



**HAL**  
open science

## Forces et faiblesses de la filière igname et pistes d'amélioration

Carla Barlagne, Jean-Marc Blazy, Julian Osseux, Harry Ozier Lafontaine

### ► To cite this version:

Carla Barlagne, Jean-Marc Blazy, Julian Osseux, Harry Ozier Lafontaine. Forces et faiblesses de la filière igname et pistes d'amélioration. Journ'iames 2012, Institut National de Recherche Agronomique (INRA). UR Agrosystèmes tropicaux (1321).; Chambre d'Agriculture de la Guadeloupe. Baie-Mahault (Guadeloupe), FRA., Sep 2012, Petit-Bourg; Petit-Canal (Guadeloupe), France. pp.27. hal-02748954

**HAL Id: hal-02748954**

**<https://hal.inrae.fr/hal-02748954v1>**

Submitted on 3 Jun 2020

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

# Forces et faiblesses de la filière igname et pistes d'amélioration

Carla Barlagne, Jean-Marc Blazy, Julian Osseux & Harry Ozier-Lafontaine

Mail : carla.barlagne@antilles.inra.fr - Tél. : 05 90 25 59 77

## 1. Problématique et objectifs

Première culture vivrière en termes de surface (450 ha) et de production (6 300 t), la production locale d'igname satisfait 78% des besoins et fait partie des productions à même de contribuer à l'autosatisfaction alimentaire de la Guadeloupe (Chambre d'Agriculture, 2009). Pourtant, des points de blocage à différents niveaux (production, intermédiaires, consommateurs) semblent entraver la compétitivité de cette filière au potentiel pourtant élevé. Afin de mieux cerner ses atouts et contraintes, une série d'enquêtes a été menée auprès des producteurs d'igname, des commerçants, des consommateurs ainsi que des professionnels encadrant cette production. Nous présentons ici un bilan des atouts et contraintes de la filière tels que perçus par les différents types d'acteurs et proposons des pistes d'amélioration.

## 2. Descriptif et résultats

Une analyse transversale de la filière montre que les attentes et les propositions des acteurs sont nombreuses et variées, ce qui témoigne d'un potentiel de progrès important pour la filière (**Tableau 1**). Au niveau des consommateurs, certains sont désireux de consommer local et pour eux l'igname est un produit de qualité. Ceux-ci souhaiteraient accéder à davantage de diversité variétale. Pour les autres, moins connaisseurs, l'igname est un produit long à préparer qui ne plaît pas forcément et notamment aux enfants. Pour tous, elle reste un produit relativement cher que l'on achètera en fonction du budget disponible dans le ménage. Il pourrait donc être intéressant de proposer aux consommateurs plus de diversité, tant au niveau des variétés que des modes de conditionnement (par exemple, igname pré-épluchées ou précuites), mais tout en restant économiquement compétitives face aux autres produits amyliacés (pâtes, riz, etc.). Les intermédiaires sont conscients de ces attentes et désireux quant à eux de se voir proposer une diversité variétale plus importante. Ils recherchent également des ignames de qualité plus homogène, et un approvisionnement plus régulier. Au niveau de la production, il semblerait que ces attentes peuvent difficilement être satisfaites à l'heure actuelle en raison des contraintes phytosanitaires importantes qui pèsent sur la production, notamment sur certaines variétés appréciées par les consommateurs mais difficiles ou risquées à cultiver. Il en résulte qu'au-delà des solutions techniques et organisationnelles nécessaires pour augmenter et sécuriser la production, un certain nombre de points de blocage

pourraient *a priori* être levés au niveau des exploitations et de la filière. On pourrait ainsi proposer une offre en igname plus régulière (production à contre saison de certaines variétés non photopériodiques, étalement de la production via une valorisation de la variabilité des durées de cycles, stockage de la production, amélioration des techniques culturales), de meilleure qualité et plus diversifiée (production de semences et plantules de variétés peu présentes sur le marché, valorisation de la diversité des environnements agropédoclimatiques présents en Guadeloupe). Une meilleure valorisation marchande du produit peut également être envisagée, par exemple à travers une signalisation attractives des variétés sur les étals et l'éducation du consommateur à la diversité variétale existante. Nos résultats suggèrent ainsi qu'une voie de développement de la filière résiderait dans une meilleure articulation entre l'offre et la demande en igname. Pour affiner la réflexion, il apparaît nécessaire de connaître plus précisément les attentes des consommateurs et d'étudier les déterminants de leurs choix d'achat d'igname (par exemple, garantie de l'origine et du mode de production, critères gustatifs, prix).

## 3. Limites et perspectives

La vision que nous proposons ici a été élaborée à partir d'un échantillon de taille moyenne mais cependant représentatif de la diversité des acteurs. Elle permet de ce fait d'envisager des pistes d'actions à entreprendre pour un développement de la filière igname en Guadeloupe en phase avec les attentes des acteurs.

## 4. Pour en savoir plus...

Defêche, C., 2005. Diversité des pratiques agro-techniques des producteurs d'igname en Guadeloupe. Petit-Bourg, Guadeloupe, INRA AG APC: 57p + annexes. *Mémoire de Volontariat civil à l'aide technique*.

Le Roux, C., 2011. Etude des réseaux de commercialisation de l'igname en Guadeloupe. Petit-Bourg, Guadeloupe, ISTOM, (Ecole Supérieure d'Agro-développement International) et INRA Antilles Guyane, UR Agrosystèmes Tropicaux: 77p + annexes. *Mémoire de fin d'étude*.

Merlot, J.-C., 2007. Stratégies de commercialisation des producteurs d'ignames en Guadeloupe et demande des consommateurs: Eléments de diagnostic pour l'élaboration d'une politique marketing. Clermont-Ferrand, ENITA (Ecole Nationale d'Ingénieurs des Travaux Agricoles), UPROFIG, ARECA: 43p + annexes. *Mémoire de fin d'étude*.



## Perception des atouts et faiblesses de la filière igname par les acteurs et propositions d'actions pour un développement des filières

	Les producteurs	Les distributeurs	Les consommateurs
<b>Atouts et faiblesses</b>	<p><b>Une culture rentable mais qui demande du travail et pour laquelle les risques sont aujourd'hui élevés</b></p>	<p><b>L'igname, « un produit qui se porte bien » mais dont l'approvisionnement est à réguler et la qualité commerciale à améliorer</b></p>	<p><b>L'igname est un produit local apprécié mais dont le prix reste élevé pour les uns tandis que pour les autres, c'est un produit qui se prête mal aux nouveaux modes de consommation</b></p>
<b>Atouts et faiblesses</b>	<p>Sensibilités aux maladies fongiques et aux ravageurs Forte sensibilité de la plante à l'enherbement et à la sécheresse Manque de plants sains Importations responsables de la baisse des prix et potentiellement à l'origine de risque phytosanitaire</p>	<p>Irrégularité de la production locale du fait de contraintes sur la production et du manque d'encadrement de la production Manque d'homogénéité de la qualité de la production locale : tubercules tordus, non calibrés, terreux Manque d'organisation des producteurs et manque d'agrément des producteurs Coût de l'igname locale trop élevé</p>	<p>Freins à la consommation: Prix de l'igname, manque d'intérêt des enfants pour l'igname, temps et difficulté de préparation, méconnaissance du produit ou manque de goût pour le produit Motivations à la consommation: Goût, volonté de consommer local, qualité des produits</p>
<b>Propositions d'action</b>	<p>Produire plus Rechercher des solutions aux maladies Améliorer accès plants Inciter installation des jeunes Organiser les producteurs Subventionner la culture Développer le contact avec les consommateurs Réguler et réglementer les importations Eviter de cultiver des variétés non compétitives par rapport à l'igname importée Développer la transformation</p>	<p>Inciter à la consommation Proposer des produits transformés aux consommateurs Améliorer le lien entre les producteurs et les distributeurs Homogénéisation de la qualité de la production Augmentation du panel de variétés Augmentation des débouchés auprès des coopératives</p>	<p>Proposer d'autres modes de présentation du produit ? Diffuser de nouvelles recettes ? Améliorer la connaissance des différentes variétés ? Proposer des produits plus calibrés pour une consommation familiale ? Proposer plus de variétés plus souvent ?</p>

# Journ'ïames 2012

## Journée technique sur l'igname

25 septembre à l'INRA de Duclos, Petit-Bourg

2 octobre d au CFPPA de Petit-Canal

### Actes

