettes, de pioches et de barres à mines. Les machettes servent pour la coupe des arbres et le désherbage, les pioches pour la trouaison, les

1) S : Semis, Plantation ; R : Récolte

barres à pour la récolte lorsque les tubercules sont très volumineux et/ou coincés entre des pierres.

1.3 Approvisionnement en semences d'igname et fournisseurs

Les producteurs d'igname s'approvisionnement en semences/plants dans leurs propres champs (auto-approvisionnement) et/ou dans les marchés publics.

L'auto approvisionnement est un phénomène important : 20 à 80% d'une récolte peuvent être utilisés comme semences. Tout dépend de la destination finale du produit :

- entre 20-33% si c'est pour la vente,
- entre 50-80% si c'est pour la consommation.

Les quelques fournisseurs de semences /plants, particulièrement à Beaumont, n'offrent pas un produit accessible, de par leurs prix, aux petits producteurs. Ces fournisseurs (moins d'une dizaine) travaillent essentiellement sur commande pour les Projets et/ou pour le Ministère de l'Agriculture.

Le tableau 5 permet de voir, pour chaque zone, les lieux d'approvisionnement des producteurs en semences/plants d'igname.

Tableau 4: Lieux d'approvisionnement en semences d'igname des planteurs de la Grand'Anse

Zone de production	Variété	
	Jaune	Towo
9ème Torbeck	Marfranc, Abricots	Carrefour Prince, Marfranc
1ère Basse Voldrogue	Léon, Marfranc	
2ème Haute Voldrogue	Fond Rouge Dayè, Léon, H. Guinaudée, Marfranc	
Dumoïs/ Beaumont	Beaumont/Dumoïs	

Source : Elaboration propre

Deux (2) remarques importantes :

- Pour aller de 9^{ème} Torbeck aux Abricots et à Marfranc, c'est plusieurs heures de marche ; il n'y a pas route directe que des motos ou des pickups peuvent emprunter. Deuxième Haute Voldrogue et Fond Rouge Dayè ainsi que Marfranc sont aussi très éloignés ; heureusement que certains tronçons sont carrossables.

- Marfranc est important marché rural qui fonctionne chaque mercredi ; il draine la production de plusieurs autres communes et sections communales ; on peut citer, entre autres, Moron et Chambellan.

Les producteurs d'igname ont des exigences lorsqu'ils en achètent pour préparer des plants :

- pas de galle et puceron (tubercule blanchi), plants viables et sains,
- pas de mélange avec d'autres variétés,
- germination en cours,
- plants non encore mis en terre,
- bonne vigueur

1.4 Production de semences/plants d'igname

Des rencontres avec cinq (5) producteurs de semences d'igname à Beaumont et un (1) à Jérémie sur cinq (5) autres, ont permis de constater :

- Ceux de Beaumont s'auto-provisionnent, achètent au marché de Beaumont et dans les zones de production (Plaine Matin, entre Beaumont et les Cayes, et à Paillant/Miragoâne) ; Beaumont-Paillant, c'est plus de deux (2) heures en camion.
- Celui de Jérémie s'approvisionne au marché de Beaumont et à la Plaine Matin ; Plaine Matin-Jérémie, c'est près de deux (2) heures en camion.

Le tableau 5 donne plus détails sur les fournisseurs potentiels de semences.

Tableau 5: Informations de base sur quelques producteurs de semences/plants d'igname dans la Grand'Anse

Rubrique	Producteur Semencier					
	0.05 Cx	N/D	10 Cx	10 Cx	0.5 Cx	0,5 Cx
Superficie disponible	0.05 Cx	N/D	10 Cx	10 Cx	0.5 Cx	0,5 Cx
Variété	Angle Blan	Angle Blan	Angle Blan	Angle Blan	Angle Blan	Angle Blan
Prix d'achat semences (HTG/mesoset)	18	14	14	14	15	10
Capacité de production (Buttes)	400-500	N/D	100.000	100.000	5.000	40.000
Prix de vente unitaire (HTG/Mesoset)	60	N/D	50-60	70	N/D	22.5
Formation en production de semences	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui

Source : Elaboration propre

On remarque la différence de prix entre le fournisseur de Jérémie (dernière colonne) et les fournisseurs de Beaumont.

Il est à souligner également, la présence à Beaumont d'une qui est parmi les producteurs de semences d'igname de Beaumont. C'est l'ADPG (Appui au Développement de la Paysannerie Grand'Anselaise). Elle est constituée de 14 groupes de base de 30 membres ayant chacun (un groupe) entre 0,5-1 Cx.

Pour un cycle de production de trois (3) mois (achat d'igname et livraison/distribution) et une production de 95.000 mesosets (37.000 buttes environ), le compte d'exploitation du fournisseur de Jérémie se présente ainsi.

Tableau 6: Compte d'Exploitation d'un Producteur Semences/Plants d'Igname à Jérémie

Rubrique	Coût, Prix et marge unitaires	Dépenses et Rentrées pour 95000 mesosets
Prix achat	9.5 HTG	900,000 HTG
Transport Igname	0.79	75000
Personnel	1.58	150000
Sac	0.16	15000
Essence	0.05	5000
Paille	0.21	20000
Transport-Livraison	0.63	60000
Manutentionnaires/Livraison	0.05	5000
Coût sécurité/Distribution	0.11	10000
Coût pesticide	0.45	43000
Location terrain	0.13	12500
Dépenses Totales	13.66	1,295,500
Prix de vente	22.5	2,137,500
Marge	8.84 HTG	842,000 HTG

Source : Elaboration propre

1.5 Technologies

On utilise très peu d'intrants industriels (engrais et pesticides) dans les plantations d'igname. La commune de Beaumont fait un peu d'exception : les producteurs de semences d'igname et quelques gros producteurs font usage des engrais chimiques ; les premiers font aussi des traitements phytosanitaires au moment de la mise en terre pour prévenir certaines pestes.

Au moment des plantations, la majorité des producteurs d'igname jaune mettent de la paille non décomposée dans les lits des tubercules comme fumier. Et quelques planteurs préparent des mixtures à base de feuilles (papaye, neem, zoti,...) pour les attaques de certaines pestes (insectes et nématodes).

1.6 Rendement, production et rentabilité

Les unités utilisées (panier de toutes tailles, sacs de dimensions diverses, siyoka, ...) par les producteurs ne permettent pas d'apprécier le rendement et la production sur une base systématique, compréhensible par tous.

Toutefois, à partir du nombre de buttes (une butte par m²), on arrive à estimer, de façon acceptable, la superficie des espaces cultivés en igname par chaque planteur interviewé. Les informations et données collectées sur les prix de vente, les quantités récoltées ont permis d'élaborer le tableau 7.

**Tableau 7: Marge Brute Dégagée par l'Igname Jaune
(Superficie moyenne, 160 m²)**

Rubrique	Coût en HTG	%
Préparation sols	695	8
Semences	2514	31
Fertilisation	532	6
Trouaison/Plantation	3757	46
Sarclages	561	7
Traitement phytosanitaire	36	0.4
Récolte	143	1.7
Dépenses totales	8,238	100
Produit brut	13,227	
Marge brute	4,989	

Source : Elaboration propre

Sur cette base, on estime que chaque fois qu'un producteur cultive un m² d'igame jaune (Angle Blan), il dégage une marge de 31 HTG ; à l'hectare, sa marge sera de 314.000 HTG. On est conscient qu'il peut avoir sous-estimation, puisqu'il n'est pas toujours facile de se rappeler tout ce qui est consommé pour une culture dont les récoltes s'échelonnent sur plusieurs mois au cours d'une saison.

1.7 Variations de prix dans les zones de production

Au cours de l'année, les prix varient fortement. Les variations peuvent atteindre jusqu'à 150%.

Tableau 8: Variation des Prix (HTG) de l'Igname dans les Zones de Production

Zone de production	Jaune		Taux de variation (%)
	Prix minimum	Prix Maximum	
9ème Torbeck	750 G/panier	1500 G/panier	100
Dumois/Beaumont	4.500 G/sac	7.500 G/sac	66
2ème Haute Voldrogue	750 G/panier	1500 G/panier	100
2ème Haute Voldrogue	350/panier	750 G/panier	114
2ème Haute Voldrogue/ Castillon	Siyoka de 10 ignames à 1500 G	Siyoka de 10 ignames à 2000 G	33
Léon/Timonet	3500 G/ Panier	4000 G/ Panier	14
Towo			
2ème Haute Voldrogue	Siyoka de 10 ignames à 1000 G	Siyoka de 10 ignames à 1500 G	50
2ème Haute Voldrogue	200 G/paquet	500 G/paquet	150
Haute Voldrogue/ Castillon	2500 G/ Panier	3000 G/ panier	20
Guinée			
Dumois/Beaumont	6.500 G/sac	8.000 G/sac	23

Source : Elaboration propre

1.8 Transport, conditionnement et produits recherchés

Pour arriver au marché, dépendant de la zone, l'igname est transportée à tête d'homme, à dos d'âne, sur des motos et dans des pickups.

Sur des motos, pour éviter des blessures que les multiples chocs peuvent occasionner, des coussins en paille peuvent être aménagés sur le porte-charge de ces engins, et sur lesquels les coussins sont déposés. Les motos sont particulièrement appréciées pour leur rapidité.

Au marché, on recherche :

- de bons prix,
- des produits bien matures,
- des ignames pas trop longues ni trop grosses,
- des ignames bien régulières quant à leurs formes.

1.9 Financement des activités agricoles

Il est difficile de parler de financement des activités agricoles. Les institutions financières les mieux capitalisées (SOGESOL, FONKOZE) sont peu présentes en milieu rural. Leur clientèle cible ne travaille pas dans la production agricole. Celles qui auraient la velléité d'être au service des agriculteurs n'ont pas toujours les moyens de leur politique. C'est le cas de ROPAGA.

Le tableau 9 présente les exigences à satisfaire pour bénéficier de leurs prêts.

Tableau 9: Institutions Financières Présentes

Institution Financière	Conditions Générales	Temps d'attente	Taux Mensuel	Garantie	Maturité
FONKOZE	Pas pour l'agriculture	1 jour	3%	Bétail/ Maison/ Terre	6 mois
ROPAGA		N/D	1.50%		9 à 12 mois
AVEC/TIPA	Pas pour agriculture	15 jours à 1 mois	2 à 5%	1/3 montant prêté sur son compte	4 à 8 mois
SOGESOL	Evaluation de biens/Avaliseur	8 jours	N/D	Maison/ Terrain/ Bétail	N/D
EPER	Prêt de groupe	N/D	50% pour la saison En nature (Semences)	Prêt de groupe	N/D
ZAFEM/CARE	Prêt de groupe (TIPA)	15 jours	5%/mois (50% pour le groupe, 50% pour le bureau)	Païement intérêt avant décaissement	9 mois

Source : Elaboration propre

Il convient d'élaborer un peu sur les AVEC (Association Villageoise d'Epargne et de Crédit) qui ont une grande présence dans toutes les communes de la Grand'Anse. Elles fonctionnent sur le modèle des MUSO. Leur promotion a été assurée par plusieurs institutions dont CRS, CARITAS, CARE et FAO. Elles sont plusieurs milliers éparpillés dans l'ensemble du Département. Les personnes rencontrées ne jurent que par leurs TIPA (nom créole de AVEC) qui viennent les soustraire des griffes des autres institutions financières urbaines trop gourmandes en termes de taux d'intérêt.

Ces sont de petits groupes de 16 à 30 qui font des prêts à leurs membres à partir de leurs propres fonds. Le portefeuille de prêts de certains groupes peut atteindre jusqu'à 120.000 HTG. Elles sont ouvertes à des partenariats avec d'autres institutions intéressées au financement de l'agriculture.

1.10. Problèmes majeurs des producteurs d'igname

Quatre (4) problèmes majeurs ressortent des interviews avec les producteurs d'igname :

- La sécheresse : même les zones de haute altitude avec une bonne pluviométrie peuvent en souffrir.
- Les pestes et les ravageurs de toutes sortes : insectes, escargots, oiseaux, etc.
- Le manque de moyens financiers pour les achats d'intrants et le paiement des opérations culturales.
- La rareté des semences et l'incapacité d'en acheter.

A côté de ces problèmes majeurs affectant la majorité des producteurs, d'autres à caractère moins général ont une importance cruciale pour certaines communautés : c'est le cas du transport pour les producteurs de Dumois. L'état du tronçon de la route reliant Dumois à la route nationale est un frein à l'augmentation des revenus des producteurs.

Les autres problèmes cités : baisse de fertilité, vent, vol, manque de formation technique, faible prix au marché, élevage libre, manque d'outils.

II. La commercialisation

2.1 Lieux d'approvisionnement

Ce corps de métier regroupe majoritairement des femmes qui sont nombreuses dans le commerce de l'igname. Dans la commune de Beaumont, on estime qu'ils sont une centaine. A Dumois, ils sont 14 dont neuf (9) femmes (64%). Ils s'approvisionnent en igname aussi bien dans les zones de production auprès des producteurs des Sarah locales ainsi que dans les marchés publics, auprès des producteurs et Sarah plus petites. IL est important de souligner qu'elles ne commercialisent pas seulement l'igname, mais tous les produits agricoles que la Grand'Anse peut fournir : banane, haricot, maïs, patate, Pois Congo, malanga, etc.

Le tableau 10 donne un aperçu de quelques marchés d'approvisionnement.

Tableau 10: Quelques marchés d'approvisionnement en igname

Domicile	Marché
1ère Basse Voldroque	Léon, Marfranc, Moron, Chambellan, Roseaux
2ème Haute Voldroque	Léon, Marfranc, Moron, Chambellan
Beaumont	Beaumont, Duchity
Dumois	Dumois, Beaumont

Source : Elaboration propre

Pour trouver de l'igname, elles peuvent parcourir jusqu'à 20 km. Elles sont dans les marchés tous les jours, sauf dimanche. Le cas des commerçantes de Basse Voldroque vendant dans la ville de Jérémie est typique : Mardi à Léon, Mercredi à Marfranc, Jeudi à Chambellan, Vendredi à Moron. C'est quatre (4) transactions par semaine. Pour celles qui vendent à Port-au-Prince, c'est exactement le même niveau d'intensité, sauf qu'elles ont une seule opération de vente.

2.2 Relations avec les fournisseurs et avec les acheteurs

Il n'y a pas de modèle bien défini. Les commerçantes d'igname sont libres :

- 36% n'ont aucune relation avec les personnes de qui elles achètent ;
- Si 32% ont des clients de qui elles achètent régulièrement dans certains marchés, dans d'autres, elles n'ont aucune relation avec quiconque ;
- 21% achètent de leurs amis ;

- 11% ont des agents à qui elles donnent une commission sur le montant des achats effectués.

Si lorsqu'elles achètent, elles n'ont pas de préférence, à la vente, la démarche est différente. Pour ne pas perdre de temps, elles ont leurs réseaux d'amis et de clients pour écouler rapidement leurs marchandises. Cette stratégie est payante pour celles qui vendent en région et qui doivent aller dans un autre le lendemain assez tôt, et pour celles qui vendent à Port-au-Prince dans un climat d'insécurité où tout retard peut être fatal, comme vol des produits de la vente du jour.

2.3 Lieux de vente et type d'acheteur

Elles vendent dans la Grand'Anse (55% des interviewées), dans le Sud (13%) et à Port-au-Prince (32%). Ce sont celles qui ont les plus importants FDR qui arrivent jusqu'à la Capitale ou aux Cayes.

Dans la Grand'Anse, elles vendent non seulement dans la ville de Jérémie et dans les zones non productrices d'igname, mais aussi dans les zones de leur approvisionnement traditionnel : Léon, Roseaux, Duchity et Beaumont. Ce dynamisme assure que les zones de production soient approvisionnées durant les périodes où elles n'ont pas de récoltes ; il illustre aussi le fait que ces femmes sont prêtes à profiter de toutes les opportunités pour augmenter leurs revenus.

A Port-au-Prince, malgré l'insécurité, elles continuent à vendre à la Croix des Bossales ; elles écoulent leurs produits au marché Granlakou de Carrefour, à Delmas, à Petite Place Cazeau, au marché Télélé de Pétion-Ville, au marché 5^{ème} à Martissant et au Wharf de Jérémie (proche de la Croix-des-Bossales).

Elles vendent en gros à des détaillants, à des propriétaires de restaurants, à des restaurateurs de rue et au détail à des consommateurs finals. Dans les zones non productrices, ce sont surtout des consommateurs finals qu'ils desservent, alors qu'à Port-au-Prince ce sont des détaillants qui sont leurs clients.

2.4 Stockage et capacité

La question d'espace de stockage se pose dans toute son acuité :

- 41% des interviewées n'ont aucun espace pour stocker leurs produits ;
- 27% utilisent un coin de leur maison pour stocker ;

- 23% occupent des espaces loués dans les marchés publics ;
- 9% ont leurs dépôts privés.

Les espaces domiciliaires ont en moyenne une capacité de trois (3) sacs d'igname, dans un intervalle compris entre 3 et 5 sacs ; les dépôts des marchés publics, particulièrement ceux de Port-au-Prince, peuvent atteindre une capacité de plus de 100 sacs en mesure d'accueillir plusieurs dizaines de commerçantes ; les espaces privés destinés au stockage ont une capacité comprise entre 20 à 40 sacs.

2.5 Fonds de Roulement

Selon l'importance de leur FDR, les commerçantes interviewées se regroupent en petites, moyennes et grandes. Le tableau 11 présente ce regroupement.

Tableau 11: Importance en HTG du FDR des commerçantes d'igname de la Grand'Anse

Grandes		Moyennes		Petites	
Moyenne	Intervalle	Moyenne	Intervalle	Moyenne	Intervalle
92.250	31.500-125.000	25.000	20.000-30.000	8.250	2.225-15.000

Source : Elaboration propre

A priori, ce sont les Grandes qui devraient aller jusqu'à Port-au-Prince et aux Cayes. Il n'en est rien : des Petites, avec 15.000 HTG, peuvent commercialiser de l'igname sur Port-au-Prince. Avec certains coûts fixes à la capitale (transport passager, nourriture, taxes de sécurité), leurs transactions devraient coûter beaucoup plus chères.

2.6 Sources de Financement

Apparemment les commerçantes d'igname ont accès à plusieurs sources de financement, autres que leurs fonds propres et leurs amis. Le tableau 12 le montre

Tableau 12: Sources de financement des commerçantes d'igname

Source de financement	Nombre	Poucentage
AVEC/TIPA	7	33%
FONKOZE	6	29%
AMI	5	24%
ACME	1	5%
SOGESOL	1	5%
Achat à crédit	1	5%
Total	21	1

Source : Elaboration propre

FONKOZE est présent à Basse Voldroque et à Beaumont, tandis que les AVEC sont un peu partout dans le Département. Le tableau 13 donne leurs conditions de financement

Tableau 13: Conditions de financement des IF

Institution Financière	Conditions Générales	Temps d'attente	Taux Mensuel	Garantie	Maturité
AVEC/TIPA	Etre membre	15 jours à 1 mois	2 à 5%	1/3 montant prêté sur son compte	4 à 8 mois
FONKOZE	Avoir un carnet et un avaliseur	1 jour	3%	Bétail/ Maison/ Terre	6 mois
SOGESOL	Evaluation de biens/Avaliseur	8 jours	N/D	Maison/ Terrain/ Bétail	N/D
ACME	Avoir un carnet et un avaliseur	N/D	N/D	N/D	N./D

Source : Elaboration propre

Il faut remarquer le temps d'attente relativement des TIPA par rapport aux autres institutions.

2.7 Marge des commerçantes

Des études de cas ont permis d'apprécier les marges des commerçantes d'igname. Voir tableau 14.

Tableau 14: Marges unitaires des commerçantes d'igname

Rubrique	Beaumont		Basse Voldroque		Chambellan	Roseaux
	Moyen commerçant (HTG/Sac)	Moyen commerçant (HTG/Sac)	Cas: Sarah Pap (HTG/Panier)	Sarah Loc (HTG/Lot)	Moyen commerçant (HTG/Sac)	Moyen commerçant (HTG/Sac)
Coût achat	4500	4500	3800	1750	5000	5000
Coût transport zone de production	88	125	NA	125	100	
Coût manutention	150	75	35		Compris dans transport	Compris dans transport
Coût transport vers marché	500	500	250		150	100
Coût emballage	10	21	30	30	75	75
Frais dépôt	45	100			150	150
Frais nourriture	20	40	50	15	30	30
Taux/quantité pertes					-300	-300
14.Dépenses totales	5313	5361	4115	1950	5205	5055
Prix de vente	6500	6500	5000	2360	7500	7500
Marge	1178	1139	885	410	2295	2445

Source : Elaboration propre

Les marges unitaires sont, dans tous les cas, positives. Un commerçant qui vend un sac d'igname par transaction et qui fait quatre (4) transactions par semaine peut gagner entre 4.500 et 10.000 HTG. Si elle vend trois (3) sacs avec un FDR de 15.000 HTG, ses marges seront triplées.

2.8 Problèmes majeurs des commerçantes

Les commerçantes impliquées dans la vente d'igname comme font face à trois (3) problèmes majeurs : transport, manque de financement, insécurité. Voir tableau 15.

Tableau 15: Problèmes des commerçantes d'igname

Rubrique	Nombre	Pourcentage
Transport	6	25%
Financement	6	25%
Insécurité	5	21%
Faible pouvoir d'achat des consommateurs	3	13%
Manque d'igname	2	8%
Infrastructures' de stockage	2	8%
Total	24	1

Source : Elaboration propre

Le problème du transport se manifeste de différentes façons :

- mauvaise organisation qui occasionne d'importantes pertes en igname pouvant aller jusqu'à 25% pour une moyenne de 15%,
- rareté de camions en période de grande production (décembre à février),
- mauvais état des routes. Le cas de Dumois est d'une grande gravité : l'état du tronçon reliant Dumois à la Route Nationale (R7) est en si mauvais état qu'aucun camion ne peut le grimper. Les commerçantes se débrouillent pour transporter à tête d'homme et/ou à dos d'âne et déposent leurs sacs d'igname sur le bord de la route en plein soleil et exposés aux pluies, ce qui peut provoquer l'échauffement des produits et leur pourriture. Pour éviter des vols, celles-ci sont obligées parfois de stocker chez des particuliers ce qui augmente le coût de leurs produits. Elles peuvent passer trois (3) jours à attendre sans pouvoir voyager.

Le manque de financement se traduit par le manque de disponibilité, un manque de FDR et des taux d'intérêt trop élevés.

L'insécurité se traduit par des casses des entrepôts dans les marchés publics, le rançonnement par des bandits sur la Route Nationale menant à Port-au-Prince et aux Cayes (tronçon Camp Perrin-Cayes), le paiement de frais supplémentaires à des bandits de Port- au-Prince.

2.9 Le transport

Beaumont est desservi par 16 camions de transport de marchandises qui font le trajet Beaumont-Port au Prince ; ils font deux (2) à trois (3) voyages par semaine : certains laissent Beaumont les mardis, les jeudis et les samedis dans la soirée ; d'autres les lundis et les vendredis ; ils arrivent à Port-au-Prince soit les mercredis, vendredis et les dimanches soit les mardis et les samedis respectivement très tôt le matin ;

En plus des 16 camions de Beaumont, il y en a d'autres qui viennent de Jérémie et de Pestel (entre 3 et 4).

Deux (2) produits sont principalement transportés de Beaumont vers Port-au-Prince : l'igname et le charbon de bois. Un camion peut transporter jusqu'à 180 sacs d'igname en période de grande production et entre 280-300 sacs de charbon. En période de faible production d'igname, le nombre de sacs transportés peut descendre jusqu'à 50 par voyage.

En période haute le nombre de commerçants se situe entre 15 et 20 par camion ; en période basse la fourchette se situe entre huit (8) et 12.

Par commerçant le nombre de sacs se situe entre 10 à 15 en période haute et entre trois (3) et cinq (5) en période basse.

Il faut préciser que ce n'est pas l'igname qui est transporté exclusivement dans les camions ; il y a aussi de la banane, de la patate douce, du haricot, etc. ;

la durée du trajet est d'environ 7 heures: départ de Beaumont : 10h et 11h PM et arrivée à Port-au-Prince entre 5h et 6h du matin

Le prix de transport des sacs d'igname varie en fonction de leur taille et a fortement augmenté au cours des derniers mois:

- gros sac (400 livres environ): entre 250 et 300 gourdes, sac
- moyen (250 livres): entre 150 et 250 gourdes,
- petit sac (150 livres) : entre 100 et 200 gourdes.

2.10. Problèmes majeurs des transporteurs

Ces problèmes sont de plusieurs ordres :

- Mauvaises relations avec les commerçants qui, souvent, ne sont pas en mesure de payer les frais de transport au moment d'arrivée à Port-au-Prince ;
- Insécurité sur les routes : blocages intempestifs, banditisme ;
- Pas de site fixe pour le débarquement, ce qui est lié au problème de l'insécurité qui sévit dans le plus grand marché public de Port-au-Prince, la Croix-des-Bossales.

III. Synthèse des problèmes majeurs, attentes des acteurs et quelques recommandations

3.1 Les problèmes

Les problèmes majeurs confrontés par les acteurs sont synthétisés au tableau 16.

Tableau 16: Synthèse des Problèmes des Acteurs

Producteurs	Commerçantes	Transporteurs
Sécheresse	Transport	Pas de site fixe pour le débarquement
Manque de moyens financiers	Financement	Mauvaises relations avec les commerçantes
Pestes et ravageurs	Insécurité sur les routes et dans les marchés publics	Insécurité sur les routes
Rareté des semences et l'incapacité d'en acheter	Faible pouvoir d'achat des consommateurs	

Source : Elaboration propre

Directement ou indirectement, la majorité des problèmes touchent tous les acteurs. La sécheresse, par exemple, impacte aussi bien commerçantes que transporteur : sécheresse, c'est moins de production à commercialiser et à transporter. Le problème de financement affecte aussi les transporteurs, puisque les relations avec les commerçantes seraient meilleures si elles n'avaient pas un problème de FDR. On pourrait continuer avec l'impact de l'insécurité sur les producteurs.

3.2 Les attentes des acteurs

Les attentes du Projet sont assez précises. Elles sont présentées au tableau 17.

Tableau 17: Attentes des acteurs de AVETI

Rubrique	Acteurs			Total	
	Producteurs	Commerçantes	Transporteurs	Nombre	Pourcentage
Appui financier	7	8	1	16	43
Marché et commercialisation		5	1	6	16
Transport		5		5	14
AT/Formation	3	1		4	11
Avoir des plants	2			2	5
Lutte contre maladies et insectes	2			2	5
Amélioration du tronçon Dumois-Route Nle	1	1		2	5
Total	15	20	2	37	1

Source : Elaboration propre

- Un appui financier aux producteurs supposerait des moyens pour l'achat de plants d'igname et pour effectuer au moment opportun les opérations culturales, principalement la préparation des sols. Dans le cas des commerçantes, c'est en vue de l'augmentation de leur FDR et d'avoir accès à des taux d'intérêt moins élevés.
- Pour le marché et la commercialisation, c'est la recherche de nouveaux marchés, l'amélioration des emballages, un point de vente à Port-au-Prince et l'organisation de la vente depuis Beaumont.
- Pour le transport, c'est l'amélioration des méthodes de transport, l'aménagement des camions en vue de diminuer les pertes et la mise en service de camions spéciaux destinés à l'igname et autres produits agricoles périssables.
- En ce qui concerne l'assistance technique et la formation, elles devraient s'articuler autour des techniques de production, de récolte et de stockage.
- L'Amélioration du tronçon Dumois-Route Nle serait cruciale pour une augmentation des revenus de la population de Dumois si l'augmentation de la production de l'igname devenait une réalité.

3.3 Quelques recommandations

- La sécheresse est un défi auquel font face tous les producteurs d'igname. Ils ont déjà mis en place quelques moyens de lutte. Ils savent que pour résister à ce phénomène l'igname ne doit être cultivée en plein soleil. Pour cela ils plantent dans leurs champs des arbres d'abri : gommier, mombin, benzolive et gliricidia. Le Projet peut aider en développant de façon systématique et massive la multiplication de la dernière espèce reconnue pour ses excellentes qualités d'arbre d'abri et de d'arbre fertilisant.

Il est aussi possible d'identifier, parmi les espèces d'igname les plus cultivées et les plus appréciées, des cultivars résistants à la sécheresse. En fait, un travail de recherche auquel pourrait s'associer la FAMV.

- Le manque de moyens financiers pour travailler est un problème sérieux que le Projet ne pourra pas ignorer. A côté des institutions financières urbaines avec lesquelles le Projet pourrait développer des partenariats, les AVEC/TIPA auront, peut-être, un rôle crucial à jouer. Tout d'abord, faudra-t-il mieux les connaître en vue de les renforcer techniquement et financièrement pour qu'elles puissent, en priorité, financer les activités de production agricole.
- Il y a aussi la rareté des semences qui devra retenir l'attention. Il ne suffira pas d'avoir de l'argent pour en acheter. Lorsque que l'on sait que les semenciers sont obligés de parcourir plus de 100 Km pour en trouver, on apprécie mieux l'envergure de la rareté. Pour y faire face, le Projet devra, en partenariat avec des Organisations de base et des semenciers privés, développer de véritables champs d'igname destinés à la production de semences.
- L'amélioration des conditions de transport en vue de diminuer les pertes est un autre défi important. Comment organiser les commerçantes pour qu'elles puissent négocier avec les chauffeurs de manière à avoir des camions transportant exclusivement de l'igname bien emballée en renforçant et en améliorant ce qu'elles font déjà à Jérémie (panier en bambou avec le fond tapissé de paille et de tissu) et en apportant de nouveaux emballages, s'il y a lieu. Un regroupement des marchandises de manière à ce moins de femmes font le trajet Jérémie/Beaumont-Port-au-Prince, serait à encourager fortement. Dans la même veine, aider les commerçantes à trouver un ou des points de vente-igname à Port-au-Prince, serait un plus non négligeable.
- L'amélioration du tronçon de route Dumois-RN un problème dont la solution apporterait des surplus de revenus à tous les acteurs impliqués dans la filière igname dans cette communauté. L'approche serait de convaincre la DDA Grand'Anse de convaincre la DDTPTC pour qu'elle rende ce tronçon de route utilisable pour tous types de véhicules. Dans ce cas de figure le Projet pourrait financer les consommables.