

Projet MOOSHEW
Composante opérationnelle Comoé
Côte d'Ivoire

Décembre 2025

BILAN DE CAMPAGNE ANACARDE 2025 & CAPITALISATION SUR L'APPUI A LA COMMERCIALISATION





Table des matières

1_ Bilan de campagne	3
1.1. Caractéristiques générales de la campagne	4
1.2. Volumes vendus.....	6
1.3. Synthèse des acheteurs	9
2_ Bilan de l'appui à la commercialisation & perspectives	12

Personnes ressources



Naminata FELEMOU
Animatrice terrain



Jean-Jacques TANO
Animateur terrain



Nanga OUATTARA
Animateur terrain



Denis MEA
Chef de projet



Odilon CHAMBERS
Coordinateur technique



Kevin BONI
Suivi-évaluateur



1 Bilan de campagne

Après deux années difficiles pour les producteurs et les productrices d'anacarde, cette campagne 2025 a été bien plus accomplie. La hausse de la production nationale d'une part, et des prix d'autre part, a permis d'obtenir de bons revenus à partir des ventes bord-champ de noix de cajou brutes (NCB) un peu partout en Côte d'Ivoire. Concernant le projet MOOSHEW, cette campagne est aussi un franc succès car le total du volume atteint par les groupements encadrés **a dépassé la barre symbolique des 1,000 tonnes de NCB**.

Pour rappel, l'équipe projet basée à Dabakala encadre des groupements informels sur la périphérie Ouest du Parc National de la Comoé (Figure 1). Supporté sur un premier projet de 2020 à 2023 (PapBio1), ce dispositif lancé en 2021 avec 5 groupements pilotes a été élargi puis maintenu grâce au projet MOOSHEW (2024-2027) avec **21 groupements** accompagnés. Les producteurs gagnent en expérience et en autonomie, mais la volatilité et les incertitudes qui caractérisent cette filière font qu'un encadrement de proximité est toujours utile (grâce aux animateurs de terrain qui sillonnent les villages à moto).

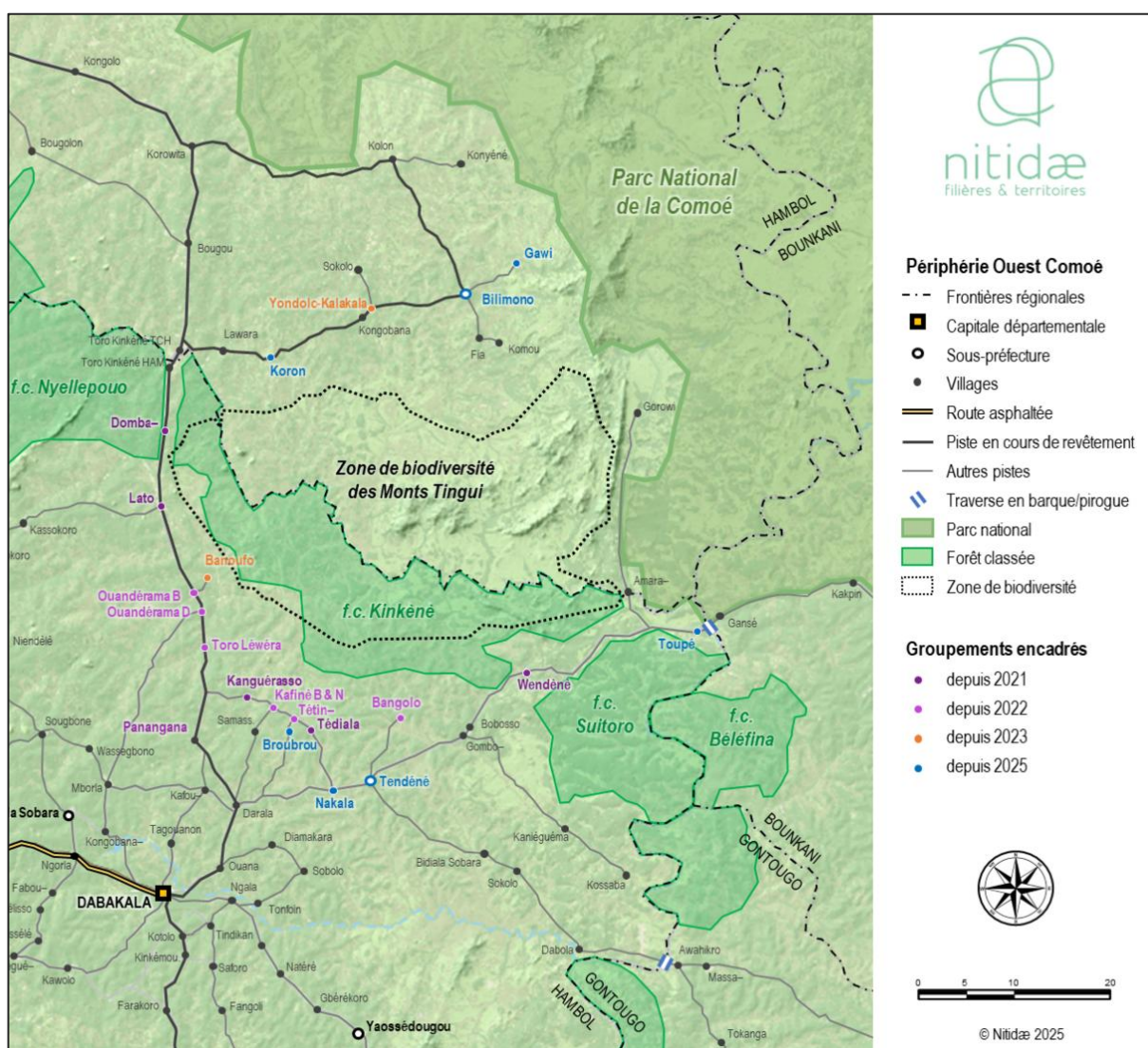


Figure 1. Localisation des groupements de producteurs d'anacarde encadrés par les projets PapBio1 (2020-2023) et MOOSHEW (2024-2027)



1.1. Caractéristiques générales de la campagne

À la suite de deux années difficiles pour le monde paysan (campagnes baissières en 2023 et 2024 et faible pluviométrie), un vent d'optimisme s'est fait ressentir au lancement de la campagne d'anacarde en janvier. Certes, le gouvernement avait annoncé, le 18 janvier 2025, un prix plancher nettement plus élevé qu'en 2024 avec un minimum bord-champ à 425 FCFA/kg, encore fallait-il que les déterminants du marché international puissent concilier avec ce prix probablement stimulé par les élections présidentielles d'octobre.

Les prévisions de campagne étaient tout de même favorables :

- Avec de **faibles stocks résiduels en Asie et en Afrique fin 2024**, le début de campagne 2025 suggérait un financement immédiat des achats par les opérateurs pour constituer des stocks ;
- L'**équilibre offre-demande** entre pays transformateurs et pays consommateurs était stable ;
- La **baisse du prix de l'amande semblait peu envisageable**, car déjà assez bas par rapport à celui de la noix et, avec la constitution progressive des stocks, le temps de l'approvisionnement suggérait une hausse puis une stabilisation des prix de l'amande ;
- La **production Ouest-africaine s'annonçait à la hausse**, anticipée par un climat plus favorable fin 2024, notamment grâce à la pluviométrie d'octobre et la floraison de novembre qui déterminent généralement le rendement en noix dans les bassins de production ;

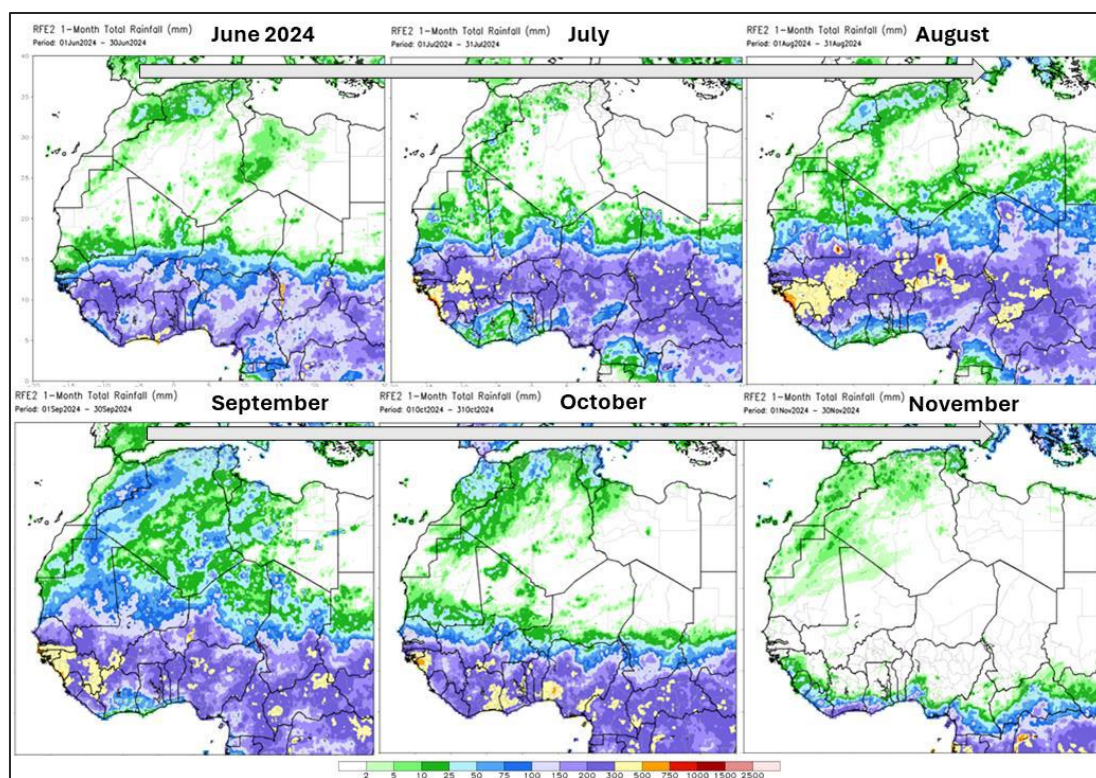


Figure 2. Données pluviométriques en l'Afrique de l'Ouest (N.O.A.A, US dpt. of Commerce)

Autre particularité, le **gouvernement a annoncé que le délai réservé aux transformateurs serait étendu à 2 mois** (contre 15 jours généralement) repoussant l'entrée en marché des traders de NCB au 15 mars 2025. L'objectif annoncé était clair : soutenir la transformation nationale et permettre aux usines l'obtention de stocks en qualité et quantité suffisante. Ce pari semble avoir été réussi puisque selon les chiffres provisoires annoncés par le CCA en septembre, le volume absorbé par les usines ivoiriennes dépasse 650,000 tonnes de NCB ; un

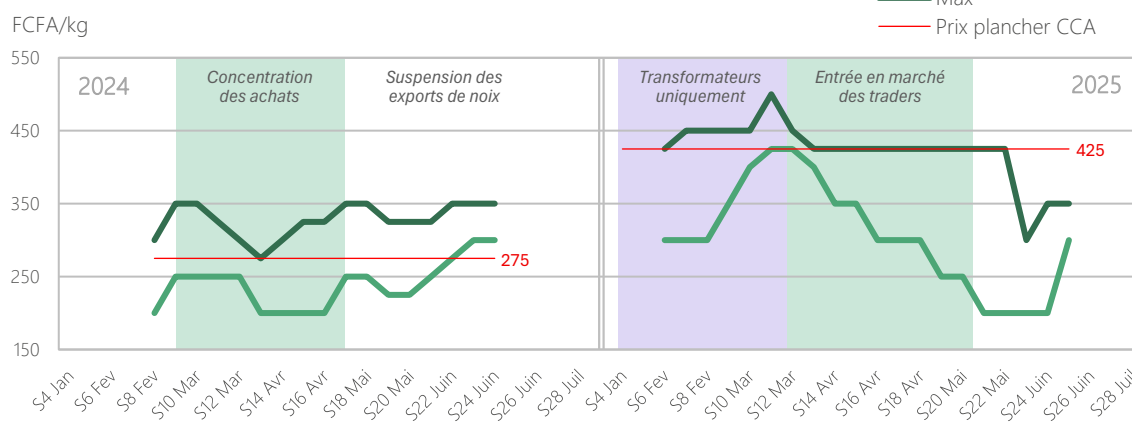


record historique avec la quasi-atteinte du seuil de 50% de noix transformées localement (objectif national 2030).

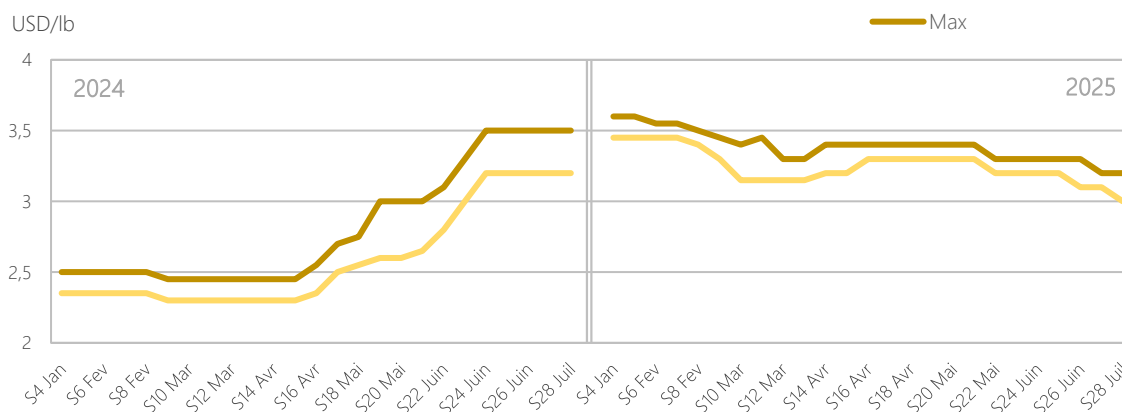
A noter tout de même que ce délai a conduit les traders de NCB ayant reçus des commandes vietnamiennes et indiennes à se réorienter vers un approvisionnement au Ghana et au Burkina Faso pour pallier la suspension des exports de noix brutes jusqu'à la mi-mars. En conséquence, un **ralentissement des achats s'est fait ressentir en Côte d'Ivoire à partir de fin avril**, car les transformateurs avaient constitué la majorité de leurs stocks et les traders étaient moins enclins à payer le prix fort avec la baisse de la qualité des noix. D'autres facteurs, comme la faiblesse du taux de change FCFA/dollar ou les incertitudes des usines vietnamiennes quant aux tarifs douaniers américains ont également incités à la prudence. Une baisse des prix a été observée sur la fin de la campagne pour les achats résiduels mais **le prix plancher de 425 F/kg a été globalement respecté**, voire dépassé, durant le moment fort des achats (février à avril).

Figure 3. Evolution comparée des prix bord-champ et internationaux sur les campagnes 2024 et 2025 (données N'kalô)

Prix de la noix de cajou brute bord-champ Côte d'Ivoire



Prix de l'amande de cajou WW320 FOB Vietnam





En parallèle, étant donnée la très bonne production nationale (1,500,000 tonnes de NCB selon les chiffres provisoires), des stocks invendus restaient aux mains des producteurs jusque courant juillet. Le CCA a tenté de lancer des « opérations d'enlèvement des stocks résiduels » à 425 F/kg mais le résultat n'a été que partiellement atteint. La plupart des stocks restants ont été acheté par des pisteurs entre 300 et 350 F/kg, ce qui a tout de même atténué les méventes.

1.2. Volumes vendus

Dans ce contexte de conjoncture favorable, les volumes vendus par les 21 groupements encadrés par le projet sur la zone Comoé s'élèvent à **1,048 tonnes dont 667 tonnes en ventes groupées** (Tableau 1). La progression par rapport à l'an passé est significative¹ même si cohérente avec la hausse de la production nationale.

Tableau 1. Bilan de campagne 2025 par groupement

N°	Groupements	Ventes groupées (T)	Ventes individuelles (T)	Quantité totale (T)	Prix de vente moyen (FCFA/kg)	Variation du volume vendu (24-25)
1	Bilimono	85,4	15,1	100,5	421	<i>nv grpmt</i>
2	Tédiala	74,2	-	74,2	387	▲ 241%
3	Kafinè Noumousso	57,7	18,2	75,9	338	▲ 97%
4	Wendènè	57,1	3,1	60,2	422	▲ 31%
5	Ouandérama Dioulasso	55,6	9,2	64,8	379	▲ 93%
6	Ouandérama Bambarasso	47,0	-	47,0	387	▬ -7%
7	Tétindougou	44,3	-	44,3	400	▬ 9%
8	Kafinè Bambarasso	42,5	4,1	46,6	401	▬ 6%
9	Lato	41,8	20,0	61,8	351	▲ 261%
10	Dombadougou	39,9	2,6	42,5	442	▲ 83%
11	Yondolo	32,5	34,2	66,7	411	▲ 57%
12	Toro Léwéra	28,7	2,4	31,1	426	▲ 14%
13	Bangolo	27,1	9,8	36,9	377	▲ 63%
14	Koron	13,0	28,0	41,0	409	<i>nv grpmt</i>
15	Banoufo	12,2	31,2	43,4	346	▬ -3%
16	Gawi	8,6	21,5	30,1	300	<i>nv grpmt</i>
17	Kanguérasso	-	25,2	25,2	345	▼ -40%
18	Kalakala	-	21,1	21,1	363	▼ -40%
19	Broubrou	-	34,7	34,7	350	<i>nv grpmt</i>
20	Tendènè/Nakala	-	58,4	58,4	296	<i>nv grpmt</i>
21	Toupé	-	42,4	42,4	360	<i>nv grpmt</i>
TOTAUX		667,6	381,2	1 048,8	380	▲ 98%

De manière succincte, hormis les villages de Kanguérasso (parcelles infiltrées dans un espace protégé et peu collaboratif avec le projet) et Kalakala (problème de leadership dans le groupement), **la majorité des groupements ont vu leurs volumes augmenter**. A Lato et Tédiala par exemple, des mésententes entre membres du COGES l'an passé avaient conduits à de faibles volumes groupés (respectivement 8 et 18 tonnes en 2024) mais le retour à la normale cette année montre un net progrès (42 et 74 tonnes en 2025). Pour les autres villages, la variation est plus proche de la normale même si certaines données reposent sur du déclaratif.

Petite ombre au tableau : les nouveaux groupements inclus dans le dispositif cette année se sont montrés méfiants et ont peu adhéré à cette méthode de vente. Un suivi renforcé l'année prochaine sera de rigueur, car comme souvent, la première année sert surtout de mise en confiance et les résultats sont plus probants en année 2. Par exemple, à Broubrou, les producteurs se sont accrochés à l'idée de vendre à 500 F/kg malgré

¹ 529 tonnes dont 333 en ventes groupées en 2024.



nos avertissements, pour finalement brader leurs noix en fin de campagne (autour de 350 F/kg). Ce cas de figure est quasi-systématique avec les nouveaux groupements.

La seule exception concerne Bilimono, village nouvellement accompagné par nos équipes et pourtant en tête des ventes groupées (85 tonnes), mais il s'agit : i) d'un groupement dans une sous-préfecture (plus peuplée donc plus de volumes potentiels), ii) déjà bien organisé, et iii) qui est dans le giron du CCA qui y organise des achats. Le CCA y a tenu deux ventes en mars et en avril, avec plus de 40 tonnes chacune (remplissage d'une remorque à chaque fois) ce qui a permis un écoulement rapide et massif des NCB.

Figure 4. Volumes d'anacarde écoulés selon le prix de vente (campagne 2025)

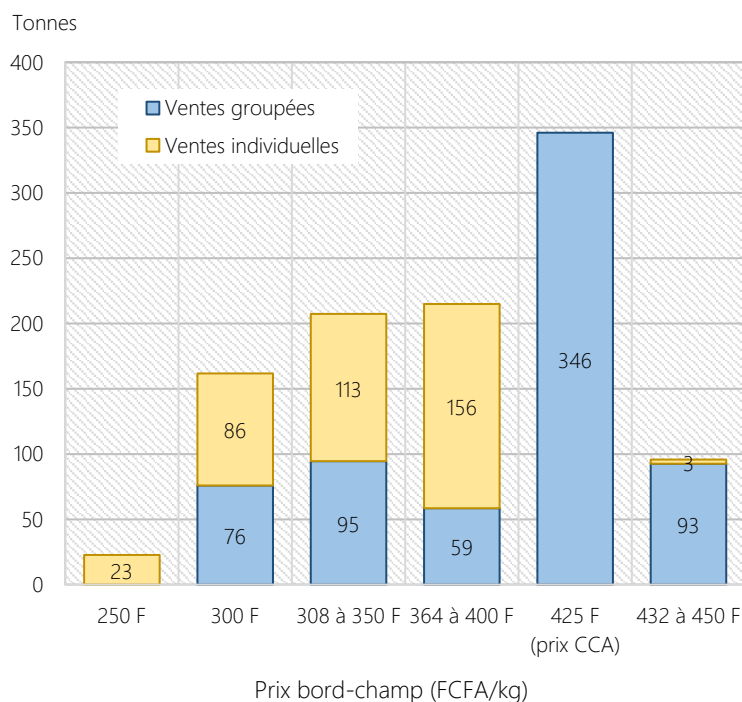


Tableau 2. Mesure de l'outturn sur 20 lots vendus en 2025

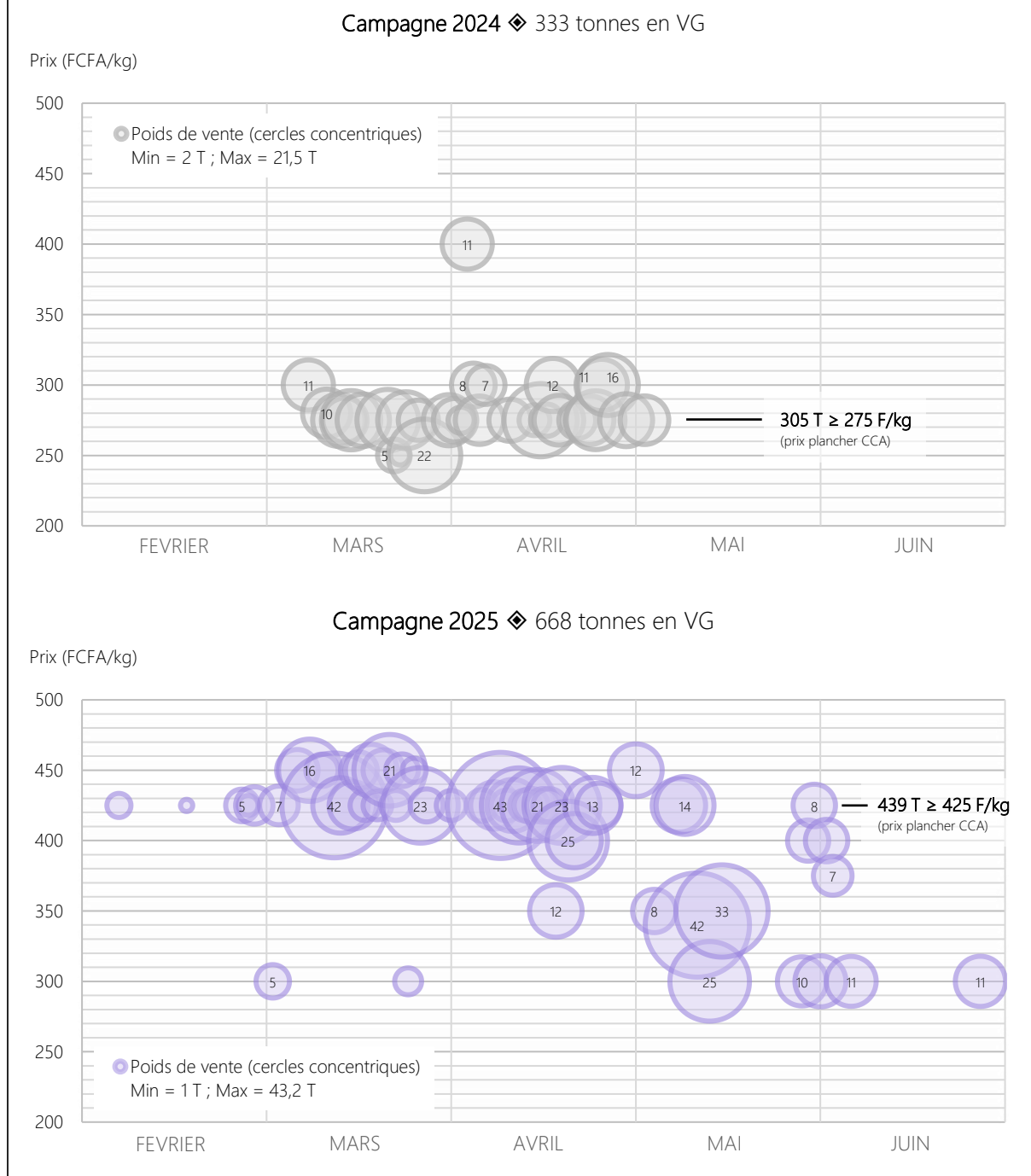
N°	Date	Outturn
1	28-févr.	48
2	28-févr.	48
3	10-mars	47
4	17-mars	46
5	20-mars	47
6	20-mars	47
7	20-mars	47
8	25-mars	48
9	27-mars	47
10	12-avr.	46
11	14-avr.	46
12	14-avr.	46
13	15-avr.	45
14	15-avr.	48
15	18-avr.	48
16	22-avr.	45
17	25-avr.	48
18	11-mai	46
19	13-mai	45
20	6-juin	45

Concernant le prix de vente, comme observé sur l'ensemble de la Côte d'Ivoire, **l'essentiel des achats en mars/avril a été fait conformément au prix plancher de 425 F/kg puis a baissé par la suite**. La plupart des groupements ont su profiter du dynamisme du marché et des financements pour constituer des stocks et vendre rapidement. Cela a sécurisé l'écoulement du produit et, comme à l'accoutumée, les ventes individuelles (à moindre prix) ont servi d'appoint en début et en fin de campagne.

Concernant la qualité des noix (Tableau 2), les échantillons ont pu être prélevés sur 20 lots, pour un total de 62 ventes groupées (la dispersion des villages limite la possibilité de tout analyser). Ces données ne sont pas réellement interprétables car **il n'existe pas de « stratégie qualité »**, tant par les producteurs de notre zone que par les acheteurs qui y opèrent, faute d'incitations commerciales. En ce sens, les données sur la qualité ne sont, à ce stade, pas corrélée avec des tendances de prix. On observe simplement la tendance habituelle à savoir une baisse de l'*outturn* au fur et à mesure de l'avancement de la campagne (arrivée des pluies et lancement des cultures vivrières fin avril).



Figure 5. Répartition comparative des ventes groupées entre les campagnes 2024 et 2025





1.3. Synthèse des acheteurs

Concernant les acheteurs, le tableau ci-dessus récapitule ceux ayant opéré avec nos groupements cette année. Comme à l'accoutumée, nous retrouvons les principaux grossistes de Dabakala, avec bien sûr des chiffres rapportés aux activités du projet uniquement. Il est difficile de recenser les volumes totaux des acheteurs ; dans les faits, le bassin d'approvisionnement des grossistes dépasse celui du projet et peut atteindre 2,000 à 3,000 tonnes pour les plus actifs².

Tableau 3. Récapitulatif des acheteurs ayant opéré avec les 21 groupements en 2025

N°	Acheteurs	Quantité achetée en 2025 (T)	Px d'achat moyen (FCFA/kg)	Déjà recensé dans les ventes en...		
				2022	2023	2024
1	CAJOOMA	246,5	415	x	x	x
2	Conseil Coton Anacarde	85,4	425			
3	OFI (OLAM)	65,2	424	x	x	x
4	Diallo "Blô" Mohamed	60,2	313	x	x	x
5	Pisteur de Bouaké	59,0	300			
6	Fany Daouda	51,2	344			
7	Ouattara (de Nassian)	45,4	378			
8	Sanogo (de Kong)	39,9	449			
9	Ouattara Yssouf	34,7	350			
10	Ouattara Siendou	33,1	350			x
11	Fofana Mamadou	32,5	421		x	x
12	SCOOP CA-SIDIYA	30,1	300			
13	Mr Bakayoko (de Bouaké)	25,0	300			
14	Scoops-JPPGG	24,5	401			
15	Scoops-SCOPAD (Sankara & fils)	19,1	335	x	x	x
16	Divers pisteurs (<15T)	197,0	368			
TOTAL		1 048,8	380			

Le principal apprentissage de cette campagne est que **les pisteurs et grossistes opérants dans notre zone ne semblent pas rattachés à des transformateurs mais plutôt à des traders**. Cette hypothèse est motivée par les observations suivantes :

- L'essentiel des ventes a commencé à partir du 15 mars (date d'ouverture des exports de NCB) et il n'y a eu que peu d'achats dans le délai réservé aux transformateurs (hormis CAJOOMA, ainsi que le CCA à Bilimono) ;
- La seule usine de Dabakala, CI-CAJOU, opère dans d'autres villages que ceux du projet malgré sa proximité géographique et suit une stratégie d'approvisionnement que nous ne saurions expliquer (tentative de partenariat avortée en 2022) ;
- Certains gros opérateurs, comme OLAM, TAN IVOIRE et OCEAN-CI, financent activement les pisteurs de notre zone mais sans exigences apparentes de qualité. Ces opérateurs ont une part de leur activité dédiée à la transformation et il est possible que certains stocks y soient orientés mais sans possibilité de le vérifier ;

² A noter que ces volumes sont importants pour notre zone, mais plus faibles si l'on considère les grands bassins de production (Korhogo, Bouaké, Bondoukou...) où les volumes des principaux grossistes peuvent atteindre 5,000 à 10,000 tonnes par campagne.



- Si l'on observe la récurrence des opérateurs d'une année à l'autre, force est de constater qu'hormis un noyau d'habituels, il y a beaucoup de nouveaux venus chaque année, ce qui correspond plus aux stratégies de *sourcing* des traders qu'à celle des transformateurs (même si les transformateurs ont aussi des stratégies opportunistes par moment) ;



Photo 1. Rassemblement du produit à Bilimono (mars 2025)



Photo 2. Organisation d'une vente à Tétindougou (mars 2025)



Photo 3. Construction d'un magasin de stockage à Wendènè (novembre 2025)



Photo 4. Remise de bâches et petit matériel aux collectrices de Toro Kinkènè (février 2025)



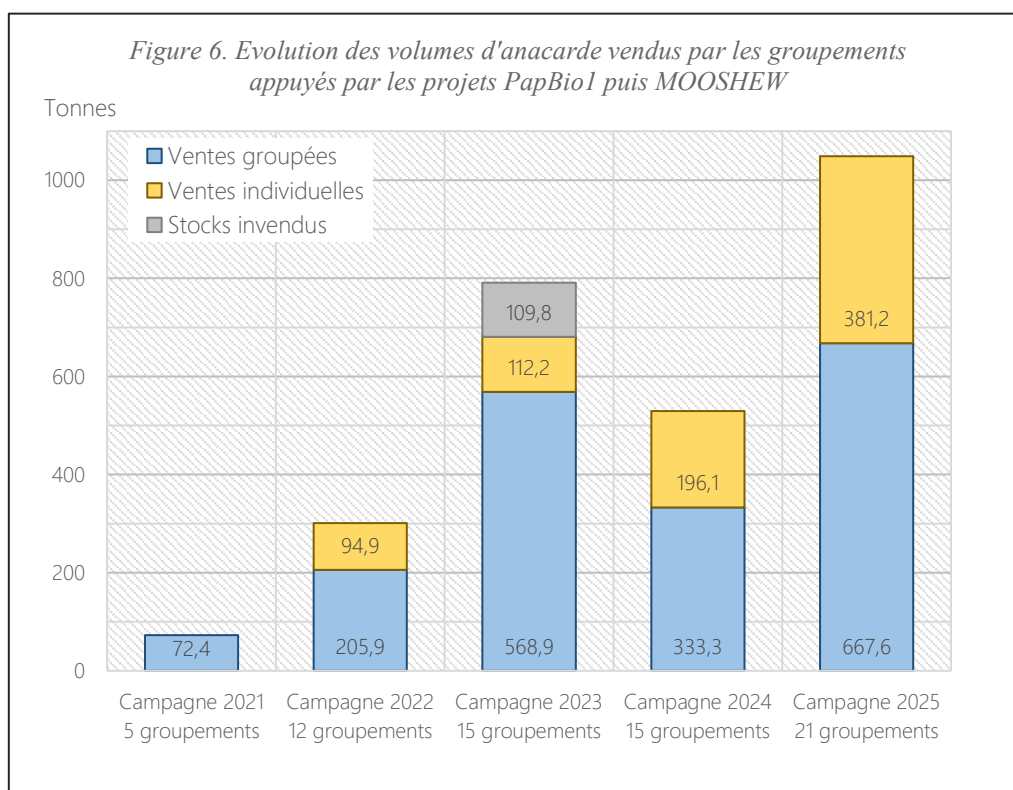
2_ Bilan de l'appui à la commercialisation & perspectives

Au terme de cette cinquième année d'encadrement, grâce à l'expérience cumulée des groupements et à une conjoncture favorable, **nous pouvons affirmer que le dispositif a atteint ses véritables objectifs.**

Concrètement :

- 1- **Les producteurs et productrices d'anacarde de notre zone sont nettement mieux renseignés sur les déterminants de marché** et sont plus proactifs quant à leurs stratégies de campagne ;
- 2- **Les groupements les plus structurés organisent leurs ventes de manière totalement autonome** : prise de contact avec un acheteur, rassemblement du produit, organisation de la vente, redistribution de l'argent et enregistrement des volumes dans un registre. Dans certains cas, la présence des animateurs n'est qu'une formalité ;
- 3- **Nos interlocuteurs font preuve de transparence et de confiance** : les ventes individuelles et les données sur certains pisteurs ont souvent été des zones grises mais désormais, nos bilans semblent plus fiables avec des volumes par villages moins disparates (atténuation du biais « déclaratif ») ce qui améliore notre compréhension sur le déroulement des campagnes ;

La campagne de l'an passé avait quelque peu mis à mal le dispositif (faibles rendements et bas prix) mais ce retour à une conjoncture favorable a donné de très bons résultats, comme en témoigne la progression des volumes totaux.





En guise de conclusion, nous rappelons que notre encadrement sur la commercialisation fait partie d'un « pack » plus général de soutien à la filière anacarde par le projet. Sans être exhaustif :

- Les groupements sont **formés au préalable sur les déterminants du marché** et sont inclus, dans la mesure du possible, au dispositif N'kalô WhatsApp ;
- Les producteurs et productrices sont **formés sur les enjeux de qualité et sont dotés en petit matériel** (bâches, fournitures de secrétariat, etc...) à chaque début de campagne ;
- Un **appui aux collectrices d'anacarde** a été proposé en soutenant l'activité de ramassage (matériel) et de vente (groupements de femmes payées en nature) en vue d'ajouter une composante Genre à notre approche³ ;
- A chaque intersaison (juillet-août), les **réhabilitations des vergers (tailles de densité et élagage)** sont réalisées par des scieurs communautaires en vue d'améliorer les rendements, et une partie du coût est pris en charge par les propriétaires des vergers⁴ ;
- Afin d'améliorer les capacités de stockage, le projet a sélectionné les 4 groupements les plus dynamiques (Wendènè, Tédiala, Ouandérama Bambarasso et Bilimono) pour financer des **magasins de stockage d'une capacité d'environ 40 tonnes** (63 m²). Les travaux sont en cours et les infrastructures seront réceptionnées en janvier prochain ;

Le projet poursuit son appui de belle manière et la prochaine et dernière campagne (2026) permettra de consolider les acquis et, surtout, de passer le flambeau aux groupements les plus autonomes. La poursuite de nos objectifs vers de nouveaux villages ou de nouvelles régions dépendra, comme toujours, des financements disponibles sur les projets !

A l'année prochaine.

★ ★ ★ ★ ★

³ 182 femmes appuyées à mi-projet, avec une cible finale de 350 femmes.

⁴ 175 ha sur PapBio1 et 525 ha sur Moosheew, avec un coût forfaitaire de 128,000 FCFA/ha (dont 10,000 FCFA de cotisation par les propriétaires des vergers).