



Lettre d'Informations de l'Agribusiness et du Climat

09 Septembre 2026

DECRYPTAGE

Par DASSO DENIS,
Directeur des Publications

POINTS DE VIGILANCE CAMPAGNE 2026-2027

— LES 2 BOMBES —



RISQUE 1

DIFFÉRENTIEL PRIX GHANA / CIV

- Écart 800F/kg
- SURPAIEMENT 1400 à 2000F/kg
- Fuite vers Ghana →  

→ Perte massive de volume & recettes sur le territoire ivoirien



RISQUE 2

COMMERCIALISATION & CARTE

- SNT / Carte Producteur obligatoire
- Blocage collecte
- Bombe sociale

→ Risque de tensions / contestations des producteurs

NOTE DE VIGILANCE — CAMPAGNE CACAOYÈRE 2026-2027

Les deux risques systémiques qui menacent la campagne

L'ouverture de la campagne cacaoyère 2026-2027 s'annonce sous tension. Deux dynamiques, l'une commerciale et externe, l'autre réglementaire et interne, convergent au même moment et peuvent, si elles ne sont pas anticipées, fragiliser durablement le système du prix garanti et la crédibilité des dispositifs portés par la filière Café-Cacao. La présente note identifie ces deux risques, en explicite les mécanismes, et propose une ligne de conduite immédiate.

Vue d'ensemble des deux risques

Risque	Nature	Déclencheur	Urgence
Risque n°1	Surpaiement lié à l'écart de prix Ghana / Côte d'Ivoire	Ouverture de la campagne / rush pré-EUDR	Très élevée
Risque n°2	Blocage social lié à la Carte Producteur et au SNT	Généralisation de la Carte à toutes les transactions	Élevée

RISQUE N°1 — LE DIFFÉRENTIEL DE PRIX GHANA / CÔTE D'IVOIRE

« *La bombe du surpaiement* »

Le constat

L'écart entre le prix payé au producteur au Ghana et celui pratiqué en Côte d'Ivoire dépasse aujourd'hui 800 F/kg. Le Ghana annonce et paie sensiblement plus cher que le prix ivoirien fixé à 1 200 F/kg pour l'ouverture de la campagne. Un tel écart, à la frontière commune, n'est jamais neutre : historiquement, chaque fois qu'un différentiel de cette ampleur s'est installé entre les deux pays, il s'est traduit par des

mouvements de cacao et par des ajustements de prix officiels du côté ivoirien.

Indicateur	Côte d'Ivoire	Ghana
Prix officiel bord champ	1 200 F/kg	≈ 2 000 F/kg
Écart constaté	—	+ 800 F/kg et plus
Prix réel estimé après surpaiement	1 400 à 2 000 F/kg selon zones	—

Deux conséquences immédiates et inévitables

- **A. La fuite vers le Ghana.** Les producteurs des zones frontalières de l'Est vont être fortement incités à faire sortir leur cacao vers le Ghana et les autres zones frontalières. Un trafic transfrontalier intense doit être anticipé, porté par des réseaux déjà rodés à ce type de mouvement dès qu'un écart de prix significatif apparaît.
- **B. Le surpaiement interne.** Pour retenir le cacao sur le territoire ivoirien, les exportateurs seront de fait contraints de verser une prime au-dessus du prix officiel de 1 200 F. C'est ce que l'on appelle le surpaiement : un prix parallèle, non déclaré, qui vient concurrencer le prix garanti sur le terrain même où il est censé s'appliquer.

Estimation de l'ampleur

Les primes de surpaiement anticipées se situeraient entre 200 et 800 F/kg selon les zones et la pression concurrentielle locale. Concrètement, le prix réellement perçu par le planteur ne serait donc pas les 1 200 F affichés, mais un montant compris entre 1 400 et 2 000 F/kg selon les bassins de production, avec des écarts marqués entre zones frontalières et zones de l'intérieur.

Pourquoi les exportateurs vont-ils le faire ?

- Le rush pré-EUDR — Le Règlement européen sur la déforestation (EUDR/RDUE) va durcir les conditions d'achat et de traçabilité à moyen terme. Les opérateurs veulent sécuriser leurs volumes

maintenant, avant que la mise en conformité ne complique et ralentisse les achats.

- La peur du déficit de production annoncé — Face aux prévisions de récolte en retrait, chaque exportateur cherche à sécuriser son propre tonnage avant les autres, ce qui alimente une surenchère informelle sur le terrain.

DANGER POUR LA FILIERE

Le prix officiel de 1 200 F risque de devenir un prix virtuel, affiché mais non représentatif de la réalité du terrain. La filière se retrouve alors face à un dilemme sans issue simple : si l'État sanctionne les surpaiements, les exportateurs cessent d'acheter et la collecte se grippe ; si l'État ferme les yeux, c'est la crédibilité de tout le système de prix garanti qui s'effondre, avec un risque de contagion à d'autres mécanismes de régulation de la filière.

RISQUE N°2 — LA COMMERCIALISATION INTÉRIEURE ET LA CARTE PRODUCTEUR

« La bombe sociale »

Le constat

c'est aujourd'hui le véritable point faible du dispositif de campagne.

Deux réformes structurantes entrent en vigueur simultanément : le Système National de Traçabilité (SNT), désormais obligatoire, et la Carte du Producteur, elle aussi rendue obligatoire pour l'ensemble des transactions de commercialisation. Prises séparément, ces réformes sont nécessaires et vont dans le sens de la conformité EUDR et d'une meilleure transparence de la filière. Mises en œuvre en même temps, sans marge d'adaptation, elles créent un risque opérationnel majeur au niveau du dernier maillon de la chaîne : le village.

Les questions qui bloquent au village

- Sans réseau, comment le planteur vérifie-t-il que son paiement a bien été effectué ?

- Si sa carte présente un dysfonctionnement technique, qui le paie en espèces, et selon quelle procédure de secours ?
- Les pisteurs qui ne disposent pas encore de terminal de paiement électronique (TPE), comment continuent-ils à acheter sans interrompre la collecte ?

Ces questions, en apparence techniques, sont en réalité les points de rupture les plus probables du dispositif. Elles concernent des zones où la couverture réseau est faible ou intermittente, où le taux d'équipement des pisteurs en outils numériques reste partiel, et où le rythme de la collecte ne tolère aucune interruption prolongée en début de campagne, période où les volumes récoltés sont les plus importants.

DANGER POUR LA FILIERE

Un blocage de la collecte dès le début de campagne est à craindre, avec un risque social direct : ce contexte offre le meilleur prétexte possible à un mouvement de contestation ou de grève larvée. Le discours qui s'imposerait alors serait difficile à contrer politiquement : « On ne refuse pas de vendre, on ne PEUT pas vendre, à cause de votre carte. » Ce cadrage déplace la responsabilité du blocage vers le dispositif institutionnel lui-même, et non vers un choix des producteurs — ce qui rend la contestation plus légitime aux yeux de l'opinion et plus difficile à désamorcer.

RECOMMANDATIONS .— QUE FAIRE ?

Sur le différentiel Ghana / Côte d'Ivoire

- Ne pas nier l'existence du surpaiement : le silence institutionnel sur un phénomène déjà connu du terrain nourrit la défiance et prive la filière de sa capacité à en encadrer les effets.
- Convoquer une réunion d'urgence avec les exportateurs pour cadrer collectivement la pratique, en fixer des limites tacites ou explicites, et éviter que l'écart de prix ne crée une pénurie artificielle chez les petits exportateurs incapables de suivre la surenchère.

- Mettre en place une veille rapprochée des flux transfrontaliers dans les zones Est, en lien avec les administrations compétentes et l'OIA , pour mesurer l'ampleur réelle de la fuite du cacao et ajuster la réponse en continu.

Sur la Carte Producteur et le SNT

- Ouvrir une ligne verte dédiée au recensement des producteurs qui ne disposent pas encore de leur Carte Producteur, avec un traitement prioritaire des cas identifiés avant l'ouverture effective de la collecte.
- Transformer la tournée nationale de l'OIA avec le CCC en tournée de démonstration pratique, portée conjointement avec l'OIA : sur le terrain, au campement, montrer concrètement au planteur comment on passe la carte, comment on consulte le solde de son compte sur son téléphone, y compris en l'absence de connexion internet.
- Privilégier la démonstration à la communication institutionnelle descendante : ce que le planteur voit fonctionner de ses propres yeux emporte davantage l'adhésion qu'un discours, aussi bien construit soit-il.
- Prévoir, en parallèle, une procédure de paiement de secours clairement définie et communiquée pour les cas de panne technique ou d'absence de réseau, afin qu'aucun producteur ne se retrouve dans l'incapacité de vendre faute de solution alternative.

**Si ces deux points sont anticipés, la campagne peut être sauvée.
Si on les subit, la campagne emporte tout sur son passage.**

Par DASSO DENIS,
Directeur des Publication