Appui au Comité de Coordination pour les Filières Café et Cacao (CCFCC) pour approfondir les plans de développement sur les axes des marchés, genre, environnement et financement des filières

Livrable 2 : Analyse de la chaîne de valeur du café et du cacao au Togo et les opportunités de marché

Auteurs :

Carlos Sánchez
José Sánchez
Harsh Tiwary

Version finale (Juin 2025)

Co-funded by the European Union

Ce rapport fait partie d'une intervention menée par la Facilité pour la réforme du climat d'investissement (ICR). La Facilité ICR est cofinancée par l'Union européenne (UE), l'Organisation des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (OACPS) dans le cadre du 11ème Fonds européen de développement (FED), le ministère fédéral allemand de la coopération économique et du développement (BMZ) et le British Council. La Facilité ICR est mise en œuvre par la GIZ, le British Council, Expertise France et SNV.

La Facilité ICR soutient les pays et les institutions régionales de l'Organisation des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (OACPS) dans leur processus de dialogue public-privé afin de créer un climat d'investissement plus propice et durable.

Plus d'informations : www.icr-facility.eu

Cette intervention spécifique est menée par The Cluster Competitiveness Group (Competitiveness) pour le compte de SNV.

Le contenu de cette publication relève de la seule responsabilité des auteurs et ne reflète pas nécessairement les opinions des bailleurs de fonds ou des partenaires de mise en œuvre.

Implemented by

Ce rapport a été rédigé par Competitiveness.

RÉSUMÉ EXÉCUTIF

- Ce livrable approfondit les Plans de Développement du Café et du Cacao du Togo à travers une analyse structurée de la chaîne de valeur, des segments stratégiques de marché et des exigences d'accès, en traitant les dimensions transversales clés: productivité, accès aux marchés, conformité EUDR, financement et égalité de genre.
- **Contexte mondial:** la production de café progresse modérément mais demeure exposée aux aléas climatiques; le cacao traverse une crise d'offre avec chute des volumes en Afrique de l'Ouest et flambée des prix, accroissant la volatilité et la pression sur les revenus des producteurs.
- Les segments café vont du « mainstream » (volume, large distribution) à l'« expérience/spécialité » (qualité fine, origine, profil sensoriel). Les segments cacao vont de l'ingrédient mainstream, a fonctionnel et premium; montée nette de la « premiurisation » dans ces deux filières.
- **Positionnement potentiel du Togo:** le segment « ingrédient » est écarté pour la stratégie nationale car peu générateur de valeur; la montée en gamme passe par l'amélioration de la qualité et l'orientation vers des niches premium avec des relations d'achat plus sophistiquées.
- **Exigences des marchés cibles:** profils aromatiques fins, homogénéité et constance, avec priorités post-récolte précises (fermentation cacao, séchage café, tri, stockage) et dispositifs de preuve de qualité; les infrastructures partagées jouent un rôle déterminant.
- **Conformité à la Règlementation Européenne sur la Déforestation (EUDR):** les impératifs de géolocalisation des parcelles et de suivi numérique des lots pour l'accès à l'UE; la mise en conformité accroît coûts et complexité et renforce le besoin d'organiser la traçabilité, le contrôle interne et la documentation à l'échelle filière.
- Le financement est une contrainte transversale majeure. Accès limité au crédit et aux mécanismes spécialisés; nécessité de renforcer l'ingénierie financière et la coordination pour structurer des projets bancables et mobiliser des ressources internationales alignées sur le PND.
- **Les femmes** jouent un rôle central en post-récolte (tri, séchage, fermentation) mais restent sous-représentées dans la gouvernance; des axes de formation, leadership et données sexo-désagrégées pour accroître leur participation sont proposés.
- **Pouvoir de marché et création de valeur:** forte concentration en aval, marges limitées pour les producteurs; d'où l'importance des stratégies qualité, de la différenciation et de la transparence pour améliorer la part de valeur captée en amont par les producteurs.
- **Dynamiques structurantes:** accélération des exigences de durabilité, outils numériques de traçabilité et SIG (Système d'Information Géographique), adaptation au changement climatique; ces tendances redéfinissent les conditions d'accès aux marchés et les priorités d'investissement.
- **Atelier de validation:** la restitution des analyses et le travail en groupes confirment les domaines d'amélioration prioritaires et la pertinence d'une trajectoire qualité-traçabilité-financement, avec montée en compétences et dispositifs partagés au service des coopératives.

Table des matières

RÉSUMÉ EXÉCUTIF 2

ACRONYMES 5

1 Caractéristiques et tendances de l'industrie mondiale pour le café et le cacao 7

1.1 Caractéristiques de l'industrie mondiale du café et du cacao 7

1.2 Tendances mondiales de l'industrie du café et du cacao 14

2 Principaux segments stratégiques de l'industrie du café 18

2.1 Segment 1 : Mainstream 18

2.1.1 Description du segment mainstream 18
2.1.2 Applications et principaux consommateurs 19
2.1.3 Analyse de la compétitivité du marché 24
2.1.4 Critères d'achat des acheteurs avancés dans le segment mainstream 25
2.1.5 Options stratégiques gagnantes pour le segment mainstream 26
2.1.6 Facteurs clés de succès (FCS) 27
2.1.7 Analyse SWOT pour le segment mainstream 28

2.2 Segment 2 : Expérience 29

2.2.1 Description du segment de l'expérience 29
2.2.2 Applications et principaux consommateurs 30
2.2.3 Analyse de la compétitivité du marché 33
2.2.4 Critères d'achat avancés pour le segment de l'expérience 34
2.2.5 Options stratégiques gagnantes pour le segment de l'expérience 36
2.2.6 Facteurs clés de succès (FCS) 39
2.2.7 Analyse SWOT pour le segment de l'expérience 40

3 Principaux segments stratégiques de l'industrie du cacao 42

3.1 Segment 1 : Ingrédient 42

3.1.1 Description du segment des ingrédients 42
3.1.2 Applications et principaux consommateurs 43
3.1.3 Analyse de la compétitivité du marché 45

3.2 Segment 2 : Mainstream 47

3.2.1 Description du segment mainstream 47
3.2.2 Applications et principaux consommateurs 47
3.2.3 Analyse de la compétitivité du marché 53
3.2.4 Critères d'achat de l'acheteur avancé pour le segment mainstream du cacao 54
3.2.5 Options stratégiques gagnantes du cacao dans le segment mainstream 54
3.2.6 Facteurs clés de succès (FCS) 55
3.2.7 Analyse SWOT du segment mainstream du cacao 55

3.3 Segment 3 : Produits fonctionnels 56

3.3.1 Description du segment fonctionnel 56
3.3.2 Applications et principaux consommateurs 57
3.3.3 Analyse de la compétitivité du marché 60
3.3.4 Critères d'achat avancés de l'acheteur pour le segment du cacao fonctionnel 60
3.3.5 Options stratégiques gagnantes pour le segment fonctionnel 61
3.3.6 Facteurs clés de succès (FCS) 61
3.3.7 Analyse SWOT pour le segment fonctionnel du cacao 62

3.4 Segment 4 : Segment premium (haut de gamme) 63

3.4.1 Description du segment Premium 63
3.4.2 Applications et principaux consommateurs 64
3.4.3 Analyse de la compétitivité du marché 69
3.4.4 Critères d'achat des acheteurs avancés pour le segment premium 70
3.4.5 Des options stratégiques gagnantes pour le segment premium 71
3.4.6 Facteurs clés de succès (FCS) 71
3.4.7 Analyse SWOT pour le segment du cacao premium 72

4 Domaines d'amélioration 74

4.1 Potentiel d'augmentation de la production et de la productivité des filières café et cacao au Togo. 74

4.2 Exigences des marchés cibles 75

4.2.1 Café 76
4.2.2 Cacao 76
4.2.3 Questions transversales 77

4.3 Conformité au nouveau règlement sur la déforestation de l'UE – (EUDR) 83

4.4 Financement : accès aux ressources/fonds internationaux 85

4.5 Genre : recommandations pour promouvoir la participation des femmes dans la chaine de valeur 88

5 Compte rendu de l'atelier de validation 91

5.1 Contexte et objectifs de l'atelier 91

5.2 Participation 92

5.3 Déroulement de la journée 92
5.3.1 Partie 1 – Présentation des résultats de l'analyse stratégique 92
5.3.2 Partie 2 – Atelier interactif et travail en groupes 92

5.4 Clôture de l'atelier 99

Références 100

Liste des tables

Tableau 1. Niveaux de vérification de la conformité de Rainforest ; Source : (Rainforest Alliance, 2023) 50
Tableau 2. Principaux domaines d'amélioration pour le café et le cacao dans le pilier "Potentiel d'augmentation de la production et de la productivité" 75
Tableau 3. Principaux domaines d'amélioration pour le café et le cacao "Exigences du marché cible". 82

Liste des chiffres

Figure 1. Répartition des parts de marché par type de café (Campagne agricole 2018/2019) 30
Figure 2. Prévisions du marché mondial des cafés de spécialité 2022-2032. (Source : market.us) 31
Figure 3. Projection de croissance du segment des ingrédients sur les principaux marchés 44
Figure 4. Prix des contrats à terme sur le cacao SEP et DEC 2024. Source : (ICCO, 2024) 52

Liste des images

Image 1. Prix du café moulu par once chez Walmart (août 2023) 21
Image 2. Marque de café dominant par pays 22
Image 3. Sélection Ineffable de cafés torréfiés de différentes origines et commentaires des consommateurs sur leurs produits 35

ACRONYMES

Acronym	Full Definition
ADE	Avenir de l'Environnement
AFD	Agence Française de Développement
AFR100	African Forest Landscape Restoration Initiative
AG	Attorney General
AGF	African Guarantee Fund
AGRIC	Agriculture Sector
APAF	Association pour la Promotion des Arbres Fertilitaires
ARISE IIP	ARISE Integrated Industrial Platforms
AS	Alliance pour l'Excellence du Café
ASAP	Adaptation for Smallholder Agriculture Programme
ATCC	Association Togolaise des Transformateurs de Café et de Cacao
ATIBT	Association Technique Internationale des Bois Tropicaux
AUDA-NEPAD	African Union Development Agency – New Partnership for Africa's Development
AVSF	Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières
BAfD	Banque Africaine de Développement
BEI	Banque Européenne d'Investissement
BIO	Belgian Investment Company for Developing Countries
BMZ	Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Ministère fédéral allemand de la Coopération économique et du Développement)
CAFI	Central African Forest Initiative
CAGR	Compound Annual Growth Rate
CBO	Community-Based Organization
CCFCC	Comité de Coordination pour les Filières Café et Cacao
CECC	Confédération des Exportateurs de Café et de Cacao du Togo
CICC	Conseil Interprofessionnel du Café et du Cacao
CIFOR	Center for International Forestry Research
CIRAD	Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement
CNFP	Centre National de Formation Professionnelle
COLEACP	Europe-Africa-Caribbean-Pacific Liaison Committee
COMIFAC	Commission des Forêts d'Afrique Centrale
CSR	Corporate Social Responsibility
D4D	Digital for Development
DAEMA	Direction de l'Aménagement, de l'Équipement et de Mécanisation Agricole
DEFA	Direction de l'Entrepreneuriat et du Financement Agricole
DFV	Direction des Filières Végétales
DPPSE	Direction des Politiques, de la Planification et du Suivi-Évaluation
DPV	Direction de la Protection des Végétaux
DSP	Direction des Semences Agricoles et Plants
ECOWAS	Economic Community of West African States
EDF	European Development Fund
EFI	European Forest Institute
EIB	European Investment Bank
EU	European Union
EUD	EU Delegation
EUDR	European Union Deforestation Regulation
FAO	Food and Agriculture Organization of the United Nations
FED	Fonds Européen de Développement
FEM	Fonds pour l'Environnement Mondial
FNPQ	Fonds National de Promotion de la Qualité
FONERWA	Rwanda Green Fund
FUPROCAT	Fédération des Unions des Sociétés Coopératives des Producteurs de Cacao du Togo
GDP	Gross Domestic Product
GIZ	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit
GoT	Government of Togo
GTF	Green Transition Facility
HAUQE	Haute Autorité pour la Qualité et l'Environnement
HR	Human Resources
IACO	Inter-African Coffee Organization
ICAT	Institut de Conseil et d'Appui Technique
ICR	Investment Climate Reform Facility

ICRISAT	International Crops Research Institute for the Semi-Arid Tropics
ICT	Information and Communication Technologies
IFAD	International Fund for Agricultural Development
IFC	International Finance Corporation
IFDC	International Fertilizer Development Center
ILO	International Labour Organization
IMF	International Monetary Fund
IRAD	Institut de Recherche Agricole pour le Développement
IREX	International Research and Exchanges Board
ISSEA	Institut Sous-régional de Statistique et d'Économie Appliquée
ITC	International Trade Centre
ITRA	Institut Togolais de Recherche Agronomique
KFW	Kreditanstalt für Wiederaufbau (Banque Allemande de Développement)
LEAF	Lowering Emissions by Accelerating Forest finance
LIFE	L'Instrument Financier pour l'Environnement
MAEP	Ministère de l'Agriculture, de l'Élevage et de la Pêche
MEF	Ministère de l'Économie et des Finances
MGPCC	Mutuelle des Groupements de Producteurs de Café et Cacao
MOOC	Massive Open Online Course
MRV	Measuring, Reporting and Verification
NGO	Non-Governmental Organization
NICFI	Norway's International Climate and Forest Initiative
OEC	Observatory of Economic Complexity
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
ONUDI	Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel
PEFC	Programme for the Endorsement of Forest Certification
PME	Petite et Moyenne Entreprise
PND	Plan National de Développement
PPP	Public-Private Partnership
REDD+	Reducing Emissions from Deforestation and Forest Degradation
RFF	Réseau des Femmes Forestières
RFP	Request for Proposal

RISE	Resilience, Inclusiveness, Sustainability, Empowerment
SADC	Southern African Development Community
SCOOPS	Société Coopérative Simplifiée
SDG	Sustainable Development Goal
SE4ALL	Sustainable Energy for All
SIACCTO	Syndicat Indépendant des Acheteurs de Café et de Cacao du Togo
SME	Small and Medium Enterprise
SNV	Netherlands Development Organisation
SSF	Sustainable Smallholder Forestry
TCCG	The Cluster Competitiveness Group
UEMOA	Union Économique et Monétaire Ouest Africaine
UN	United Nations
UNDP	United Nations Development Programme
UNEP	United Nations Environment Programme
UNIDO	United Nations Industrial Development Organization
UPROCAB	Union des Producteurs de Cacao Biologique
USAID	United States Agency for International Development
UTCC	Unité Technique Café-Cacao
VPA	Voluntary Partnership Agreement
WB	World Bank
WRI	World Resources Institute
WTO	World Trade Organization

1 CARACTERISTIQUES ET TENDANCES DE L'INDUSTRIE MONDIALE POUR LE CAFE ET LE CACAO

1.1 Caractéristiques de l'industrie mondiale du café et du cacao

Le café est l'une des boissons les plus consommées au monde et l'une des matières premières les plus échangées à l'échelle internationale. Les boissons chaudes et froides à base de café peuvent être produites à partir de différents grains et servies sous de multiples formes. Les principaux pays producteurs de café sont le Brésil, le Vietnam et la Colombie, tandis que l'Union européenne et les États-Unis d'Amérique restent les principaux marchés consommateurs et importateurs (FAO, s.f.). Néanmoins, les producteurs de café du monde entier sont confrontés à des défis croissants liés au changement climatique, qui affecte les rendements, la qualité et les zones de culture appropriées, ainsi qu'à la volatilité des prix, qui compromet la stabilité des revenus et la planification à long terme. En outre, l'augmentation des coûts de production, l'accès limité au financement et aux marchés, ainsi que les pressions exercées pour satisfaire aux normes de durabilité et de traçabilité pèsent sur les moyens de subsistance des petits exploitants.

De même, le cacao est l'un des produits de base les plus échangés au niveau mondial, **principalement utilisé dans la production de chocolat et de confiserie.** La Côte d'Ivoire et le Ghana sont les plus grands producteurs de cacao, suivis par l'Indonésie, l'Équateur et le Brésil (World Population Review, 2024). L'Afrique de l'Ouest domine la production de cacao, la Côte d'Ivoire contribuant à elle seule à plus de 2 millions de tonnes métriques par an (Statista,2023). En ce qui concerne la consommation et les importations, les Pays-Bas occupent la première place au niveau mondial, suivis par la Malaisie, l'Allemagne, les États-Unis et l'Indonésie (Trend Economy, 2024). L'Europe et l'Asie sont les principaux importateurs, ce qui stimule la demande de fèves de cacao brutes et de produits transformés à base de cacao. Cependant, le secteur du cacao est confronté à des défis croissants en raison du changement climatique, des maladies des cultures et des préoccupations des agriculteurs en matière de durabilité, ce qui a un impact sur l'approvisionnement futur et la stabilité du marché (Leasca, 2024)

Il existe deux variétés principales de caféiers : Arabica (*Coffea Arabica*) et Robusta (*Coffea Canephora*). Bien que plus de 124 espèces aient été identifiées dans le genre *Coffea*, ces deux variétés dominent la chaîne de valeur mondiale du café. Les grains d'Arabica sont plus gros et ont un goût doux et aromatique, ce qui en fait la variété la plus cultivée (ITC, 2021). En revanche, les grains de Robusta sont plus petits, plus ronds et plus abordables à cultiver, avec une saveur particulièrement amère (Tuang Coffee. n.d.). Bien que de nombreux facteurs influencent la qualité du café, l'Arabica est généralement considéré comme supérieur, tandis que la teneur plus élevée en caféine du Robusta le rend idéal pour les mélanges d'expresso et le café prêt à boire. En 2019, des normes et des protocoles fins pour le Robusta ont été introduits afin d'améliorer la qualité du café Robusta. Les plants d'arabica, plus sensibles aux températures élevées, prospèrent dans les climats subtropicaux à des altitudes comprises entre 600 et 2 000 mètres, ce qui les rend

bien adaptés à l'agroforesterie et aux environnements ombragés (The International Institute for Sustainable Development, 2022) .[1]

De même, les fèves de cacao sont classées en quatre variétés principales : Forastero, Criollo, Trinitario et Nacional, chacune ayant des saveurs et des caractéristiques de culture distinctes. Le Forastero, originaire du bassin amazonien , est la variété la plus cultivée, en particulier en Afrique de l'Ouest, en raison de sa résistance et de son rendement élevé. Le Criollo, une variété beaucoup plus rare qui ne représente que 1 à 5 % de la production mondiale, est apprécié pour son goût délicat, aromatique et fruité, mais il est difficile à cultiver en raison de sa sensibilité aux maladies. Le Trinitario, un hybride de Forastero et de Criollo développé dans les Caraïbes, offre un équilibre entre résistance et saveur raffinée, son profil gustatif variant en fonction de son mélange génétique et des conditions de culture *(Bar & Cocoa)*. Si le Criollo et le Trinitario sont généralement associés à un cacao à la saveur fine, ils ne se limitent pas à ces deux variétés et dépendent des caractéristiques organoleptiques. Par exemple, le Nacional de l'Équateur, de type Forastero, est apprécié pour son profil floral et complexe. À l'inverse, les fèves Trinitario du Cameroun donnent une poudre de couleur rouge, mais sont toujours classées comme du vrac. La distinction réside dans la saveur : le cacao fin présente des notes fruitées, florales, herbacées, boisées, de noix et de caramel, avec une base chocolatée équilibrée (ICCO, s.f.).

Les produits de spécialité et de qualité supérieure à base de cacao et de café

Le café de spécialité a longtemps été difficile à définir ; cependant, il existe un consensus mondial concernant son prix et ses normes de qualité. Le mouvement du café de spécialité met en avant des attributs uniques, tels que des profils de saveurs distincts, des pays d'origine spécifiques et des techniques de torréfaction innovantes. Ces caractéristiques peuvent être obtenues grâce à des méthodes de culture biologiques ou conventionnelles (y compris l'utilisation d'engrais chimiques). Lorsqu'il est transformé en boisson, le café de spécialité offre une expérience organoleptique nuancée. Une mesure de qualité largement acceptée est basée sur l'échelle de dégustation de la Specialty Coffee Association, qui classe les cafés obtenant plus de 80 points (sur une échelle de 100 points) comme des cafés de spécialité (Specialty Coffee Association (SCA), 2021). Ce système de notation normalisé est à la base des structures de prix mondiales. En outre, les protocoles de dégustation (par exemple, ceux établis par la SCA) fournissent un langage commun aux acheteurs et aux producteurs - essentiellement une pratique qui "objective le subjectif" (Rosenberg, Swilling, & Vermeulen, 2018).

Le cacao suit une trajectoire similaire, passant d'un produit de base générique à un produit spécialisé en incorporant des attributs reconnus par l'industrie. Souvent appelé cacao fin ou cacao de saveur, le cacao de haute qualité ou de qualité supérieure est souvent associé aux variétés Criollo et Trinitario, bien qu'il y ait

[1] Selon l'Organisation internationale du café, la part de l'arabica dans la production mondiale totale de grains de café est de 55,9 % pour l'année caféière 2022/23, avec 94 millions de sacs. L'Amérique du Sud est le plus grand producteur d'arabica avec une production de 64 millions de sacs, soit 76,4 % de la production totale de café de la région, tandis que l'Asie et l'Océanie sont les plus grands producteurs de robusta, avec 41,5 millions de sacs produits au cours de l'année caféière 202/21 (Organisation internationale du café, 2023)

une demande croissante pour le Forastero de qualité supérieure (International Cocoa Organization, n.d). Cette transition vers le cacao de spécialité est favorisée par des facteurs tels que la complexité de la saveur, la précision du traitement post-récolte et l'identification de l'origine géographique, qu'il s'agisse d'une culture biologique ou d'une culture conventionnelle. Comme pour le café, des protocoles d'évaluation sensorielle rigoureux sont essentiels pour évaluer la qualité, comme le montre le programme Cacao d'excellence, qui met l'accent sur l'arôme, les profils de saveur distinctifs et un arrière-goût équilibré (Cocoa of Excellence Program, 2025).En établissant des références internationales, ces programmes favorisent les relations commerciales directes, offrent une reconnaissance aux producteurs exceptionnels et encouragent une appréciation mondiale plus large de la diversité génétique et des terroirs du cacao.

Tendances de la production mondiale à l'ère de l'intensification des extrêmes climatiques et des bouleversements socio-économiques : une analyse comparative de la croissance régulière du café et des crises croissantes du cacao.

Malgré des défis météorologiques et environnementaux de plus en plus imprévisibles, selon l'Organisation internationale du café (OIC), la production de 2022/23 a atteint 168,2 millions de sacs de 60 kg, marquant une augmentation de 0,1 % par rapport à l'année précédente. Pour l'avenir, le département américain de l'agriculture (USDA) prévoit une nouvelle expansion à 174,9 millions de sacs de 60 kg en 2024/25 (soit une hausse de 6,7 millions de sacs de 60 kg), en grande partie grâce à l'augmentation des rendements au Brésil (66,4 millions de sacs, 38 % de la production mondiale), au Vietnam (30,1 millions de sacs, 17 %), et en Colombie (12,9 millions de sacs, 7 %).

Malgré cette tendance positive, le changement climatique présente un risque à long terme, avec de graves conditions de sécheresse au Brésil et des précipitations irrégulières au Viêt Nam, qui suscitent des inquiétudes quant à la durabilité de la culture du café. Au Togo, l'augmentation des températures mondiales et les conditions météorologiques imprévisibles pourraient réduire **d'environ moitié** les zones actuellement adaptées à la production de café et de cacao d'ici 2050, selon une étude récente sur la zone agricole sud-ouest. Toutefois, cette même recherche montre que certaines zones de plus haute altitude pourraient devenir de nouveaux terroirs viables, offrant ainsi une opportunité d'extension ou de relocalisation des cultures — à condition qu'un effort concerté soit fait en matière d'investissement, de formation et d'infrastructure (Attiogbé et al., 2022).

En revanche, le secteur mondial du cacao est aux prises avec une crise de la production, car le produit de base a subi un revers majeur, diminuant de 14 %, passant de 4,9 millions de tonnes métriques (mmt) en 2022/23 à 4,2 mmt en 2023/24. Cette forte baisse est principalement due à des conditions météorologiques extrêmes et à la propagation de la maladie de la cabosse noire, qui ont gravement affecté les principaux pays producteurs de cacao, en particulier la Côte d'Ivoire et le Ghana, qui représentent ensemble 60 % de la production mondiale de cacao (Baffes & Temaj, 2025). Les précipitations excessives ont contribué à réduire les rendements de cacao, rendant la production plus volatile et imprévisible. L'insuffisance de l'offre qui en résulte a conduit à l'un des déficits en cacao les plus graves de l'histoire récente, estimé à 478 000 tonnes métriques en 2023/24 (ICCO, 2024). La forte demande associée aux contraintes de l'offre a fait monter en flèche les prix à terme du cacao - près de 400 % depuis le début de 2023 - soulignant l'ampleur du déséquilibre du marché. Alors que les prix atteignent plus de 10 000 dollars la tonne métrique - le niveau le plus élevé depuis cinq décennies (Investopedia , 2024) - des pays producteurs clés comme le Ghana, la Côte d'Ivoire et le Mexique voient leurs rendements diminuer en raison du changement

climatique, des pressions économiques et de la dégradation de l'environnement. Le Ghana, qui a longtemps été une puissance dans le domaine du cacao, a vu des agriculteurs abandonner leurs plantations au profit de mines d'or illégales (Financial Times, 2025) ; tandis que la déforestation et les produits chimiques toxiques issus des activités minières ont rendu des milliers d'hectares infertiles (The Guardian, 2025). Au Mexique, les sécheresses induites par le changement climatique ont réduit les rendements de 50 %, et le vieillissement de la population agricole compromet encore davantage la production à long terme (The Guardian, 2024) .

Ces développements soulignent la façon dont la volatilité du climat est en train de remodeler les paysages mondiaux du café et du cacao. Pour le café, les investissements accrus dans la recherche agronomique et les variétés de cultures plus résistantes ont permis une croissance modérée de la production. Toutefois, la hausse des températures, la pénurie d'eau et l'irrégularité des précipitations menacent d'éroder ces gains au fil du temps, en particulier dans des régions comme le Brésil et le Viêt Nam où les conditions météorologiques extrêmes ont déjà entravé les récoltes (NY Post,2025). Les défis du cacao sont plus profonds. Au Ghana et en Côte d'Ivoire, qui représentent ensemble près de 60 % de l'offre mondiale de cacao, les précipitations irrégulières, la hausse des températures et les maladies des plantes telles que le Cacao Swollen Shoot Virus (CSSV) réduisent la productivité des exploitations (The Wall Street Journal, 2025). Les initiatives gouvernementales, notamment la fixation des prix à la production et les subventions aux engrais, n'ont pas réussi jusqu'à présent à enrayer cette tendance, laissant de nombreux agriculteurs avec des revenus insoutenables (Financial Times, 2024).

Implications pour les marchés mondiaux

***Prix du café :* Les contrats à terme sur l'arabica ont grimpé de 70 % depuis novembre 2024, franchissant la barre des 4 dollars la livre** (Reuters, 2025). Les prix ont doublé depuis leur pic de 2023, ce qui a incité les grandes marques à augmenter les prix de détail (The Times, 2025). Ces hausses de prix sont attribuées à des facteurs tels que les graves sécheresses susmentionnées au Brésil et au Viêt Nam, qui ont considérablement réduit la production de café, et l'augmentation des coûts de l'énergie, de la main-d'œuvre et du transport. Les tendances peuvent diverger entre Arabica et Robusta selon le choc dominant du moment. L'Arabica conserve en règle générale une prime, mais l'écart varie selon l'état des récoltes, des stocks et des arbitrages industriels. En conséquence, les torréfacteurs et les détaillants ajustent leurs stratégies de prix pour gérer l'escalade des coûts (Business Insider, 2025). En ce qui concerne l'avenir, les Perspectives du café 2025 suggèrent qu'une récolte brésilienne favorable pourrait contribuer à stabiliser les prix, mais les effets à long terme du changement climatique posent des risques permanents.

***Prix du cacao :* Avec la baisse de la production de cacao, les prix ont bondi de 150 % entre 2024 et 2025 (Investopedia, 2025) à plus de 10 000 dollars la tonne métrique, soit une augmentation de 61 % au cours du dernier trimestre de 2024**. Cette hausse est attribuée au changement climatique, aux mauvaises conditions météorologiques, aux maladies des cultures et au sous-investissement dans les exploitations d'Afrique de l'Ouest, qui produisent 80 % du cacao mondial. Malgré les attentes d'une légère amélioration des récoltes en 2025, l'industrie est aux prises avec des stocks extrêmement bas (Investopedia, 2025) Les fabricants de chocolat ont recours à la contraction des prix ou à la substitution d'ingrédients moins chers pour atténuer l'augmentation des coûts (The Times, 2024).. En outre, en l'absence d'interventions politiques efficaces, la pression exercée sur les cultivateurs de cacao persistera probablement, mettant en péril l'approvisionnement mondial et poussant le chocolat mainstream vers des prix plus élevés. Les défis vont de la dégradation des sols et de l'exploitation

minière illégale au Ghana aux phénomènes météorologiques extrêmes au Mexique.

Naviguer dans la croissance et les défis de l'industrie du cacao et du café en Afrique de l'Ouest (2021-2024)

L'Afrique de l'Ouest continue de jouer un rôle crucial dans la production mondiale de cacao et de café, avec des pays comme la Côte d'Ivoire et le Ghana en tête de la production de cacao, tandis que la Côte d'Ivoire, la Guinée et le Togo restent des acteurs clés de la production de café Robusta. Depuis 2021, les tendances de la production de ces produits de base ont été influencées par plusieurs facteurs tels que le changement climatique, les épidémies et les défis économiques.

En termes de production de cacao, la Côte d'Ivoire a conservé sa position de premier producteur mondial, avec une production estimée à environ 2,24 millions de tonnes métriques pour la saison 2022/2023 (Statista, 2024) Cependant, la production de cacao du Ghana a connu un déclin spectaculaire, tombant en dessous de 550 000 tonnes métriques au cours de la saison 2023/2024, marquant sa production la plus faible en deux décennies (Reuters, 2024). Ce déclin a été attribué à plusieurs problèmes, notamment la variabilité du climat, la propagation du CSSVD et l'augmentation de l'exploitation illégale de l'or, qui a entraîné la destruction des exploitations de cacao (Financial Times, 2024). La réduction globale de la production de cacao en Afrique de l'Ouest a contribué à la pénurie de l'offre mondiale, poussant les prix du cacao à des niveaux record en 2024 (The Australian, 2024).

En ce qui concerne la production de café, la contribution de l'Afrique de l'Ouest reste relativement modeste par rapport à des régions comme l'Amérique du Sud et l'Asie. La Côte d'Ivoire, premier producteur de café robusta de la région, a exporté plus de 1,35 million de sacs (~81 000 tonnes métriques) au cours de la saison 2020/2021 (Colipse Coffee, 2024). La production totale de café en Afrique a connu une légère augmentation, atteignant 2 millions de tonnes métriques en 2024 après des années de déclin (IndexBox, 2024). La production de café du continent reste influencée par les conditions climatiques, la demande du marché et les politiques gouvernementales. L'Éthiopie et l'Ouganda continuent de dominer le marché africain du café, représentant environ 63 % de la production du continent. Cependant, la demande croissante de café Robusta en Asie a créé de nouvelles opportunités d'exportation pour les producteurs d'Afrique de l'Ouest.

La vulnérabilité de la production de café et de cacao au changement climatique est évidente, en particulier dans des régions comme le Togo, où les régimes pluviométriques sont devenus de plus en plus instables. Selon Attiogbé et al. (2022), une étude sur la vulnérabilité climatique des systèmes agroforestiers de café-cacao au Togo a indiqué que près de 52 % des zones de culture actuellement adaptées à ces cultures pourraient être perdues d'ici 2050 en raison des impacts du changement climatique. L'étude souligne que la réduction des précipitations pendant les mois les plus secs et l'augmentation de l'intensité de la sécheresse sont les principaux facteurs climatiques qui menacent la production de café et de cacao dans la région.

À l'avenir, la résilience climatique de la production de café et de cacao reste essentielle pour les pays d'Afrique de l'Ouest. Les pratiques agricoles durables, les efforts de reboisement et l'investissement dans des variétés de cultures résistantes aux maladies seront essentiels pour atténuer les effets du changement climatique et assurer la viabilité à long terme de ces industries.

L'évolution du commerce mondial du café et du cacao : baisse des exportations, défis réglementaires et rôle des pays non producteurs

La consommation mondiale de café devrait augmenter de 5,1 millions de sacs, pour atteindre 168,1 millions de sacs en 2024/25 (USDA, 2024). La demande reste particulièrement forte sur les marchés traditionnels comme l'Union européenne et les États-Unis, tandis que les économies émergentes comme la Chine connaissent une hausse de la consommation de café. Toutefois, si des phénomènes météorologiques extrêmes continuent de perturber la production, les pressions sur la chaîne d'approvisionnement pourraient s'intensifier, entraînant une plus grande volatilité des prix.

Malgré l'augmentation de la demande mondiale, les importations de café sont confrontées à de nouveaux défis en raison des réglementations environnementales et de l'évolution des politiques commerciales. Le règlement de l'Union européenne sur la déforestation exige que le café provienne de terres non déforestées, ce qui risque de modifier les schémas d'importation et d'augmenter les coûts de mise en conformité. Les principaux pays importateurs de café, tels que l'Allemagne, l'Italie et les États-Unis, devraient ajuster leurs stratégies d'approvisionnement pour s'aligner sur ces normes de durabilité. Entre-temps, les exportations mondiales de café ont légèrement diminué au début de l'année 2025. En janvier 2025, les exportations s'élevaient à 10,83 millions de sacs, contre 12,49 millions en janvier 2024 (ICO, 2025). Sur les quatre premiers mois de l'année caféière 2024/25 (octobre-janvier), les exportations totales ont baissé de 4,9% à 42,79 millions de sacs, contre 45,01 millions de sacs sur la même période en 2023/24. Le Brésil reste le premier exportateur, avec 3,6 millions de sacs, suivi du Vietnam avec 2,5 millions de sacs et de la Colombie avec 1,1 million de sacs (International Coffee Organization, 2025). Toutefois, la sécheresse au Brésil et la volatilité des conditions météorologiques au Viêt Nam font peser des risques importants sur les volumes d'exportation futurs. En outre, les prix à terme du café à New York et à Londres ont atteint des sommets pluriannuels en raison du resserrement de l'offre et de l'augmentation des coûts de production (Food Business News, 2024).

De même, la dynamique du commerce du cacao a été affectée par des facteurs environnementaux et des changements réglementaires. Si la production de cacao est concentrée en Afrique de l'Ouest, les pays non producteurs jouent un rôle essentiel dans la chaîne d'approvisionnement mondiale. Les Pays-Bas, par exemple, représentaient 22 % des importations mondiales de fèves de cacao en 2023, pour une valeur de 2,18 milliards de dollars, tandis que la Malaisie et l'Allemagne en importaient respectivement 15,5% et 9,12% (Trend Economy, 2024). Ces pays servent de centres de transformation clés, convertissant les fèves de cacao brutes en produits semi-finis et finis pour les marchés mondiaux. Toutefois, les exportations de cacao ont été fortement affectées par la baisse de la production en Afrique de l'Ouest. La Côte d'Ivoire, premier exportateur mondial de cacao, a vu ses expéditions diminuer fortement en février 2024 en raison de précipitations excessives et de l'apparition de maladies des plantes (USDA, 2025). Comme pour le café, le commerce du cacao est influencé par le règlement de l'Union européenne sur la déforestation, ce qui a incité le Ghana et la Côte d'Ivoire à lancer des initiatives de traçabilité pour garantir que le cacao provient d'exploitations durables sur le plan environnemental. Si ces mesures améliorent la transparence et favorisent un approvisionnement responsable, elles introduisent également de nouveaux coûts de mise en conformité qui pourraient modifier la structure du commerce mondial du cacao (Reuters, 2024).

Les industries du café et du cacao sont dominées par de grandes entreprises qui exercent une influence considérable sur les prix et laissent aux agriculteurs des marges minimes, car les exportateurs, les torréfacteurs et les fabricants s'emparent d'une valeur substantielle.

L'industrie mondiale du café est dominée par quelques grandes entreprises qui exercent une influence considérable sur les prix et la chaîne d'approvisionnement, souvent au détriment des producteurs de café. Ces entreprises, en particulier les exportateurs et les torréfacteurs, jouent un rôle crucial dans la détermination des prix payés aux agriculteurs, tout en ayant la capacité de répercuter les fluctuations de prix en amont de la chaîne d'approvisionnement. Cette dynamique les protège efficacement de la volatilité des prix du café, renforçant ainsi les déséquilibres de pouvoir et les disparités économiques existants.

La concentration du marché reste une caractéristique essentielle de l'industrie mondiale du café. En 2023, les dix plus grandes entreprises de torréfaction du café représenteront plus de 35 % des achats mondiaux de café vert, soit environ 3,5 millions de tonnes métriques par an, selon Mordor Intelligence et d'autres sources industrielles[i]. En outre, environ 39 % de tous les achats de café en 2020 ont été effectués dans le cadre d'initiatives d'approvisionnement durable, soit par le biais de normes volontaires de durabilité (VSS), soit par des programmes de durabilité d'entreprise, tels que les pratiques C.A.F.E. de Starbucks et Nespresso A.A.A. de Nestlé (International Institute for Sustainable Development, 2022).

Cette concentration du pouvoir a pour conséquence que les producteurs de café reçoivent la plus petite part de la valeur économique dans la chaîne d'approvisionnement. Les marges des agriculteurs dépendent des prix à la production et des coûts de production, qui varient en fonction de facteurs tels que les taxes, les frais de transport, les coûts des intrants, les variétés de café, les méthodes de production et l'adoption de technologies. Toutefois, une tendance claire se dégage : entre 2015 et 2020, les coûts des intrants pour la culture du café ont augmenté en moyenne de 8 % par an, tandis que les prix du café n'ont augmenté que de 1 % par an. Cette disparité a conduit de nombreux agriculteurs à lutter pour leur rentabilité, certains atteignant à peine le seuil de rentabilité tandis que d'autres subissent des pertes financières. En revanche, les exportateurs et les torréfacteurs s'approprient une part substantielle de la valeur, obtenant entre 50 et 54 % du prix franco à bord (FOB), qui comprend les coûts associés à la coupe, au classement, au stockage, à la mouture, au transport, aux taxes, à la documentation d'exportation et aux marges (International Institute for Sustainable Development, 2022).

La chaîne de valeur du cacao et du chocolat présente une répartition tout aussi inégale des avantages économiques. Les producteurs de cacao perçoivent des marges parmi les plus faibles en raison de la faiblesse des prix à la production et de l'augmentation des coûts de production, tandis que la plus grande valeur économique revient aux fabricants et aux détaillants. Selon l'Institut international du développement durable (IISD), dans certaines chaînes de valeur européenne du cacao, les fabricants et les détaillants s'approprient environ 70 % du prix final d'une tablette de chocolat noir. Dans le même temps, les producteurs de cacao ne reçoivent qu'environ 11 % du prix final et moins de 7 % des marges totales (IISD, 2022, p. 18). Cela reflète un déséquilibre de pouvoir important, où les intermédiaires et les vendeurs de produits finis conservent la majorité des bénéfices, laissant les agriculteurs avec des revenus minimes.

La volatilité des prix du cacao accentue encore cette disparité. Les petits exploitants agricoles sont particulièrement vulnérables aux fluctuations des prix, qui peuvent compromettre la stabilité de leurs revenus et entraver leur capacité à investir dans l'amélioration de la productivité. Investir dans les caféiers et les cacaoyers correspond à un cycle d'environ quinze ans; les capitaux engagés ne sont pas reconfigurables annuellement via des cultures de substitution. Par exemple, une forte baisse de 40 % des prix du cacao en Afrique de l'Ouest à la fin de

2016 a montré comment une telle volatilité peut annuler les avantages des initiatives de la chaîne d'approvisionnement conçues pour améliorer les revenus des agriculteurs (Aidenvironment, 2018). En conséquence, les cultivateurs de cacao continuent de lutter contre l'insécurité financière, malgré leur rôle essentiel dans l'industrie.

1.2 Tendances mondiales de l'industrie du café et du cacao

La prise de décision fondée sur les données est motivée par les défis de la durabilité. L'adoption croissante de la technologie par les principaux acteurs de la chaîne de valeur conduit à une prise de décision fondée sur les données dans l'agriculture. Les grandes entreprises intensifient leurs efforts pour réduire leur empreinte carbone, en travaillant en étroite collaboration avec les parties prenantes, y compris les chaînes d'approvisionnement et les agriculteurs, afin d'assurer la durabilité à long terme de la production mondiale de café et de cacao. Ces initiatives s'alignent sur les critères internationaux de durabilité, soulignant la nécessité de mesurer et d'atténuer les émissions de gaz à effet de serre (GES).

Les efforts de durabilité dans les deux secteurs impliquent des méthodes de piégeage du carbone terrestre et de capture du carbone du sol sur les sites agricoles, contribuant ainsi à des objectifs plus larges de conservation de l'environnement. Dans la production de cacao, les pratiques agroforestières - où les cacaoyers sont associés à des arbres d'ombrage - améliorent le stockage du carbone dans le sol et la biodiversité, renforçant ainsi l'agriculture durable (Willett, 2021). En outre, les crédits carbone constituent une incitation économique pour les agriculteurs et les entreprises, favorisant un scénario mutuellement bénéfique pour l'environnement et la croissance de l'industrie (Specialty Coffee Association, 2022).

Le rôle des systèmes d'information géographique (SIG) dans l'agriculture durable peut améliorer la durabilité de la culture du café et du cacao en intégrant l'analyse spatiale dans les politiques agricoles. Face à la menace croissante du changement climatique qui affecte l'agriculture et la sécurité alimentaire, l'intégration des SIG dans la politique et la prise de décision renforce la durabilité à long terme (Mathenge, Sonneveld, & Broerse, 2022). La technologie SIG permet aux agriculteurs de cartographier les données de terrain, de les organiser et de les analyser, et de surveiller leurs cultures à distance, ce qui permet une gestion agricole plus informée (EOS Data Analytics, n.d.).

Pour le café et le cacao, le SIG permet de surveiller les rendements, d'évaluer la santé des sols et d'analyser l'impact du climat, ce qui garantit une allocation optimale des ressources. En visualisant les données, les agriculteurs peuvent détecter les tendances et les modèles, appliquer des méthodes de détection des changements et résoudre rapidement les problèmes. L'agriculture de précision, qui s'appuie sur les SIG, joue un rôle crucial dans l'optimisation de l'utilisation des ressources et l'amélioration de la productivité des exploitations.

La recherche expérimentale récente se concentre sur l'analyse géostatistique, la télédétection et la cartographie de la variabilité spatiale des zones de culture. L'apprentissage automatique et les systèmes autonomes sont également à l'étude pour améliorer l'agriculture de précision dans les plantations de café et de cacao, afin d'accroître la productivité et la durabilité (Santana et al., 2021). Dans des régions comme l'Afrique de l'Ouest, les évaluations de la vulnérabilité climatique montrent que l'augmentation des températures et la modification des régimes de précipitations auront des répercussions importantes sur les systèmes agroforestiers de café et de cacao, ce qui nécessitera des stratégies d'adaptation (Attiogbé et al., 2022).

La responsabilité ne se limite pas à une demande de niche, elle est à l'origine d'actions concrètes durables qui profitent à l'ensemble de la chaîne de valeur. Les consommateurs attendent de plus en plus des entreprises de café et de cacao qu'elles accordent la priorité à la durabilité dans leurs activités, ce qui traduit une préoccupation croissante pour les questions sociales et environnementales (NACS, 2021). Il ne s'agit plus d'une niche, les efforts en matière de durabilité englobent désormais le commerce équitable, les droits humanitaires, le recyclage et les emballages écologiques, entre autres domaines. Dans 54 pays, des données récentes sur l'engagement, la sensibilisation et l'action des consommateurs à l'égard de la nature montrent que les clics pour des produits durables sont en forte hausse dans les pays à revenu élevé - et la tendance s'étend aux économies en développement et émergentes, où elle s'accélère rapidement (The Economist Intelligence Unit Limited, 2021). Dans l'enquête mondiale de Barkley, 79 % des personnes interrogées ont indiqué qu'il était essentiel de vivre de manière durable, et malgré les préoccupations liées à l'inflation et à la récession, plus de 65 % d'entre elles recherchent toujours des produits durables. Les jeunes générations se renseignent de plus en plus sur les pratiques des marques en matière de développement durable avant de s'engager dans un achat (Barkley, 2023).

Les principales entreprises de café et de cacao ont pris des mesures concrètes pour investir dans les moyens de subsistance des agriculteurs et offrir une plus grande transparence de la chaîne d'approvisionnement. De même, des initiatives telles que la Cocoa & Forests Initiative, lancée en 2018 par la World Cocoa Foundation (WCF), s'efforcent d'inverser la déforestation en établissant des partenariats avec des gouvernements et des entités commerciales pour favoriser la production durable de cacao (World Cocoa Foundation, 2023).

Partout dans le monde, les cadres réglementaires se renforcent afin de réduire les allégations ESG vagues et d'empêcher l'écoblanchiment. Alors que l'ESG est confronté à des défis idéologiques dans 16 États américains, où des propositions visent à limiter l'utilisation des facteurs ESG dans les fonds d'investissement (Barkley, 2023), le règlement de l'Union européenne sur les produits exempts de déforestation (EUDR) exige que les produits de base tels que le café et le cacao vendus dans l'UE ne soient pas associés à la déforestation ou à la dégradation des forêts (FAO, 2022). Pour se conformer à ces réglementations, les entreprises utilisent des technologies de pointe, notamment l'intelligence artificielle et les données satellitaires, pour retracer les chaînes d'approvisionnement et confirmer le respect des normes de non-déforestation (Reuters, 2024).

À l'approche de l'entrée en vigueur de la réglementation sur la déforestation en Europe, les entreprises de café et de cacao du monde entier doivent agir rapidement pour atténuer les risques pour leur réputation et rester en conformité avec la réglementation. La certification 2020 actualisée de Rainforest Alliance met davantage l'accent sur les salaires décents et la lutte contre la pauvreté au travail, en exigeant des parties prenantes qu'elles identifient les écarts salariaux et qu'elles s'alignent en permanence sur les critères des salaires décents (Finlays, 2021). Bien que les Nations unies notent une augmentation significative des lois environnementales - 38 fois plus depuis 1972 - des défis persistent en matière d'application, soulignant le besoin critique d'un contrôle et d'une conformité solides pour protéger la nature et la biodiversité (The Economist Intelligence Unit Limited, 2021).

Dans l'ensemble, la durabilité dans les secteurs du café et du cacao est passée au premier plan, propulsée par les attentes des consommateurs, les initiatives de l'ensemble de l'industrie et des réglementations plus strictes. La résolution de problèmes clés tels que la déforestation, les moyens de subsistance des

agriculteurs et la transparence de la chaîne d'approvisionnement nécessite des efforts de collaboration entre les agriculteurs, les entreprises, les gouvernements et la société civile. Ce n'est que par une action coordonnée que ces industries pourront garantir un avenir véritablement durable.

Les entreprises de différents segments du marché proposent de plus en plus souvent des versions haut de gamme de leurs produits. Cette tendance s'étend du café instantané aux options prêtes à boire et même aux grains de Robusta génériques. Le café Robusta de haute qualité gagne en popularité auprès des producteurs en raison de sa résistance aux maladies et à la sécheresse, ainsi que de sa facilité de culture. Ces offres de Robusta de qualité supérieure sont souvent liées à des certifications biologiques et de commerce équitable, à une meilleure traçabilité et à des méthodes de traitement post-récolte innovantes. Les grains de Robusta de haute qualité sont aujourd'hui largement utilisés dans de multiples formats de café. Sur les marchés émergents du café tels que la Chine, de grandes marques comme McCafé et Starbucks ont réalisé des investissements importants pour améliorer la qualité de leurs grains. Cette évolution correspond à la préférence croissante des consommateurs pour le café de qualité produit localement. Au Brésil, le segment du café haut de gamme a connu une croissance substantielle, ses ventes ayant presque doublé en 2020. Alors que le café torréfié et moulu a connu un léger déclin, les ventes de café instantané ont augmenté d'environ 10 %. Cette croissance est largement attribuée aux investissements des géants mondiaux du café visant à rivaliser sur le marché du haut de gamme, où les marques internationales et locales jouent un rôle (Specialty Coffee Association, 2021b).

La tendance à la premiumisation a également conduit les négociants et les marques traditionnelles à entrer dans le secteur du café de spécialité. Des entreprises telles que Neumann Kaffee Gruppe, SUCAFINA, Nestlé et OLAM acquièrent des négociants en café vert de spécialité, reconnaissant la demande croissante de café de haute qualité. Leur présence mondiale leur permet d'intégrer les cafés spéciaux dans leurs réseaux de production et de logistique existants, ce qui leur confère un avantage concurrentiel. Par exemple, la forte présence de SUCAFINA dans le secteur du café conventionnel lui permet d'agir en tant que fournisseur logistique pour Ineffable au Costa Rica. Les grandes entreprises disposant d'un capital important investissent dans des sociétés de café de spécialité plus petites et plus agiles afin de stimuler l'innovation et d'accélérer la croissance dans ce segment

Une tendance similaire à la premiumisation se produit dans l'industrie du cacao, caractérisée par une demande croissante des consommateurs pour des produits de cacao de haute qualité, à la saveur unique et d'origine éthique. Le marché mondial du chocolat haut de gamme était évalué à environ 31,87 milliards USD en 2024 et devrait croître à un taux de croissance annuel composé (TCAC) de 4,3 % entre 2025 et 2030. Cette croissance est tirée par l'innovation continue des produits, notamment les nouveaux arômes et les chocolats à haute teneur en cacao, qui séduisent les consommateurs soucieux de leur santé et de la qualité (Grand View Research, 2024). En Europe, le segment du chocolat haut de gamme représente plus d'un cinquième du marché total du chocolat et devrait croître à un taux annuel moyen de 8,7 % entre 2023 et 2028. Cette augmentation reflète la forte demande des consommateurs pour des chocolats de spécialité qui offrent des expériences gustatives uniques, et pour des chocolats de haute qualité associés à des bienfaits pour la santé (Mordor Intelligence, n.d).

Les marchés émergents, en particulier dans la région Asie-Pacifique, connaissent une croissance rapide dans le secteur du chocolat haut de gamme, avec un taux de croissance annuel moyen de 7,0 % entre 2025 et 2030. Cette expansion est alimentée par l'augmentation des revenus disponibles et une appréciation

croissante des produits de confiserie de luxe. Les consommateurs de ces régions recherchent de plus en plus des ingrédients de haute qualité et d'origine éthique, ce qui entraîne une hausse de la demande de chocolats haut de gamme fabriqués à partir de cacao biologique et certifié commerce équitable (Grand View Research, 2024) Les fabricants se concentrent également sur l'innovation des produits pour répondre à l'évolution des préférences des consommateurs. Cela inclut le développement de chocolats d'origine unique, qui mettent en valeur les saveurs uniques des fèves de cacao provenant de régions spécifiques, ainsi que l'introduction de nouvelles combinaisons de saveurs pour attirer les consommateurs exigeants.

À l'instar de l'industrie du café, le secteur du cacao connaît un intérêt croissant pour les produits d'origine éthique. Les consommateurs privilégient de plus en plus les chocolats fabriqués à partir de fèves de cacao provenant d'une source durable, garantissant des pratiques de travail équitables et une responsabilité environnementale. Cette tendance s'inscrit dans un mouvement plus large de transparence et de traçabilité de la production alimentaire (Fairtrade International, 2023 ; Organisation internationale du cacao, 2024). Conscients du potentiel de croissance du segment du cacao de spécialité, les grands fabricants et négociants de chocolat réalisent des investissements stratégiques. Les grandes entreprises acquièrent des transformateurs de cacao de spécialité pour renforcer leur présence sur le marché haut de gamme. En s'appuyant sur les réseaux de production existants, ces entreprises peuvent faciliter la production de cacao de spécialité et répondre à la demande croissante de produits de cacao de haute qualité (Barry Callebaut, 2023 ; Cargill Cocoa & Chocolate, 2024).

La tendance à la premiumisation dans l'industrie du cacao reflète celle du secteur du café, avec une évolution vers des produits de haute qualité et d'origine éthique. Cette évolution est motivée par la demande des consommateurs pour des expériences gustatives uniques, les bienfaits pour la santé associés au chocolat noir et l'importance croissante accordée à la durabilité et à l'approvisionnement éthique. Alors que les deux secteurs continuent d'innover et d'affiner leurs offres, le segment haut de gamme devrait rester un secteur clé de la croissance dans les années à venir.

Les sections suivantes présentent l'analyse stratégique du café et du cacao au niveau mondial, et ce que cela représente pour l'industrie togolaise.

2 PRINCIPAUX SEGMENTS STRATEGIQUES DE L'INDUSTRIE DU CAFE

L'industrie du café peut être divisée en trois segments stratégiques principaux, chacun défini par sa propre logique commerciale :

- **Ingrédient** : Le café est transformé en un extrait qui confère une saveur, une texture ou des propriétés liées au bien-être à divers produits comestibles, boissons ou cosmétiques.
- **Mainstream :** Dans ce segment, le café est considéré comme faisant partie de la consommation quotidienne, répondant à différentes occasions (par exemple, petit-déjeuner, pause, réunion). Les principaux canaux de distribution sont les supermarchés et le secteur HORECA. Il s'agit de loin du segment le plus important, avec des cafés allant du basique au haut de gamme et proposés dans de multiples formats (grains, moulu, capsule).
- **L'expérience** : Ce segment complaisant apprécie non seulement les qualités intrinsèques du café, mais aussi l'expérience plus large du connaisseur, qui englobe l'origine, la torréfaction et la préparation finale. Bien qu'il s'agisse d'une niche, il se développe et concerne généralement le café dit de spécialité.

Nous laissons de côté le segment "Ingrédients" pour le Togo car c'est celui qui a le moins de sens en termes de génération de valeur. La production d'extraits est largement concentrée entre les mains d'un petit nombre d'acteurs mondiaux disposant d'un pouvoir de négociation important, dont les usines sont généralement situées à proximité des zones de production de café et qui utilisent principalement des grains de qualité inférieure qui ont été rejetés par les producteurs de gros volumes.

Pour les segments qui seront examinés, chacun présente : i) une description ; ii) les applications et les consommateurs clés, étayés par des données sur les tendances clés des principaux acteurs de la chaîne de valeur (marchés, fournisseurs et cadre réglementaire pour le commerce, entre autres) ; iii) une analyse de la compétitivité du marché ; iv) les critères d'achat de l'acheteur avancé ; v) l'option stratégique gagnante ; vi) les facteurs clés de succès, et vii) l'analyse AFOM (analyse des forces, faiblesses, opportunités et menaces). une analyse SWOT.

2.1 Segment 1 : Mainstream

2.1.1 Description du segment mainstream

***Le café mainstream constitue le segment le plus important* de l'industrie du café.** Bien que les données précises soient rares, le CCI estime que ce segment représente environ 80 % de la valeur du marché et 90 % de son volume (CCI, 2021). En outre, la British Coffee Association indique que plus d'un milliard d'individus consomment environ deux milliards de tasses de café par jour.

La routine est le principal moteur de la demande de café mainstream. La nature routinière de la consommation de café est à la base de ce segment, car le café est généralement consommé à des heures précises - en particulier le matin pour un regain d'énergie - et reste un élément incontournable sur les lieux de travail et dans les contextes sociaux.

2.1.2 Applications et principaux consommateurs

Les habitudes de consommation de café varient considérablement d'une région à l'autre, révélant une nette séparation entre les marchés établis et les marchés émergents. L'Europe, les États-Unis et le Brésil se classent en tête de la consommation globale, avec une consommation par habitant d'environ 4 kg en 2020 (Amstrong, 2020). Par ailleurs, les pays nordiques, en particulier la Finlande, sont en tête de la consommation par habitant, avec des volumes atteignant jusqu'à 12 kg par personne et par an (World Population Review, 2024). Les États-Unis se distinguent comme le plus grand marché mondial du café, où 73 % des adultes boivent du café quotidiennement et consomment en moyenne plus de trois tasses par jour (Coffee Dasher, 2025). Malgré les changements survenus à la suite de la pandémie de COVID-19, plus de 80% de la consommation de café aux États-Unis se fait toujours à domicile, ce qui renforce le statut du café en tant que deuxième boisson la plus consommée du pays (WiBlliam "Bill" Murray, 2022). En 2025, le marché américain du café à domicile est évalué à 96,45 milliards de dollars, ce qui témoigne de la pérennité des pratiques de consommation (GourmetPro, 2025). Parallèlement, le secteur américain des cafés a atteint 54 milliards de dollars en 2024 et devrait atteindre 72 milliards de dollars d'ici 2028, grâce à la demande croissante de cafés de spécialité et à l'innovation continue (Coffee Dasher, 2025). Les marchés émergents du café observent une transition des boissons comme le thé vers le café. Néanmoins, la pénétration du café reste sensiblement plus faible dans ces régions que dans les marchés traditionnels. La consommation par habitant dans ces nouveaux marchés est également relativement modeste, avec une moyenne d'environ 500 g par personne (ITC, 2021).

Les marchés émergents, en particulier la Chine, connaissent une forte augmentation de la demande de café, les consommateurs chinois devant acheter 6,3 millions de sacs d'ici à la fin de 2025 (New York Post, 2025). Cet appétit croissant, combiné aux perturbations de la chaîne d'approvisionnement mondiale, aux conditions météorologiques défavorables chez les principaux producteurs tels que le Brésil et à l'augmentation de la demande mondiale, a fait grimper les prix de gros de l'arabica à 4,30 dollars la livre au début de l'année 2025. En conséquence, les prix à la consommation ont grimpé ; dans certaines régions d'Australie, le café pourrait atteindre 12 dollars la tasse d'ici la fin de l'année (Courier Mail, 2025). Dans le même temps, les tendances du café axées sur la santé remodèlent le marché, avec un intérêt croissant pour les cafés fonctionnels contenant des adaptogènes, une teneur réduite en caféine et des avantages supplémentaires en termes de bien-être (Julius Meinl, 2025). Les marchés émergents continuent de dépasser les marchés traditionnels en termes d'expansion, enregistrant un taux de croissance annuel moyen de 4 % au cours de la dernière décennie, grâce à l'augmentation des revenus et à l'évolution des goûts. Près de 50 % de la croissance du marché mondial en valeur entre 2018 et 2023 provient de ces régions, sous l'impulsion d'économies dynamiques comme la Chine et le Vietnam (ITC, 2021).

Le secteur du café mainstream s'adresse à la fois aux occasions de consommation à domicile et hors domicile, la consommation à domicile détenant la part la plus importante. La pandémie de COVID a accéléré la tendance de la consommation de café à domicile, rompant l'équilibre antérieur entre la demande liée aux bureaux et celle liée à l'hospitalité. Actuellement, la consommation hors foyer se redresse progressivement, mais n'a pas encore retrouvé ses niveaux d'avant la pandémie. En Europe, les ventes au détail dominent, représentant environ 68 % à 95 % de la valeur du marché en 2019 selon les données d'Euromonitor (European Coffee Federation, 2023). Les supermarchés et les détaillants discount restent les principaux canaux d'achat de café à domicile, représentant environ 80 % des parts de marché en Europe et aux

États-Unis (ITC, 2021). Toutefois, les ventes en ligne et les modèles d'abonnement sont en hausse, en particulier pour les formats à usage unique tels que les dosettes et les capsules adaptées à des machines spécifiques. La consommation hors domicile fait également preuve de résilience, les prévisions annonçant qu'elle atteindra 38,5 milliards de dollars d'ici 2035 . (Future Market Insights, 2024)

Une variété de formats de produits répond à toutes les gammes de prix. Le segment du café mainstream offre de multiples formats et options de prix, les paquets de café moulu étant en tête du marché. Le café instantané est en perte de vitesse dans les pays traditionnellement consommateurs de café, mais se développe plus rapidement dans les pays à faible revenu. Les influences culturelles façonnent les préférences des consommateurs en matière de formats, chacun d'entre eux impliquant des lieux et des pratiques d'approvisionnement distincts. Historiquement, les formats s'alignaient sur les prix et les niveaux de qualité, mais la tendance à la premiumisation s'étend désormais à tous les formats.

- ***Café instantané :*** Le marché mondial du café instantané avait une valeur estimée à environ 14,7 milliards USD en 2024 et devrait atteindre 21,9 milliards USD d'ici 2033, avec un TCAC de 4,5% de 2025 à 2033. Cette ascension est principalement due à l'intérêt croissant des consommateurs urbains occupés pour les boissons pratiques et prêtes à boire (IMARC, 2024; Metatech Insights, 2024). La région Asie-Pacifique reste une zone clé, alimentée par des taux de consommation élevés dans des pays comme l'Indonésie et les Philippines, où les prix abordables, la commodité et la croissance urbaine rapide stimulent la demande. Selon Coherent Market Insights (2023), le café instantané représente environ 25 à 35 % des ventes mondiales de café au détail, en raison de sa facilité d'utilisation et de sa longue durée de conservation. Les grains de robusta sont le premier choix dans ce segment, ce qui garantit des prix compétitifs pour les produits de grande consommation. Au niveau régional, l'Asie-Pacifique est en tête avec environ 30 % de la valeur globale des ventes au détail, suivie par les États-Unis et l'Europe. Bien que le café instantané se développe dans les marchés émergents, il décline progressivement dans certaines régions traditionnellement consommatrices de café, , où de plus en plus de consommateurs préfèrent désormais les cafés fraîchement préparés ou les cafés de spécialité (Coherent Market Insights, 2023).

- ***Café torréfié :*** Il s'agit de la partie la plus importante du segment, proposée dans deux formats principaux : les paquets ou boîtes et les portions individuelles (dosettes ou capsules).
  - ***Paquets de café (en grains ou moulu) :*** Ce format est le plus vendu, le café moulu en particulier représentant environ 80 % de la part de valeur.
  - ***Les portions individuelles*** : Les récentes évolutions du marché mondial du café soulignent un fort engouement pour les formats en portions individuelles tels que les capsules et les dosettes, motivé par l'intérêt des consommateurs pour la commodité et les expériences à domicile haut de gamme. En Europe, le secteur des capsules et du café en dosettes devrait passer de 16,07 milliards de dollars en 2024 à 22,05 milliards de dollars en 2029, soit un taux de croissance annuel moyen de 6,52 % (GII Research, 2024). À l'échelle mondiale, ce format devrait croître d'environ 8 % sur la même période (Mordor Intelligence, 2024a). Les capsules sont actuellement en tête, avec une part de 58 % au niveau mondial ;

aux États-Unis, elles représentent environ 55 % du marché national des dosettes de café (Mordor Intelligence, 2024b). Toutefois, la hausse des prix du café - provoquée par les revers climatiques au Brésil et au Viêt Nam - a fait grimper les coûts à des niveaux inégalés depuis près de 50 ans (Reuters, 2024). Par conséquent, les consommateurs soucieux de leur budget se tournent vers des options plus économiques, telles que les dosettes rechargeables ou les achats pendant les soldes. En conséquence, de grandes entreprises comme Keurig Dr Pepper et Starbucks ont vu leurs ventes diminuer aux États-Unis, où une guerre des prix a encore accru la concurrence (Wall Street Journal, 2024). Ces tendances mettent en évidence à la fois les opportunités et les pressions qui s'exercent sur le secteur du café torréfié, car les consommateurs s'adaptent à l'évolution des facteurs financiers et du mode de vie.

La catégorie du café mainstream couvre un large éventail de prix de détail, attirant divers groupes de consommateurs. Au cours de la dernière décennie, l'éventail des prix et des qualités dans ce segment s'est considérablement élargi. Auparavant dominée par deux niveaux de qualité - valeur et ordinaire - elle s'est élargie pour inclure les niveaux suivants : valeur, ordinaire, supérieur et limité/supérieur : Valeur, Régulier, Premium et Limité/Super Premium.

- Les lignes de **valeur** sont en grande partie des marques de distributeur ciblant des groupes ethniques spécifiques et utilisant principalement des grains robusta.
- Les cafés ordinaires s'efforcent d'être homogènes et présentent généralement des mélanges de robusta et d'arabica. Les marques privées détiennent une part modérée du marché et les certifications telles que Rainforest Alliance et Fairtrade sont de plus en plus répandues.
- Les cafés de **qualité supérieure** sont des produits haut de gamme de marques reconnues, présentant des profils de torréfaction particuliers, des mélanges artisanaux ou des grains d'origine unique.
- Les cafés **Limited/Super Premium** sont des éditions spéciales de marques établies ou de torréfacteurs plus modestes, qui mettent de plus en plus l'accent sur les cafés torréfiés à l'origine.

Lorsque l'on examine les prix de détail dans cette gamme, on constate une différence d'environ quatre fois entre les cafés les plus économiques et les cafés les plus chers, comme cela a été noté dans divers points de vente américains et européens. (Voir Image 1)

Image 1. Prix du café moulu par once chez Walmart (août 2023)

Source : Compilation des auteurs (site web de Walmart, août 2023).

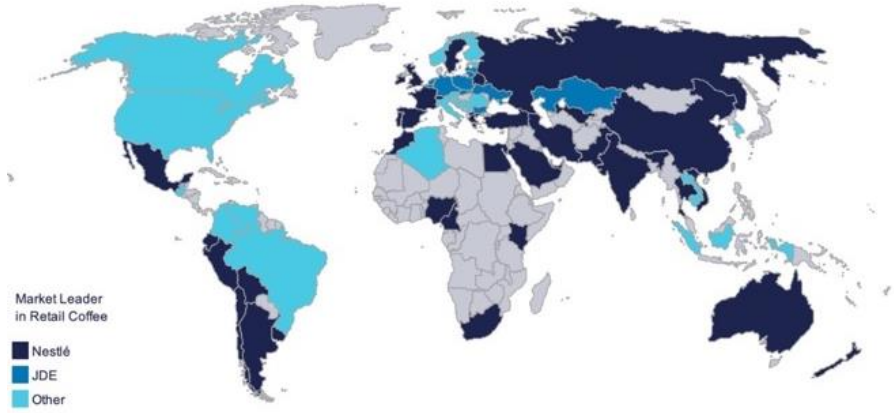
Dans le segment mainstream, la marque façonne la perception qu'ont les consommateurs du prix et de la qualité.

Les marques de torréfaction établissent des attentes en matière de coût et de qualité, Nestlé et JDE détenant les principales parts de marché au niveau mondial. En Europe, les marques privées représentent 10 à 25 % du marché, selon Nielsen. Les torréfacteurs nationaux conservent des positions fortes et les multinationales acquièrent souvent des marques nationales bien établies dans le cadre de leurs stratégies de croissance.

Le marché du café torréfié est polarisé, tandis que le marché du café instantané est très concentré.

Dans l'ensemble, le café est caractérisé par une polarisation. Selon Nestlé (Nestlé, 2022), trois acteurs majeurs - Nestlé, JDE et Starbucks - détiennent ensemble 33% des parts de marché du commerce de détail au niveau des torréfacteurs. Le reste du marché est fragmenté et comprend de grandes multinationales telles que Lavazza, Illy et Zanetti, ainsi que de nombreuses entreprises nationales. JDE est leader sur le marché du café en Belgique, en Europe centrale et orientale et dans l'ex-Union soviétique, tandis que Nestlé domine en Europe occidentale, en Australasie, dans une grande partie de l'Asie, au Moyen-Orient, en Afrique et en Amérique latine (voir l'image 3).

Image 2. Marque de café dominant par pays



Source : (ITC, 2021).

Néanmoins, la consolidation au niveau des torréfacteurs s'est déroulée selon quatre axes principaux :

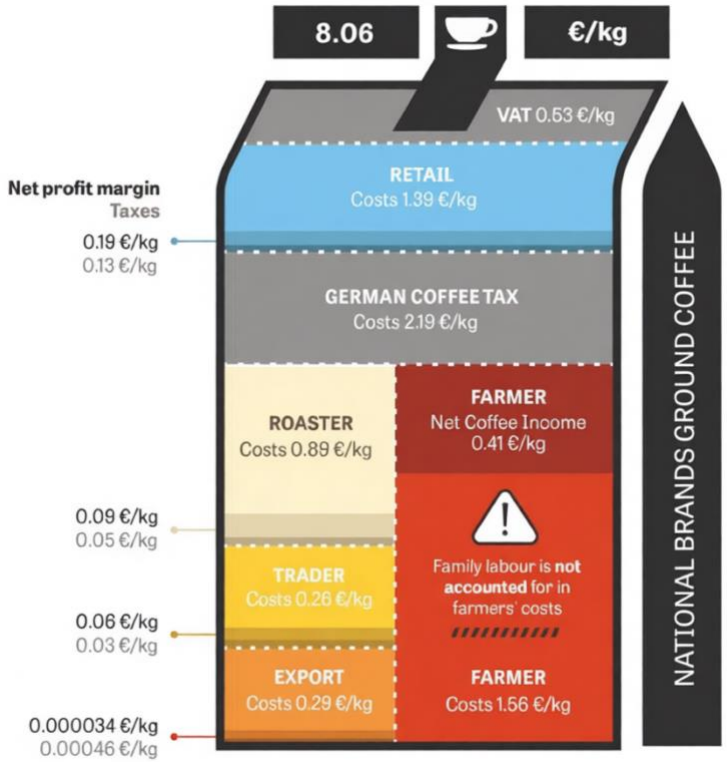
- **Expansion géographique :** Les multinationales ont élargi leur champ d'action en acquérant des marques nationales de premier plan.
- **Diversification de la gamme de produits :** Pour couvrir davantage de scénarios de consommation, ces entreprises ont acquis des torréfacteurs spécialisés et se sont lancées dans la catégorie des boissons prêtes à l'emploi.
- **Intégration en amont :** Certaines entreprises se sont développées le long de la chaîne d'approvisionnement en achetant des chaînes de cafés.
- **Intégration en amont :** Des détaillants comme Lidl (Allemagne) et Ahold (Pays-Bas), où la consommation de café est importante, ont construit des installations de torréfaction qui répondent à la fois à leurs propres besoins et

à ceux de clients externes. Dans le cas d'Ahold, 40 % des 19 000 tonnes torréfiées annuellement sont vendues à des tiers.

La production de café instantané est beaucoup plus concentrée que celle du café torréfié. Les grains de café proviennent de grands producteurs tels que le Vietnam ou le Brésil, et la transformation se fait de plus en plus dans les pays d'origine. La production peut également être sous-traitée à des opérateurs tels que SUCAFINA ou OLAM, qui fabriquent pour plusieurs marques.

La concentration opérationnelle extrême est en hausse. Pour fournir les millions de tasses de café consommées chaque jour, la chaîne d'approvisionnement est très structurée. L'approvisionnement est un aspect essentiel, qui conduit à une concentration opérationnelle prononcée : cinq négociants contrôlent 70 % des parts de marché. Des analyses récentes montrent que la chaîne de valeur du café reste fortement orientée vers les pays consommateurs, les producteurs ne percevant qu'une part minime des bénéfices. Un rapport de Solidaridad, de la Plate-forme mondiale du café et de l'IDH pour l'année 2024 révèle que les agriculteurs ne gagnent que 0,41 € par kilogramme de café, tandis que les détaillants et les torréfacteurs perçoivent respectivement 0,61 € et 0,20 € (Solidaridad, 2024).

Les entreprises poursuivent leur consolidation en procédant à des acquisitions et en améliorant leurs gammes de produits spécialisés. Les opérateurs et les marques obtiennent la valeur économique la plus élevée, les exportateurs et les torréfacteurs recevant 50 à 54 % du prix franco à bord (FOB). Ce pouvoir de marché considérable a entraîné un déplacement constant de la capture de la valeur des pays producteurs vers les pays consommateurs. Une étude réalisée en 2024 sur le marché allemand du café met en évidence un écart important dans la répartition de la valeur tout au long de la chaîne d'approvisionnement du café. Environ 20 % de la valeur par kilogramme de café reste entre les mains des producteurs sur la base des prix à la production, ce qui représente une augmentation par rapport aux estimations précédentes, mais reste insuffisant pour atteindre la rentabilité. Entre-temps, les torréfacteurs et les détaillants s'attribuent respectivement 21 % et 22 %, les 35 % restants étant consacrés aux taxes (près de 30 %), ainsi qu'aux coûts d'exportation et d'expédition (Freshcup, 2024) .



Source : (Freshcup, 2024) .

2.1.3 Analyse de la compétitivité du marché

Sur la base des informations présentées, une analyse des cinq forces en présence est réalisée pour le segment mainstream.

Barrières à l'entrée : FAIBLES - coût peu élevé pour la production des grains de tout type et de qualité standard (les pratiques standard ne sont pas difficiles à mettre en œuvre).

Substituts : ÉLEVÉ - le grain vert peut provenir de n'importe où, les principaux acteurs étant consolidés au niveau mondial, et il est possible de réduire la consommation de café par d'autres produits similaires.

Rivalité : ÉLEVÉE - la plupart des agriculteurs produisent des grains indifférenciés. Le segment du café ordinaire représente environ 80 % de la valeur du marché et 90 % de son volume (Centre du commerce international, 2021).

Fournisseurs : MOYEN/ÉLEVÉ - Forte dépendance à l'égard des principaux fournisseurs traditionnels de l'agriculture, tels que les engrais, les produits agricoles et les machines, ce qui a eu un impact significatif sur les marges bénéficiaires.

Clients : segment orienté vers les prix bas, avec des clients qui recherchent des grains indifférenciés pour les mélanger à différents produits. Néanmoins, l'industrie connaît actuellement une flambée des prix, ce qui rassure les clients qui ont connu des prix bas au cours des dernières années.

Conclusion sur l'attractivité

Il s'agit d'un segment peu attractif, où les clients recherchent des prix bas, du volume et une qualité standard, ce qui conduit à la consolidation actuelle et à celle qui devrait s'accentuer au cours des prochaines années. Le café est passé d'un produit de masse lors de la première vague à un produit de style de vie sous marque lors de la deuxième vague, puis à un produit artisanal axé sur la qualité et l'éthique lors de la troisième vague, et il est en train de passer à une quatrième vague définie par la science, la technologie et la durabilité systémique tout au long de la chaîne de valeur.

La vague actuelle de prix élevés offre un support sûr pour la croissance du capital et une fenêtre pour des investissements plus importants dans des processus critiques liés à la productivité et à la durabilité. Compte tenu de la fluctuation historique des prix, on peut encore considérer qu'il s'agit d'une situation cyclique. La flambée des prix du café, en particulier du Robusta, peut s'expliquer par les effets du changement climatique, tels que les sécheresses au Viêt Nam, les conditions météorologiques irrégulières au Brésil et l'augmentation de la demande mondiale. La faiblesse des stocks et l'augmentation des coûts d'intrants et d'expédition ajoutent à la pression. Ces facteurs resserrent l'offre et augmentent la volatilité, avec des implications immédiates pour l'inflation et la stabilité de la chaîne d'approvisionnement dans les pays importateurs de café.

Avec la hausse actuelle des prix du café ordinaire, certains consommateurs peuvent paradoxalement réagir à la volatilité en recherchant plus de valeur ou d'éthique par tasse dans le café ordinaire de qualité supérieure et dans le segment des spécialités. Les marques cherchent à répondre à de nouvelles occasions en explorant des produits tels que l'infusion à froid et les expériences améliorées.

Les acheteurs du segment du café mainstream concilient de plus en plus la rentabilité avec une pression croissante pour démontrer la durabilité et l'impact social. Bien que les clients consolidés de ce segment cherchent à réduire les coûts autant que possible, sans différencier les caractéristiques, des pratiques

durables et inclusives sont exigées avec différentes méthodes de vérification en hausse, dans lesquelles de nombreux acheteurs développent leurs propres normes de durabilité adaptées à leurs objectifs spécifiques (par exemple, Nescafé Plan et Nespresso AAA Sustainable Quality™ Program, se concentrant sur l'approvisionnement responsable et l'agriculture régénératrice).

2.1.4 Critères d'achat des acheteurs avancés dans le segment mainstream

Parmi les différentes tendances qui influencent le segment mainstream et façonnent l'avenir de la chaîne de valeur mondiale du café, deux se distinguent et peuvent être réparties entre les deux principaux marchés - les marchés de consommation traditionnels et les marchés de consommation émergents :

- **Les nouveaux pays consommateurs** connaissent une croissance rapide et sont souvent eux-mêmes producteurs de café ou situés à proximité des zones de production. Le marché du secteur de la valeur, principalement le café instantané, se développe grâce aux plantations de Robusta. Par ailleurs, le segment "Top Tier" est également susceptible de se développer au sein du segment "Experience".

- **Les marchés traditionnels** s'efforcent d'extraire une plus grande valeur d'une demande largement statique, d'atténuer les incertitudes liées à l'approvisionnement et de gérer le pouvoir de négociation des négociants. Cette situation exige de parvenir à une certaine échelle et d'établir un contrôle vertical de la chaîne de valeur.

Dans ce contexte, les critères d'achat de l'acheteur avancé sur les marchés traditionnels sont les suivants :

- ***Diversité des besoins et des occasions de consommation :*** Les marques doivent répondre à un large éventail de types de consommateurs et de scénarios d'utilisation, en présentant des offres allant de la valeur au haut de gamme, avec une marque reconnaissable et une couverture de la consommation à domicile et hors domicile.

- ***Nouveauté constante :*** s'inscrivant dans la tendance à la premiumisation et à la commodité, les marques cherchent à répondre à de nouvelles occasions de consommation en explorant des domaines tels que l'infusion à froid et les expériences améliorées (par exemple, les éditions spéciales, les mélanges saisonniers, la traçabilité). Ces efforts stimulent la croissance du marché et aident à garantir des marges plus élevées.

- ***Approvisionnement responsable et développement durable :*** Les certifications sont de plus en plus importantes, en particulier en Europe. De nombreux détaillants européens, dont Lidl en Allemagne, exigent la certification Fairtrade, Rainforest Allice/UTZ et/ou biologique pour les gammes de café sous marque de distributeur. En conséquence, les torréfacteurs tels que Starbucks, Nespresso et Lavazza adhèrent à ces exigences ou introduisent les leurs. Parallèlement, la plupart des supermarchés ont établi leurs propres codes de conduite, qui englobent d'autres considérations relatives à la durabilité, à la circularité et à la responsabilité sociale. En outre, en Europe, la législation EUDR impose des mesures de prévention de la déforestation.

- ***Pertinence de la marque :*** Une marque forte doit cultiver la loyauté des consommateurs et maintenir un niveau de qualité constant afin de résister à la substitution par des marques

privées. La reconnaissabilité est essentielle. La pertinence de la marque est également renforcée par l'offre de cafés régionaux ou nationaux spécialisés destinés aux consommateurs les plus exigeants et par des sélections de cafés torréfiés selon l'origine, qui s'appuient sur une narration convaincante plutôt que sur des promotions à grande échelle.

2.1.5 Options stratégiques gagnantes pour le segment mainstream

Compte tenu de ces tendances et des critères d'achat des acheteurs avancés, deux stratégies de croissance principales se dégagent, chacune ayant des ramifications spécifiques pour l'organisation de la chaîne de valeur et l'approvisionnement. Ces stratégies sont particulièrement pertinentes pour le Togo :

Acteur mondial à large gamme. Les acteurs mondiaux à large gamme sont des entreprises multinationales qui gèrent plusieurs marques pour répondre aux besoins à domicile et hors domicile. Nestlé est un exemple de cette catégorie. Ces organisations sont bien placées pour répondre aux critères de l'acheteur avancé car elles :

- ***Maintenir une présence mondiale avec des marques de valeur :*** Grâce à des produits de renommée internationale comme Nescafé ou à l'acquisition de marques nationales réputées pour leur qualité, ces entreprises constituent des portefeuilles solides et variés.

- ***Offrir une large gamme de produits dotés d'une capacité d'innovation :*** Elles s'adressent à de multiples segments de consommateurs (de la valeur au haut de gamme) et à diverses occasions d'utilisation, en appliquant une méthode de gestion du cycle de vie des produits axée sur le consommateur, mais aussi sur le profit. Ils se concentrent généralement sur des concepts vérifiés, bien qu'ils puissent également tester de nouvelles idées en collaborant avec des start-ups et en acquérant des lignes de produits plus audacieuses.

- ***Ils disposent d'une expertise multicanal :*** Elles proposent des offres à domicile par le biais de supermarchés, de services d'abonnement ou de canaux de vente au détail propres, ainsi que des solutions hors domicile pour les bureaux et l'hôtellerie.

- ***Faire preuve d'excellence opérationnelle :*** Grâce à des procédures méticuleusement élaborées pour l'approvisionnement, la production et la logistique - renforcées par des prises de décision fondées sur des données - ces ERSG effectuent leurs opérations de manière efficace. Les fonctions d'appui telles que les ressources humaines, les finances et le service clientèle sont largement numérisées et hébergées dans des centres de services partagés, ce qui leur permet de s'adapter rapidement lorsqu'elles pénètrent de nouveaux marchés et reproduisent leur modèle de réussite.

- ***Mettre en œuvre des stratégies d'approvisionnement mondial concrètes :*** En s'associant à des opérateurs tels qu'Ecom, Olam ou Sucafina, elles s'engagent activement dans des activités d'approvisionnement, en donnant la priorité à des objectifs tels que le prix, la qualité et la durabilité. Parallèlement, des entreprises comme Nestlé investissent dans la recherche de variétés de caféiers plus résistantes au changement climatique.

- **Renforcer la réputation de l'entreprise en matière de responsabilité sociale** : En adhérant à des certifications, en participant à des groupes de travail spécialisés et en lançant des programmes de développement durable exclusifs, les ERSB maintiennent un lien clair avec leur approche de l'approvisionnement. Leurs efforts vont au-delà des projets communautaires et portent sur des initiatives de développement durable, de reforestation et d'économie circulaire en amont et en aval de la chaîne de valeur.

Acteur national de niche. Ces sociétés de café, qui opèrent généralement dans les pays riches où la consommation de café est élevée, utilisent des boutiques en ligne ou des modèles d'abonnement parallèlement aux points de vente au détail traditionnels. Elles proposent des mélanges uniques, mettent l'accent sur la durabilité et promeuvent les concepts du commerce équitable, attirant ainsi les consommateurs socialement conscients qui apprécient l'accès pratique aux supermarchés. Leurs contributions complètent les choix et les marques de café plus classiques. Les principales caractéristiques sont les suivantes :

- ***Proposition de valeur étroite et claire*** : Chaque entreprise de cette catégorie met en avant un argument de vente unique, ancré dans ses processus de mélange distinctifs ou dans une valeur ajoutée spécifique qui définit l'expérience de la marque.

- ***Maintenir une gamme de produits restreinte, mais curative et régulière :*** Souvent positionnés dans la catégorie premium à super-premium, ils conservent une saveur ou un mélange cohérent qui est au cœur de la marque. Par exemple, Saula, un torréfacteur espagnol spécialisé dans le café haut de gamme, produit cinq produits principaux - des variantes d'un arôme maison caractéristique à faible acidité, conditionnées dans des boîtes caractéristiques qui préservent la fraîcheur et encouragent la réutilisation.

- ***Engagement en faveur d'un approvisionnement responsable :*** L'approvisionnement responsable fait partie intégrante de ces offres, même s'il n'est pas toujours accompagné de certifications comme UTZ. Certaines marques donnent la priorité à ce type d'approvisionnement afin de conserver autant de valeur que possible à l'origine. C'est le cas de Solino, une marque allemande d'Europe centrale qui vend du café torréfié en Éthiopie.

2.1.6 Facteurs clés de succès (FCS)

Volume et consistance stables

Les producteurs et les coopératives doivent être en mesure de fournir des quantités moyennes à importantes de café de manière constante dans le temps, sans fluctuations importantes de la teneur en eau, de la taille des grains ou des défauts. Cette fiabilité est un gage de confiance pour les exportateurs et les acheteurs industriels qui dépendent d'un approvisionnement ininterrompu pour les mélanges à grande échelle.

Respect des normes de qualité de base

Même aux niveaux les plus courants, les acheteurs s'attendent à ce que les grains respectent des seuils minimaux tels qu'un séchage correct (humidité <12,5 %), l'absence de matières étrangères et l'élimination des grains trop fermentées ou immatures. Le respect de ces normes de base permet d'éviter les déclassements et les rejets dans le commerce en vrac.

Agrégation et logistique efficaces

Des réseaux de coopératives bien rodés sont nécessaires pour collecter le café auprès des membres, effectuer le traitement primaire (séchage, triage) et gérer le transport. Le manque de coordination entraîne des inefficacités, des retards et une dégradation de la qualité pendant le transport.

Compétitivité des coûts

Dans ce segment, les acheteurs donnent la priorité au volume et au prix. Les agriculteurs et les coopératives doivent minimiser les coûts de production et de manutention en améliorant les techniques agricoles et en s'approvisionnant en intrants locaux afin de conserver leur marge dans un contexte de prix bas.

2.1.7 Analyse SWOT pour le segment mainstream

Sur la base de l'analyse stratégique (présentée précédemment), le SOWT suivant est conçu comme un résumé du contexte togolais.

Points forts	**Opportunités :**
Potentiel de croissance du capital : La hausse actuelle des prix du café, en particulier du Robusta, offre une opportunité de croissance du capital dans le secteur du café au Togo. Cela peut conduire à des investissements dans des domaines critiques tels que la productivité et la durabilité. Demande de durabilité : La pression croissante des acheteurs pour des pratiques d'approvisionnement durables et éthiques (par exemple, Nescafé Plan, Nespresso AAA Sustainable Quality™ Program) crée des opportunités pour le Togo de s'aligner sur les normes internationales et d'attirer des acheteurs haut de gamme au sein du mainstream. Intérêt croissant pour la commodité : Les marques explorent de nouvelles offres telles que l'infusion à froid et des expériences innovantes, ce qui peut ouvrir des opportunités pour les producteurs de café du Togo.	Un marché de niche au sein du segment principal : Même avec une faible part du marché mondial, le Togo peut exploiter des créneaux au sein du segment principal, tels que le Robusta de qualité supérieure ou le café durable, qui sont de plus en plus demandés par les consommateurs. Différenciation axée sur la durabilité : Les pratiques durables et inclusives devenant de plus en plus importantes, le Togo peut développer des certifications et des processus de vérification pour s'aligner sur les demandes des acheteurs mondiaux, améliorant ainsi son attractivité pour les consommateurs conscients. Investissements stratégiques dans la productivité et la durabilité : les prix élevés du café incitent à investir dans les infrastructures nécessaires pour améliorer l'efficacité, la qualité et la durabilité de la production, ce qui peut améliorer la compétitivité du Togo dans ce segment.
Faiblesses : Une part limitée du marché mondial : La production de café du Togo ne représente qu'une très petite partie du marché mondial, ce qui limite son pouvoir de négociation et son influence sur le marché. Volatilité des prix : Le segment mainstream est très sensible aux fluctuations de prix induites par les défis de la chaîne d'approvisionnement mondiale, y compris les impacts du changement climatique. Cette nature cyclique peut déstabiliser la production et la rentabilité au Togo.	**Menaces :** Risques liés au changement climatique : Augmentation des sécheresses, nouveaux ravageurs et bio agresseurs. Le secteur du café au Togo pourrait être confronté à ces défis environnementaux. Concurrence des grands producteurs : Le Togo doit faire face à une concurrence importante de la part de pays producteurs de café plus importants et bien établis (ainsi qu'au niveau régional), qui dominent le marché principal, en particulier pour le café à bas prix et à gros volume.

Concentration sur des produits indifférenciés : Le segment s'adresse en grande partie à des clients à la recherche de café standardisé à bas prix, ce qui fait qu'il est difficile pour le Togo de se démarquer ou de différencier ses produits sur la scène mondiale. Le pays ne dispose pas des capacités techniques et institutionnelles nécessaires pour se conformer aux nouvelles réglementations telles que le règlement de l'UE sur la déforestation (EUDR), ce qui fait courir aux producteurs traditionnels le risque de perdre l'accès à des marchés clés.	Perturbations de la chaîne d'approvisionnement : L'augmentation des coûts d'expédition et des intrants, conjuguée à la faiblesse des stocks, entraîne une volatilité des prix du café qui pourrait affecter la stabilité des exportations de café du Togo et menacer la rentabilité du segment principal.

2.2 Segment 2 : Expérience

2.2.1 Description du segment de l'expérience

Ce segment cible les consommateurs gourmets qui recherchent des saveurs distinctives et veulent comprendre en profondeur le parcours du produit, de la ferme à la table. Les torréfacteurs spécialisés organisent cette expérience en s'approvisionnant en micro-lots traçables, en torréfiant à la demande et en proposant des contenus éducatifs, des cours et des objets. Au fil du temps, une chaîne de valeur spécialisée s'est développée pour obtenir des notes de dégustation supérieures, en mettant l'accent sur le terroir, les variétés de café et les méthodes de traitement innovantes.

L'industrie du café utilise depuis longtemps le terme "vagues de café" pour décrire ses principales phases successives, en soulignant les développements clés. Elle reconnaît actuellement quatre vagues englobant l'approvisionnement, la culture, la récolte, l'emballage et la torréfaction. Chaque vague s'appuie sur des aspects de la précédente. La troisième vague, associée au segment stratégique centré sur l'expérience, met l'accent sur l'histoire qui se cache derrière la tasse, en s'adressant aux consommateurs qui sont de plus en plus informés et considèrent le café comme une expérience artisanale. La quatrième vague du café consiste à intégrer la science, la technologie et la durabilité systémique à chaque étape de la chaîne de valeur du café, tout en maintenant les valeurs de qualité et d'éthique établies lors de la troisième vague. Elle met l'accent sur la précision (torréfaction et brassage pilotés par les données), la transparence (traçabilité et blockchain) et l'inclusivité, visant à rendre le café de spécialité plus accessible, résilient et équitable. Les quatre vagues continuent de coexister. (ITC, 2021).

2.2.2 Applications et principaux consommateurs

La demande est alimentée par des expériences inédites et curatives

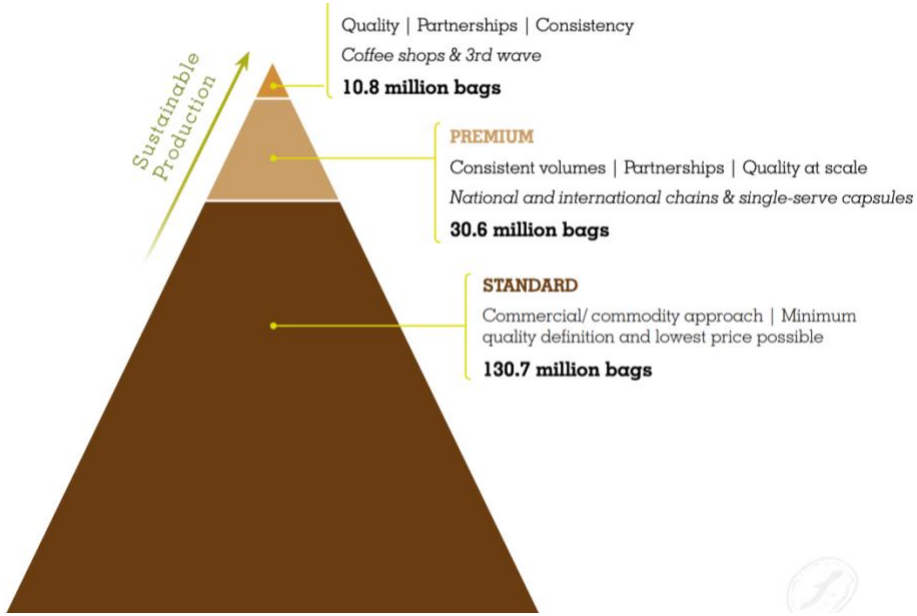
La motivation première de ce segment est l'aspiration à vivre une expérience réfléchie, fondée sur un approvisionnement responsable, une préparation méticuleuse et des pratiques transparentes en matière de développement durable. Les scénarios de consommation typiques sont les suivants :

- À la maison : utilisation d'un équipement de café spécialisé conçu pour accentuer les caractéristiques uniques de la boisson.
- Hors de la maison : fréquentation de cafés spécialisés.

La demande dans ce segment est déterminée par des consommateurs mieux informés, désireux d'explorer les différents attributs du café. À la fin des années 1990 et au début des années 2000, les consommateurs ont commencé à comprendre comment des facteurs tels que la variété, l'origine, le traitement, le profil de torréfaction et la technique d'infusion influent sur la saveur. L'internet a facilité la diffusion des connaissances, ce qui a donné naissance à une génération moderne d'amateurs de café axés sur la qualité, la formation spécialisée, la traçabilité des grains et les micro-roasters. (ITC, 2021).

Selon l'ITC, au cours de la campagne 2018/2019, le segment de la qualité spécialisée représentait 10,8 millions de sacs consommés, soit 6 % du marché total de cette année-là (voir*Figure 1*). Le concept de qualité spécialisée s'aligne sur la segmentation stratégique basée sur l'expérience. Le CCI définit plusieurs paramètres permettant de classer le café en trois catégories : standard, haut de gamme et spécialisé. Le segment spécialisé comprend de nombreux éléments de la stratégie basée sur l'expérience, notamment des classifications explicites de la qualité, des approches de traitement à la fois innovantes et traditionnelles, l'accent mis sur les micro-lots et un profil sensoriel distinct de la tasse.

Figure 1. Répartition des parts de marché par type de café (Campagne agricole 2018/2019)



Source : Carlos Brando, adapted by ITC (2021) (ITC, 2021).

En 2023, le segment des cafés de spécialité continuera à connaître une croissance significative au niveau mondial. Bien que les chiffres précis sur le volume total de café de spécialité consommé soient limités, la valeur du marché a été estimée à environ 24,8 milliards d'USD en 2024, avec des projections indiquant qu'elle pourrait atteindre 60,9 milliards d'USD d'ici 2033, reflétant un taux de

croissance annuel composé (TCAC) de 10,5 %.[ii](Custom Market Insights, 2024).

Cette croissance est due à la demande croissante des consommateurs pour du café de haute qualité et d'origine éthique, en particulier chez les jeunes. Aux États-Unis, par exemple, la proportion d'adultes consommant quotidiennement du café de spécialité est passée de 15 % en 2009 à 45 % en janvier 2024.[iii] (National Coffee Association USA, 2024).

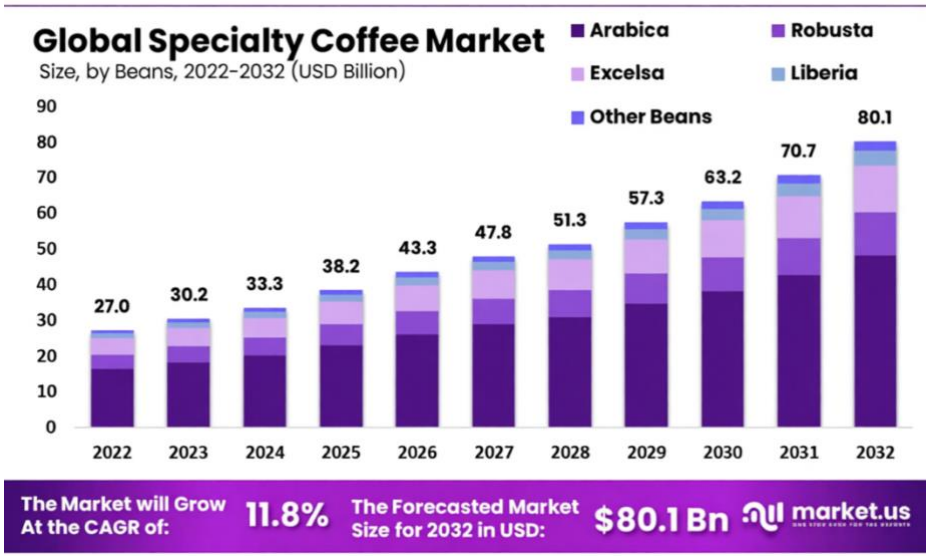


Figure 2. Prévisions du marché mondial des cafés de spécialité 2022-2032. (Source : market.us)

Avec les États-Unis, l'Europe représente le marché le plus important et le plus significatif pour les cafés de spécialité. Néanmoins, les offres de cafés spécialisés ont pris de l'ampleur dans les régions émergentes telles que la région MENA et l'Asie.

En témoigne le nombre considérable et toujours croissant de torréfacteurs, de cafés et de marques locales de café qui sont apparus ces dernières années (CBI, 2020).

Ce segment se caractérise par un format unique et dominant : le **café haut de gamme emballé, en grains entiers ou moulu**. Le format à usage unique, qui propose des cafés haut de gamme et primés, a également fait son apparition dans le secteur du café. Les cafés spécialisés préparent et servent le café, accompagné d'éléments complémentaires tels que la nourriture, la musique et la littérature :

- Café haut de gamme, torréfié en grains ou moulu, accompagné d'informations détaillées sur ses caractéristiques, son traitement post-récolte, son origine et son histoire.
- Le café est préparé dans des boutiques spécialisées à l'aide d'équipements spécifiques afin d'en accentuer les caractéristiques, qu'il s'agisse de récoltes spécialisées avec des notes de dégustation et des méthodes de traitement distinctes ou de portions régulières de grains de qualité supérieure.
- Les options de portions individuelles, qui restent relativement rares mais commencent à apparaître au fur et à mesure que de plus en plus d'entreprises les développent.

Les prix sont déterminés par des évaluations de la qualité haut de gamme et par la valeur ajoutée des processus de récolte et d'après-récolte. Bien que le marché mondial du café ne classe pas formellement le café pour le secteur des spécialités, son prix fixe sert souvent de référence pour les contrats de spécialités. Une prime ou un différentiel est ensuite ajouté à ce prix de référence pour intégrer la valeur supplémentaire attribuée au profil gustatif, à l'origine ou aux certifications (The Specialty Coffee Association, 2019). Comme pour

toute marchandise, les prix des cafés de spécialité réagissent à la dynamique de l'offre et de la demande sur le marché, en utilisant le prix C comme référence (le prix 'C' est le prix de référence du café arabica de qualité commerciale négocié sur l'Intercontinental Exchange (ICE) à New York).

La SCA s'est inquiétée du fait que les augmentations de 2019 à 2022 pour les tasses de café notées 83 et 87 points ont été plus modestes que l'augmentation du prix New York C (Specialty Coffee Association, 2022c). La qualité du café se situe entre 80 et 100 points SCA ; le prix est initialement basé sur ces scores SCA, puis poussé ou négocié entre l'agriculteur et le négociant ou le torréfacteur.

En fin de compte, le prix pour le consommateur reflète les objectifs de profit du torréfacteur spécialisé et la valeur ajoutée de l'expérience vécue. De nombreuses marques et négociants mainstream s'orientent aujourd'hui vers l'espace premium, en améliorant certaines de leurs offres standard. Toutefois, cette évolution ne se traduit pas nécessairement par une expérience unique. Une entreprise peut proposer un café haut de gamme (score compris entre 80 et 83), mais en l'absence de sources d'approvisionnement uniques, de micro-lots et de traitement innovant, elle reste dans la catégorie des cafés mainstream. Selon une mesure de la SCA, les torréfacteurs réalisent un bénéfice net de 7 % par livre en vendant du café conditionné. Lorsque le même café est servi et dégusté sur place (dans un café), ils réalisent un bénéfice net supplémentaire de 7 % par livre. Ce calcul illustre la manière dont les torréfacteurs capitalisent sur les grains verts qui ont déjà subi un traitement spécialisé et une traçabilité rigoureuse en tant que micro-lot d'origine unique.

Les principaux canaux de distribution et d'achat dans le segment de l'expérience sont les torréfacteurs, soit par l'intermédiaire des cafés, soit en ligne. Bien qu'il existe des boutiques spécialisées, elles courent souvent le risque d'être confondues avec des cafés "haut de gamme", car elles ont du mal à s'approvisionner directement auprès des négociants spécialisés et à offrir une expérience immersive sur place.

Du point de vue de l'agriculteur, de nombreux négociants spécialisés et torréfacteurs potentiels recherchent des niveaux de qualité élevés et des caractéristiques particulières, en incorporant des processus inventifs de récolte et de post-récolte. Comme indiqué dans la section sur les tendances, les agriculteurs se différencient en adoptant des méthodes scientifiques pour la récolte et la post-récolte afin d'affiner le goût et l'arôme. Cette stratégie est généralement guidée par une vision claire des préférences des consommateurs, facilitée par les négociants et torréfacteurs spécialisés qui servent d'intermédiaires avec le marché.

Les négociants et les torréfacteurs de ce segment agissent comme des conservateurs de cafés de spécialité dans des régions spécifiques, en communiquant directement avec les agriculteurs pour s'assurer que le terroir idéal et les caractéristiques de la spécialité répondent à la demande du marché. Les niveaux d'intégration varient : certains acquièrent des entreprises de transformation ou, dans certains cas, des terres, tandis que d'autres se contentent de fournir des informations sur le marché et de mettre les agriculteurs en contact avec les torréfacteurs, en s'occupant de la logistique et de l'évaluation du marché. Les prix sont transparents, de l'agriculteur au torréfacteur et au consommateur, et des informations claires sur les achats sont fournies aux agriculteurs, généralement par le biais de contrats ou d'enchères directes.

Enfin, le torréfacteur supervise la dernière étape de la chaîne de valeur, en torréfiant le café en fonction des préférences du marché et en élaborant l'expérience globale. Un agent de marché s'approvisionne en cafés haut de gamme et en cafés de spécialité

pour des segments spécifiques, en sélectionnant différentes régions qui présentent des tendances de consommation uniques. Ces agents maintiennent la transparence avec les négociants spécialisés et les agriculteurs, en partageant des informations détaillées sur le traitement du café et ses notes gustatives. Ce lien personnel entre le producteur et le consommateur enrichit l'expérience. Bien que les marques de la deuxième vague se développent dans les produits de café de spécialité, les expériences de niche conservent leur valeur distincte. Récemment, les marques de spécialités ont adopté une approche plus commerciale, proposant du matériel de café, des marchandises et de la documentation, complétés par des tutoriels et des informations destinés à la consommation à domicile.

2.2.3 Analyse de la compétitivité du marché

Sur la base des informations présentées, une analyse des cinq forces en présence est réalisée pour le segment mainstream.

Barrières à l'entrée : MOYEN - nécessite des investissements et des connaissances pour produire des grains de qualité supérieure avec des attributs spécifiques, sur la base de récoltes et de processus post-récolte innovants et d'informations vérifiables et tracées.

Substituts : MOYEN/BAS - produits et expériences haut de gamme.

Rivalité : MOYEN/ÉLEVÉ - les régions connues au niveau mondial favorisent de plus en plus les modèles commerciaux dans ce segment, qui connaît une croissance plus rapide que le segment traditionnel[2]

Fournisseurs : MOYEN/ÉLEVÉ - Forte dépendance à l'égard des principaux fournisseurs agricoles pour maintenir la qualité (semences, engrais organiques, machines de fermentation, entre autres).

Clients : FAIBLE - la demande dans ce segment est déterminée par une base de consommateurs plus informés, désireux d'approfondir leur compréhension des caractéristiques uniques du café, et prêts à payer un prix élevé.[3]

Conclusion sur l'attractivité

Il s'agit d'un segment attrayant mais difficile à concurrencer. Le segment de l'expérience dans l'industrie de la torréfaction est en expansion en raison des préoccupations des consommateurs en matière de durabilité et d'un engagement accru en faveur de la qualité. Les barrières à l'entrée sont moyennes, les machines et équipements de torréfaction devenant de plus en plus spécialisés. Les fonds de capital investissent dans ce segment, exerçant une pression sur les entreprises pour qu'elles conservent leur valeur. Cependant, le marché reste niche et fragmenté, centré sur les torréfacteurs - principalement dans les pays importateurs - qui s'approvisionnent directement auprès d'un réseau limité d'agriculteurs et de distributeurs de confiance, ce qui rend difficile pour les nouveaux entrants l'accès ou la construction de la réputation nécessaire pour être compétitifs.

[2] Selon SCA, le nombre de torréfacteurs spécialisés a augmenté ces dernières années en Europe. Les chiffres de certaines analyses contractuelles spécifiques estiment que le marché mondial du café de spécialité connaîtra une croissance annuelle de 12,9 % entre 2022 et 2030.

[3] Selon l'ITC, au cours de la campagne agricole 2018/2019, le segment de la qualité spécialisée a atteint une consommation de 10,8 millions de sacs, ce qui représente 6 % du marché total pour cette année.

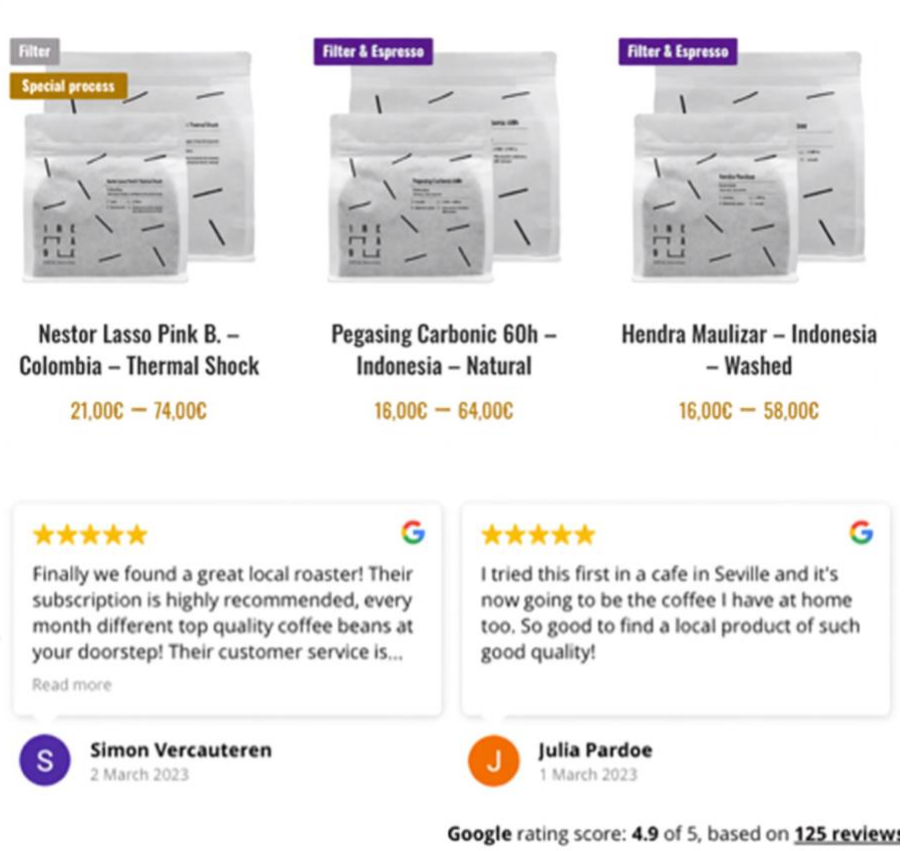
2.2.4 Critères d'achat avancés pour le segment de l'expérience

Les critères d'achat avancé font référence aux attentes des consommateurs les plus exigeants, des négociants spécialisés et des torréfacteurs, qui ont pour mission de découvrir et de sélectionner des produits de qualité supérieure pour les marchés qu'ils ciblent. Cette section se penche sur les exigences d'achat des acheteurs avancés dans le segment stratégique de l'expérience. La connaissance des critères de ces acheteurs permet de déterminer la compétitivité future dans ce segment de marché, en se concentrant sur les principaux paramètres d'achat.

Du point de vue de la demande, le consommateur qui propulse la chaîne de valeur dans une dynamique d'attraction attend ce qui suit:

- **La troisième vague de cafés, qui englobe divers attributs du segment stratégique de l'expérience, a introduit : i) une base de clients bien informés, ii) une forte insistance sur la qualité, iii) une formation formelle et le professionnalisme des baristas, et iv) la traçabilité des grains de café et des micro-torréfacteurs.** Ces éléments constituent les principaux critères d'achat. La prochaine vague de café donnera la priorité à la qualité et à la durabilité, les consommateurs recherchant une plus grande valeur globale tout au long de la chaîne d'approvisionnement. La quatrième vague devrait voir une intégration plus profonde du segment de l'expérience, en particulier dans les marchés émergents comme l'Asie, ainsi que l'adoption d'appareils de brassage domestique avancés. Le rôle des torréfacteurs s'en trouvera modifié, car ils proposeront des options plus accessibles et favoriseront l'engagement en ligne entre les torréfacteurs et les consommateurs.
- **Un véritable engagement en faveur de la traçabilité, qui démontre de manière transparente l'impact de l'achat, est primordial.** Les consommateurs reconnaissent aujourd'hui l'influence unique que le segment de l'expérience exerce sur les moyens de subsistance des agriculteurs. Toutefois, à l'avenir, les attentes iront au-delà de l'offre de meilleurs prix. Au fur et à mesure que les consommateurs acquièrent de l'expérience dans la consommation de café, ils comprennent mieux la dynamique de la chaîne d'approvisionnement et les conditions de vie dans les pays producteurs. Nombre d'entre eux seront consciencieux et dévoués, parfois prêts à déployer des efforts supplémentaires pour répondre à une nécessité spécifique qu'ils auront identifiée.
- **Les consommateurs recherchent également la nouveauté, tant au niveau des attributs que des services. Les torréfacteurs spécialisés s'aventurent dans des techniques de traitement novatrices et des variétés hybrides pour créer des profils gustatifs rares et distinctifs.** En Colombie, par exemple, Nestor Lasso a découvert une variété de sidra - un mélange de Bourbon et de Typica - qui donne des arômes de pomme caramélisée, de pistache et de cardamome. En Espagne, Ineffable, un torréfacteur spécialisé, propose des cafés d'origines diverses en utilisant des procédés innovants tels que le choc thermique. Cette particularité les différencie des autres cafés qui sont en concurrence pour être choisis par les négociants spécialisés à la recherche de nouveaux grains de café extraordinaires. Les critères de sélection se concentrent sur les compétences du barista et la technologie utilisée pour préparer les grains. Grâce à ses méthodes avant-gardistes, Ineffable obtient de bonnes notes de la part des consommateurs et est considéré comme un conservateur de cafés de spécialité de premier ordre.

Image 3. Sélection Ineffable de cafés torréfiés de différentes origines et commentaires des consommateurs sur leurs produits.



Source : (Ineffable, 2023).

Du point de vue de l'agriculteur, les exigences imposées par les torréfacteurs et les négociants spécialisés sont les suivantes, classées par ordre de priorité :

- ***Des grains de haute qualité soutenues par d'excellentes pratiques de récolte et des certifications étendues.*** Les entreprises exigent une confirmation complète des procédures de récolte, de post-récolte et de logistique, ainsi qu'une preuve documentée des techniques utilisées et des directives légales suivies (produits sans déforestation de l'UE), complétées par d'autres certifications (commerce équitable, Rain Forest Alliance).
- ***Des détails complets et vérifiables sur la récolte et le processus de production.*** Les acheteurs exigent un système de traçabilité qui permette de suivre les grains de la culture à la post-récolte, validé par des descriptions techniques et des preuves des méthodes employées.
- ***Cohérence par rapport aux volumes convenus en fonction des capacités des agriculteurs.*** Les agriculteurs doivent faire preuve d'une capacité de production stable, conformément aux plans de travail prévisionnels convenus par les deux parties, afin de garantir la disponibilité de l'offre pendant les saisons requises.

Le segment des spécialités continue de croître à un rythme plus rapide que le segment traditionnel. Bien qu'il n'existe pas de statistiques officielles, de nombreux acteurs mondiaux fournissent des chiffres prometteurs. Selon SCA, le nombre de torréfacteurs de spécialités a considérablement augmenté en Europe ces dernières années. Certaines analyses contractuelles suggèrent que le marché mondial des cafés de spécialité augmentera de 11,8 % chaque année entre 2022 et 2032, pour atteindre une valeur de 80,1 milliards de dollars américains en 2032. Ces estimations reposent sur i) l'augmentation du revenu disponible et l'urbanisation, ii) l'escalade de la demande de café pratique et à emporter, iii) le renforcement des cafés haut de gamme et iv) les préférences accrues pour le café de spécialité et le café vert (Research and Markets, 2023).

La fidélisation par le biais de plans d'abonnement et d'articles de café contribue à de nouvelles expériences de consommation à domicile. Les torréfacteurs de spécialités se tournent de plus en plus vers les offres d'abonnement, livrant régulièrement des cafés de signature de qualité supérieure aux côtés de versions limitées spéciales et d'articles de café innovants - encourageant les consommateurs à explorer différentes façons de préparer leur café à la maison. Blue Bottle, l'une des marques de café spécialisé les plus connues (rachetée par Nestlé en 2017), propose des articles de café contenant du café moulu de qualité supérieure spécialement conçu pour les boissons infusées à froid, ainsi que de multiples options d'abonnement. Les torréfacteurs plus modestes adoptent également ces modèles d'abonnement et élargissent leur gamme d'articles de café avec des tutoriels, des œuvres d'art et d'autres accessoires.

L'innovation se déploie à chaque phase, en commençant par le processus lui-même. Les techniques de production traditionnelles restent prédominantes dans la culture du café et sont continuellement affinées, mais les agriculteurs et les entrepreneurs expérimentent également de nouvelles méthodes post-récolte, telles que la fermentation anaérobie et la fermentation à la levure (ITC, 2021). En outre, les progrès technologiques récents permettent des mesures plus précises à chaque étape du traitement, ce qui améliore le suivi et le contrôle des procédures et des résultats. Dans certains cas, les agriculteurs adaptent et personnalisent les technologies existantes en fonction des conditions et des paysages spécifiques. Ils s'efforcent également d'essayer divers processus post-récolte qui correspondent aux attributs uniques des différentes variétés de café et aux attentes du marché, avec l'appui d'un équipement technique détaillé (adapté aux caractéristiques régionales).

Au-delà de l'innovation axée sur les processus, la sélection de variétés de café visant spécifiquement à améliorer l'expérience du consommateur fait l'objet d'une attention considérable. Certains experts considèrent le choix des variétés comme une tendance fluctuante des consommateurs. Néanmoins, il est désormais possible de cultiver dans le monde entier des variétés uniques aux saveurs et aux arômes remarquables, et les producteurs du segment de l'expérience les utilisent pour diversifier leurs portefeuilles de produits haut de gamme. L'exemple le plus remarquable est peut-être la variété Geisha, qui démontre l'importance de la préservation des ressources génétiques du café dans les banques de gènes. Cette plante est restée relativement obscure pendant huit décennies avant que son profil aromatique exceptionnel ne trouve le moment historique idéal. Lorsque le Geisha a été cueilli pour la première fois dans une forêt éthiopienne, le marché du café super-spécialisé n'existait pas encore. Heureusement, il a été conservé jusqu'à ce que la demande mondiale soit prête à apprécier et à célébrer ses qualités exceptionnelles (ITC, 2021). Aujourd'hui, il est cultivé à l'échelle internationale dans diverses régions, en particulier par des producteurs de café de spécialité.

2.2.5 Options stratégiques gagnantes pour le segment de l'expérience

Les modèles de café basés sur les relations sont un aspect fondamental du mouvement du café de la troisième vague, soulignant l'importance des relations entre acheteurs et producteurs dans l'industrie du café. Leur objectif premier est de démanteler les silos de la chaîne d'approvisionnement, d'établir des partenariats de confiance dans la production et de fournir une qualité supérieure aux acheteurs tout en apportant des avantages sociaux et économiques aux producteurs. En donnant la priorité à ces relations, les processus de transaction deviennent plus simples, le risque de rupture de contrat diminue et la transparence, l'accès au marché et la collaboration en matière de qualité, de productivité et de recherche sont améliorés. Les torréfacteurs développent des méthodes de fermentation, offrent une assistance technique et modernisent leur

équipement pour améliorer la qualité et la rentabilité du café. Cette méthode constitue l'essence même du commerce direct. (ITC, 2021).

Nous avons identifié trois principales approches stratégiques permettant aux entreprises togolaises de se positionner efficacement dans ce segment stratégique :

Modèle à pousser

Les principales options stratégiques consistent pour les agriculteurs à affiner leurs techniques de récolte et de post-récolte afin de travailler avec des négociants spécialisés et d'obtenir des prix élevés. L'affinement des processus de récolte et de post-récolte permet d'améliorer la qualité des grains et d'introduire des attributs uniques recherchés dans le segment stratégique du café d'expérience. Les agriculteurs se concentrent sur la production d'un café facilement disponible, tandis que les négociants spécialisés fournissent des informations sur le marché. Dans ce modèle, les agriculteurs recherchent des méthodes traçables et efficaces qui correspondent aux normes des torréfacteurs, en donnant la priorité au café qui répond aux exigences d'un classement de qualité supérieure.

Modèle à tirage - Rétro-ingénierie

Un négociant spécialisé assure une intégration transparente de la culture à la torréfaction en s'appuyant sur la connaissance du marché pour améliorer les processus de récolte et d'après-récolte. Ainsi, les agriculteurs comprennent mieux les attentes du marché, ce qui permet d'améliorer la qualité des récoltes et des pratiques post-récolte. Il en résulte une augmentation des prix, des partenariats fiables avec des négociants et des torréfacteurs spécialisés, ainsi qu'une plus grande visibilité sur le point de vente. Les producteurs sont reconnus par le biais de certifications de qualité de tasse, de profils de saveur axés sur le terroir et d'opportunités d'accès à divers torréfacteurs et marchés. Ils se tiennent également au courant des tendances du marché et des préférences des consommateurs grâce aux événements internationaux et aux commentaires des négociants.

Les caractéristiques et les ***facteurs clés de succès*** du modèle "pull" sont les suivants :

- Des partenariats solides avec des négociants et des torréfacteurs spécialisés, associés à une transparence tout au long de la chaîne de valeur, permettent d'améliorer la qualité des grains verts en fonction des demandes spécifiques du marché. Ce facteur est à la base du succès de ce segment, car il offre un modèle véritablement transparent dans lequel l'agriculteur ou le producteur reste bien informé des réactions du marché à l'égard de son produit. En outre, des informations claires sur les prix circulent entre le producteur, le négociant et le torréfacteur en ce qui concerne chaque maillon de la chaîne de valeur et les frais finaux alloués. Les entretiens avec les experts mondiaux indiquent que les torréfacteurs et les négociants parlent de "rétro-ingénierie", soulignant le processus d'écoute des changements du marché concernant les saveurs distinctives et les processus exigeants, puis la construction du reste de la chaîne de valeur à partir de là.

- Expérimentation de variétés et de procédés innovants. Ce segment se nourrit de l'expérimentation, en commençant par la connaissance du marché et en allant jusqu'au producteur, qui est encouragé à innover.

- Privilégier les pratiques durables pour la régénération des sols. Les agriculteurs doivent adopter des méthodes agricoles de pointe, un savoir-faire technique et des technologies modernes pour protéger la fertilité des sols tout

en les régénérant tout au long du cycle agricole, ce qui garantit la stabilité de l'approvisionnement. Les efforts de durabilité s'étendent également à l'ensemble de la chaîne de valeur, avec des installations conçues pour des initiatives d'économie circulaire (telles que des systèmes de traitement de l'eau) et des sacs spécialisés pour transporter les grains en minimisant l'impact sur l'environnement, tout en préservant des contrôles de qualité rigoureux.

- Des micro-lots qui mettent l'accent sur une excellente traçabilité. Le secteur des cafés de spécialité nécessite des solutions avancées dans le segment de l'expérience et la stratégie d'attraction pour le suivi des origines et des marchés de torréfaction. Cela implique une communication ininterrompue entre les agriculteurs, les négociants et les torréfacteurs, fournissant des détails détaillés au niveau de la vente au détail de la chaîne de valeur. Une meilleure traçabilité permet aux torréfacteurs d'offrir aux consommateurs un récit plus convaincant et une plus grande transparence.

- Un portefeuille composé de cafés haut de gamme (générant un flux de trésorerie) et de spécialités (lots plus petits, marges plus élevées). Un torréfacteur typique propose systématiquement un café "maison" et une gamme de cafés de spécialité d'origine différente tout au long de l'année. Cette approche permet aux torréfacteurs de maintenir leur trésorerie en proposant des cafés haut de gamme à des prix relativement "bas", généralement vendus par abonnement ou sur commande quotidienne dans leurs cafés, tout en proposant des cafés exclusifs en petites séries à des prix plus élevés, reflétant la nature des micro-lots du produit.

Intégration complète, de la récolte aux marchés avancés

Grâce à cette stratégie, les producteurs sont en contact direct avec le marché final et ne dépendent que très peu des négociants, ce qui n'est possible que pour quelques rares producteurs. Les producteurs peuvent accéder à des circuits de demande sophistiqués par le biais de ventes aux enchères (qu'ils organisent) et de négociants spécialisés offrant un soutien logistique et des informations sur le marché. Cette stratégie de niche exige des agriculteurs qu'ils maintiennent constamment un niveau de qualité supérieur afin d'obtenir des prix plus élevés lors des ventes aux enchères, tout en investissant dans des opérations de marché afin d'établir des partenariats avec des négociants spécialisés ciblés. Cette voie exige une relation étroite avec le marché et requiert des compétences et des ressources spécifiques, telles que la participation à des concours de dégustation et la participation à des salons professionnels. L'encadré 1 présente un exemple concret d'intégration complète.

Encadré 1. Le cas du café du village de Gesha : une intégration totale

Le Gesha Village Coffee Estate, qui s'étend sur 471 hectares en Éthiopie, a organisé avec succès sa septième vente aux enchères, avec des cafés reconnus dans le monde entier. L'entreprise a été fondée par un couple marié, passionné de café, originaire des États-Unis et d'Éthiopie, dans le but de cultiver un café exceptionnel tout en favorisant le développement de la communauté. Depuis 2017, la vente aux enchères annuelle de la ferme fournit des lots de café qui reçoivent des notes élevées (supérieures à 88) et présentent des profils de saveurs distincts. Stratégiquement établi dans les hautes terres du sud-ouest de la province de Bench Maji, à proximité de la ville de Gesha, le cadre du domaine a permis la création de la ferme de café à partir de la base près de la forêt de Gori Gesha, le berceau de la variété et le site où le Gesha panaméen a été identifié pour la première fois dans les années 1930.

En 2023, la vente aux enchères Pride of Gesha a présenté des lots sélectionnés ayant obtenu des notes supérieures à 90, caractérisés par des arômes délicats et des nuances fruitées aux multiples facettes. Dans

l'ensemble, les lots de la réserve agricole ont été évalués à 88 points. L'entreprise a utilisé des procédés exclusifs impliquant des méthodes de fermentation et de séchage spécialisées. Au total, l'entreprise a vendu 25 lots aux enchères.

Pour la vente de 2023, le prix de départ a été fixé à 25 USD la livre pour les cafés à plus forte teneur (20 USD pour les autres lots). Cet événement a utilisé un style d'enchères "Helmsman" en collaboration avec Sensible Coffee, une plateforme en ligne offrant de nombreuses ventes aux enchères de cafés de spécialité - chacune avec son propre site dédié (Sensible Coffee, s.f.). La majorité de la réserve du champion a été achetée par des entreprises asiatiques, principalement situées en Chine, en Corée et au Japon.

Source : (Pride of Gesha, s.f.)[iv]

Les caractéristiques et les ***facteurs clés de succès*** de l'option stratégique de l'intégration complète s'appuient sur la section précédente et intègrent les éléments suivants :

- **Un modèle d'entreprise solide et bien structuré, conçu pour atteindre directement les marchés finaux.** Comme l'indique la description de l'option stratégique, il s'agit d'une approche émergente qui n'est réalisable que par un groupe sélectionné. Pour accéder directement à des marchés spécifiques, les producteurs doivent mettre en place des systèmes bien organisés, soutenus par une expertise et des capacités pertinentes, non seulement pour les ventes aux enchères directes (par exemple, en utilisant la technologie pour rationaliser le processus d'achat), mais aussi pour l'évaluation du marché et la négociation. Par conséquent, l'entreprise doit allouer des ressources à de nouveaux rôles professionnels au sein de son modèle d'entreprise, allant au-delà de l'explication fournie dans le cadre du facteur clé de succès de l'option stratégique précédente.
- **Nouveaux procédés, nouveaux défis.** Dans le secteur des cafés de spécialité, la torréfaction est souvent considérée comme un art, en raison des technologies de pointe et des connaissances spécialisées exigées d'un personnel expérimenté. Il s'agit d'une activité itérative qui exige une attention particulière aux détails et une coordination entre les différentes personnes et les experts qui utilisent les équipements nécessaires - une technologie qui devient de plus en plus complexe et coûteuse. Un autre investissement important découlant de l'intégration de nouveaux processus dans le modèle d'entreprise est la vente directe, qui implique des dépenses plus élevées en matière d'infrastructure et de marketing (par exemple, des efforts pour établir la marque et entrer en contact avec les consommateurs sur un marché déjà saturé).

2.2.6 Facteurs clés de succès (FCS)

Traçabilité au niveau du lot

Les producteurs qui visent le marché de l'expérience doivent suivre le café depuis l'agriculteur ou la parcelle jusqu'à l'expédition finale. Cela implique l'attribution de codes de lot, la tenue d'un registre des manipulations post-récolte et la géolocalisation des exploitations. La traçabilité renforce la transparence et la confiance des acheteurs qui veulent comprendre les conditions d'approvisionnement.

Différenciation sensorielle

Les cafés doivent présenter des caractéristiques de dégustation particulières (par exemple, des notes florales, fruitées ou chocolatées) qui se distinguent des profils commerciaux standard. Pour y parvenir, il faut procéder à une récolte, une fermentation et un séchage minutieux et utiliser des variétés connues pour leur qualité de tasse supérieure. Les tests sensoriels (effectués par des

classificateurs certifiés) sont essentiels pour valider le potentiel du café.

Liens directs avec le marché

Les coopératives doivent être en mesure de communiquer et de négocier directement avec les torréfacteurs spécialisés ou les importateurs, en participant souvent à des échanges d'échantillons, à des dégustations ou à des visites d'acheteurs. Ce segment se nourrit de la transparence, de l'établissement de relations et de la capacité à répondre aux attentes des acheteurs.

Récit et identité d'origine

Les acheteurs spécialisés recherchent de plus en plus des produits dont l'histoire humaine et géographique est convaincante. Les coopératives doivent donc documenter et communiquer des informations sur la communauté, les pratiques culturales, les conditions environnementales et l'impact socio-économique, ce qui permet de justifier un prix plus élevé.

2.2.7 Analyse SWOT pour le segment de l'expérience

Sur la base de l'analyse stratégique (présentée précédemment), l'analyse SWOT suivante est conçue comme un résumé du contexte togolais.

Points forts	**Opportunités :**
Potentiel de marché de qualité supérieure : Le Togo peut se positionner en tant que producteur unique de café de spécialité, en tirant parti des conditions locales et des profils de saveurs spécifiques. La région gagne en popularité, avec des cas notables au Burundi et en Ouganda.	Un marché de spécialité émergent : Alors que le marché mondial du café haut de gamme se développe, le Togo a la possibilité de se tailler une place, en particulier grâce à une production de haute qualité en petites quantités. La flambée actuelle des prix du café offre également des opportunités de croissance du capital pour investir dans de nouveaux modèles commerciaux et orienter la demande vers le café de spécialité. Partenariats stratégiques : La collaboration avec les négociants internationaux de café de spécialité, les torréfacteurs et les ONG peut améliorer le renforcement des capacités et l'accès au marché. La demande croissante des consommateurs pour un café de qualité et aux caractéristiques uniques crée des opportunités pour le Togo d'atteindre de nouvelles niches de marché, en s'alignant sur les meilleures pratiques en matière d'approvisionnement éthique et de commerce équitable.

Faiblesses :	**Menaces :**
Une production limitée : La production actuelle de café du Togo sur les marchés spécialisés reste faible et se concentre sur l'offre du segment mainstream. Des barrières à l'entrée élevées : Des investissements importants sont nécessaires pour le contrôle de la qualité et les processus post-récolte afin de répondre aux attentes du marché des spécialités. Infrastructures limitées : Difficultés d'accès aux systèmes modernes de traitement et de traçabilité.	Vulnérabilité climatique : Les changements climatiques, notamment les sécheresses et les précipitations irrégulières, pourraient avoir un impact négatif sur la qualité et les rendements du café, ce qui rendrait difficile le maintien des normes élevées requises pour le marché des spécialités. Concurrence des producteurs établis : Le Togo devra faire face à une forte concurrence de la part de producteurs de café bien établis, notamment au niveau régional (Afrique). Pressions économiques : Les coûts élevés associés à la mise en œuvre des meilleures pratiques et connaissances agricoles, à l'amélioration des infrastructures et aux pratiques résistantes au climat peuvent entraver la croissance, en particulier en l'absence d'un financement suffisant.

3 PRINCIPAUX SEGMENTS STRATEGIQUES DE L'INDUSTRIE DU CACAO

L'industrie cacaoyère peut être divisée en quatre segments stratégiques primaires, chacun défini par sa propre logique commerciale :

- **Ingrédient :** produits dérivés du cacao utilisés comme matières premières dans des applications industrielles non alimentaires, où le cacao n'est pas le produit final mais un composant fonctionnel ou additif. Ce segment privilégie le rapport coût-efficacité, la cohérence et les spécifications techniques (par exemple, la teneur en matières grasses, la taille des particules) à la complexité de la saveur ou à l'histoire de l'origine.
- **Mainstream :** Le segment principal du marché du cacao se réfère aux produits de masse où le cacao est un ingrédient mineur, tels que les barres de chocolat au lait, les mélanges de cacao chaud à bas prix et les produits de boulangerie. Ces produits utilisent généralement des types de cacao conventionnels tels que le Forastero et sont motivés par l'efficacité des prix plutôt que par la qualité du cacao.
- **Produits fonctionnels :** Les produits fonctionnels à base de cacao désignent les articles à base de cacao enrichis d'additifs bénéfiques pour la santé, tels que les super-aliments, les adaptogènes et les édulcorants à faible teneur en sucre.
- **Premium :** Le segment premium du marché du cacao se définit par l'utilisation de variétés de cacao à la saveur fine, souvent d'origine unique et appréciées pour leur profil gustatif unique, leur approvisionnement éthique et leur traitement minimal.

3.1 Segment 1 : Ingrédient

3.1.1 Description du segment des ingrédients

Dans le segment "Ingrédients" du marché du cacao, les produits dérivés du cacao tels que le beurre de cacao et la poudre de cacao sont principalement utilisés comme matières premières fonctionnelles plutôt que comme biens de consommation. Ce segment comprend le cacao utilisé par les industries non alimentaires, principalement le beurre de cacao pour les cosmétiques (par exemple, lotions, baumes à lèvres) et la poudre de cacao pour les produits pharmaceutiques ou les suppléments. Contrairement aux segments du cacao gourmet ou du cacao d'origine spécifique, cette catégorie met l'accent sur la rentabilité, la constance de la qualité et le respect de spécifications techniques strictes. Les applications typiques sont les secteurs cosmétique et pharmaceutique, où la performance et la stabilité sont primordiales.

Les ingrédients du cacao doivent répondre à des normes chimiques et physiques spécifiques pour s'intégrer efficacement dans les flux de travail industriels. Par exemple, le beurre de cacao est apprécié pour sa composition particulière en matières grasses - principalement les acides stéarique, palmitique et oléique - qui affecte son comportement à la fusion. Cette propriété est particulièrement importante dans des produits tels que les rouges à lèvres et les émulsions (ScienceDirect, n.d.). De même, la poudre de cacao utilisée dans les applications industrielles est définie par sa teneur en matières grasses et la taille de ses particules fines. Selon l'utilisation finale, la teneur en matières grasses peut varier de 11 % à 22 %, les versions fortement dégraissées contenant moins de 1 % de matières grasses. La taille des particules est souvent inférieure à 10 microns pour garantir une texture lisse dans les produits finaux (Palamatic Process, n.d. ; ScienceDirect, 2010). Les fabricants mélangent également des fèves de cacao de différentes origines afin de normaliser des propriétés fonctionnelles clés, telles que le point de fusion du beurre de cacao, un facteur essentiel dans les cosmétiques. Des études montrent que les baumes à lèvres à base de beurre de cacao conservent un point de fusion stable d'environ 72,9± 1,7° C, ce qui est essentiel pour maintenir l'intégrité du produit dans différents environnements (da Silva et al., 2020).

En donnant la priorité à la standardisation plutôt qu'à la complexité des arômes ou à la narration de l'origine, le segment des ingrédients de cacao offre des performances fiables dans divers secteurs industriels.

3.1.2 Applications et principaux consommateurs

Le marché des ingrédients de cacao soutient de nombreuses industries en offrant des dérivés de cacao sur mesure pour des applications spécialisées. Vous trouverez ci-dessous une ventilation par secteur, y compris les principaux consommateurs :

Cosmétiques et soins personnels

Le beurre de cacao est très apprécié pour ses propriétés hydratantes et émollientes, ce qui en fait un produit de base dans les lotions, les baumes à lèvres et les savons. La demande croissante des consommateurs pour des ingrédients naturels a augmenté son utilisation dans les formulations de soins de la peau.

Principaux consommateurs :

- L'Oréal : intègre le beurre de cacao dans ses lignes de soins pour une hydratation naturelle.
- Unilever : inclut le beurre de cacao dans sa large gamme de produits de soins personnels.

Petites marques de soins de la peau biologiques

Les boutiques spécialisées dans les produits naturels utilisent le beurre de cacao pour attirer les acheteurs soucieux de leur santé.

Produits pharmaceutiques

Les dérivés du cacao offrent des avantages fonctionnels pour la santé. Les extraits de cacao riches en polyphénols sont utilisés dans les suppléments cardiovasculaires, tandis que le beurre de cacao sert de base biocompatible pour les systèmes d'administration de médicaments.

Principaux consommateurs :

- Pfizer : Enquête sur l'inclusion des polyphénols de cacao dans les compléments alimentaires.
- Bayer : Incorpore des composés dérivés du cacao dans des formules de bien-être.

Produits nutraceutiques

Les propriétés antioxydantes des flavanols de cacao sont exploitées dans des compléments visant la santé cardiovasculaire et cognitive.

Principaux consommateurs :

- NOW Foods : Propose des produits de santé incorporant des flavanols de cacao.
- Garden of Life : Utilise le cacao dans des compléments naturels à base d'aliments complets.

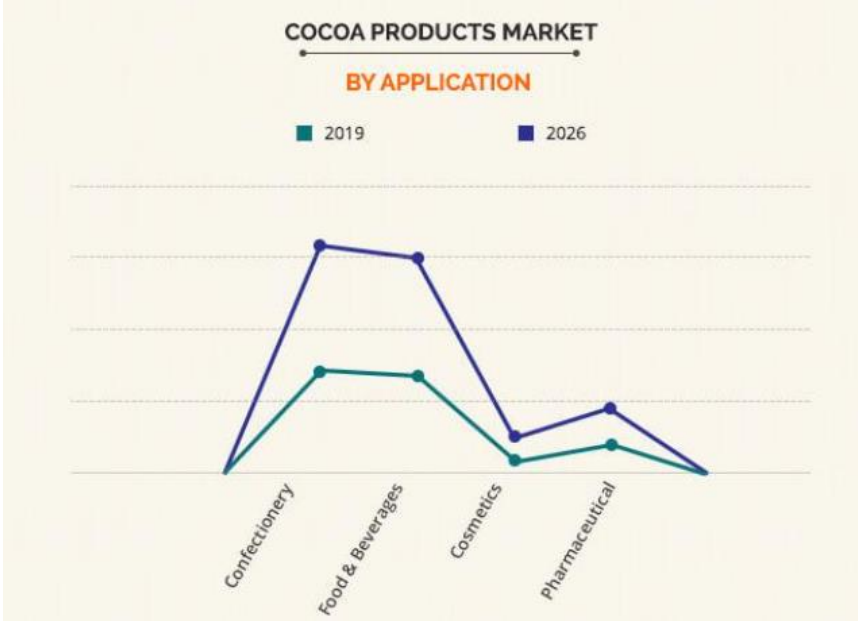
Produits chimiques industriels

Les sous-produits du cacao, en particulier les coques, sont réutilisés pour produire des matériaux durables tels que des biocarburants et des engrais organiques.

Principaux consommateurs :

- Cargill : Conversion des coques de cacao en biofertilisants en collaboration avec Nestlé et CCm Technologies.[v]
- Olam International[vi] : Exploite les coques de cacao en vue d'une utilisation industrielle durable.

Figure 3. Projection de croissance du segment des ingrédients sur les principaux marchés



Source : (Allied Market Research , 2025) .

La personnalisation technique est essentielle dans le segment des ingrédients, permettant aux intrants de cacao de répondre à des exigences industrielles précises. Plusieurs innovations illustrent cette personnalisation :

- Beurre de cacao désodorisé : Utilisé dans les applications cosmétiques sensibles aux parfums, ce produit subit une distillation douce à la vapeur d'eau sous vide afin d'éliminer l'odeur de cacao tout en conservant ses propriétés émollientes (Skyswan Cocoa Butter, n.d.).

- Extraits de cacao à forte teneur en flavanols : Favorisés dans le secteur nutraceutique pour leur teneur en antioxydants, ces extraits conservent des niveaux élevés de flavanols, qui soutiennent la fonction cardiovasculaire et la santé cognitive (U.S. Food and Drug Administration, 2023).
- Poudre de cacao alcalinisée (procédé hollandais) : Ce cacao est traité avec des agents alcalinisants tels que le carbonate de potassium, ce qui donne une poudre plus foncée, plus lisse et moins acide. Il améliore les performances de cuisson en rehaussant la texture et la couleur tout en optimisant la compatibilité avec la levure chimique (MT Royal, n.d.).

Ces solutions personnalisées garantissent que les produits dérivés du cacao restent efficaces et souhaitables dans des secteurs hautement réglementés et axés sur la performance.

Le cacao cultivé en laboratoire est issu de l'agriculture cellulaire, qui consiste à cultiver des cellules de cacao dans des environnements contrôlés. Cette innovation offre une alternative durable et éthique à la culture traditionnelle du cacao en réduisant l'utilisation des terres et en éliminant l'exploitation de la main-d'œuvre. Le cacao cultivé en laboratoire présente un fort potentiel pour des secteurs tels que les cosmétiques et la fabrication de produits alimentaires :

- Approvisionnement stable : En atténuant les risques liés au changement climatique, aux maladies et aux perturbations géopolitiques, le cacao cultivé en laboratoire garantit un approvisionnement fiable tout au long de l'année (AgriNext, 2024).
- Durabilité environnementale : Cette méthode réduit considérablement la déforestation et les émissions de carbone (AgriNext, 2024).
- Approvisionnement éthique : Il aide les entreprises à répondre aux critères ESG en éliminant le travail des enfants et en garantissant des pratiques de travail équitables (Sustainalytics, 2023).

Défis : malgré ses avantages, plusieurs obstacles subsistent :

- Coûts de R&D élevés : L'infrastructure biotechnologique avancée et la recherche font de ce secteur un secteur à forte intensité de capital (Green Queen, 2023).
- Obstacles réglementaires : Le cacao cultivé en laboratoire doit subir des tests approfondis pour répondre aux normes de sécurité, en particulier dans l'UE où l'EFSA le traite comme un nouvel aliment (AgriNext, 2024).
- Acceptation par les consommateurs : L'hésitation du public à l'égard des produits alimentaires synthétiques est encore importante ; il est essentiel d'éduquer les consommateurs pour qu'ils adoptent ces produits (Africa Briefing, 2023).

3.1.3 Analyse de la compétitivité du marché

Sur la base des informations présentées, une analyse des cinq forces en présence est réalisée pour le segment mainstream.

Barrières à l'entrée : MOYENNES. Alors que la production d'ingrédients industriels nécessite des infrastructures sophistiquées, il est relativement facile pour les nouveaux producteurs de cacao d'entrer sur le marché en cultivant du cacao indifférencié, à condition qu'ils aient accès à des terres et à des conditions climatiques appropriées. Cependant, sans investissement majeur dans la transformation ou sans répondre à des spécifications techniques strictes, les nouveaux entrants restent relégués à la fourniture de fèves de qualité de base à faible marge

Fournisseurs (producteurs) : FAIBLE. Les producteurs de cacao ont peu d'influence sur les prix dans le segment des ingrédients. Les utilisateurs industriels mélangent des fèves d'origines multiples pour normaliser les propriétés fonctionnelles, ce qui réduit la dépendance à l'égard d'un seul fournisseur. En outre, l'industrie des ingrédients met l'accent sur la cohérence plutôt que sur les caractéristiques spécifiques à l'origine, ce qui affaiblit encore l'influence des producteurs

Clients : HAUT. Les acheteurs industriels imposent des exigences techniques et de qualité strictes. Ils peuvent facilement se tourner vers d'autres pays producteurs ou des alternatives synthétiques si la qualité, le prix ou la fiabilité ne sont pas respectés. Cela entraîne une pression constante sur les prix pour les producteurs de cacao (ICCO, 2022) .

Remplaçants : MOYEN. Les nouveaux produits de substitution tels que le cacao cultivé en laboratoire, les émulsifiants synthétiques et les graisses végétales représentent une menace croissante. Bien qu'un remplacement complet ne soit pas encore possible dans toutes les applications, ces substituts visent à stabiliser les chaînes d'approvisionnement et à réduire la dépendance à l'égard de l'agriculture traditionnelle, érodant davantage la croissance de la demande de cacao indifférencié.[4]

Rivalité : ÉLEVÉE. La concurrence est féroce, non seulement entre les pays producteurs, mais aussi par rapport aux alternatives synthétiques. Les régions productrices établies (par exemple, la Côte d'Ivoire, le Ghana, l'Indonésie) dominent le commerce du cacao de base grâce à d'importantes économies d'échelle. Les nouveaux venus, comme le Togo, sont confrontés à une bataille difficile pour atteindre la compétitivité des coûts sans différenciation ni amélioration significative tout au long de la chaîne de valeur.

Conclusion sur l'attractivité

Le segment des ingrédients du cacao n'est pas intéressant pour les petits producteurs émergents comme le Togo. Ce segment se caractérise par une forte puissance d'achat, une faible influence des producteurs, des menaces de substitution moyennes et une forte concurrence de la part des grands producteurs bien implantés. En l'absence de différenciation ou d'évolution vers des spécialités de cacao ou des dérivés transformés, les petits producteurs sont susceptibles de rester des preneurs de prix dans un marché consolidé dominé par la normalisation industrielle et la concurrence axée sur les coûts. Si la flambée actuelle des prix du cacao offre un soulagement temporaire, il est peu probable qu'elle modifie fondamentalement la dynamique du marché pour les petits producteurs. Les hausses de prix sur les marchés de matières premières sont souvent cycliques et dues à des perturbations de l'offre à court terme plutôt qu'à un changement structurel vers des revenus plus équitables pour les producteurs indifférenciés.

Compte tenu de sa faible attractivité dans le contexte togolais, ce segment ne sera pas analysé plus avant et il est considéré comme écarté pour les prochaines étapes d'une analyse stratégique.

[4] Plusieurs startups remplacent la production de chocolat à forte teneur en carbone par des alternatives durables, en utilisant des flux secondaires agricoles ou en cultivant des cellules de cacao dans des bioréacteurs pour créer de la poudre et du beurre de cacao bio-identiques. Des acteurs majeurs comme Lindt, Cargill, Mondelēz et Barry Callebaut soutiennent ces innovations par le biais d'investissements et de partenariats (Greenqueen, 2024) .

3.2 Segment 2 : Mainstream

3.2.1 Description du segment mainstream

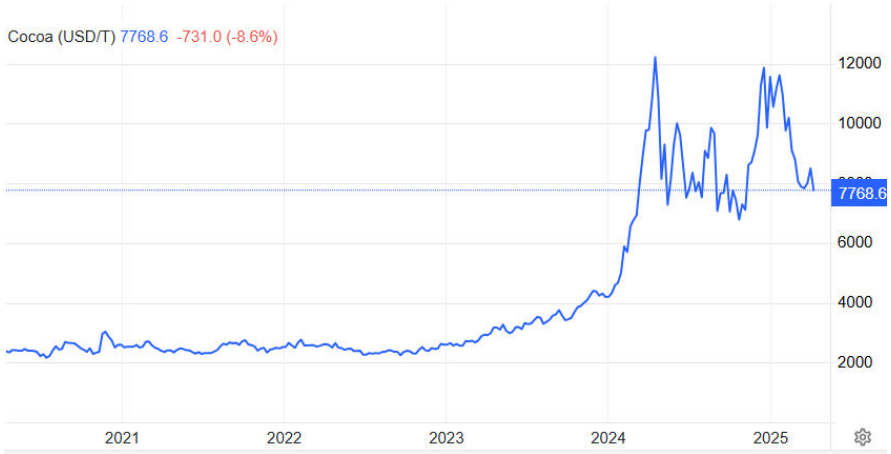
Le segment mainstream du marché du cacao se réfère aux produits de masse où le cacao est un ingrédient mineur, tels que les barres de chocolat au lait, les mélanges de cacao chaud à bas prix et les produits de boulangerie. Ces produits utilisent généralement du cacao conventionnel et sont déterminés par l'efficacité des prix plutôt que par la qualité du cacao.

3.2.2 Applications et principaux consommateurs

Les prix de détail du cacao mainstream sur les marchés occidentaux sont généralement inférieurs, reflétant la dynamique établie du marché de masse et les ajustements modestes de l'inflation. Dans les pays occidentaux, le prix de détail moyen du cacao mainstream se situe entre 1,00 et 2,50 dollars les 100 grammes. Cette estimation est basée sur les prix en 2024 de marques populaires telles que Hershey's et Cadbury Dairy Milk, qui se vendent généralement entre 0,90 et 2,25 dollars les 100 grammes. Si l'on tient compte d'un taux d'inflation estimé à 9 % pour 2025, comme le prévoient les prévisions de J.P. Morgan pour les produits de confiserie, la fourchette de prix actualisée est d'environ 0,98 $ à 2,45 $, arrondie ensuite à 1,00 $ à 2,50 $ (J.P. Morgan Research, 2024; Market Data Forecast, 2024; Trading Economics, 2025).

En revanche, les prix plus élevés du cacao sur les marchés asiatiques sophistiqués reflètent les coûts supplémentaires liés à l'importation et une forte demande pour une marque de qualité supérieure. Sur les marchés asiatiques plus sophistiqués, tels que le Japon et la Corée du Sud, la fourchette de prix est plus élevée et se situe entre 1,50 et 3,00 dollars pour 100 grammes. Cette augmentation peut être attribuée à des facteurs tels que les droits d'importation, les coûts logistiques plus élevés et une préférence plus marquée pour les produits haut de gamme ou de marque étrangère. Par exemple, des produits tels que les KitKats japonais en édition spéciale se vendent plus cher en raison de leur marque et de leur exclusivité. Le cacao importé sur ces marchés entraîne généralement un surcoût de 20 % par rapport à la fourchette de prix occidentale de base (Mordor Intelligence, 2024). En appliquant cette prime au prix de base occidental de 1,00 à 2,50 dollars, la fourchette ajustée devient 1,20 à 3,00 dollars. Cependant, pour un alignement pratique sur les normes du marché, cette fourchette est arrondie et ajustée à 1,50-3,00 $ (MarkNtel Advisors, 2024; Foodcom, 2025).

Bien que les prix du cacao devraient rester élevés en 2025, estimés entre 6 000 et 7 000 dollars par tonne métrique, leur impact sur les produits mainstream est comparativement limité en raison de la plus faible teneur en cacao de ce segment Tradingeconomics, s.f.). En outre, les primes régionales sur les marchés asiatiques sont davantage déterminées par des facteurs économiques et de distribution que par les coûts des matières premières (Straits Research, 2024; Polaris Market Research, 2024). Il est important de noter que les fourchettes de prix ci-dessus sont extrapolées à partir des données de 2024 en utilisant les tendances de croissance du marché et les prévisions d'inflation disponibles, en raison de l'absence de données définitives sur les prix de détail en 2025 au 31 mars 2025.



Source : (Tradingeconomics, s.f.) .

Dans le paysage évolutif de la production de cacao, le maintien de la cohérence, de la qualité et de la durabilité est vital, en particulier pour les fabricants qui cherchent à répondre aux normes industrielles et à l'évolution des demandes des consommateurs. Les fèves de cacao doivent répondre à des critères précis en matière de teneur en eau, de taux de matière grasse et d'intégrité des fèves. Par exemple, la teneur en eau optimale se situe généralement entre 6,5 et 7,5 %, ce qui est essentiel pour prévenir les moisissures et assurer une bonne fermentation. De même, la teneur en matières grasses - en moyenne 56-58 % pour les fèves de haute qualité - est un marqueur clé de la valeur des fèves de cacao, en particulier dans les variétés d'Afrique de l'Ouest qui dominent l'offre mondiale (Afoakwa, 2010 ; Cocoa of Excellence, 2023).

La production post-récolte normalisée est tout aussi importante, en particulier aux stades de la fermentation et du séchage. Une fermentation contrôlée favorise le développement de précurseurs d'arômes désirables, tandis qu'un séchage précis empêche le "durcissement de la caisse" - un état qui emprisonne l'humidité interne, augmentant le risque de détérioration microbienne. Un séchage lent et uniforme est essentiel pour préserver la qualité et la sécurité des fèves avant le stockage et l'expédition (GrainPro, n.d.).

La gestion des défauts renforce encore la qualité des fèves de cacao. Les défauts physiques ou biochimiques tels que les moisissures, les dégâts causés par les insectes ou une fermentation irrégulière peuvent compromettre la sécurité et le goût. Un indicateur clé de cette dégradation est le niveau d'acides gras libres (AGL) ; des niveaux élevés d'AGL diminuent la qualité du beurre de cacao et résultent d'un séchage inadéquat, d'une exposition à une humidité élevée et d'un contrôle inadéquat de l'oxygène. Une manipulation post-récolte efficace minimise ces risques et garantit que les fèves respectent les seuils stricts exigés par les fabricants de chocolat du monde entier (GrainPro, n.d.).

Outre les méthodes de culture traditionnelles, le cacao cultivé en laboratoire apparaît comme une alternative durable prometteuse. Développé dans des environnements contrôlés par des start-ups de biotechnologie, le cacao cultivé en laboratoire vise à réduire la déforestation, le travail des enfants et la dégradation de l'environnement, tout en offrant un produit cohérent et éthique. Des entreprises telles que California Cultured cultivent des cellules de cacao dans des bioréacteurs, ce qui permet de réduire considérablement le délai entre la récolte et la production. Malgré ses promesses, le cacao cultivé en laboratoire est confronté à des défis importants, notamment des coûts de production élevés, une évolutivité limitée, une acceptation incertaine par les consommateurs et des conséquences économiques potentielles pour les agriculteurs traditionnels dans les pays producteurs (Grey Journal, 2024 ; Africa Briefing, 2023). Si le cacao cultivé en laboratoire peut présenter des avantages pour la santé en minimisant les contaminants et en

préservant les antioxydants et la théobromine, il doit encore surmonter des problèmes pratiques et éthiques avant d'atteindre la parité avec le cacao naturel sur le marché.

La tendance à la personnalisation dans l'industrie du chocolat a pris de l'ampleur, les consommateurs recherchant de plus en plus des produits adaptés à leurs goûts et à leurs préférences. Cette évolution est motivée par le désir de vivre des expériences uniques, permettant aux consommateurs d'exprimer leur individualité par le biais de confiseries personnalisées. Les fabricants répondent en offrant une variété d'options de personnalisation sur , telles que des combinaisons de saveurs personnalisées, des emballages sur mesure et des chocolats conçus pour des besoins diététiques spécifiques. Cette approche permet non seulement d'améliorer la satisfaction des consommateurs, mais aussi de donner aux marques un avantage concurrentiel sur un marché encombré (Confectionery News, 2022). Les progrès technologiques ont encore facilité cette tendance, en permettant des caractéristiques telles que des messages personnalisés et des dessins complexes sur les chocolats. Par exemple, des entreprises comme Ghirardelli proposent des options "Pick & Mix", qui permettent aux clients de créer des assortiments personnalisés de carrés de chocolat, ce qui les rend idéaux pour les cadeaux ou les plaisirs personnels (Ghirardelli Chocolate Company, n.d.). De même, Top This Chocolate propose un outil en ligne "ChocoBuilder", qui permet aux clients de concevoir des tablettes de chocolat personnalisées avec les garnitures de leur choix et même des noms inscrits en lettres de chocolat (Top This Chocolate, n.d.).

Pour accéder au marché mainstream du cacao et y être compétitifs, les fournisseurs doivent veiller à respecter les normes internationales et les attentes des acheteurs. Pour accéder au marché mainstream des fèves de cacao, les producteurs doivent généralement obtenir des certifications de durabilité reconnues qui répondent aux attentes des acheteurs internationaux en matière d'approvisionnement éthique, de protection de l'environnement et de traçabilité.

Parmi celles-ci, la certification Rainforest Alliance est celle qui est la plus demandée. Elle est devenue la norme dans l'industrie, en particulier après la fusion avec la norme UTZ, et est exigée par les principaux acheteurs mondiaux tels que Mars, Mondelez et Nestlé. Elle garantit que le cacao est traçable, qu'il est cultivé de manière responsable et qu'il ne provient pas de la déforestation - des exigences essentielles dans les marchés réglementés d'aujourd'hui.

Fairtrade International est également un acteur majeur, en particulier en Europe. Elle garantit des prix minimums et des primes aux agriculteurs et est souvent privilégiée par les marques et les détaillants soucieux de l'éthique.

Une autre norme émergente est l'ISO 34101, la norme de cacao durable, qui est conçue pour s'aligner sur les exigences légales et d'entreprise en matière de durabilité, y compris celles du règlement de l'UE sur la déforestation (EUDR). Bien qu'elle soit moins répandue que Rainforest Alliance, elle gagne du terrain grâce à son approche structurée et vérifiable.

Les certifications biologiques (telles que la certification biologique de l'UE ou de l'USDA) s'appliquent à un segment spécialisé du marché et sont utiles pour majorer les prix, bien qu'elles ne soient pas essentielles pour le commerce courant.

Enfin, certains grands fabricants de chocolat gèrent leurs propres programmes d'approvisionnement vérifié, tels que Cocoa Horizons (Barry Callebaut), Cocoa Life (Mondelez) et Cocoa Plan (Nestlé). Ces programmes sont souvent acceptés par les acheteurs comme des alternatives aux certifications tierces et couvrent un grand nombre des mêmes critères de durabilité.

Verification level	Verification method		
	Certification	Year 1: surveillance	Year 2: surveillance
A-very low	On site CB certification audit	Rainforest Alliance automated check	Rainforest Alliance automated check
B-low	On site CB certification audit	Rainforest Alliance review	Rainforest Alliance automated check
C-medium	On site CB certification audit	CB remote surveillance audit	Rainforest Alliance review
D-high	On site CB certification audit	On site CB surveillance audit	CB remote surveillance audit
E-very high	On site CB certification audit	On site CB surveillance audit	On site CB surveillance audit

Tableau 1. Niveaux de vérification de la conformité de Rainforest ; Source : (Rainforest Alliance, 2023) .

Les exigences en matière d'agriculture biologique sont également de plus en plus importantes en raison de la demande mondiale croissante de produits sans produits chimiques et respectueux de l'environnement. La certification biologique de l'USDA garantit que le cacao est produit sans intrants synthétiques et dans le respect de normes strictes en matière d'agriculture biologique (United States Department of Agriculture, n.d.). La certification biologique de l'UE atteste également du respect de la réglementation de l'Union européenne en matière d'agriculture biologique, renforçant ainsi les pratiques respectueuses de l'environnement (Commission européenne, n.d.).

La gestion des défauts est tout aussi essentielle, en particulier lorsqu'il s'agit de se conformer aux réglementations des États-Unis et de l'Union européenne. La contamination par les résidus de pesticides et les métaux lourds, dont le cadmium, constitue une préoccupation majeure. L'Union européenne applique des limites maximales de résidus (LMR) strictes pour protéger la santé des consommateurs, ce qui oblige les exportateurs à mettre en place des systèmes de contrôle rigoureux (Daarnhouwer, n.d.). Le cadmium, qui pénètre souvent dans l'approvisionnement en cacao par le biais du contenu naturel du sol, est fortement réglementé en raison de sa toxicité (Cocoa Supply, 2023). La sécurité microbiologique est un autre aspect essentiel du contrôle de la qualité du cacao. Des agents pathogènes tels que la salmonelle sont connus pour contaminer les fèves de cacao brutes, ce qui représente un risque sérieux pour la sécurité alimentaire. Une étude récente a révélé que 8,2 % des échantillons de fèves de cacao brutes contenaient des salmonelles, ce qui renforce la nécessité d'une surveillance et de mesures préventives fondées sur le système HACCP (Milinganyo et al., 2024).

Pour les applications alimentaires générales, la norme FSSC 22000 est un système de certification clé reconnu par l'Initiative mondiale pour la sécurité alimentaire (GFSI). La norme FSSC 22000 est très pertinente pour la production de fèves de cacao aux stades de la post-récolte, du stockage et de la transformation, en particulier pour les acteurs qui visent à servir les marchés d'exportation de qualité alimentaire ou de qualité supérieure. Elle n'est pas couramment utilisée au niveau de l'exploitation, mais peut constituer une certification stratégique pour les coopératives, les entrepôts ou les exportateurs.

Collectivement, ces certifications renforcent la transparence, la conformité et la crédibilité, qui sont essentielles pour entrer sur le marché mondial du cacao et y être compétitif. Elles garantissent également la traçabilité, la sécurité alimentaire et l'approvisionnement éthique - des facteurs de plus en plus appréciés par les acheteurs traditionnels et nécessaires au commerce international.

Toutefois, la cohérence de l'offre et l'évolutivité de l'industrie cacaoyère traditionnelle requièrent également un alignement stratégique sur la dynamique de l'offre régionale et mondiale. Selon l'Organisation internationale du cacao, la production mondiale

de cacao pour la saison 2024/25 devrait augmenter de 7,8 %, pour atteindre 4,84 millions de tonnes, marquant ainsi le premier excédent en quatre ans (ICCO, 2025). Les pays d'Afrique de l'Ouest, qui dominent la production mondiale, restent confrontés à des risques à long terme liés au vieillissement des plantations, aux épidémies et au changement climatique. Parallèlement, les pays d'Amérique latine tels que le Brésil, l'Équateur et la Colombie deviennent des sources plus importantes, bien que les chaînes d'approvisionnement fragmentées et la traçabilité limitée entravent les efforts d'expansion (Farmforce, 2023). L'Indonésie reste un pays producteur de cacao essentiel en Asie, mais elle est confrontée à une baisse des rendements due au sous-investissement et au stress environnemental. Des efforts de collaboration entre les agriculteurs et les entreprises privées sont en cours pour revitaliser l'industrie grâce à des pratiques agronomiques améliorées et à l'adoption de technologies modernes (Associated Press, 2024).

À l'échelle mondiale, plusieurs problèmes systémiques continuent de compromettre la fiabilité de la chaîne d'approvisionnement. Le changement climatique, avec ses schémas météorologiques de plus en plus erratiques, rend les zones traditionnelles de culture du cacao moins viables. Dans le même temps, la déforestation due au cacao contribue à la dégradation de l'environnement et contredit les objectifs de durabilité (National Wildlife Federation, 2024). L'instabilité économique des petits exploitants agricoles est un autre sujet de préoccupation, car nombre d'entre eux n'ont pas accès aux services financiers, à la formation et aux outils, ce qui se traduit par une faible productivité et un manque de résilience (Acumen, 2023). La volatilité des prix, souvent influencée par le commerce spéculatif et les déséquilibres entre l'offre et la demande, exacerbe l'instabilité des revenus des producteurs (Rudolph, 2025).

En réponse à ces défis, diverses initiatives de durabilité ont été mises en place. Les systèmes de certification tels que Rainforest Alliance et Fairtrade promeuvent des pratiques durables et soutiennent les moyens de subsistance des agriculteurs en encourageant la gestion de l'environnement et la résilience financière. De grandes entreprises comme Mars s'engagent à adopter des pratiques d'approvisionnement plus durables, en visant une chaîne d'approvisionnement en cacao physiquement séparée et traçable d'ici 2030 (ESG Today, 2025). En outre, de nouvelles technologies - notamment l'intelligence artificielle et l'imagerie par satellite - sont déployées pour surveiller la déforestation et aider les fournisseurs à se conformer à de nouvelles réglementations telles que le règlement de l'UE sur la déforestation (Reuters, 2024).

La fiabilité de l'approvisionnement et la disponibilité des volumes sur le marché des ingrédients du cacao dépendent aussi fortement des partenariats stratégiques et des réseaux d'approvisionnement mondiaux solides. Le marché mondial de la transformation du cacao est très concentré, quelques grands acteurs - notamment Barry Callebaut, Cargill, Olam International et Blommer Chocolate - contrôlant l'essentiel du commerce mondial (Expert Market Research, n.d.). Les contrats à long terme avec les principaux transformateurs tels que Barry Callebaut et Cargill sont essentiels pour garantir les expéditions de gros volumes. Ces entreprises jouent un rôle clé dans la continuité de la chaîne d'approvisionnement, pour des secteurs tels que la fabrication de crèmes glacées qui nécessitent la livraison d'ingrédients à base de cacao en temps voulu

Le traitement post-récolte et le traitement en vrac jouent également un rôle important dans la préparation du cacao en vue de son utilisation industrielle. La fermentation et le séchage sont des étapes post-récolte critiques qui garantissent l'uniformité et la sécurité microbiologique. Au cours de la transformation, la teneur en eau du cacao est réduite d'environ 60 % à 6-8 % pour empêcher la croissance microbienne et maintenir la consistance de la poudre fluide (Bediako et al., 2021). Au stade de la transformation en vrac,

le cacao subit un raffinage, un pressage et une désodorisation pour répondre aux besoins spécifiques de l'industrie. Il s'agit notamment de séparer la liqueur de cacao en beurre et en solides et d'utiliser la distillation à la vapeur sous vide pour éliminer les arômes indésirables et les composés volatils, afin d'obtenir un produit neutre et sans odeur.

Le marché du cacao mainstream est fondamentalement sensible au prix, caractérisé par des achats en vrac et un accent mis sur la rentabilité plutôt que sur la qualité supérieure ou la spécificité de l'origine. Contrairement au cacao de spécialité ou de saveur fine, qui s'adresse à des marchés de niche disposés à payer des primes pour des attributs distincts, le cacao mainstream sert les producteurs de chocolat de masse, qui sont largement motivés par des contraintes de coûts et la préservation des marges (ICCO, 2023).

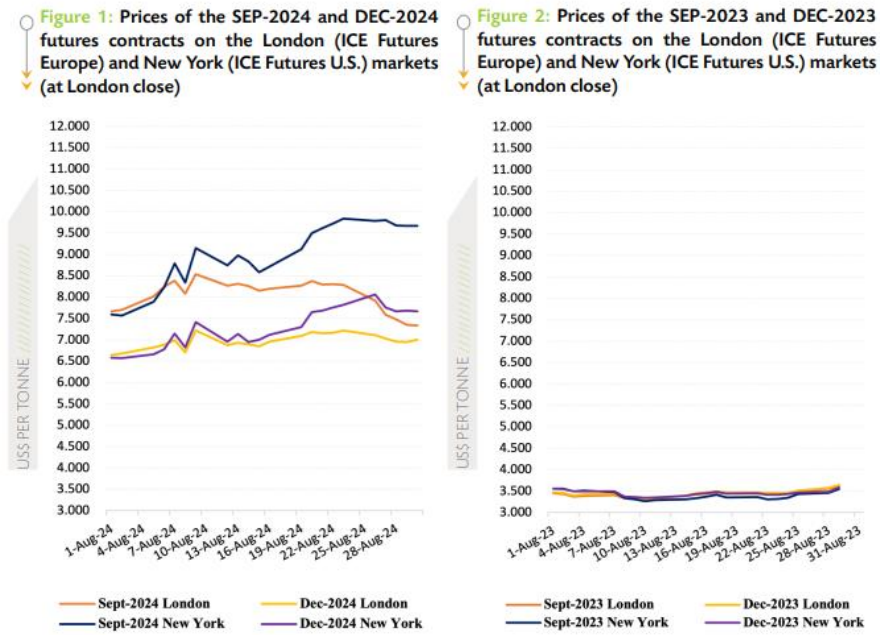


Figure 4. Prix des contrats à terme sur le cacao SEP et DEC 2024. Source : (ICCO, 2024) .

Le cacao ordinaire est généralement négocié sur des bourses mondiales de matières premières telles que l'Intercontinental Exchange (ICE) à New York et à Londres. Les prix sur ces marchés fluctuent en fonction de la dynamique mondiale de l'offre et de la demande, de la spéculation et des conditions de production dans les principales régions productrices telles que la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Nigeria et le Cameroun (Banque mondiale, 2023). Ces pays d'Afrique de l'Ouest, en particulier la Côte d'Ivoire et le Ghana, représentent plus de 60 % de l'offre mondiale de cacao et exercent

une influence significative sur les prix internationaux par le biais des prix à la ferme réglementés par l'État.

Pour s'assurer des contrats à long terme, qui sont courants dans le segment mainstream, les fournisseurs de cacao doivent proposer des prix compétitifs tout en maintenant un niveau de qualité de base exigé par les acheteurs internationaux. La nature à faible marge de la production de chocolat industriel de masse signifie que les fabricants tels que Nestlé, Mars, Ferrero et Mondelez sont continuellement à la recherche d'options d'approvisionnement rentables. Par conséquent, la compétitivité des prix devient un facteur essentiel dans la sélection des fournisseurs.

En outre, les acheteurs traditionnels commencent à intégrer des exigences minimales en matière de durabilité - notamment la traçabilité, l'interdiction du travail des enfants et le respect de l'environnement - sans nécessairement offrir un prix plus élevé en contrepartie (Fairtrade Foundation, 2022). Cette tendance exerce une pression supplémentaire sur les fournisseurs, qui doivent absorber le coût du respect de ces exigences tout en continuant à proposer des tarifs compétitifs.

Pour rester viables dans cet environnement, les fournisseurs doivent:

- Améliorer l'efficacité opérationnelle afin de réduire les coûts de production et de logistique.
- Tirer parti des économies d'échelle.
- Suivre de près les marchés à terme des produits de base afin d'optimiser le calendrier des ventes.
- Investir dans des améliorations de la productivité telles que des variétés de plantes à haut rendement et de meilleures pratiques agronomiques.

3.2.3 Analyse de la compétitivité du marché

Sur la base des informations présentées, une analyse des cinq forces en présence est réalisée pour le segment mainstream.

Barrières à l'entrée : FAIBLES - il n'est pas très difficile de produire des fèves de n'importe quel type et de n'importe quel niveau de qualité.

Substituts : ÉLEVÉ - Les fèves peuvent provenir de n'importe où dans une industrie consolidée. Il existe une forte menace de substituts dans le mélange actuel de produits finaux, tels que le sucre, le lait ou divers types d'additifs.

Rivalité : HAUTE, la plupart des agriculteurs sont engagés dans la production de fèves indifférenciés, consolidée au niveau mondial.

Fournisseurs : MOYEN/ÉLEVÉ - Forte dépendance à l'égard des principaux fournisseurs traditionnels de l'agriculture, tels que les engrais, les produits agricoles et les machines, qui ont un impact significatif sur les marges bénéficiaires. Risque de pénurie de fournitures essentielles, en raison de la priorité donnée aux cultures vivrières.

Clients : HAUT - les entreprises se font concurrence sur la base des prix et les clients recherchent des fèves indifférenciées au prix le plus bas possible.

Conclusion sur l'attractivité

Le segment n'est pas très attractif en raison du pouvoir des clients et des modèles commerciaux fondés sur les coûts. Les clients et les consommateurs n'apprécient pas la contribution d'une fève différenciée puisqu'ils peuvent utiliser n'importe quelle fève pour fabriquer leurs produits. En outre, la plupart des producteurs de fèves

du monde entier se consacrent à la production de fèves destinés à ce segment. Enfin, des exigences de plus en plus strictes imposent une certification de durabilité et d'approvisionnement éthique, et les effets négatifs du changement climatique poussent à adopter de meilleures pratiques agricoles pour un meilleur rendement, ce qui augmente les coûts dans un segment où les bénéfices sont déjà limités.

3.2.4 Critères d'achat de l'acheteur avancé pour le segment mainstream du cacao

Sensibilité aux prix. Sur le marché mainstream du cacao, la rentabilité est primordiale. Les décisions d'achat sont fortement influencées par la compétitivité des prix, car ce segment s'adresse à des produits de masse où le cacao est un ingrédient mineur. Les données sur les prix de détail des marchés occidentaux et asiatiques soulignent encore cette sensibilité, les fourchettes de prix établies reflétant des marges étroites et des pressions concurrentielles. Par conséquent, les fournisseurs doivent proposer du cacao à des prix compétitifs pour pénétrer efficacement ce marché.

Qualité et normes. Le maintien d'une qualité constante et le respect d'une normalisation stricte sont des critères essentiels. Les ingrédients de cacao courants doivent répondre à des critères précis en matière d'humidité et de teneur en matières grasses, et être soumis à des processus de production post-récolte normalisés, tels que la fermentation et le séchage. Une gestion efficace des défauts est également cruciale pour garantir que les fèves de cacao respectent les seuils de qualité exigés par les fabricants de chocolat du monde entier. Ces normes sont essentielles pour préserver l'intégrité des produits et la sécurité des consommateurs dans les applications de grande consommation.

Fiabilité de la chaîne d'approvisionnement. Garantir un approvisionnement fiable et évolutif est une considération majeure pour les acheteurs du segment mainstream. Cela implique d'évaluer les tendances de la production mondiale, de comprendre la dynamique des principales régions productrices et de reconnaître les défis potentiels de la chaîne d'approvisionnement, tels que le changement climatique et l'instabilité économique des agriculteurs. Des partenariats stratégiques avec les principaux transformateurs et des réseaux d'approvisionnement mondiaux solides sont également essentiels pour garantir les volumes nécessaires et assurer la livraison des ingrédients du cacao dans les délais impartis.

Certifications et conformité. Le respect des normes internationales et des certifications pertinentes est de plus en plus important. Il s'agit notamment des certifications de sécurité alimentaire et de qualité telles que HACCP et ISO 22000, ainsi que des certifications de durabilité et d'approvisionnement éthique telles que Fairtrade et Rainforest Alliance. En outre, le respect des réglementations relatives aux résidus de pesticides et aux métaux lourds, en particulier sur des marchés clés tels que les États-Unis et l'Union européenne, est une condition fondamentale pour l'accès au marché. Enfin, à partir de 2026 (selon les prévisions), la réglementation EUDR deviendra obligatoire pour accéder au marché de l'UE.

3.2.5 Options stratégiques gagnantes du cacao dans le segment mainstream

Adaptation au marché. Se concentrer sur la livraison de fèves bruts indifférenciées qui répondent aux normes strictes de l'acheteur en matière de qualité, de sécurité alimentaire et de certifications (par exemple, Rainforest Alliance, HACCP, EUDR). Cela permet de maintenir l'accès aux marchés principaux où le prix est le principal facteur, mais où la conformité n'est pas négociable.

Amélioration du courant mainstream. Améliorer la productivité, les pratiques post-récolte et la traçabilité afin de fournir régulièrement

des fèves de haute qualité (et potentiellement certifiés). Plus enclins à établir des relations avec les acheteurs sur la base d'alliances techniques afin d'améliorer les capacités des agriculteurs et de répondre aux critères d'achat. Cela répond aux attentes des acheteurs traditionnels en matière d'approvisionnement fiable et éthique, sans pour autant exiger une différenciation des produits.

3.2.6 Facteurs clés de succès (FCS)

Teneur élevée en matières grasses et consistance physico-chimique

Le cacao destiné à être utilisé comme ingrédient dans les formulations cosmétiques et pharmaceutiques doit présenter une teneur en beurre stable et élevée, car celle-ci affecte la texture, l'absorption et la fonte des produits finis tels que les lotions ou les capsules. La cohérence du profil chimique de la matière grasse (par exemple, la composition des acides stéarique et oléique) est essentielle pour les fabricants, qui exigent que les fèves proviennent d'environnements post-récolte contrôlés et ne soient pas dégradées par la moisissure, le surséchage ou la réhumidification.

Manipulation post-récolte sans contaminants

Le cacao doit répondre à des normes rigoureuses de contrôle des contaminants, notamment en ce qui concerne les résidus (pesticides, métaux lourds), la charge microbienne et la contamination par la fumée ou les arômes. Comme ces produits sont souvent appliqués directement sur la peau ou consommés dans des compléments de qualité médicale, il est essentiel de respecter les seuils de qualité cosmétique/pharmaceutique (par exemple, ISO 22716 ou BPF).

Qualité uniforme des fèves pour l'extraction industrielle

L'efficacité de l'extraction du beurre de cacao dépend de l'uniformité des fèves en termes de taille, de fermentation et d'humidité, car les variations entraînent des inefficacités au niveau du pressage et du raffinage. Les transformateurs préfèrent les fèves dont la densité et l'historique de transformation sont homogènes, et les coopératives doivent donc mettre en œuvre des temps de fermentation et des protocoles de séchage normalisés qui réduisent la variabilité des lots.

Approvisionnement en masse à des prix compétitifs

Les acheteurs du marché des ingrédients opèrent généralement selon des modèles de grands volumes et de faibles marges, et sont sensibles aux coûts et à l'efficacité des livraisons. Les coopératives ou exportateurs togolais desservant ce segment doivent offrir des engagements de volume fiables et fonctionner avec une logistique rationalisée pour assurer la compétitivité des prix par rapport aux origines établies (par exemple, la Côte d'Ivoire, le Ghana).

Capacité à fournir des spécifications techniques et des certifications

Les acheteurs des industries cosmétiques et nutraceutiques exigent une documentation technique pour chaque lot : analyse de la teneur en matière grasse, taux d'humidité, résultats des tests de contamination et déclarations de traitement. Certains marchés ou acheteurs peuvent également exiger la conformité à des normes volontaires telles que ISO 22000, GMP ou Halal/Cruelty-Free pour les applications de beurre de cacao. Les coopératives ou les transformateurs doivent donc s'associer à des laboratoires ou se doter de capacités internes pour délivrer des documents spécifiques aux lots.

3.2.7 Analyse SWOT du segment mainstream du cacao

Sur la base de l'analyse stratégique (présentée précédemment), l'analyse SWOT suivante est conçue comme un résumé du contexte togolais.

Points forts :	**Opportunités :**
Les liens existants avec les acheteurs mondiaux, en particulier dans le cadre des programmes de durabilité, offrent des points d'entrée pour l'amélioration progressive des rendements et la conformité de base (par exemple, les BPA, la traçabilité). L'essor des systèmes de certification privés (par exemple, Cocoa Plan de Nestlé, Cocoa Life de Mondelez) peut réduire les barrières à l'entrée pour les producteurs, mais la fragmentation accrue et les risques liés à la charge de conformité restent élevés pour les petits exploitants. L'alignement sur les programmes soutenus par les acheteurs peut améliorer l'accès aux intrants, à la formation et aux primes de prix - si les groupes d'agriculteurs peuvent absorber la charge administrative.	L'engagement dans des programmes de durabilité dirigés par les acheteurs (par exemple, Cocoa Life, Cocoa Plan) offre des voies structurées pour accéder aux intrants, à la formation et aux liens avec le marché sans surcharger les petits exploitants. La conformité aux normes émergentes (par exemple, la réglementation européenne sur l'absence de déforestation) peut débloquer une demande stable de la part des acheteurs de produits éthiques, à condition qu'elle soit soutenue par des partenaires externes. Des programmes ciblés d'amélioration des rendements, en particulier ceux qui sont cofinancés par des donateurs ou des exportateurs, peuvent contribuer à atténuer les pressions exercées par le climat et les coûts. Possibilité de regrouper les petits exploitants en coopératives plus bancables et de s'aligner sur l'agriculture intelligente face au climat et la traçabilité de base pour une valeur ajoutée et une résilience.

Faiblesses :	**Menaces :**
Le Togo contribue pour moins de 0,5 % à la production mondiale de cacao, ce qui est insuffisant pour influencer les prix. Les rendements sont inférieurs à ceux des concurrents régionaux en raison de plantations vieilles de 25 ans, d'un renouvellement limité des vergers et d'un accès insuffisant aux semences résistantes à la sécheresse et aux parasites. Les infrastructures routières et le manque d'accès aux engrais, aux machines et au crédit nuisent à la compétitivité. L'accès restreint des femmes à la terre et au financement limite la croissance inclusive et la productivité du travail.	Les acheteurs exercent une forte pression sur les prix, valorisant le volume au détriment de la qualité ; les agriculteurs togolais restent des preneurs de prix. L'augmentation du coût des intrants, en particulier des engrais et de l'équipement, comprime encore davantage des marges déjà étroites. Le changement climatique et l'évolution des normes mondiales augmentent les coûts de mise en conformité dans un segment à faible marge. Risque persistant d'être contourné par les acheteurs mondiaux si la qualité, l'échelle et la logistique ne s'améliorent pas.

3.3 Segment 3 : Produits fonctionnels

3.3.1 Description du segment fonctionnel

Les produits fonctionnels à base de cacao sont des articles à base de cacao enrichis d'additifs bénéfiques pour la santé, tels que des super-aliments, des adaptogènes et des édulcorants à faible teneur en sucre. Ces produits sont conçus pour offrir des avantages supplémentaires pour la santé, au-delà de ceux du cacao conventionnel, et se présentent généralement sous la forme de

barres chocolatées riches en antioxydants ou de poudres nutritionnelles.

3.3.2 Applications et principaux consommateurs

Les produits fonctionnels à base de cacao se vendent à un prix élevé sur les marchés occidentaux, en raison des ingrédients santé ajoutés et de la dynamique des coûts ajustée à l'inflation. Sur la base des données de 2024, le prix de base des produits fonctionnels à base de cacao dans les pays occidentaux se situait entre 3,00 et 6,00 dollars les 100 grammes. L'application d'un ajustement à l'inflation de 9 %, tel que prévu par J.P. Morgan pour 2025, donne une fourchette de prix révisée d'environ 3,27 $ à 6,54 $, qui est ensuite arrondie à 3,50 $ à 7,00 $ (Future Market Insights, 2024 ; J.P. Morgan Research, 2024). Ces prix reflètent l'équilibre entre l'utilisation de cacao conventionnel, qui maintient les coûts de base à un niveau relativement bas, et l'inclusion d'ingrédients santé à valeur ajoutée qui font grimper les prix. Par exemple, les produits tels que les snacks au cacao enrichis en protéines ou le chocolat noir infusé au lait d'avoine et aux super-aliments illustrent cette catégorie.

En revanche, les marchés asiatiques sophistiqués, tels que le Japon et la Corée du Sud, ont tendance à soutenir des prix plus élevés en raison de l'importance accrue accordée aux produits de cacao innovants et axés sur la santé. Les exemples incluent les boissons au cacao enrichies en collagène et les snacks haut de gamme contenant des super-aliments importés. Sur ces marchés, les prix varient généralement entre 4,50 et 8,50 dollars les 100 grammes. Cette prime reflète non seulement les attentes plus élevées des consommateurs en matière de santé , mais aussi l'augmentation des coûts liés aux importations, aux emballages sophistiqués et à la localisation des tendances mondiales en matière de santé. Les analystes estiment que l'ensemble de ces facteurs se traduit par une majoration de 20 à 25 % par rapport aux prix du marché occidental. En utilisant l'extrémité supérieure de cette fourchette, une augmentation de 25 % appliquée aux prix occidentaux de 3,50 à 7,00 dollars donne une fourchette ajustée de 4,38 à 8,75 dollars, arrondie à 4,50 à 8,50 dollars (Expert Market Research, 2024; Statista, 2024; SkyQuest, 2024).

La demande mondiale pour des plaisirs plus sains a conduit à l'évolution rapide des produits fonctionnels à base de cacao - des chocolats qui offrent non seulement un plaisir sensoriel mais aussi des avantages en termes de bien-être. Les produits fonctionnels à base de cacao ont connu un essor considérable ces dernières années, car les consommateurs accordent de plus en plus d'importance à la santé et au bien-être dans leurs choix alimentaires. Ces produits chocolatés ne sont plus considérés uniquement comme des friandises, mais comme des vecteurs d'ingrédients fonctionnels qui apportent des bienfaits supplémentaires pour la santé, tels que l'amélioration de la santé cardiovasculaire, le soutien de l'humeur et la réduction de l'inflammation.

L'utilisation de fèves de cacao de qualité est un élément fondamental des produits de cacao fonctionnels. Bien que ces fèves n'aient pas les nuances de goût complexes que l'on trouve dans le cacao de spécialité ou le cacao fin, elles répondent aux normes de l'industrie et offrent une cohérence pour une utilisation sur le marché de masse. Elles sont idéales pour les applications où les bienfaits pour la santé priment sur la complexité des saveurs artisanales. Le cacao de source est dans la plupart des cas conventionnel, les fèves ayant tendance à être de meilleure qualité que celles utilisées pour le segment mainstream. Le cacao de source peut également être certifié bio, en fonction du positionnement du produit fini sur le marché.

Une teneur élevée en cacao, en particulier dans le chocolat noir contenant 70 % ou plus de matière sèche de cacao, est associée à des propriétés bénéfiques pour la santé. Le chocolat noir est naturellement riche en flavonoïdes et en polyphénols, des composés

qui ont des effets antioxydants et anti-inflammatoires. Ces bioactifs ont été associés à une meilleure santé cardiaque, à une réduction du stress oxydatif et à une amélioration des fonctions cérébrales (Magrone et al., 2017). En outre, le chocolat noir contient généralement moins de sucre que le chocolat au lait, ce qui le rend adapté aux consommateurs à la recherche d'alternatives moins glycémiques.

Pour réduire encore l'impact du sucre, les produits fonctionnels à base de cacao incorporent souvent des édulcorants naturels à faible teneur en glycémie, tels que la stévia, le sucre de coco ou le fruit du moine. Ces édulcorants sont connus pour maintenir une glycémie stable et sont bien tolérés par les personnes souffrant de diabète ou de résistance à l'insuline (Lemus-Mondaca et al., 2012). Leur inclusion permet aux fabricants de créer des options de chocolat sans culpabilité qui soutiennent la santé métabolique.

En outre, de nombreux chocolats fonctionnels sont enrichis d'additifs bénéfiques pour la santé. Les super-aliments tels que le curcuma (anti-inflammatoire), le matcha (riche en catéchines), les champignons reishi (soutien immunitaire) et les probiotiques (santé intestinale) sont de plus en plus courants dans les formulations. Ces ingrédients sont incorporés pour offrir des avantages multifonctionnels, notamment la régulation de l'humeur, l'amélioration de la digestion et la réduction de l'inflammation (Turner, 2025). Les alternatives végétaliennes et sans produits laitiers constituent également un segment croissant du marché du cacao fonctionnel. Avec l'essor des régimes à base de plantes, les consommateurs se tournent vers les produits chocolatés à base de lait d'avoine, d'amande, de riz ou de noix de coco au lieu de produits laitiers. Ces alternatives séduisent les personnes végétaliennes, intolérantes au lactose ou soucieuses de l'environnement, sans sacrifier la texture ou le goût (Sabaté & Soret, 2014). Des ingrédients adaptogènes tels que l'ashwagandha et le cannabidiol (CBD) ont également été introduits dans les formulations de chocolat afin de soulager le stress et d'assurer l'équilibre hormonal. L'ashwagandha a montré des résultats prometteurs dans la réduction des niveaux de cortisol et l'amélioration de la résilience au stress (Chandrasekhar et al., 2012).

Enfin, les chocolats visuellement frappants - souvent infusés de pigments naturels ou façonnés en motifs géométriques - continuent de séduire les consommateurs sensibles à l'esthétique. Bien que cette tendance soit plus axée sur le consommateur que sur la science, son rôle dans l'augmentation de l'attrait des produits et dans les achats de luxe soucieux de la santé ne peut être négligé.

L'augmentation de la demande de produits fonctionnels à base de cacao s'accompagne d'un examen minutieux de la manière dont ces produits sont obtenus, produits et présentés aux consommateurs. Les certifications et les systèmes de traçabilité sont des éléments clés pour établir la transparence, la sécurité et la durabilité tout au long de la chaîne d'approvisionnement du cacao, en particulier pour les acheteurs, les détaillants et les consommateurs de plus en plus informés.

Si le cacao fonctionnel n'exige pas une certification aussi poussée que le cacao à arôme fin ou le cacao de spécialité, la plupart des acheteurs et des fabricants attendent des certifications de base qui valident la qualité et la sécurité du produit. Des normes telles que ISO 22000, l'analyse des risques et des points critiques pour leur maîtrise (HACCP) et les bonnes pratiques de fabrication (BPF) sont couramment exigées pour garantir la conformité à la sécurité alimentaire. En outre, des certifications tierces telles que Fair Trade, Rainforest Alliance et USDA Organic sont souvent utilisées pour démontrer un approvisionnement éthique et une responsabilité environnementale, en particulier sur les marchés où le développement durable est une priorité.

Toutefois, il est important de noter qu'il n'existe pas de certification universelle du "cacao fonctionnel". Au contraire, les produits considérés comme fonctionnels doivent se conformer à des réglementations strictes en matière d'étiquetage des denrées alimentaires, appliquées par des agences nationales et internationales. Par exemple, aux États-Unis, la Food and Drug Administration (FDA) exige que toute allégation relative à la santé - telle que les bienfaits antioxydants, anti-inflammatoires ou digestifs - soit étayée par des preuves scientifiques et ne puisse pas induire les consommateurs en erreur. De même, l'Autorité européenne de sécurité des aliments (EFSA) réglemente les allégations nutritionnelles et de santé en vertu du règlement (CE) n° 1924/2006, qui exige une justification scientifique claire avant que de telles allégations n'apparaissent sur les emballages.

Par conséquent, les entreprises qui commercialisent des produits fonctionnels à base de cacao doivent s'orienter à la fois vers des certifications volontaires (pour faire appel aux valeurs des consommateurs) et vers une conformité réglementaire obligatoire (pour garantir la véracité de la commercialisation des produits liés à la santé). Ce double souci de certification et d'exactitude réglementaire renforce la confiance des consommateurs, améliore la crédibilité de la marque et favorise l'accès aux marchés de détail haut de gamme.

Il est essentiel de garantir un approvisionnement cohérent et évolutif en produits de cacao fonctionnels, car la demande mondiale d'aliments bénéfiques pour la santé ne cesse d'augmenter. L'évolutivité dépend largement de l'accès au cacao conventionnel et aux additifs fonctionnels de haute qualité (par exemple, adaptogènes, super-aliments ou édulcorants à faible teneur en glycémie). Le cacao conventionnel est généralement plus abondant et plus facile à mettre à l'échelle, en particulier chez les grands producteurs comme la Côte d'Ivoire, le Ghana et l'Indonésie. Cependant, l'inclusion d'additifs de niche, tels que la maca, l'ashwagandha ou le collagène, peut poser des problèmes d'approvisionnement, car ces ingrédients ont souvent des régions de culture limitées et une disponibilité saisonnière. Néanmoins, le marché mondial des aliments fonctionnels arrive à maturité et les fournisseurs sont de plus en plus en mesure de répondre à la demande croissante grâce à l'expansion des cultures et à l'agriculture contractuelle, en particulier dans des régions comme l'Amérique du Sud et l'Asie du Sud-Est (Mordor Intelligence, 2024).

En termes de fiabilité des chaînes d'approvisionnement, l'industrie du cacao a fait des progrès en matière de traçabilité et de durabilité, d'autant plus que les consommateurs soucieux de leur santé exigent des produits plus éthiques. Les certifications telles que Rainforest Alliance et Fairtrade deviennent la norme dans les offres de cacao fonctionnel. Toutefois, les perturbations de la chaîne d'approvisionnement - dues au changement climatique, à l'instabilité politique dans les régions productrices ou à la congestion des ports - demeurent un risque. Pour atténuer ce risque, les grands producteurs et les marques diversifient leurs sources d'approvisionnement et investissent dans des modèles verticalement intégrés ou des contrats à long terme avec les fournisseurs. Par ailleurs, les progrès réalisés dans le traitement des ingrédients et l'allongement de la durée de conservation des additifs séchés tels que les poudres de super-aliments contribuent également à maintenir la fiabilité. Les fabricants de cacao fonctionnel qui s'associent à des fournisseurs mondiaux établis et investissent dans des systèmes de chaîne d'approvisionnement numérique (par exemple, le suivi par blockchain ou la gestion des stocks pilotée par l'IA) sont généralement mieux positionnés pour assurer une disponibilité constante des produits.

3.3.3 Analyse de la compétitivité du marché

Barrières à l'entrée - MOYENNES. Les barrières à l'entrée sont plus élevées que pour le cacao ordinaire, car les fabricants de cacao fonctionnel exigent des producteurs qu'ils intègrent très tôt la valeur ajoutée, en garantissant la qualité des fèves (par exemple, une teneur élevée en cacao, peu de défauts) et en respectant souvent les certifications biologiques, éthiques ou de spécialité. Les agriculteurs et les coopératives positionnés sur la différenciation de la qualité (par exemple, le contrôle de la fermentation, la sélection des fèves) ont un avantage.

Fournisseurs - MOYEN. Dans le segment du cacao fonctionnel, les fournisseurs d'intrants pour les producteurs de cacao - y compris les fournisseurs d'engrais organiques, d'équipements de fermentation, d'infrastructures de séchage et d'outils de traçabilité - jouent un rôle modérément important. Comme de nombreux producteurs travaillent à petite échelle et avec des ressources limitées, leur pouvoir d'achat reste faible et ils dépendent souvent de programmes de donateurs ou d'achats au niveau de la coopérative pour accéder à des fournitures de haute qualité. La tendance vers des attributs biologiques et fonctionnels (par exemple, une plus grande rétention d'antioxydants) stimule également la demande d'intrants propres et de technologies post-récolte, ce qui donne à certains fournisseurs un effet de levier plus important - mais cela reste tempéré par la structure fragmentée des producteurs et leur capacité financière limitée.

Clients - MOYEN/ÉLEVÉ. Les producteurs qui ont la qualité, la traçabilité et les certifications (par exemple, Rainforest Alliance, USDA Organic) gagnent en pouvoir de négociation, car les marques dépendent d'un approvisionnement différencié. Les fabricants de cacao fonctionnel exigent une plus grande collaboration avec les cultivateurs pour garantir une teneur en polyphénols et des attributs de santé cohérents, ce qui modifie légèrement l'effet de levier en faveur des cultivateurs qui investissent dans des processus de qualité.

Substituts - MOYEN. Les produits fonctionnels à base de cacao sont en concurrence avec d'autres en-cas fonctionnels (barres à base de plantes, suppléments de collagène, etc.). Les producteurs qui ajoutent une valeur sanitaire (par exemple, des niveaux d'antioxydants naturels grâce à une meilleure manipulation après la récolte) sont mieux placés pour se différencier des produits de substitution.

Rivalité - MOYEN. La croissance rapide des marchés des aliments fonctionnels attire aussi bien les grands acteurs que les jeunes pousses. Les producteurs capables de mettre en œuvre des pratiques post-récolte spécialisées (par exemple, fermentation ciblée, contamination minimale) et de conclure des partenariats avec des marques haut de gamme sont moins directement confrontés à la rivalité que les fournisseurs de produits en vrac.

3.3.4 Critères d'achat avancés de l'acheteur pour le segment du cacao fonctionnel

Fonctionnalité sanitaire. Les acheteurs du segment du cacao fonctionnel accordent la priorité à la fonctionnalité en matière de santé en tant que principal facteur d'achat. Le cacao doit présenter une teneur élevée vérifiée en polyphénols et en flavonoïdes, en particulier dans les formulations de chocolat noir avec ≥70% de solides de cacao, pour étayer les allégations de santé liées aux avantages cardiovasculaires et cognitifs (Gu, Valdevit, Chou, & Libera, 2017). Pour les producteurs de cacao, cela nécessite une manipulation post-récolte minutieuse - en particulier la fermentation et le séchage - afin de préserver les composés antioxydants.

Les certifications et la traçabilité restent essentielles, mais l'approche évolue. Les acheteurs exigent toujours une conformité

de base aux normes de sécurité alimentaire (par exemple, ISO 22000, HACCP) et des garanties durables/éthiques (par exemple, Rainforest Alliance, commerce équitable) (Rainforest Alliance, 2024). Cependant, on observe une évolution croissante vers des programmes d'approvisionnement appartenant aux acheteurs et axés sur la traçabilité, la vérification de l'impact direct et des mesures de durabilité personnalisées, ce qui réduit le fardeau des multiples certifications qui se chevauchent pour les producteurs. Pour les producteurs, la mise en place de systèmes de traçabilité solides, la garantie d'une transparence au niveau de l'exploitation et l'alignement sur les programmes de durabilité spécifiques de l'acheteur (plutôt que l'accumulation de multiples certifications externes) deviennent des éléments clés pour garantir l'accès aux marchés fonctionnels du cacao.

Le respect strict de la réglementation est obligatoire, en particulier en ce qui concerne les allégations relatives à la santé. Les acheteurs attendent des fournisseurs qu'ils fournissent des justifications scientifiques conformément aux réglementations de la FDA aux États-Unis et au règlement (CE) n° 1924/2006 de l'EFSA en Europe (EFSA, 2024).

Les acheteurs évaluent également l'évolutivité et la fiabilité de l'approvisionnement. Les producteurs doivent faire preuve d'une qualité constante d'une récolte à l'autre, car la volatilité du climat perturbe de plus en plus les chaînes d'approvisionnement conventionnelles en cacao.

3.3.5 Options stratégiques gagnantes pour le segment fonctionnel

Approvisionnement de qualité de précision. Concentrez-vous sur la fourniture de cacao à haute teneur en flavonoïdes et à faible teneur en défauts grâce à des pratiques post-récolte contrôlées (par exemple, fermentation et séchage optimisés) afin de préserver les composés fonctionnels. Cela nécessite une traçabilité stricte, des certifications d'acheteurs alignées et des volumes d'approvisionnement fiables - positionnant les producteurs comme des fournisseurs spécialisés pour les marques orientées vers la santé.

Partenaire pour l'intégration fonctionnelle. Établissez des partenariats directs avec des marques d'aliments fonctionnels ou des transformateurs spécialisés pour co-développer des ingrédients de cacao adaptés à des allégations de santé spécifiques ou à des formulations de produits. Il s'agit notamment de s'adapter aux programmes de durabilité des acheteurs, d'aligner les systèmes de traçabilité et de garantir la compatibilité des ingrédients avec les super-aliments, les adaptogènes ou les profils à faible teneur en sucre.

3.3.6 Facteurs clés de succès (FCS)

Rétention élevée de flavanols ou de composés bioactifs

Le cacao destiné aux nutraceutiques ou aux aliments fonctionnels doit préserver les polyphénols et les flavanols, qui se dégradent en cas de fermentation excessive ou d'exposition au soleil. Les producteurs doivent adapter le traitement pour maintenir l'intégrité des composés.

Fermentation/séchage contrôlés et à basse température

Les producteurs doivent éviter les techniques qui utilisent une chaleur excessive ou une circulation d'air irrégulière. Les infrastructures doivent permettre un séchage à l'ombre ou indirect, et les pratiques de fermentation doivent être normalisées afin de réduire la dégradation des composés bénéfiques pour la santé.

Partenariat avec des acheteurs spécialisés

L'accès au marché dépend des relations avec les entreprises des secteurs des cosmétiques, du bien-être et des compléments alimentaires. Ces acheteurs exigent souvent des contrats d'approvisionnement à long terme, des profils de composés cohérents et des données de certification ou de test pour se conformer aux réglementations en matière de santé.

Données scientifiques ou vérification en laboratoire

Les acheteurs de ce créneau ont besoin de données de laboratoires tiers pour valider les allégations relatives à la teneur en polyphénols, à la capacité antioxydante ou à la teneur en flavanols. Les coopératives ou les transformateurs doivent s'associer à des laboratoires nationaux ou à des instituts de recherche internationaux pour effectuer des analyses et fournir des preuves.

3.3.7 Analyse SWOT pour le segment fonctionnel du cacao

Sur la base de l'analyse stratégique (présentée précédemment), l'analyse SWOT suivante est conçue comme un résumé du contexte togolais.

Points forts : Les relations existantes avec les acheteurs par le biais de programmes de durabilité (par exemple, Cocoa Life, Cocoa Plan) fournissent une base pour la traçabilité et la conformité de base essentielle pour le positionnement fonctionnel du cacao.	**Opportunités :** La demande croissante de cacao certifié, traçable et d'origine éthique présentant des caractéristiques sanitaires (teneur élevée en flavonoïdes, faible contamination par) s'inscrit dans le cadre des stratégies de revalorisation des petits exploitants.
La production à petite échelle permet d'améliorer la qualité de manière contrôlée (par exemple, en améliorant la manipulation post-récolte pour préserver les polyphénols). L'engagement du Togo dans le respect de la durabilité (par exemple, Rainforest Alliance, BPA de base) constitue un tremplin vers le respect de normes fonctionnelles pour le cacao, axées sur la santé et la traçabilité.	L'adoption par les acheteurs de systèmes d'approvisionnement privés et spécifiques (par exemple, Nestlé Cocoa Plan, Lindt Farming Program) pourrait réduire la charge liée à la certification tout en ouvrant des créneaux de qualité supérieure. Un partenariat avec des donateurs et des fournisseurs d'assistance technique pourrait accélérer les investissements dans le contrôle de la fermentation, le renouvellement des vergers et les pratiques intelligentes en matière de climat, adaptées au cacao axé sur la santé. Le regroupement des agriculteurs dans des modèles coopératifs pourrait faciliter la fermentation centralisée, les tests de qualité de base en laboratoire et l'accès aux acheteurs du segment fonctionnel à la recherche de transparence et d'approvisionnement à impact.
Faiblesses : Des infrastructures post-récolte limitées (par exemple, une mauvaise fermentation, un séchage incohérent) risquent de compromettre les propriétés fonctionnelles et sanitaires essentielles pour ce segment.	**Menaces :** Si les pratiques post-récolte ne sont pas améliorées, le Togo risque d'être exclu de la chaîne de valeur sanitaire du cacao et d'être relégué sur des marchés en vrac à faible marge.

Le manque d'accès à du matériel végétal amélioré qui maximise la rétention des composés bioactifs (par exemple, les flavonoïdes) par rapport aux concurrents à saveur fine. Les connaissances des agriculteurs sur les normes de qualité sanitaire (préservation des polyphénols, séchage propre, évitement de la contamination) restent faibles. Capacité technique locale limitée pour le suivi et la documentation des paramètres de qualité biochimique nécessaires pour les allégations de cacao fonctionnel.	Les attentes des acheteurs concernant la justification scientifique des attributs de qualité (par exemple, la vérification de la teneur en flavonoïdes) peuvent créer des obstacles techniques et financiers pour les petits exploitants. La variabilité continue du climat (sécheresses, ravageurs) pourrait compromettre à la fois le rendement et la qualité biochimique nécessaire au positionnement fonctionnel. La concurrence mondiale croissante des origines de cacao de spécialité mieux établies (par exemple, le Pérou, la République dominicaine), déjà alignées sur les tendances en matière de santé et de cacao durable.

3.4 Segment 4 : Segment premium (haut de gamme)

3.4.1 Description du segment Premium

Le segment haut de gamme du marché du cacao est défini par des variétés de cacao à la saveur fine, qui sont souvent d'origine unique et appréciées pour leur profil gustatif unique, leur approvisionnement éthique et leur traitement minimal. En 2024, les prix de détail dans les pays occidentaux pour le cacao fin utilisé dans les produits artisanaux ou les produits de chocolat de luxe se situaient entre 4,50 et 9,00 dollars, et comme les prix du cacao devraient augmenter de 8 à 10 % en 2025 en raison des pénuries d'approvisionnement, la fourchette de prix de détail prévue s'ajuste à 5,00 - 10,00 dollars (Grand View Research, 2024 ; Trading Economics, 2024). Ce prix reflète les coûts élevés associés aux fèves de cacao de qualité supérieure et aux méthodes artisanales souvent utilisées pour la transformation. Sur les marchés asiatiques sophistiqués tels que le Japon et la Corée du Sud - où la perception du luxe, l'emballage et les coûts liés à l'importation sont plus importants - le même cacao fin se traduit par des prix plus élevés allant de 6 à 12 dollars les 100 grammes. Les produits utilisant du cacao à saveur fine dans ces régions ont souvent une prime de 20 à 30 % par rapport aux marchés occidentaux en raison de la forte demande des consommateurs pour la qualité et l'exclusivité (Straits Research, 2024; Polaris Market Research, 2024).

Bien qu'elles soient connues comme les principales variétés de cacao fin, les variétés Criollo et Trinitario ne sont pas les seules possibilités de qualité supérieure. Si les variétés de cacao Criollo et Trinitario sont traditionnellement associées au cacao fin, il existe des exceptions notables. En Équateur, les arbres Nacional - souvent classés comme Forastero - produisent un cacao de qualité supérieure, réputé pour son arôme floral et son profil aromatique complexe. À l'inverse, au Cameroun, les fèves de cacao provenant des arbres Trinitario produisent une poudre de cacao de couleur rouge distincte. Malgré cette caractéristique unique, ces fèves sont toujours classées dans la catégorie du cacao en vrac. La distinction entre le cacao fin et le cacao en vrac réside principalement dans les attributs de saveur plutôt que dans d'autres facteurs de qualité. Le cacao fin se caractérise par des notes de fruits (frais et mûrs), des éléments floraux, herbacés et boisés, ainsi que des nuances de noix et de caramel, le tout soutenu par une base de chocolat riche et équilibrée (ICCO, s.f.) .

3.4.2 Applications et principaux consommateurs

Le marché du chocolat haut de gamme s'oriente vers des expériences de consommation holistiques qui combinent un approvisionnement éthique, une production artisanale, un emballage sophistiqué et une narration significative. Les marques qui intègrent ces éléments de manière transparente sont les mieux placées pour prospérer dans un environnement où la valeur est de plus en plus définie par l'authenticité, l'artisanat et le lien émotionnel.

Le cacao de haute qualité et le cacao de spécialité sont produits avec des pratiques post-récolte méticuleuses qui les distinguent du cacao en vrac. Dans la production de cacao de spécialité, seules les cabosses bien mûres et exemptes de maladies sont récoltées à la main en procédant à des coupes nettes afin d'éviter d'endommager l'arbre et de préserver les coussins floraux, ce qui garantit la durabilité et la qualité optimale des fruits (Organisation internationale du cacao, n.d.). Après la récolte, les cabosses sont ouvertes rapidement - généralement dans les 24 à 72 heures - afin de préserver l'intégrité de la pulpe, et les fèves sont extraites délicatement pour éviter tout dommage mécanique (Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture [FAO], n.d.). La fermentation, une étape critique dans le développement de la saveur, dure généralement cinq à sept jours et implique une succession complexe d'activités microbiennes. Les levures initient le processus en convertissant les sucres de la pulpe en éthanol et en dioxyde de carbone, suivies par les bactéries lactiques produisant de l'acide lactique, et enfin les bactéries acétiques telles que *Acetobacter fabarum* convertissant l'éthanol en acide acétique. Cette phase aérobie provoque une augmentation de la température, tuant l'embryon de la graine et déclenchant des réactions enzymatiques à l'intérieur des fèves qui sont essentielles au développement des précurseurs de l'arôme du cacao (Illeghems, Weckx, De Vuyst, & Camu, 2021). Les fèves sont périodiquement retournées dans des boîtes en bois ou des tas couverts pour assurer une fermentation et une répartition de la température uniformes (FAO, n.d.). En revanche, la production de cacao en vrac privilégie souvent le rendement par rapport à la qualité en mélangeant des cabosses mûres et non mûres et en appliquant des pratiques de fermentation moins précises, ce qui se traduit par une saveur irrégulière et une qualité globale des fèves inférieure (Organisation internationale du cacao, n.d.). Enfin, le cacao de spécialité est séché sur des lits surélevés ou dans des séchoirs solaires afin de garantir un séchage uniforme et d'éviter toute contamination, contrairement au cacao en vrac qui peut être séché sur un sol nu (FAO, n.d.). Ces pratiques post-récolte, associées à des méthodes d'agriculture biologique et régénérative, mettent en évidence la demande croissante du marché pour des ingrédients de cacao de qualité supérieure et respectueux de l'environnement (Compete Caribbean, 2023).

Dans le domaine du chocolat haut de gamme, les consommateurs passent de plus en plus du simple plaisir à la recherche d'une consommation immersive et expérimentale. Cette transformation se caractérise par un désir d'authenticité, de traçabilité de l'origine et d'exploration des saveurs. L'une des principales approches adoptées par les producteurs de chocolat haut de gamme est la transformation minimale, en particulier la réduction ou l'évitement de l'alcalinisation (communément appelée transformation hollandaise). Si l'alcalinisation permet d'adoucir l'acidité et d'améliorer la solubilité, elle diminue souvent la complexité de la saveur naturelle du cacao. En minimisant ce processus, les chocolatiers conservent les notes florales, fruitées et acides uniques de la fève, éléments particulièrement appréciés des connaisseurs (Fine Cacao and Chocolate Institute [FCCI], 2023).

Une autre caractéristique de cette tendance est l'inclusion d'associations de saveurs non conventionnelles. Les consommateurs sont attirés par les combinaisons audacieuses et

inattendues qui rehaussent l'expérience sensorielle. Les infusions épicées telles que le chili, le poivre rose et le poivre de Sichuan ont gagné en popularité, offrant une chaleur et un fini persistant qui séduisent les palais aventureux (Mintel, 2023). De même, les éléments salés comme le sel de mer, le cacao fumé et le miso offrent un équilibre raffiné entre l'amertume et l'umami, contribuant à la profondeur et à la sophistication (Euromonitor International, 2023). L'utilisation de fruits exotiques, comme le yuzu, la mangue et le fruit de la passion, apporte une acidité vibrante et une note aromatique, souvent observée dans les produits de chocolat d'inspiration mondiale et de fusion (Innova Market Insights, 2023). En outre, les chocolats infusés à l'alcool, comme ceux qui contiennent du whisky, du rhum ou du champagne, sont particulièrement populaires pour les occasions spéciales et parmi les adultes qui recherchent des expériences luxueuses et indulgentes (IRI Worldwide, 2022).

La texture est une autre dimension pour laquelle l'innovation est en train de remodeler l'expérience du chocolat. Les consommateurs apprécient de plus en plus la stimulation multisensorielle, et les chocolatiers y répondent par des inclusions texturales telles que des noix grillées, des grains de café écrasés et des bonbons qui éclatent. Ces ajouts améliorent l'expérience gustative en apportant contraste et surprise, transformant chaque bouchée en un moment dynamique de découverte (Barry Callebaut, 2023).

L'artisanat et la production en petites séries sont au cœur de la transformation qui façonne actuellement l'industrie du chocolat. Les consommateurs sont de plus en plus attirés par les marques artisanales qui mettent l'accent sur l'approvisionnement éthique, la transparence et la qualité du travail à la main. Les chocolats fabriqués en petites séries sont souvent associés à un meilleur contrôle de la qualité, à une histoire riche autour de l'origine et à un sentiment plus profond d'intimité dans le processus de production. Ces produits sont perçus non seulement comme des friandises, mais aussi comme l'expression d'un style de vie et de valeurs personnelles, en particulier lorsqu'ils s'inscrivent dans des mouvements tels que le commerce équitable, l'approvisionnement durable ou les modèles "de la ferme au bar"

Le marché du cacao et du chocolat haut de gamme est en train de subir une transformation sophistiquée, principalement motivée par la demande des consommateurs en matière de traçabilité, d'authenticité et de valeur éthique. L'une des tendances les plus influentes est la montée en puissance des chocolats d'origine unique et des chocolats "bean-to-bar", qui reflètent une appréciation plus profonde des nuances de goût et de la transparence de l'approvisionnement. Ces produits sont fabriqués à partir de fèves de cacao provenant de régions spécifiques, voire d'exploitations individuelles, comme en Équateur, à Madagascar ou au Pérou, où le terroir local confère des profils de saveur distincts, allant des saveurs florales et fruitées aux saveurs de noix et de terre. Le mouvement "bean-to-bar" souligne le savoir-faire artisanal et le contrôle de la qualité, car les chocolatiers supervisent chaque étape de la production, de la sélection des fèves à l'emballage final, garantissant ainsi la cohérence des saveurs et l'intégrité du produit (Chocolate Affairs Magazine, 2024; Grand View Research, 2024).

Une évolution parallèle des attentes des consommateurs est centrée sur l'approvisionnement éthique et durable. Les acheteurs de chocolat haut de gamme d'aujourd'hui, en particulier les milléniaux et la génération Z, recherchent activement des marques qui reflètent la responsabilité environnementale et la conscience sociale. Pour répondre à cette demande, de nombreux producteurs de chocolat haut de gamme intègrent la narration numérique dans leur emballage. En scannant les codes QR, les consommateurs ont accès à des récits d'exploitation, des vidéos de récolte et des informations sur les initiatives de conservation soutenues par la culture du cacao. Cette transparence favorise un lien émotionnel avec le produit et renforce l'engagement de la

marque en faveur de valeurs telles que la préservation des forêts et les pratiques de travail équitables. Des marques comme Original Beans[vii] illustrent cette approche en permettant aux clients de remonter jusqu'à l'agriculteur et à la région où se trouve chaque barre, tout en mettant en évidence les contributions environnementales, comme le nombre d'arbres plantés à l'occasion de chaque achat.

Une autre stratégie de marketing importante dans le segment haut de gamme est l'utilisation d'éditions limitées et de variétés saisonnières. Des collaborations avec des chefs et des mixologues de renom, ainsi qu'avec des maisons de couture de luxe, ont donné naissance à des collections exclusives adaptées aux fêtes et aux occasions spéciales telles que la Saint-Valentin ou le Nouvel An lunaire. Ces produits apportent fraîcheur et exclusivité sur le marché, ce qui renforce leur attrait en tant que cadeaux de luxe. Par exemple, le chocolatier belge Pierre Marcolini sort régulièrement des collections saisonnières proposant des combinaisons de saveurs et des emballages haut de gamme, ce qui renforce encore le statut et la désirabilité du produit (Luxury Daily, 2023 ; Grand View Research, 2023).

Le marché du chocolat de luxe continue d'évoluer, les attentes des consommateurs allant bien au-delà de la saveur pour inclure la narration, l'exclusivité et l'engagement sensoriel. L'emballage haut de gamme est devenu un facteur de différenciation essentiel dans ce segment. Dans les chocolats haut de gamme, l'emballage n'a pas seulement une fonction protectrice, il est aussi un signe d'indulgence et de raffinement. Des éléments tels que la dorure, les logos en relief, les boîtes cadeaux à fermeture magnétique et l'utilisation de matériaux haut de gamme sans plastique rehaussent l'expérience de déballage, ce qui rend ces produits idéaux pour les cadeaux. Par exemple, *To'ak Chocolate* rehausse le prestige de sa marque en emballant ses barres dans des boîtes en bois fabriquées à la main qui comprennent des cartes d'origine et des notes de dégustation détaillées (Packaging Digest, 2023). Parallèlement, les clubs d'abonnement et de dégustation ont gagné du terrain, répondant à la demande des consommateurs en matière de personnalisation et de découverte continue. Ces services proposent des sélections de chocolats haut de gamme, souvent des tablettes rares ou en édition limitée, accompagnées de matériel pédagogique tel que des guides de dégustation et des récits d'origine. Ce modèle crée une nouveauté permanente pour les consommateurs tout en offrant aux marques l'avantage de revenus récurrents et d'un engagement plus fort de la part des consommateurs. Parmi les exemples notables, on peut citer *Cocoa Runners* au Royaume-Uni et *Bar & Cocoa* aux États-Unis, tous deux spécialisés dans les chocolats d'origine unique et les chocolats "bean-to-bar" (Mintel, 2024 ; FoodNavigator, 2024).

Une autre tendance croissante dans le segment du luxe est l'accent mis sur l'approvisionnement hyperlocal et les micro-lots de cacao. Les micro-lots sont des lots de cacao rares et à faible rendement - souvent des variétés ancestrales - provenant de petites exploitations agricoles. Ces fèves sont appréciées pour leur composition génétique et leur profil aromatique uniques, offrant un niveau d'exclusivité comparable à celui des vins fins ou des cafés de spécialité. *To'ak*, par exemple, utilise du cacao rare Nacional provenant de micro-lots équatoriens, certaines récoltes produisant moins de 100 tablettes (Fine Cacao and Chocolate Institute, 2024 ; Chocolate Affairs Magazine, 2024). Cette approche améliore la **narration de la marque** et renforce la perception de la rareté et de l'artisanat.

Le segment se définit également de plus en plus par la personnalisation et les collaborations artistiques. De nombreuses marques de chocolat de luxe s'associent à des designers et à des artistes pour créer des collections en édition limitée. Ces collaborations répondent non seulement à la demande des consommateurs pour des produits distinctifs et uniques, mais

augmentent également de manière significative la valeur perçue des chocolats. Ainsi, la personnalisation est devenue un facteur clé de la satisfaction des consommateurs et de la différenciation des marques dans le secteur de la confiserie haut de gamme (Market Research Intellect, 2023).

Le cacao de qualité supérieure représente un segment de niche mais très apprécié du marché mondial du cacao, qui se distingue par sa saveur, son arôme et sa qualité supérieurs. Cependant, le volume de production reste limité en raison d'une combinaison de défis environnementaux, biologiques et économiques qui ont un impact significatif sur la fiabilité de l'approvisionnement. En 2023, le cacao certifié - y compris les variétés de qualité supérieure - représentera environ 47 % de la production mondiale de cacao[viii] , ce qui représente une augmentation significative par rapport aux années précédentes. Cette croissance souligne la portée croissante des normes de durabilité dans le secteur du cacao. Cependant, il est important de noter que tout le cacao certifié n'est pas vendu comme tel sur le site. Par exemple, en 2023, seulement **57% du cacao certifié Rainforest Alliance** était vendu avec le label de certification[ix]. Cette disparité met en évidence les défis actuels de la demande du marché et les complexités de la chaîne d'approvisionnement du cacao certifié.

Cette disponibilité limitée s'explique en grande partie par les méthodes de culture spécialisées requises pour le cacao de qualité supérieure, qui implique souvent des variétés à la saveur fine comme le Criollo et le Trinitario. Ces fèves sont généralement cultivées dans de petites exploitations agricoles qui utilisent des pratiques respectueuses de la biodiversité et à forte intensité de main-d'œuvre, sensibles aux conditions climatiques et biologiques.

Le changement climatique constitue une menace importante pour la stabilité de la production de cacao de qualité supérieure. Selon Akinfenwa et al. (2024), les régions productrices de cacao sont de plus en plus confrontées à des régimes de précipitations irréguliers et à des températures extrêmes, ce qui nuit au rendement et à la qualité des récoltes. Les variétés de cacao de qualité supérieure sont plus vulnérables à ces changements, car elles dépendent de microclimats et d'écosystèmes agricoles spécifiques. Les menaces biologiques aggravent encore ces vulnérabilités. L'Organisation internationale du cacao (ICCO, 2023) souligne que des maladies telles que le virus du swollen shoot du cacao et diverses infections fongiques continuent d'affecter les cultures de cacao dans le monde. Les cacaoyers de qualité supérieure, qui possèdent souvent une résistance génétique plus faible que les variétés en vrac, sont particulièrement vulnérables. Les petits exploitants, qui dominent la production de cacao de qualité supérieure, n'ont souvent pas accès au matériel de plantation résistant aux maladies et à l'assistance technique, ce qui limite leur capacité à réagir efficacement à de telles épidémies.

Les contraintes économiques compromettent également la fiabilité de l'approvisionnement. La production de cacao de qualité supérieure nécessite une main-d'œuvre importante, en particulier lors de la récolte et de la fermentation, ce qui augmente les coûts de production. Cependant, les rendements financiers sont souvent insuffisants en raison de la volatilité des prix mondiaux et de l'absence de primes régulières. Cette situation a découragé de nombreux agriculteurs de cultiver des variétés de qualité supérieure, une tendance documentée dans le Global Market Report on Cocoa de l'IISD (2022).

Pour relever ces défis, des stratégies à long terme sont nécessaires. Il s'agit notamment d'adopter des pratiques agricoles durables et résistantes au climat, d'investir dans des souches de cacao résistantes aux maladies et de renforcer les mécanismes du marché afin de garantir des prix équitables et stables aux producteurs. Sans ces interventions, le secteur du chocolat haut de gamme pourrait

avoir du mal à répondre à la demande croissante des consommateurs pour un chocolat de qualité et d'origine éthique.

La traçabilité et la certification sont des éléments fondamentaux de l'industrie du cacao de qualité supérieure, car elles favorisent la transparence, l'approvisionnement éthique et la durabilité environnementale tout au long de la chaîne d'approvisionnement. Alors que les consommateurs du monde entier exigent de plus en plus de comptes sur l'impact social et environnemental de leurs achats, il est devenu indispensable de pouvoir vérifier l'origine et les pratiques de production du cacao. La traçabilité fait référence à la capacité de suivre les fèves de cacao depuis les exploitations agricoles jusqu'aux produits finaux. Elle est essentielle pour confirmer l'authenticité du cacao de qualité supérieure et garantir le respect des objectifs volontaires de durabilité et des cadres juridiques émergents. Selon Rainforest Alliance (2023), les plateformes numériques telles que MultiTrace facilitent ce processus en permettant un suivi de bout en bout, où chaque lot de cacao certifié peut être relié directement à des agriculteurs individuels ou à des groupes d'agriculteurs.

Des pays comme la Côte d'Ivoire et le Ghana - les principaux producteurs de cacao au monde - ont fait des progrès considérables dans la mise en place de systèmes nationaux de traçabilité. Le Conseil du café et du cacao (CCC) en Côte d'Ivoire, par exemple, a lancé une stratégie nationale qui attribue des numéros d'identification uniques aux producteurs de cacao, ce qui permet de suivre les fèves depuis l'exploitation jusqu'aux terminaux d'exportation (Institut forestier européen, 2023). Ces développements ne sont plus de simples efforts volontaires en matière de durabilité ; ils deviennent rapidement des exigences réglementaires. Le règlement anti-déforestation de l'Union européenne, par exemple, exige que les produits de cacao importés dans l'UE proviennent de manière vérifiable de terres exemptes de déforestation - une norme qui nécessite des mécanismes de traçabilité robustes (Reuters, 2024).

Parallèlement aux efforts de traçabilité, des programmes de certification tels que Fairtrade et Rainforest Alliance ont contribué à sensibiliser et à encourager l'adoption de pratiques de travail durables et éthiques au sein des chaînes d'approvisionnement en cacao de qualité supérieure. La certification Fairtrade comprend des garanties de prix minimum pour les agriculteurs et des primes destinées au développement des communautés, tout en encourageant le respect des droits du travail et des normes environnementales (Fairtrade International, 2022[x]). De même, Rainforest Alliance - anciennement UTZ Certified - soutient les pratiques agricoles responsables et l'amélioration des moyens de subsistance par le biais de formations, de contrôles et de cadres d'amélioration continue (Rainforest Alliance, 2023[xi]). Si ces initiatives ont permis de définir des points de référence en matière de durabilité, leur portée et leur efficacité restent inégales dans les régions productrices. Malgré les progrès réalisés, des défis subsistent. Selon Reuters (2024), la mise en œuvre de la traçabilité en Côte d'Ivoire et au Ghana a récemment atteint un plateau, ce qui soulève des inquiétudes quant à la conformité avec les réglementations européennes à venir. Ces défis soulignent la nécessité d'un investissement continu dans les infrastructures, la technologie et l'engagement des agriculteurs. Il existe toutefois des modèles de mise en œuvre réussie. Par exemple, Lindt & Sprüngli a indiqué qu'à partir de la récolte 2020, 100 % de ses fèves de cacao étaient traçables et vérifiées, garantissant une transparence totale de la ferme à l'usine (Lindt & Sprüngli, 2020). Cette réalisation démontre qu'avec des ressources et un engagement adéquats, il est possible d'atteindre une traçabilité complète, même à grande échelle.

En conclusion, la traçabilité et la certification ne sont pas seulement des éléments à valeur ajoutée, mais des piliers

essentiels pour garantir la durabilité, la qualité et l'intégrité éthique du cacao de qualité supérieure. Alors que les attentes des consommateurs et les exigences réglementaires s'intensifient, la crédibilité et la compétitivité futures du secteur du cacao dépendront de la poursuite de l'innovation et de la responsabilisation au sein de ces systèmes.

Le segment du cacao de qualité supérieure a connu une forte volatilité des prix en raison de l'escalade des problèmes d'approvisionnement au niveau mondial. Historiquement, le prix du cacao de qualité supérieure était compétitif et se situait approximativement entre 3 000 et 5 500 dollars par tonne métrique (FOB), sur la base des tendances standard du prix du cacao et d'une prime typique de 20 à 30 % pour le cacao de qualité supérieure. Cependant, au début de l'année 2025, le marché a connu une flambée des prix sans précédent. En février 2025, le prix moyen à terme des fèves de cacao ordinaires atteignait environ 10 500 dollars par tonne métrique, soit une augmentation de 73,63 % en glissement annuel (J.P. Morgan, 2024 ; YCharts, 2025). Plusieurs facteurs interdépendants ont contribué à cette forte hausse des prix :

- Baisse de la production en fonction de l'origine : Les pays d'Afrique de l'Ouest tels que la Côte d'Ivoire et le Ghana, qui sont d'importants exportateurs de cacao, ont connu des conditions météorologiques défavorables et des épidémies, ce qui a entraîné des baisses de rendement notables (Ihle, J., 2024).
- Taille et uniformité des fèves : Le cacao de qualité supérieure exige des fèves plus grosses et uniformes. Cependant, les récoltes irrégulières dues aux perturbations environnementales rendent ces fèves de plus en plus rares.
- Niveaux de fermentation : Il est de plus en plus difficile de maintenir le niveau de fermentation idéal de 80-90% - essentiel pour une qualité gustative élevée - en raison de l'instabilité climatique, qui affecte directement les pratiques post-récolte (Busby, M., 2024).
- Pressions économiques sur les petits exploitants agricoles : La volatilité des prix et les difficultés économiques plus générales limitent la capacité des petits exploitants à investir dans l'entretien et la productivité de leurs exploitations, ce qui affaiblit encore la fiabilité de l'approvisionnement (Myers, A., 2025).

Cette flambée des coûts a entraîné une augmentation des coûts de production pour les fabricants de chocolat, en particulier dans le segment haut de gamme. Des entreprises comme The Hershey Co. restructurent activement leurs stratégies d'approvisionnement pour atténuer les effets des prix record du cacao (Costa, M., 2025). Ces mesures comprennent la recherche d'ingrédients alternatifs et la modification de la formulation des produits. Compte tenu de cette volatilité, l'approvisionnement stratégique et l'investissement dans des pratiques agricoles durables sont devenus essentiels pour garantir la stabilité à long terme de la chaîne d'approvisionnement dans l'industrie du chocolat haut de gamme.

3.4.3 Analyse de la compétitivité du marché

Barrières à l'entrée : FAIBLES/MOYEN - les agriculteurs ont des difficultés à entrer sur le marché du cacao de qualité supérieure en raison des connaissances spécialisées requises pour cultiver le cacao à saveur fine, qui exige des conditions agroécologiques spécifiques et des pratiques à forte intensité de main-d'œuvre. L'accès à des plants de haute qualité, les certifications et les partenariats avec des acheteurs éthiques augmentent également les coûts d'entrée. Toutefois, les agriculteurs des régions traditionnelles de culture du cacao pourraient se tourner vers la production de cacao de qualité supérieure s'ils étaient incités à le faire, ce qui renforcerait la concurrence.

Substituts : FAIBLE/MOYEN - Il existe peu de véritables substituts à la saveur et à la provenance uniques du chocolat haut de gamme. Toutefois, les confiseries haut de gamme et les produits de luxe autres que le cacao (par exemple, les thés ou les desserts spécialisés) peuvent attirer des segments de consommateurs similaires. Du point de vue des cultivateurs, ils sont confrontés à la pression des cultures alternatives (café, huile de palme, caoutchouc) qui peuvent offrir de meilleurs rendements, des coûts de main-d'œuvre moins élevés ou une meilleure résistance au climat. Les variétés de cacao moins chères sont également en concurrence pour les terres et les ressources, en particulier dans les régions où les prix du cacao sont volatils. Le changement climatique exacerbe cette menace, car les changements climatiques rendent la culture du cacao plus risquée par rapport aux cultures plus résistantes.

Rivalité : MOYENNE - Bien que le segment soit moins saturé que le cacao ordinaire, la concurrence entre les producteurs s'intensifie, car de plus en plus d'origines cherchent à accéder aux marchés à forte valeur ajoutée. Les producteurs sont en concurrence non seulement sur le volume, mais aussi sur les attributs de qualité, la cohérence, les certifications et les histoires. Cependant, la différenciation par les pratiques post-récolte, la génétique unique et les relations directes avec les acheteurs permet aux producteurs qualifiés et aux coopératives de réduire la rivalité basée sur les prix et de s'assurer des partenariats plus stables.

Fournisseurs : MOYEN - Les fournisseurs des planteurs - fournisseurs de plants, d'engrais et de services de certification - détiennent un pouvoir modéré. Les plants de cacao de haute qualité (par exemple, les hybrides résistants aux maladies) et les intrants biologiques sont souvent contrôlés par les agro-industries ou les ONG, ce qui limite le choix des planteurs. Les coûts de certification créent également une dépendance à l'égard des auditeurs externes. Toutefois, les coopératives locales et les groupes d'agriculteurs peuvent atténuer ce problème en mettant en commun leurs ressources pour effectuer des achats en gros. La mise en conformité avec le règlement européen sur la déforestation accroît les coûts et la complexité. La responsabilité juridique de la diligence raisonnée relève des opérateurs et commerçants qui mettent les produits sur le marché de l'Union, tandis que les coopératives et exportateurs fournissent les données de traçabilité et les preuves nécessaires. En pratique, la norme et les certificats sont souvent gérés par l'acheteur, fréquemment une grande entreprise exportatrice, ce qui accroît la dépendance des producteurs vis-à-vis de leurs acheteurs. Les certifications et dispositifs de suivi appuient la conformité sans s'y substituer, d'où l'importance de partenariats amont fiables et équilibrés.

Clients : MOYEN - Les acheteurs de ce segment - fabricants et détaillants de chocolat - sont sensibles à la qualité mais fragmentés. Les grands acheteurs, tels que les marques de chocolat de spécialité ou les coopératives certifiées, exercent une influence considérable, en particulier lorsque les producteurs n'ont pas d'alternatives. Si les grands détaillants haut de gamme peuvent exercer des pressions, les profils de saveur uniques et les pratiques d'approvisionnement éthique du cacao fin limitent la capacité des acheteurs à changer de fournisseur sans compromettre la qualité du produit.

3.4.4 Critères d'achat des acheteurs avancés pour le segment premium

Une qualité homogène centrée sur la post-récolte avec une certification biologique pour attester de la crédibilité. Pour les acheteurs, la clé réside dans les meilleures pratiques post-récolte, les dégustations et les contrôles de qualité fréquents, l'établissement de relations personnelles et d'une "culture de la qualité" avec les agriculteurs. Les acheteurs utilisent des systèmes de contrôle interne et la certification biologique pour la traçabilité et la crédibilité. Par conséquent, les certifications biologiques des acheteurs sont plus enclines à être une exigence spécifique pour garantir la qualité, pas

nécessairement axée sur le marché, mais pour assurer la norme constante nécessaire à la production d'un chocolat de qualité supérieure. Néanmoins, le segment du chocolat haut de gamme est étroitement lié aux pratiques de production éthiques et durables, les acheteurs privilégiant le cacao produit sans déforestation, sans travail des enfants et sans autres pratiques néfastes. Des certifications telles que Fairtrade, Rainforest Alliance et UTZ (qui fait désormais partie de Rainforest Alliance) sont souvent utilisées pour vérifier le respect de ces normes. Parmi ces normes, le futur règlement de l'UE sur la déforestation (EUDR) est un élément clé.

Profil d'arôme et qualité : le mélange de fèves provenant de différentes sources permet d'obtenir les profils d'arôme souhaités. Les acheteurs privilégient les fèves de cacao qui offrent des profils aromatiques uniques, complexes et désirables. Comme le souligne l'Organisation internationale du cacao (ICCO), le cacao de qualité se distingue par des notes de fruits, de fleurs, d'herbes et d'éléments boisés, ainsi que par des nuances de noix et de caramel, le tout ancré dans une riche base de cacao. La qualité englobe non seulement la saveur, mais aussi l'absence de défauts et la constance des caractéristiques

Favoriser les meilleures pratiques en matière d'adaptation au changement climatique afin de garantir un approvisionnement régulier et de qualité. Les acheteurs encouragent la diversification des variétés de cacao plantées afin d'accroître la résilience, favorisent les cultures intercalaires et évitent la monoculture, et utilisent un système de contrôle interne pour assurer la transparence.

3.4.5 Des options stratégiques gagnantes pour le segment premium

Instaurer une culture de la qualité et de la certification. Concentrez-vous sur l'excellence post-récolte et mettez en œuvre les certifications exigées par le secteur (par exemple, les certifications biologiques et/ou éthiques). Encouragez une "culture de la qualité" par des dégustations fréquentes, des systèmes de contrôle interne et des relations solides avec les agriculteurs afin de répondre aux exigences élevées des acheteurs en matière de saveur, de traçabilité et de durabilité.

Se spécialiser dans les profils d'arômes distinctifs. Développez et maintenez des profils de saveur uniques et fins en contrôlant les processus de fermentation, de séchage et de sélection des grains. Les mélanges stratégiques et les pratiques d'adaptation à la résilience climatique (par exemple, la plantation diversifiée) améliorent la stabilité de l'approvisionnement et renforcent le positionnement auprès des acheteurs de premier ordre qui recherchent la complexité et la provenance.

3.4.6 Facteurs clés de succès (FCS)

Profil de saveur élevé et constant

Le cacao de qualité supérieure doit présenter des caractéristiques aromatiques bien définies et reproductibles - notes fruitées, florales, de noix ou de vin - obtenues grâce à une fermentation bien réglée, à une récolte en temps voulu et à une discipline post-récolte. Les coopératives doivent gérer la transformation avec précision et suivre les résultats. La caractérisation sensorielle est généralement requise.

Variété de saveur fine d'origine reconnue

L'identité variétale est essentielle sur les marchés haut de gamme. L'utilisation de génotypes à la saveur fine et la reconnaissance de l'origine peuvent positionner le cacao togolais dans une catégorie de niche.

Traçabilité et gestion des micro-lots

Les acheteurs s'attendent à ce que le cacao soit traçable jusqu'aux petits groupes de producteurs ou aux parcelles. La gestion des micro-lots implique la séparation des lots en fonction de la date de récolte, du lieu, de la méthode de traitement et de la parcelle du producteur, ainsi que le maintien de l'identité tout au long de la chaîne d'approvisionnement pour soutenir l'étiquetage de l'origine et les revendications de qualité.

Participation à des canaux spécialisés

Pour accéder au segment haut de gamme, il faut participer à des programmes d'approvisionnement direct, à des ventes aux enchères d'arômes raffinés ou à des partenariats avec des fabricants de barres de café. Cela exige non seulement de la qualité, mais aussi une capacité de commercialisation, une logistique d'échantillonnage et une communication cohérente avec les acheteurs des boutiques.

3.4.7 Analyse SWOT pour le segment du cacao premium

Sur la base de l'analyse stratégique (présentée précédemment), l'analyse SWOT suivante est conçue comme un résumé du contexte togolais.

Points forts : Conditions agroécologiques propices à la production d'un cacao au goût fin, avec la possibilité de se différencier par l'origine et les récits éthiques. La structure des petits exploitants permet de s'aligner sur les modèles de commerce direct et les pratiques inclusives de la chaîne de valeur. La demande mondiale croissante de produits de cacao traçables, éthiques et sensoriellement distincts.	**Opportunités :** Positionnement de niche sur les marchés à forte valeur ajoutée en misant sur la qualité, la narration et la transparence de l'origine. Adoption de pratiques respectueuses du climat et de chaînes d'approvisionnement certifiées pour répondre à l'évolution des normes des acheteurs. Possibilité de développer des actions de formation, de R&D et de traçabilité numérique axées sur le marché et tenant compte de l'égalité entre les hommes et les femmes. L'intérêt croissant des consommateurs pour un chocolat expérimental et d'origine éthique favorise l'entrée sur le marché des modèles "bean-to-bar" et coopératifs. Le nombre de cas de réussite à l'échelle mondiale pour les fèves de qualité supérieure forastero est en augmentation. Il existe des transformateurs de cacao qui, tout en recherchant un cacao de haute qualité, ont d'autres objectifs tout aussi importants, tels que la protection de l'environnement ou de la culture locale, l'amélioration des moyens de subsistance de la population locale, etc. La découverte de ces transformateurs peut donner lieu à des partenariats pertinents.
Faiblesses : Plantations vieillissantes (~25 ans), faibles rendements et accès	**Menaces :** Une forte concurrence mondiale de la part de pays établis d'origine

limité à des plants résistants aux maladies. Insuffisance des infrastructures post-récolte et des systèmes de contrôle de la qualité. Faible accès au financement, en particulier pour les entreprises dirigées par des femmes et des jeunes.	premium (par exemple, l'Équateur, Madagascar). Le changement climatique et les pressions exercées par les parasites posent des risques pour la fiabilité de l'approvisionnement à long terme. Difficulté à passer à l'échelle supérieure en l'absence de partenariats stratégiques ou d'amélioration des services de logistique et de certification. Le marché reste une niche et est très sensible aux fluctuations de la qualité.

4 DOMAINES D'AMELIORATION

Sur la base de l'analyse stratégique des secteurs du café et du cacao, les domaines suivants ont été identifiés pour orienter les efforts d'amélioration ciblés vers la compétitivité.

La structure des différents points est la suivante : tout d'abord, les questions qui affectent les secteurs du café et du cacao et qui sont communes aux deux secteurs sont décrites. Ensuite, des éléments spécifiques sont décrits pour chacun des secteurs, selon les besoins.

4.1 Potentiel d'augmentation de la production et de la productivité des filières café et cacao au Togo.

Des faiblesses structurelles persistantes au stade de la production continuent de limiter le potentiel de productivité, de résilience et de qualité des secteurs du café et du cacao au Togo.

Les secteurs du café et du cacao au Togo connaissent des difficultés bien connues au stade de la production, qui nuisent à la productivité et à la qualité. L'un des principaux problèmes est la disponibilité et l'utilisation limitées d'engrais adaptés : la plupart des petits exploitants agricoles utilisent des intrants génériques ou insuffisants, qui sont soit mal dosés, soit inadaptés aux besoins spécifiques en éléments nutritifs des cultures de café et de cacao. Cette situation contribue à la baisse des rendements et à la dégradation des sols au fil du temps. En outre, il y a une pénurie généralisée de plants de haute qualité pour le renouvellement des plantes. La plupart des plantations étant vieillissantes et à faible rendement, l'impossibilité d'accéder à du matériel de plantation amélioré limite encore davantage le potentiel de régénération et de gains de productivité du secteur. De même, la population productrice de café et de cacao est de plus en plus vieillissante, situation aggravée par le manque d'intérêt des jeunes à s'engager dans ces cultures.

Au-delà des limitations en matière d'intrants et de semences, les lacunes financières et structurelles en matière de recherche, de développement variétal et de pratiques résistantes au climat affaiblissent encore la capacité d'adaptation à long terme du secteur.

En raison principalement du manque de fonds, il n'existe pas de programmes structurés de développement variétal, ce qui a également entraîné l'obsolescence des moyens technologiques et des outils disponibles. Le Togo ne dispose pas actuellement d'un système solide pour développer et distribuer des variétés de cacao et de café résistantes à la sécheresse ou tolérantes aux parasites, ce qui rend les agriculteurs de plus en plus vulnérables au stress climatique et aux menaces biologiques telles que la maladie des cabosses noires du cacao et la rouille des feuilles du caféier, qui ont toutes deux été signalées dans le pays (les lacunes financières sont abordées dans le chapitreFinancement : accès aux ressources/fonds internationaux).

En outre, l'adoption de l'agroforesterie et d'autres pratiques intelligentes en matière de climat progresse lentement, mais reste limitée.

Bien que ces pratiques soient essentielles pour renforcer la résilience, améliorer la santé des sols et préserver la biodiversité, il est nécessaire d'accroître les activités de diffusion des avantages qui en découlent parmi les cultivateurs, et il existe une lacune dans la fourniture de formations et d'incitations pour leur mise en œuvre à grande échelle. Les services de vulgarisation sont peu répandus et manquent souvent de formation, car peu de coopératives sont techniquement équipées pour soutenir l'amélioration de la

productivité à grande échelle ou pour coordonner l'accès aux services et à la formation.

Le tableau suivant présente le résumé des principaux domaines d'amélioration pour le café et le cacao dans le pilier "Potentiel d'augmentation de la production et de la productivité dans les secteurs du café et du cacao au Togo".

Tableau 2. Principaux domaines d'amélioration pour le café et le cacao dans le pilier "Potentiel d'augmentation de la production et de la productivité".

Actions transversales	• Développement et distribution d'engrais sur mesure pour le café et le cacao au Togo. • Développement ou adoption de matériel de plantation de meilleure qualité, à haut rendement et tolérant au stress en augmentant l'offre de pépinières. • Améliorer et généraliser l'adoption de l'agroforesterie et des pratiques intelligentes face au climat. • Formation continue et développement des compétences pour une productivité basée sur les meilleures pratiques durables par : i) l'amélioration des centres de soutien et de conseil actuels et ii) l'encouragement des actions menées par le secteur privé intégrant les acheteurs et les organisations de soutien. • Amélioration des capacités ou R+D, axée sur le développement de matériel de plantation de meilleure qualité, à haut rendement et tolérant au stress.
Café	• La formation et le développement des compétences sont axés sur les meilleures pratiques de culture de grains adaptés au développement du segment du café haut de gamme (grains de café haut de gamme).
Cacao	• La formation et le développement des compétences se sont concentrés sur les meilleures pratiques de culture de fèves adaptées au développement du cacao de qualité supérieure.

4.2 Exigences des marchés cibles

Description des exigences des segments cibles - courant et haut de gamme (ou expérience, dans le cas du café) - afin d'éclairer l'alignement stratégique.

Dans les deux chaînes de valeur, l'accès aux marchés ciblés dépend de la satisfaction des attentes des acheteurs en matière de conformité, de qualité, de traçabilité et de fiabilité. Dans le segment mainstream, l'accent est mis sur la garantie d'une qualité constante et le respect des normes obligatoires afin de maintenir l'accès et de s'engager dans des programmes d'approvisionnement structurés. Dans le segment haut de gamme, la différenciation repose sur des attributs sensoriels, des pratiques de production éthiques et des liens directs avec des acheteurs spécialisés. Ce chapitre met en évidence les domaines dans lesquels un alignement sur le marché est nécessaire pour garantir l'accès, améliorer la capture de la valeur et renforcer l'intégration dans des chaînes d'approvisionnement plus performantes.

Dans le cadre de l'analyse stratégique, le cacao et le café sont confrontés à des défis spécifiques qui limitent leur capacité à être compétitifs dans les segments stratégiques les plus attractifs. Les sections suivantes décrivent ces contraintes spécifiques au secteur comme base pour la présentation des domaines d'amélioration proposés.

4.2.1 Café

Le segment mainstream domine actuellement l'industrie mondiale et devrait conserver ce leadership au Togo au cours des cinq prochaines années. Néanmoins, des opportunités pour des grains de qualité Robusta plus haut de gamme émergent.

Le segment mainstream est confronté à des défis majeurs qui nécessitent des améliorations de la chaîne de valeur et de l'écosystème afin d'avoir un plus grand impact socio-économique sur les agriculteurs.

Le segment haut de gamme est une niche plus attrayante pour les pays dont la part de la production mondiale de café est plus faible, ce qui présente certains défis en raison de méthodes plus strictes (processus de culture et de post-récolte), de la formation spécialisée de la main-d'œuvre et des efforts d'accès au marché pour établir des alliances avec des négociants spécialisés. Néanmoins, l'opportunité réside dans le fait que les projets de grains de Robusta, la principale variété de café au Togo, sont en train d'émerger au niveau mondial, car la demande de café différencié et durable augmente au-delà de l'Arabica. Alors que l'Arabica domine le segment des spécialités, le Robusta est de plus en plus reconnu pour son potentiel sur les marchés haut de gamme, en particulier lorsqu'il est cultivé et traité selon des méthodes axées sur la qualité[5]. La promotion de projets spécifiques dans ce segment contribue à développer et à améliorer l'image de l'industrie du café et son positionnement dans la chaîne de valeur mondiale, en établissant une présence plus différenciée et durable sur de nouveaux marchés.

Par conséquent, les acheteurs s'aventurent à différents niveaux de synergie avec les agriculteurs pour garantir la cohérence de la qualité centrée sur le processus post-récolte et une réponse adéquate aux réglementations mondiales (telles que EUDR), en améliorant leur productivité pour fournir des marges plus importantes, grâce à une intervention directe ou à des alliés experts mondiaux. Ainsi, l'amélioration des infrastructures et des pratiques post-récolte, ainsi que l'identification des acheteurs à la recherche d'une meilleure qualité et d'une plus grande différenciation, sont des éléments clés pour s'orienter vers des opportunités plus rentables.

4.2.2 Cacao

Le secteur du cacao au Togo est principalement ancré dans le segment mainstream, caractérisé par une faible différenciation, des plantations vieillissantes et une échelle limitée, contribuant à moins de 0,5 % de la production mondiale.

Bien que ce segment offre un accès établi au marché, il reste à faible marge et axé sur les coûts, les producteurs jouant le rôle de preneurs de prix sous la pression intense des acheteurs et des intrants. Dans ce contexte, les agriculteurs doivent impérativement maintenir des niveaux élevés de productivité, avec une pression particulière sur la culture (pratiques au niveau de l'exploitation, telles que l'ombrage, la taille, la lutte contre les parasites) afin d'influer sur le développement et la consistance des fèves, ainsi que sur les pratiques post-récolte (en particulier la fermentation). Le segment haut de gamme reste une niche, mais offre un potentiel de valeur plus élevé grâce à des variétés à la saveur fine (dont le Forastero, qui fait l'objet d'initiatives de plus en plus nombreuses), à l'approvisionnement durable et à la traçabilité. La fermentation est une étape cruciale de la

[5] L'Autorité ougandaise de développement du café (UCDA) a joué un rôle déterminant dans la promotion du robusta de haute qualité. En particulier, le "Best of the Pearl Robusta Competition 2023" a récompensé des cafés Robusta exceptionnels, avec des scores de dégustation supérieurs à 85 points, mettant en évidence le potentiel de production de Robusta de qualité supérieure dans le pays (Uganda Coffee, s.f.).

transformation du cacao, car elle a une influence déterminante sur le profil aromatique et la qualité du produit chocolaté final. Dans le segment du chocolat haut de gamme, une bonne fermentation est particulièrement cruciale[6]. Le cacao de qualité supérieure, qui se vend à des prix plus élevés, doit son goût distinctif à des processus de fermentation méticuleux. En outre, les fèves bien fermentées sont plus susceptibles de répondre aux normes de qualité requises pour les produits de chocolat haut de gamme. À l'inverse, une fermentation inadéquate peut entraîner des arômes désagréables et une baisse de la qualité des fèves, ce qui réduit leur valeur marchande.

4.2.3 Questions transversales

Améliorer les infrastructures et les processus post-récolte

La phase post-récolte est essentielle pour déterminer la qualité finale des fèves de cacao et des grains de café. Au Togo, les infrastructures de séchage restent insuffisantes et les pratiques de fermentation sont incohérentes ou mal gérées, en particulier pour le cacao. Pour s'orienter vers les segments haut de gamme ou de spécialité, les coopératives et les groupes de producteurs organisés doivent investir dans des systèmes post-récolte améliorés. Cela comprend des lits de séchage surélevés, des boîtes de fermentation bien entretenues (pour le cacao), des outils de mesure de l'humidité, des zones de triage et des installations de stockage améliorées qui réduisent l'exposition à l'humidité et aux parasites. Ces investissements doivent s'accompagner d'une formation pratique sur l'uniformité du séchage, la réduction des défauts et la préservation de la qualité, car c'est à ce stade que l'on enregistre le plus souvent des pertes de qualité.

Exemple de réussite : Bonnes pratiques de fermentation du cacao dans une région aux ressources limitées.

La fermentation du cacao est une étape post-récolte critique qui a un impact direct sur la qualité et la saveur des fèves. Dans de nombreuses communautés agricoles rurales, les petits producteurs de cacao ont toujours fait fermenter les fèves dans de simples tas recouverts de feuilles de bananier, ou parfois sans rien faire du tout, en raison de ressources limitées et d'un besoin d'argent rapide (The Notion of Centralized versus Decentralized Fermentation - Silva) (Indonésie : Amélioration du cacao en vrac en cacao fin).

Ces méthodes rudimentaires aboutissent souvent à des fèves de qualité inégale ou médiocre (avec des graines partiellement sur- ou sous-fermentées) qui se vendent à bas prix. Récemment, cependant, des exemples de réussite sont apparus en Afrique, en Amérique latine et en Asie du Sud-Est, où de petits agriculteurs ont amélioré leurs pratiques de fermentation sans avoir recours à des infrastructures coûteuses. Grâce à des techniques peu coûteuses (comme les fermenteurs en bois ou les couvertures en feuilles de bananier fraîches), à un meilleur contrôle du processus (surveillance de la température, de la durée et de l'aération) et au soutien de coopératives ou d'ONG, ces agriculteurs ont obtenu un cacao de meilleure qualité.

[6] Au cours de la fermentation, l'activité microbienne - principalement des levures, des bactéries lactiques et des bactéries acétiques - transforme les fèves de cacao brutes. Ces micro-organismes décomposent la pulpe qui entoure les fèves, entraînant des réactions biochimiques qui développent des précurseurs d'arômes essentiels et réduisent l'amertume et l'astringence inhérentes. Cette transformation est essentielle pour produire les arômes complexes associés au chocolat de haute qualité (Lesaffre, 2024) (Guillen-Guerrero & De la Rosa-Millan, 2025) .

Les cas pertinents - du Ghana et de la Côte d'Ivoire au Pérou, au Nicaragua, à l'Indonésie et aux Philippines - mettent en évidence les techniques utilisées en fonction du contexte socio-économique local et de la géographie, le rôle des coopératives et du soutien institutionnel, ainsi que les résultats mesurables en termes de qualité et de revenus. Ces pratiques sont peu coûteuses, reproductibles et suffisamment efficaces pour être adoptées par les petits exploitants dans des pays comme le Togo.

Développer et rendre opérationnels les systèmes de traçabilité et de contrôle interne de la qualité

La traçabilité est désormais une exigence non négociable sur les marchés haut de gamme, en particulier depuis l'entrée en vigueur du règlement de l'UE sur la déforestation (EUDR). Les coopératives et les exportateurs doivent être en mesure d'identifier l'exploitation agricole ou le lot de production exact dont provient chaque sac de cacao ou de café. La mise en place de tels systèmes commence par des registres d'agriculteurs géolocalisés, des pratiques de codification des lots et des systèmes de contrôle interne (SCI) gérés par les coopératives. Ces systèmes doivent être intégrés aux plates-formes nationales de traçabilité lorsqu'elles existent, et ont un double objectif : faciliter l'assurance de l'acheteur et permettre le respect des cadres réglementaires. La traçabilité permet également aux acheteurs de récompenser certaines coopératives ou certains producteurs pour leur qualité constante et leur durabilité. La mise en œuvre de ces systèmes nécessite la formation du personnel des coopératives, des outils numériques simples et des protocoles de vérification. L'intégration des évaluations de la qualité (par exemple, la taille des grains, le nombre de défauts, les niveaux de fermentation) dans les systèmes de traçabilité est essentielle pour soutenir la segmentation des produits et la confiance des acheteurs.

Renforcer les capacités des coopératives en matière d'assistance technique et de gestion de la qualité : création d'une culture de la qualité

La transformation des secteurs du cacao et du café dépend de la capacité des coopératives à fournir une assistance technique, à gérer les processus de qualité et à assurer l'interface avec les acheteurs et les certificateurs. Pour ce faire, il faut renforcer les capacités de gouvernance interne, mettre l'accent sur la transparence opérationnelle et la responsabilité démocratique. Les coopératives devraient être renforcées dans leur capacité à fournir des services tels que la distribution d'intrants, l'encadrement au niveau de l'exploitation, le contrôle de la qualité et la gestion des lots (traçabilité). Il s'agit notamment de former les membres du conseil d'administration et le personnel à une gestion axée sur la qualité, à l'engagement des agriculteurs, à la tenue de registres et à la communication avec les acheteurs. La mise en place de

"coordinateurs de la qualité" au sein des coopératives peut garantir une attention soutenue aux bonnes pratiques et constituer un point de contact pour les acheteurs et les certificateurs. Ces améliorations permettront de créer des partenaires plus fiables et commercialement viables pour les acheteurs à la recherche d'une qualité constante et d'un approvisionnement durable.

Mettre en œuvre des systèmes de segmentation et de classement de la qualité au niveau des coopératives

Pour positionner le café et le cacao togolais dans les segments haut de gamme et de spécialité, les producteurs doivent aller au-delà de l'offre en vrac non différenciée. Les coopératives doivent mettre en place des systèmes internes pour classer et segmenter leurs produits en fonction de leur qualité, sur la base de critères tels que le niveau de fermentation, la taille des fèves/grains et le taux de défauts. Pour le cacao, cela signifie séparer les lots bien fermentés et séchés ; pour le café, récolter sélectivement les cerises mûres et maintenir des lots de séchage séparés. Ces systèmes doivent être soutenus par une infrastructure de base (lits de séchage, outils d'analyse de la qualité) et par un personnel qualifié capable de mettre en œuvre le classement de manière cohérente. Cette segmentation permet aux producteurs de bénéficier de primes de prix et d'engager des négociations plus directes avec les acheteurs sensibles à la qualité. Les producteurs seront également conscients que leur produit sera vendu en fonction de la qualité qu'ils atteignent, et que celle-ci aura un impact direct sur les revenus qu'ils en tirent, la qualité devenant une incitation positive à obtenir les meilleurs résultats possibles.

Cohérence de la qualité pour améliorer les écarts de prix dans le segment mainstream

Bien que le segment mainstream soit sensible aux prix, les grands acheteurs appliquent des systèmes internes de classement de la qualité qui récompensent les taux d'humidité et de matière grasse constants et les faibles taux de défauts par des ajustements de prix à l'intérieur des fourchettes contractuelles. Le renforcement de l'assurance qualité au niveau des lots - en particulier en ce qui concerne la fermentation et le séchage - peut améliorer le positionnement dans ces structures de prix internes, même sans différenciation des produits.

Mécanismes de transmission du prix de la prime

La transmission des primes fait référence à l'ensemble des pratiques qui garantissent que les primes liées à la qualité ou à la certification - telles que celles du café de spécialité ou du cacao à saveur fine - parviennent directement aux producteurs. Au Togo, les deux secteurs sont confrontés à des obstacles structurels à une transmission efficace, notamment une faible gouvernance des coopératives, une transparence des prix limitée et des systèmes de traçabilité fragmentés. Les mécanismes efficaces impliquent généralement : i) des formules transparentes de fixation des prix à la production, ii) des différentiels documentés basés sur la qualité (par exemple, + 0,50 $/lb pour le café de spécialité (Transparency Coffee, s.f.)), iii) des paiements numériques ou traçables, et iv) des accords écrits décrivant la manière dont les primes sont calculées et distribuées. Parmi les exemples, on peut citer les modèles de commerce direct pour le café de spécialité, où les acheteurs publient les prix FOB et les primes de qualité, et les acheteurs comme Original Beans[xii] pour le cacao, qui paient plus que les prix en vrac en fonction de la qualité de la fermentation et des paramètres de durabilité (TCHO, s.f.). Comme nous l'avons expliqué précédemment, les certifications visent à garantir l'assurance d'un processus de qualité normalisé. Pour accéder aux prix des primes, il est nécessaire de disposer de systèmes internes clairs et d'une traçabilité. Le Togo peut renforcer la transmission en aidant les coopératives à mettre en place une tarification basée sur la qualité, des registres numériques et des contrats d'achat transparents.

Des certifications orientées vers le marché afin d'améliorer la qualité en fonction des critères d'achat des acheteurs.

Le Togo s'est précédemment engagé dans des initiatives de certification, en particulier pour le cacao, avec un impact limité à long terme - souvent en raison d'un décalage entre la certification et le lien réel avec le marché. Dans le segment mainstream, s'aligner sur les acheteurs mondiaux qui investissent dans l'amélioration de l'origine (par exemple, par le biais de programmes de durabilité ou de cadres d'approvisionnement vérifiés) peut permettre aux efforts de certification de faire partie de stratégies plus larges d'amélioration de la qualité, plutôt que d'être un exercice de conformité avec une transmission de valeur limitée. Reconnaître la certification comme une porte d'entrée vers des relations avec les acheteurs et le renforcement des capacités - plutôt qu'une fin en soi - pourrait aider à repositionner ces efforts dans les deux chaînes de valeur.

Renforcer les relations avec les acheteurs directs par la promotion de l'origine et la préparation au commerce

Le Togo doit s'orienter vers la commercialisation directe et l'engagement des acheteurs, plutôt que de s'appuyer uniquement sur des intermédiaires. Cela nécessite la création d'outils de marketing : profils d'origine, livres d'histoire des coopératives, rapports de dégustation (pour le café) et protocoles de fermentation (pour le cacao). Les coopératives devraient être soutenues pour participer à des foires commerciales virtuelles et physiques, et pour répondre de manière professionnelle aux exigences des acheteurs. Un personnel spécialisé au sein des unions de coopératives pourrait être chargé de la communication à l'exportation et de la négociation des ventes. Des lots pilotes devraient être préparés et expédiés dans des conditions de traçabilité afin de démontrer la constance de la qualité.

En ce qui concerne le cacao, les acheteurs artisanaux et ceux qui achètent de la fève au bar privilégient l'approvisionnement direct auprès de producteurs qui peuvent garantir des pratiques post-récolte cohérentes et le respect de l'éthique. Pour le café, les torréfacteurs spécialisés et les acheteurs de la troisième vague mettent l'accent sur la qualité de la tasse, l'identité variétale et la transparence au niveau de l'exploitation, souvent évaluées au moyen de protocoles de notation formels (par exemple, SCA cupping). Dans les deux cas, les stratégies de positionnement centrées sur l'identité de l'origine unique et les récits de production crédibles - communiqués par le biais d'outils promotionnels adaptés et la participation à des plateformes commerciales - sont essentielles pour accéder aux canaux à valeur ajoutée. Pour trouver ces entreprises, des actions doivent être organisées conjointement sous l'égide du CCFCC. Les projets pilotes existants et les exportations contrôlées du Togo dans les deux secteurs fournissent une base pour affiner ces approches et explorer des modèles commerciaux qui intègrent les attentes des acheteurs dans les chaînes d'approvisionnement nationales.

Sensibiliser le pays à la fierté du café et du cacao togolais

Un effort particulier doit être fait pour impliquer toutes les institutions publiques. Aucun ministère, agence, école ou entité publique ne devrait servir ou consommer du café ou du cacao étranger alors que le Togo produit le sien. Si possible, une directive devrait être encouragée au niveau national pour institutionnaliser l'utilisation exclusive de café et de cacao d'origine togolaise dans tous les bureaux et événements publics. Pour ce faire, une campagne de sensibilisation ciblée devrait être lancée dans le secteur public, soulignant la qualité, l'origine et l'importance économique de ces produits. Cette campagne pourrait inclure : des ateliers et des dégustations pour les fonctionnaires et les acheteurs publics ; du matériel de communication présentant les chaînes de valeur, les visages des producteurs et la reconnaissance internationale du café et du cacao togolais ; des messages sur le rôle de la consommation dans le maintien des revenus ruraux, de la fierté nationale et du développement vert.

Au niveau communautaire, les efforts doivent se poursuivre et s'intensifier pour éduquer la population en général, en particulier les jeunes, sur la pertinence culturelle et économique de ces cultures. Cela passe par des programmes éducatifs, l'engagement des médias et la présence lors des célébrations et des foires nationales.

Un site web dédié devrait être développé pour servir de plateforme nationale de présentation des attributs de saveur et de qualité du café et du cacao togolais et, en outre, un "itinéraire de découverte du cacao" devrait être conçu à l'intention des visiteurs nationaux et étrangers.

À moyen terme : création d'un laboratoire national de qualité (laboratoire de dégustation du café et laboratoire d'évaluation de la qualité et de la saveur du cacao).

Pour que le café et le cacao du Togo gagnent en qualité et se distinguent sur les marchés compétitifs de première qualité et de spécialité, ils doivent être associés à des attributs de qualité clairs, traçables et distinctifs, qu'il s'agisse de la saveur, de l'arôme ou des caractéristiques physiques. C'est pourquoi la création d'un laboratoire national de la qualité est une priorité stratégique.

Le laboratoire proposé renforcera les capacités locales en matière d'évaluation sensorielle, en s'inspirant des normes reconnues d'institutions telles que le Fine Cacao and Chocolate Institute (FCCI) et le CATIE. Il comprendra deux composantes spécialisées : a) un laboratoire de dégustation de café, pour évaluer les profils sensoriels, les défauts et les qualités conformément aux normes internationales (telles que les protocoles du SCA) ; et un laboratoire d'évaluation de la qualité et de la saveur du cacao, pour analyser la qualité de la fermentation des fèves, l'humidité, l'acidité, l'arôme et les profils de saveur à travers la dégustation de liqueurs et de chocolats.

En plus de servir les exportateurs et les acteurs institutionnels, le laboratoire jouera un rôle fondamental pour les producteurs et les coopératives, en leur donnant accès à des informations techniques impartiales sur la qualité de leur propre produit. Cela leur permettra de négocier les ventes plus efficacement, en utilisant des données objectives pour justifier les primes de prix ; de comprendre les attentes du marché, en particulier celles des acheteurs qui recherchent des arômes fins ou du cacao et du café certifiés ; d'identifier et de corriger les problèmes liés à leurs techniques de transformation (par exemple, le séchage, la fermentation, le stockage) en se basant sur les diagnostics du laboratoire.

Le laboratoire servira également de centre de formation et de renforcement des capacités, aidant les acteurs locaux à comprendre comment la qualité est mesurée et comment gérer leurs pratiques afin de répondre constamment à des normes élevées. À moyen terme, ce laboratoire national de qualité permettra non seulement d'améliorer l'accès au marché, mais aussi de promouvoir une culture de la qualité et de la transparence, fondamentale pour l'évolution des deux secteurs.

En outre, la création d'un cadre de labellisation de l'origine nationale - tel que "Café du Togo" ou "Cacao Togo Premium" - qui lie l'origine du produit à l'assurance de la qualité, pourrait être envisagée. Ce label doit s'appuyer sur des critères mesurables (taux d'humidité, normes de fermentation, traçabilité) et sur une institution nationale qui en contrôle l'utilisation. Au fil du temps, il peut contribuer à établir la confiance des acheteurs et à construire une image de marque nationale dans le segment des spécialités.

Le tableau suivant résume les principaux domaines d'amélioration pour chaque secteur, sur la base de l'analyse stratégique.

Tableau 3. Principaux domaines d'amélioration pour le café et le cacao "Exigences du marché cible".

Actions transversales	• **Améliorer les installations post-récolte** - par exemple les centres de fermentation, les équipements de séchage et la capacité de stockage des entrepôts - afin de préserver la qualité des fèves/grains et d'obtenir un pouvoir d'achat plus élevé. • **Développer et rendre opérationnels les systèmes de traçabilité et de contrôle interne de la qualité.** La traçabilité est désormais une exigence non négociable. • **Renforcer les capacités des coopératives en matière de soutien technique et de gestion de la qualité : création d'une culture de la qualité.** • **Mettre en œuvre des systèmes de segmentation et de classement de la qualité au niveau des coopératives.** • **La constance de la qualité** pour améliorer les écarts de prix dans le segment mainstream. • **Mécanismes de transmission des prix des primes**. La transmission des primes fait référence à l'ensemble des pratiques qui garantissent que les primes liées à la qualité ou à la certification parviennent directement aux producteurs. • **Des certifications orientées vers le marché afin d'améliorer la qualité en fonction des critères d'achat des acheteurs.**
	• **Liens B2B : renforcer les relations avec les acheteurs directs par la promotion de l'origine et la préparation au commerce.** Les marchés du cacao et du café de qualité supérieure sont structurés autour de relations interentreprises fondées sur la confiance, la traçabilité et l'assurance qualité. • **Sensibiliser le pays à la fierté du café et du cacao togolais.** Un effort particulier doit être fait pour impliquer toutes les institutions publiques. • **Profilage des arômes, capacité d'analyse sensorielle et laboratoire de notation des coupes.** L'écosystème actuel du cacao au Togo montre une capacité institutionnelle limitée pour le profilage systématique des saveurs, l'analyse sensorielle et l'identification des défauts - des capacités critiques pour accéder au segment du cacao à saveur fine. Il en va de même pour la définition de la note de la tasse de café.
Cacao	• **Raffinement des techniques post-récolte**. Mise en œuvre de protocoles de fermentation contrôlée, de pratiques de séchage affinées (par exemple, séchage lent au soleil sur des lits surélevés) et de solutions de stockage hermétique pour préserver les délicats composés aromatiques et gustatifs des variétés de cacao à saveur fine. • **Formation et développement des compétences axés sur les profils d'arômes** - formation spécialisée supplémentaire pour former les cultivateurs à comprendre ce qu'est un cacao d'arôme fin et quelles sont les étapes essentielles

	pour y parvenir, à la dégustation du cacao et à la perception de la qualité.
Café	• **Spécialisation dans le traitement post-récolte.** Mise en place de stations de fermentation en micro-lots, de lits de séchage surélevés et d'entrepôts climatisés afin de préserver des profils de saveurs distincts, d'assurer la traçabilité et de répondre aux normes de qualité exigées par les acheteurs de produits spécialisés. • **Formation continue et développement des compétences** axés sur le café de qualité supérieure - formation spécialisée supplémentaire pour développer le café de spécialité. Les activités post-récolte, telles que la dégustation et l'évaluation de la qualité, l'identification des éléments ou des actions qui ont un impact direct sur la qualité du café, entre autres.

4.3 Conformité au nouveau règlement sur la déforestation de l'UE – (EUDR)

La mise en œuvre prochaine du règlement de l'UE sur la déforestation (EUDR) en 2026 impose de nouvelles pressions structurelles aux pays exportateurs de cacao et de café qui sont fortement exposés au marché européen.

Au Togo, plus de 80 % des exportations directes de cacao sont destinées à l'UE (WITS, s.f.) , ce qui souligne l'importance cruciale de la conformité au règlement EUDR pour la continuité du marché. De même, le secteur du café, bien que de moindre envergure, est particulièrement dépendant des marchés européens. En 2023, environ 30 % de la valeur des exportations de café vert du Togo étaient destinées à l'UE (USDA, s.f.) .

Les défis en matière de traçabilité persistent dans les deux secteurs, principalement en raison de la prédominance de petites parcelles dispersées et de l'implication de multiples intermédiaires.

En ce qui concerne le café, le secteur en est aux premiers stades de développement des systèmes de traçabilité, avec des efforts continus visant à améliorer les mécanismes de conformité. En outre, les pratiques agroforestières existantes et les faibles niveaux de déforestation offrent une base technique pour la conformité, mais les contraintes de vérification - en particulier dans les systèmes agroforestiers - augmentent le risque d'exclusion pour les petits exploitants dont la formalisation et les capacités sont limitées.

Pour le cacao, la mise en œuvre de l'EUDR représente à la fois un besoin urgent de mise en conformité et une opportunité de modernisation structurelle. À ce jour, le pays ne dispose pas d'un système centralisé et opérationnel pour la traçabilité au niveau de l'exploitation, une exigence centrale du règlement. Bien que certaines coopératives de cacao aient initié l'enregistrement de base des agriculteurs et la cartographie des parcelles, ces efforts restent fragmentés et largement non numérisés. Plusieurs institutions, comme le ministère de l'agriculture, ainsi que des acteurs tels que l'UTCC et la CICC, ont sensibilisé la population aux implications de l'EUDR, mais des cadres opérationnels concrets doivent encore être élaborés et mis en œuvre.

Plusieurs initiatives soutenues par des bailleurs de fonds ont réalisé des diagnostics sur la traçabilité et la surveillance des risques, jetant ainsi des bases partielles. Cependant, la plupart des coopératives ne disposent toujours pas des systèmes de contrôle interne et des outils numériques nécessaires pour suivre le cacao de la ferme à l'exportation. La géolocalisation des parcelles, un élément obligatoire de l'EUDR, n'a toujours pas été réalisée pour de nombreux producteurs. Les coopératives qui disposent de systèmes de

durabilité certifiés sont mieux placées pour se conformer au règlement.

Pour se mettre en conformité, le Togo devra rapidement développer l'enregistrement des agriculteurs, déployer des systèmes de traçabilité numérique et former les coopératives aux protocoles de diligence raisonnable. Les défis à venir comprennent le renforcement des capacités institutionnelles, la garantie de l'intégrité des données et l'alignement des cadres juridiques locaux sur les normes de l'EUDR, le tout dans un délai limité avant le début de la mise en œuvre.

Ce scénario met en évidence la nécessité d'explorer la manière dont les efforts nationaux peuvent éclairer les stratégies visant à étendre l'infrastructure de traçabilité, à réduire les charges de vérification sur le terrain et à éviter les déplacements involontaires vers des marchés moins durables ou de moindre valeur. En outre, il est possible d'identifier comment des groupes de producteurs sélectionnés pourraient être intégrés dans des programmes pilotes qui testent des modèles de conformité évolutifs dans des conditions de marché réelles.

Sur la base de l'évaluation de l'état de préparation pour 2024 concernant la conformité au règlement européen EUDR et de l'analyse stratégique, les principales lacunes à combler pour centrer l'analyse sur l'élaboration du plan d'action sont les suivantes.

Domaine d'exigence	Lacunes actuelles
Géolocalisation des parcelles (GPS)	Les parcelles de café et de cacao au Togo ne sont pas systématiquement géoréférencées avec des coordonnées GPS, une exigence essentielle de l'EUDR.
Registre des agriculteurs et infrastructure de traçabilité numérique	Il n'existe pas de registre central et actualisé des agriculteurs et de l'emplacement exact de leurs parcelles, lié à leur affiliation à une coopérative, en particulier dans le secteur du cacao. De même, le secteur du café ne dispose pas d'un système formel d'identification des producteurs et de cartographie des limites des exploitations, ce qui entrave les efforts de traçabilité des chaînes d'approvisionnement et de suivi des pratiques de durabilité. En outre, il n'existe pas de plateforme numérique qui consolide les données des agriculteurs, les registres de production et les cartes des risques - des outils de plus en plus nécessaires pour se conformer aux réglementations de l'UE telles que l'EUDR. Bien qu'il existe quelques efforts isolés dans le cadre de programmes menés par des donateurs ou des acheteurs, ils restent fragmentés et insuffisamment étendus pour soutenir la communication systématique d'informations aux importateurs de l'UE dans les deux secteurs.

Systèmes de contrôle interne (SCI)	Les coopératives manquent souvent de personnel qualifié pour effectuer des évaluations des risques, maintenir des pistes d'audit ou signaler les cas de non-conformité.
Sensibilisation des agriculteurs	Les agriculteurs sont encore peu conscients des obligations de l'EUDR, notamment en ce qui concerne la traçabilité et les critères de déforestation.
Traçabilité des transactions	Les coopératives ne disposent pas de systèmes de traçabilité numérique capables de relier la production aux acheteurs/exportateurs au niveau du lot. La chaîne d'approvisionnement ne dispose pas d'un système de traçabilité au niveau du lot permettant de suivre les fèves ou grains de la ferme à l'exportation (données relatives à la récolte, à la transformation et au transport). Actuellement, le problème est partiellement résolu par le fait que chaque importateur a son propre système, ce qui oblige les coopératives à utiliser plusieurs solutions logicielles pour se conformer aux exigences de chaque importateur, ce qui ajoute à la complexité.

4.4 Financement : accès aux ressources/fonds internationaux

L'une des contraintes les plus persistantes et transversales limitant la transformation des secteurs du café et du cacao au Togo est le manque de financement adéquat pour mettre en œuvre les améliorations nécessaires. Malgré l'existence de plans techniques et de stratégies nationales visant à repositionner ces secteurs vers des segments à plus forte valeur ajoutée, la plupart des coopératives et des petits producteurs restent structurellement sous-financés. Ils éprouvent des difficultés à accéder au crédit, à cofinancer les infrastructures de base ou à investir dans la formation, l'équipement et les systèmes de certification qui sont des conditions préalables à l'entrée sur les marchés haut de gamme ou spécialisés. Ce goulot d'étranglement financier est devenu un obstacle majeur qui empêche les initiatives prometteuses de prendre de l'ampleur et d'avoir un impact durable. Il est donc important de combler ce déficit de financement pour libérer tout le potentiel économique du secteur et faire en sorte que les améliorations de la qualité se traduisent par de meilleurs revenus et des moyens de subsistance plus résistants.

Ce domaine d'amélioration se concentre sur le renforcement de la capacité des acteurs clés des chaînes de valeur du cacao et du café au Togo à accéder et à mobiliser des financements internationaux pour des investissements stratégiques alignés sur le Plan National de Développement (PND) et les lignes d'action définies proposées dans ce projet. La capacité institutionnelle limitée à structurer des propositions de projet bancables a limité la capacité des acteurs nationaux à bénéficier davantage des ressources internationales disponibles et des instruments de financement, malgré la présence de donateurs actifs et de mécanismes de financement du climat dans la région.

Ci-dessous figure un résumé indicatif des besoins de financement par acteur qui précise, pour chaque maillon, les besoins en actifs immobilisés et en besoins courants, ainsi que l'instrument cible attendu (fonds propres ou dette), afin d'opérationnaliser le plan.

- Producteurs et coopératives: capex post-récolte et qualité (lits de séchage, petits équipements), besoins de campagne et fonds de roulement. Instruments: dette court terme (campagne), dette moyen terme (équipement), appuis non dilutifs lorsque requis.

- Prestataires de services (tailles, lutte antiparasitaire, traçabilité): capex matériel mobile et fonds de roulement. Instruments: fonds propres de démarrage complétés par dette d'investissement.
- Exportateurs/collecteurs: avances sur stocks, lignes de trésorerie, amélioration des systèmes de traçabilité. Instruments: dette court terme adossée aux stocks et créances.
- Organisations de filière et appuis techniques (CCFCC, UTCC/ICAT): coûts d'ingénierie financière, structuration de projets, systèmes de suivi. Instruments: financements non dilutifs et assistance technique.
- Infrastructures mutualisées et laboratoire: capex initial et mise en service. Instruments: dette d'investissement et cofinancements non dilutifs.

Parmi les principales activités à explorer dans ce domaine d'amélioration, les suivantes ont été identifiées comme les principales contributions critiques à l'élaboration du plan d'action :

Améliorer les capacités de préparation des propositions et des demandes de financement

Un sous-domaine prioritaire consiste à renforcer les capacités d'une équipe afin qu'elle devienne plus professionnelle lorsqu'elle sollicite des fonds internationaux, compte tenu de l'environnement hautement concurrentiel, de nombreux pays sollicitant les mêmes fonds. Cette équipe professionnelle pourrait être créée au sein d'une institution d'appui existante - telle que le CCFCC - en formant le personnel à : i) identifier les opportunités de financement alignées sur les priorités du PND ; ii) développer des dossiers de projet de haute qualité ; iii) s'engager avec les donateurs multilatéraux, régionaux et bilatéraux ; iv) fournir un soutien pour les phases de formalisation, d'exécution et de rapport ; et v) aider à produire la documentation requise par les donateurs pour l'évaluation ou le suivi.

Les objectifs de financement stratégiques comprennent des programmes tels que la relance du café et du cacao au Togo (PNIASA) - initiative multi-donateurs soutenue par la Banque mondiale, le FIDA et l'UE ; le projet EnABLE Climate-Smart Cocoa (Banque mondiale, Ghana), les projets d'infrastructure et de transformation locale du cacao financés par la BAD (Ghana) et le programme Sustainable Smallholder Agribusiness (SSABP) - GIZ, Afrique de l'Ouest.

L'amélioration de l'accès au financement grâce à un renforcement ciblé des capacités institutionnelles permettra aux secteurs du café et du cacao de passer d'un soutien de projet isolé à un développement durable, axé sur l'investissement.

Créer des filières d'investissement agrégées par l'intermédiaire de clusters coopératifs

L'un des principaux obstacles à l'accès au financement pour la modernisation du café et du cacao est la fragmentation des initiatives des producteurs. De nombreuses coopératives sont trop petites ou trop isolées pour attirer à elles seules des investissements. Pour y remédier, il convient d'adopter une stratégie de regroupement des coopératives par zone géographique ou par fonction de la chaîne de valeur afin de préparer des plans d'investissement conjoints. Ces groupements pourraient développer conjointement des projets d'infrastructure (par exemple, des installations post-récolte communes, des plateformes de traçabilité, des centres de formation) et présenter des demandes collectives aux donateurs, aux acheteurs ou aux fonds d'investissement. Cette approche renforce la visibilité et l'ampleur de l'impact, réduit les risques pour les financiers et permet un déploiement plus stratégique des ressources nationales limitées.

Aligner l'assistance technique soutenue par les donateurs sur l'amélioration de la qualité et du marché

De nombreux programmes de développement existants ciblent la productivité rurale et l'inclusion, mais ne sont pas toujours alignés sur les besoins techniques de l'entrée sur le marché des produits de qualité supérieure. Le gouvernement et les parties prenantes des coopératives devraient recadrer le soutien des donateurs et des ONG autour des domaines d'investissement qui contribuent directement à l'amélioration de la qualité (par exemple, la traçabilité, la gestion de la fermentation, la préparation de la certification). En réorientant les flux de financement existants vers des activités de mise à niveau prioritaires, le secteur peut compenser les limitations budgétaires internes sans attendre de nouvelles ressources.

Tirer parti des accords d'enlèvement et du financement intégré des acheteurs

Tout d'abord, les coopératives ont besoin d'aide pour trouver les acheteurs internationaux de produits de qualité supérieure qui sont prêts à s'engager davantage auprès des agriculteurs afin de garantir la qualité supérieure qu'ils recherchent. Les acheteurs de premier ordre offrent de plus en plus de paiements anticipés, de préfinancements ou de crédits d'intrants en échange d'engagements sur les produits et le respect de la qualité. Le Togo devrait activement faciliter les négociations entre les coopératives bien organisées et ces acheteurs en formalisant les cadres d'acceptation. Ces partenariats commerciaux peuvent financer les investissements des petits exploitants dans la qualité et la certification (par exemple, la formation, les lits de séchage, la sélection des cerises) tout en garantissant l'accès au marché. Ce modèle exige que les coopératives maintiennent la responsabilité, la traçabilité et le respect des délais, avec l'appui de services intégrés

La conformité en tant que plateforme pour l'engagement stratégique de l'acheteur

Alors que la conformité aux normes de sécurité alimentaire et de durabilité est une exigence de base dans le segment mainstream, elle sert de plus en plus de filtre pour l'inclusion dans les programmes d'approvisionnement mondiaux qui offrent un co-investissement dans la formation des agriculteurs, l'infrastructure et la diversification des revenus. Explorer comment les acteurs de la chaîne de valeur du Togo peuvent se positionner pour attirer ces alliances structurées - communes aux principaux transformateurs et aux marques mondiales - pourrait débloquer une stabilité commerciale et une mise à niveau technique à plus long terme (Rainforest Alliance, s.f.) (World Cocoa Foundation, s.f.).

Mobiliser les institutions publiques locales et régionales pour le cofinancement des infrastructures stratégiques

Alors que le financement au niveau national reste limité, les municipalités, les autorités de développement régional et les structures gouvernementales décentralisées disposent souvent de budgets discrétionnaires ou peuvent cofinancer des investissements ruraux. Dans la mesure du possible, le Togo devrait systématiquement faire appel à ces acteurs pour financer les infrastructures qui soutiennent la valorisation du café et du cacao, par exemple pour l'électrification des centres de traitement ou le co-investissement dans les installations de stockage. En présentant ces investissements comme des catalyseurs de la croissance des revenus ruraux et du potentiel commercial, les autorités locales seront plus enclines à engager des ressources.

Renforcer les partenariats pour le financement de la mise en conformité avec les normes de l'EUDR.

Pour mettre en œuvre efficacement le règlement de l'UE sur la déforestation (EUDR), les secteurs du cacao et du café du Togo

doivent chercher à renforcer les partenariats avec les acheteurs et les institutions européens. Ces collaborations peuvent fournir des co-investissements essentiels dans les systèmes de traçabilité, la cartographie des exploitations et l'infrastructure de conformité, garantissant que les petits exploitants respectent les exigences de l'EUDR et conservent l'accès aux marchés de l'UE. Une référence locale est le Cameroun, qui a signé des accords avec six exportateurs de cacao pour mettre en œuvre une plateforme qui suit l'emplacement des plantations, aidant à respecter les réglementations de l'UE sur les produits sans déforestation (Reuters, 2024) .

Parmi les principales activités à explorer dans ce domaine d'amélioration, nous identifions les éléments suivants comme étant les plus importants pour l'élaboration du plan d'action :

- Renforcement des capacités : disposer d'une équipe professionnelle capable d'apporter un soutien et de former les institutions locales et les coopératives à l'élaboration de propositions de projets et aux processus de demande de financement afin d'accéder aux ressources financières disponibles.
- S'engager auprès des acheteurs de l'UE : Collaborez avec les importateurs européens pour cofinancer les systèmes de cartographie et de traçabilité par géolocalisation.
- Exploiter les programmes de l'UE : Utilisez les initiatives financées par l'UE et axées sur l'agriculture durable et la prévention de la déforestation pour soutenir les efforts de mise en conformité.
- Faciliter la création de filières d'investissement agrégées par le biais de groupements coopératifs
- Aligner les programmes nationaux actuels et l'assistance technique soutenue par les donateurs sur les stratégies de qualité supérieure choisies.

4.5 Genre : recommandations pour promouvoir la participation des femmes dans la chaine de valeur

Selon les données de la Banque mondiale, les femmes représentaient en 2023 environ 48,3 % de la main-d'œuvre totale du pays (*The Global Economy, 2023*) et *56,1* % des femmes en âge de travailler étaient économiquement actives (*The Global Economy – Female labor force participation, 2023*). Ces chiffres confirment l'importance de la contribution féminine dans le secteur agricole.

La participation des femmes dans les chaînes de valeur du café et du cacao au Togo reste marquée par une forte implication dans les activités non formelles et une sous-représentation dans les fonctions décisionnelles. Selon le *Recensement des planteurs et des plantations de café et de cacao au Togo* (2017), les femmes représentent 28,5 % des détentrices officielles de plantations. Toutefois, leur contribution est nettement plus élevée dans les étapes post-récolte, où elles assurent entre 60 % et 70 % des tâches liées au tri, séchage et conditionnement artisanal, souvent dans un cadre informel. En revanche, leur accès à la gouvernance coopérative demeure limité : elles occupent moins de 10 % des postes de direction dans les organisations professionnelles. Ces données révèlent une contribution essentielle mais encore peu reconnue des femmes à la qualité finale des produits et à la performance des filières.

Dans les secteurs du cacao et du café au Togo, les femmes s'engagent principalement dans des activités non productives, ce qui limite souvent leur potentiel de revenus. Dans les deux chaînes de valeur, les femmes sont traditionnellement sous-représentées dans des fonctions telles que la gestion de la fermentation, le triage ou le classement de la qualité.

Les femmes sont souvent reconnues pour leur grand souci du détail, une caractéristique qui correspond particulièrement bien aux exigences des activités post-récolte dans les secteurs du café et du cacao. Des tâches telles que la sélection des cerises, la surveillance de la fermentation, la supervision du séchage, le triage des fèves et l'élimination des défauts requièrent de la précision, de la constance et du soin, autant d'attributs pour lesquels les femmes font preuve de grandes aptitudes. Cette prédisposition au travail méticuleux fait que les femmes sont particulièrement bien placées pour jouer un rôle clé dans la garantie de la qualité et de l'uniformité du produit final. En impliquant davantage de femmes dans ces étapes techniquement sensibles de la chaîne de valeur, les coopératives et les groupes de producteurs peuvent améliorer de manière significative la qualité globale de leur production, accroître la conformité avec les normes des marchés de première qualité et renforcer les systèmes de contrôle de la qualité lorsque la précision est essentielle.

Les coopératives devraient créer des espaces réservés et rémunérés pour les femmes dans ces fonctions, en particulier lorsque la qualité post-récolte détermine l'accès aux marchés spécialisés. Les infrastructures de qualité (stations de séchage, unités de stockage, boîtes de fermentation) doivent être conçues dans un souci de sécurité, de commodité et d'inclusion. L'introduction de protocoles de gestion des lots dirigés par des femmes peut simultanément améliorer la qualité des produits et l'inclusion des femmes.

Pour le café et le cacao, il existe déjà des cas de réussite qui prouvent l'impact de ces actions en faveur de l'égalité des sexes :

- Une étude réalisée par Farm Africa a révélé qu'en Ouganda, les femmes fournissent la quasi-totalité de la main-d'œuvre dans la phase de traitement post-récolte de la production de café, contribuant de manière significative à la valeur ajoutée par le biais d'activités telles que le tri, le séchage et l'ensachage (Farm Africa, 2018)
- Dans le cadre du programme CQMA (Cocoa Quality and Market Access), financé par Irish Aid et mis en œuvre par TechnoServe, des femmes agricultrices de cacao en Tanzanie ont été formées aux techniques de manutention post-récolte (fermentation, séchage, tri des fèves) afin d'améliorer leurs conditions de production et de vie. Le programme, lancé en 2009 et déployé jusqu'en 2016, a permis de former jusqu'à 14 000 paysans au total, et d'intégrer un volet équité genre dès 2015 : 65 % des bénéficiaires de l'analyse genre étaient des femmes, impliquées dans 38 groupes de producteurs (Technoserve, s.f.).
- Au Nicaragua, un groupe de femmes a été formé à des pratiques agronomiques résistantes au climat, ce qui a permis d'améliorer la qualité du café et d'augmenter les revenus. Leur réussite met en évidence l'impact d'une formation et d'un soutien ciblés (Technoserve, 2023) .

Parmi les principales activités à explorer dans ce domaine d'amélioration, les suivantes ont été identifiées comme les principales contributions critiques à l'élaboration du plan d'action :

- *Renforcer les capacités techniques des femmes tout au long de la chaîne de valeur :* Pour améliorer la qualité, il est essentiel que les agricultrices et les travailleuses aient un accès direct aux connaissances agronomiques et à une formation post-récolte adaptée aux normes du segment haut de gamme. La formation doit aller au-delà des quotas de participation pour s'orienter vers une autonomisation technique délibérée : enseigner aux femmes la taille, la lutte contre les parasites, les techniques de fermentation (pour le cacao) et le contrôle de la qualité. Les programmes doivent donner la priorité à l'apprentissage pratique dans des

environnements de production réels et soutenir les parcelles de démonstration dirigées par des femmes afin de renforcer la crédibilité et le leadership dans les domaines techniques.

- *Renforcement des capacités en matière de techniques post-récolte* : étant donné que les femmes sont généralement plus présentes dans les activités non liées à la culture, la mise en œuvre de programmes de formation ciblés sur les techniques de fermentation et de séchage visant à améliorer la qualité des produits pourrait constituer un bon point de départ pour l'inclusion et l'autonomisation des femmes. S'inspirant de modèles réussis en Tanzanie et au Nicaragua, ces programmes devraient se concentrer sur les compétences pratiques qui ont un impact direct sur la qualité et la commercialisation des produits.
- *Faciliter l'accès des femmes aux fonctions post-récolte axées sur la qualité :* les femmes sont traditionnellement sous-représentées dans des fonctions telles que les responsables de la fermentation, les trieurs ou les classeurs de qualité. Les coopératives devraient créer des espaces réservés et rémunérés pour les femmes dans ces fonctions, en particulier lorsque la qualité post-récolte détermine l'accès aux marchés spécialisés.
- *Renforcer la représentation et la voix des femmes dans les coopératives :* Pour garantir une valorisation sensible au genre, les femmes doivent être présentes non seulement en tant que membres, mais aussi en tant que décideurs au sein de la gouvernance des coopératives. Des mesures doivent être prises pour réviser les statuts des coopératives (si nécessaire) et encourager l'élection de femmes à des postes de direction.
- *Institutionnaliser les mesures de genre dans les systèmes de qualité et de traçabilité :* lorsque les coopératives mettent en œuvre des systèmes de contrôle de la qualité et de traçabilité alignés sur les normes EUDR ou de spécialité, les données ventilées par sexe doivent être intégrées dès le départ. Les systèmes doivent indiquer le nombre et le rôle des femmes impliquées dans la propriété des parcelles, la transformation et la gouvernance de la coopérative. Cela permet de s'assurer que les contributions des femmes à l'amélioration de la qualité sont visibles, mesurables et valorisées. Cela permet également de s'aligner à l'avenir sur les exigences des acheteurs ESG (Environnement, Social, Gouvernance) et de renforcer les voies de conformité inclusives.
- *Accès au financement et aux ressources* : Faciliter l'accès des femmes aux ressources financières et aux infrastructures post-récolte, telles que les boîtes de fermentation et les lits de séchage, par le biais de modèles coopératifs ou d'initiatives de microfinancement. Ce soutien peut permettre aux femmes de jouer un rôle plus important dans la chaîne de valeur.

5 COMPTE RENDU DE L'ATELIER DE VALIDATION

5.1 Contexte et objectifs de l'atelier

Dans le cadre de l'initiative conjointe menée par le Comité de Coordination pour les Filières Café et Cacao (CCFCC) avec l'appui de la Facilité pour la Réforme du Climat d'Investissement (ICR Facility), un atelier stratégique s'est tenu le 20 mai 2025 au Grand Hôtel du 30 Août à Kpalimé. Kpalimé a été le lieu choisi pour organiser l'atelier, car il s'agissait de l'endroit regroupant le plus grand nombre d'acteurs impliqués dans le secteur du café et du cacao.

Dans les jours précédant l'atelier, les consultants ont eu l'opportunité de mener de nombreuses réunions individuelles avec la majorité des acteurs, afin de leur présenter un aperçu de l'exposé et de recueillir leurs retours et suggestions pour l'améliorer. Cet exercice a également permis d'identifier d'éventuels messages sensibles, afin d'adapter la forme et le contenu de la version finale.

La tenue de l'atelier s'inscrivait dans une démarche de consolidation des plans de développement sectoriels, avec pour ambition de traduire les constats des diagnostics en actions concrètes, partagées et alignées avec les réalités du terrain.

La première partie avait pour objectif présenter et valider les résultats de l'analyse stratégique menée dans le cadre du projet, en mettant en lumière les opportunités de développement des filières café et cacao, les segments les plus porteurs, ainsi que les défis communs identifiés, à travers cinq axes stratégiques :

- Productivité
- Accès aux marchés
- Égalité de genre et inclusion sociale
- Environnement (dont conformité EUDR)
- Financement

Cette partie avait pour objectif d'établir une base commune de compréhension entre les participants, en apportant les éléments d'analyse indispensables à une discussion informée.

La seconde partie de l'atelier avait une nature résolument interactive. Elle a été conçue comme un espace ouvert de réflexion collective, destiné à donner la parole aux acteurs du terrain. Son ambition était multiple :

- Permettre aux participants d'exprimer leur accord ou désaccord avec les analyses et propositions exposées ;
- Leur offrir la possibilité de formuler leurs propres solutions aux défis identifiés ;
- Créer un cadre pour qu'ils se familiarisent avec l'ensemble des lacunes et besoins que rencontrent les filières café et cacao, en les abordant de manière transversale et collective;
- Favoriser les échanges directs entre professionnels, producteurs, transformateurs, exportateurs, institutions et partenaires techniques, afin qu'ils puissent mieux comprendre les contraintes et attentes des uns et des autres;
- Offrir un moment de rencontre authentique entre acteurs qui, bien que travaillant dans le même secteur, n'avaient parfois jamais eu l'occasion d'échanger de vive voix.

Ce type de démarche interactive permet non seulement une meilleure appropriation des enjeux, mais vise également à faire émerger des leaderships locaux, en donnant à chacun la possibilité de proposer des actions concrètes et de se positionner en tant que porteur de solution. C'est aussi l'occasion pour les acteurs de terrain de prendre la mesure de leur rôle stratégique dans la mise en œuvre

du futur plan d'action, dans une logique de coresponsabilité et d'engagement partagé.

5.2 Participation

L'événement a réuni 44 participants, dont 5 femmes, représentant un large éventail d'acteurs publics et privés de la chaîne de valeur café et cacao : producteurs, coopératives, transformateurs, exportateurs, structures techniques, administrations, partenaires financiers, ONG et projets d'appui. Cette diversité a permis une concertation équilibrée et représentative.

5.3 Déroulement de la journée

Comme cela a été expliqué, l'atelier comprenait deux parties distinctes, qui sont décrites ci-dessous.

5.3.1 Partie 1 – Présentation des résultats de l'analyse stratégique

La première séquence de la matinée a permis de restituer les conclusions de l'étude sectorielle menée depuis plusieurs mois. Cette étude s'est concentrée sur les cinq axes clés présentés (productivité, accès au marché, genre, durabilité environnementale-EUDR, et financement). À travers une cartographie détaillée des segments porteurs, cinq créneaux stratégiques ont été identifiés :

- Café mainstream (consommation de masse)
- Café expérience (produit sensoriel, différencié et traçable)
- Cacao mainstream (volume pour industrie)
- Cacao fonctionnel santé (valeur nutritionnelle)
- Cacao premium (haut de gamme, traçabilité, origine).

Le positionnement du Togo dans ces segments varie, mais les segments « expérience » et « premium » représentent une opportunité claire de montée en gamme. Ces segments, portés par la demande croissante des marchés européens et asiatiques, permettent une valorisation significative du produit. Les exemples de réussite, comme celui de la marque équatorienne Paccari, ou les expériences en Ouganda et Colombie ont illustré l'importance d'un positionnement qualitatif, d'une traçabilité rigoureuse et d'une forte capacité de transformation locale.

5.3.2 Partie 2 – Atelier interactif et travail en groupes

La deuxième partie de l'atelier a été consacrée à une phase de co-construction participative. Les 44 participants présents, représentant tous les maillons de la chaîne de valeur café-cacao au Togo, ont été répartis en trois groupes thématiques :

- Groupe 1 : Qualité, Productivité et Genre
- Groupe 2 : Marchés, Traçabilité et Accès aux segments premium
- Groupe 3 : Coordination sectorielle, Financement et Capacités.

La composition des membres de chaque groupe de travail a été déterminée à l'avance, afin de garantir une discussion enrichie par différents points de vue et d'assurer la présence des acteurs pertinents pour chaque thématique.

Pour faciliter une discussion guidée et constructive, chaque groupe a reçu, en plus des consignes, un canevas contenant certains des Facteurs Clés de Succès (FCS) identifiés, afin de centrer les échanges autour de ceux-ci. Dans un premier temps, chaque membre a disposé d'environ 15 minutes pour élaborer ses propositions de manière individuelle, en travaillant sur une copie personnelle du canevas. Les participants ont eu la possibilité d'ajouter leurs propres actions, s'ils considéraient qu'elles étaient nécessaires et non encore prises en compte.

Ensuite, chaque groupe a identifié entre 4 et 6 FCS prioritaires pour les coller sur les grands canevas affichés aux murs de la salle. Les discussions ont été riches et structurées.

Parmi les nombreuses propositions élaborées, on peut notamment retenir :

- Le groupe 1 a mis en avant l'amélioration post-récolte, la formation des jeunes, et la création de laboratoires de qualité.
- Le groupe 2 a insisté sur la nécessité d'une plateforme numérique de traçabilité, d'un registre des producteurs et de relations directes avec les acheteurs.
- Le groupe 3 a souligné l'importance de mobiliser les programmes de l'UE, de développer des clusters coopératifs et de renforcer les capacités institutionnelles.

Une restitution en plénière a permis de partager l'ensemble des propositions avec les autres groupes. Les deux autres groupes ont pu poser des questions, commenter et compléter les propositions. À l'issue de ces présentations croisées, un système de vote a été organisé : chaque participant a reçu 8 points à distribuer librement aux actions identifiées comme prioritaires. Cette méthode a permis d'établir une hiérarchisation claire des priorités, en révélant un fort consensus autour de l'agroforesterie, de la professionnalisation des coopératives et de l'alignement sur les normes de marché.

Voici ci-dessous la transcription des résultats des actions travaillées par chaque groupe, avec l'indication du nombre de votes (les numéros a droite) obtenus par chacune d'entre elles.

Groupe 1. Qualité, Productivité et Genre

Facteurs Clés de Succès	Défis/Lacunes	
Formation continue et développement des compétences / Concevoir une formation pratique et ludique sur le café et le cacao destinée aux jeunes générations, afin de susciter leur intérêt	• Insuffisance de techniciens spécialisés dans les filières café-cacao • Insuffisance de mesures incitatives • Insuffisance de mesure incitatives aux jeunes et aux femmes dans les filières café-cacao	**22**
Raffinement des techniques post-récolte. Mise en œuvre de protocoles de fermentation contrôlée, de pratiques de séchage affinées.	• Manque de compétence pour les opérations post-récolte • Manque d'équipements et de contrôle qualité dans les structures de base • Disposer des techniciens suffisants et compéta	**19**
Améliorer les installations post-récolte. Mettre en œuvre des systèmes de segmentation et de classement de la qualité au niveau des coopératives	• Absence de prix qualité • Charte/ Protocole qualité	**12**
Profilage des arômes, capacité d'analyse sensorielle et laboratoire de accessible aux producteurs pour améliorer la qualité de leurs produits	• Disposer des techniciens suffisants et compétant • Manque d'analyse physique et organe-chimique	**08**
Renforcer les capacités des coopératives en matière de soutien technique et de gestion de la qualité : création d'une culture de la qualité. Importance d'impliquer les femmes	• Renforcement de l'organisation et de fonctionnement des coopératives avec forte implication des femmes • Réorganisation des circuits de commercialisation • Valorisation des co-produits issus de la transformation • Renforcer l'organisation des coopératives des femmes	**21**
Des certifications orientées vers le marché afin d'améliorer la qualité	• Formation des techniciens et producteurs sur la certification • Renforcer les normes de certification	**09**
Améliorer et généraliser l'adoption de l'agroforesterie et des pratiques intelligentes face au climat	• Appui à la production des plantes agro-forestières et diversification • Former les techniciens sur les pratiques agroécologique	**35**

Groupe 2. Marchés: Traçabilité et nouveaux marchés

Facteurs Clés de Succès	Défis/Lacunes	
Liens B2B : renforcer les relations avec les acheteurs directs par la promotion de l'origine et la préparation au commerce	• Identification du marché et les caractéristiques des produits	17
Développer et rendre opérationnels les systèmes de traçabilité et de contrôle interne de la qualité	• Définir une règlementation nationale	22
il n'existe pas de plateforme numérique qui consolide les données des agriculteurs, les registres de production et les cartes des risques	• Formation des agriculteurs • Se doter d'un système national de digitalisation fiable et numérique	11
Il n'existe pas de registre central et actualisé des agriculteurs et de l'emplacement exact de leurs parcelles, lié à leur affiliation à une coopérative	• Professionnalisation des agriculteurs	17
S'engager auprès des acheteurs de l'UE : Collaborez avec les importateurs européens pour cofinancer les systèmes de cartographie et de traçabilité par géolocalisation	• Avoir des LOBBYSTES • Facilitateur ou représentation auprès de l'VE	14
Les coopératives ne disposent pas de systèmes de traçabilité numérique capables de relier la production aux acheteurs/exportateurs au niveau du lot	• Cartographier les coopératives • Compléter la structuration des coopératives • Il faut que le paysan trouve un avantage à faire part d'une coopérative	18

Groupe 3. Coordination sectorielle : Financement et capacités

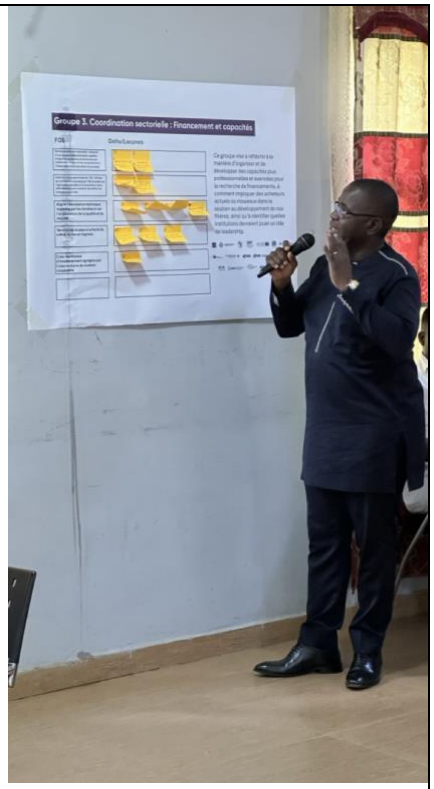
Facteurs Clés de Succès	Défis/Lacunes	
Renforcement des capacités : disposer d'une équipe professionnelle capable d'apporter un soutien et de former les institutions locales et les coopératives à l'élaboration de propositions de projets	• Identification des besoins de formation • Manque de structure de formation adéquate	**23**
Exploiter les programmes de l'UE : Utiliser les initiatives financées par l'UE et axées sur l'agriculture durable et la prévention de la déforestation pour soutenir les efforts de mise en conformité	• Meilleure exploitation des informations des plateformes • Identification des plateformes sur les programmes de l'UE	**15**
Aligner l'assistance technique soutenue par les donateurs sur l'amélioration de la qualité et du marché	• Connaitre les exigences normatives/référentiels d'accès au marché de l'UE • Disposer des laboratoires accrédites • Disposer d'une structure de certification accréditée • Connaitre les exigences des marchés de niche et produire en conséquence	**07**
Sensibiliser le pays à la fierté du café et du cacao togolais	• Transformation des matières première • Disponibilité et accessibilité des XTS • Habitude alimentaire	**17**
Créer des filières d'investissement agrégées par l'intermédiaire de clusters coopératifs	• Mobilisation des ressources	**15**

Les résultats présentés permettent de mettre en évidence le consensus du secteur sur les différents aspects à travailler et leur ordre de priorité. Toutefois, le travail réalisé dans le cadre de ce projet a permis d'organiser les actions proposées dans le livrable intitulé « plan d'action détaillé », en suivant un critère de priorité stratégique et de faisabilité temporelle de leur mise en œuvre, qui peut, dans certains cas, ne pas correspondre exactement à la perception du secteur.

Vous trouverez ci-dessous quelques photographies des dynamiques réalisées lors de l'atelier.

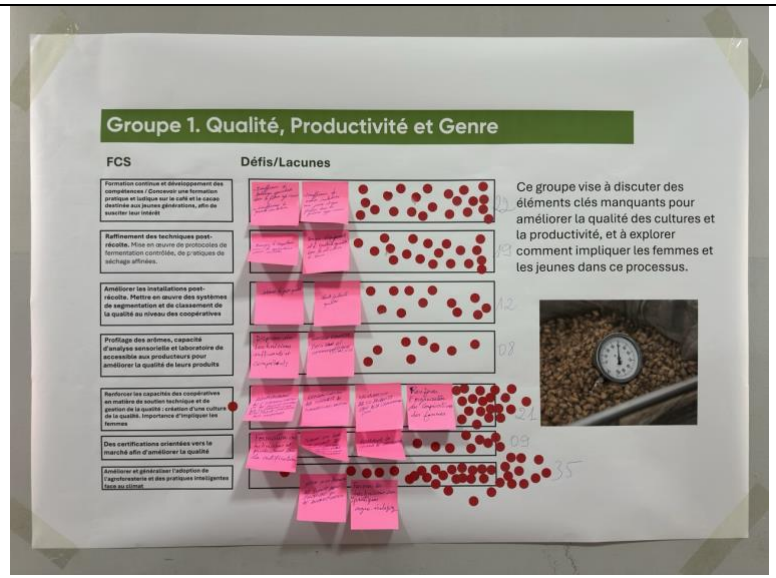
Première partie de l'atelier : séance plénière

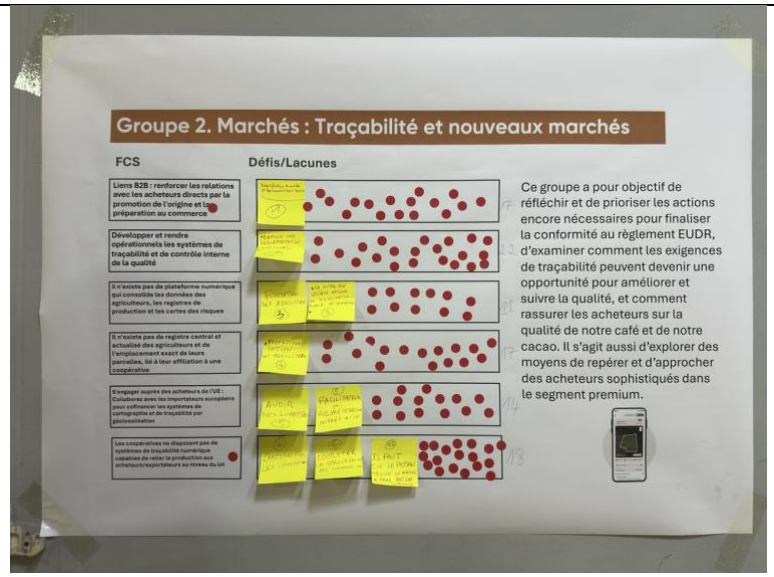
Groupes de travail (deuxième partie de l'atelier)

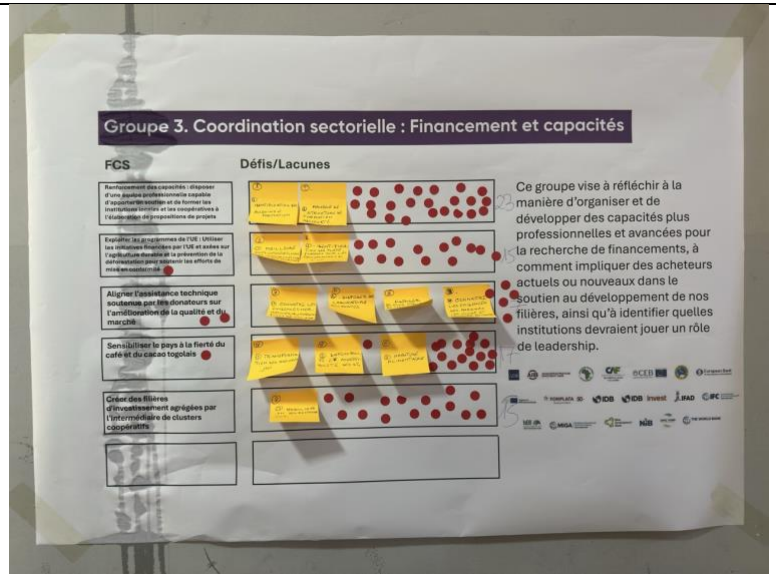


Représentants des groupes de travail présentant les conclusions aux autres tables.

À la page suivante sont présentés les résultats de la votation.







5.4 Clôture de l'atelier

L'atelier s'est clôturé par les interventions officielles. L'Ambassadeur de l'Union Européenne a salué la qualité du travail mené et l'engagement des parties prenantes togolaises, rappelant le soutien durable de l'UE aux filières agricoles stratégiques. Le Maire de Kpalimé a exprimé la volonté de la commune de devenir un pôle régional du développement café-cacao. Un déjeuner a ensuite été offert. Les échanges informels ont permis de renforcer les liens entre les acteurs, d'identifier des partenariats potentiels, et de faire émerger de nouvelles idées pour la suite du projet.

Cet atelier marque une étape importante du processus. Les résultats consolidés des travaux seront intégrés dans la version finale des plans d'action pour les filières café et cacao, qui servira de feuille de route pour les interventions à venir.

REFERENCES

Catalant. (2025). *Quand l'ingrédient clé coûte plus cher : Comment les fabricants de chocolat peuvent s'adapter à la montée en flèche des prix du cacao.* https://catalant.com/business-agility/when-the-key-ingredient-costs-more-how-chocolate-manufacturers-can-adapt-to-skyrocketing-cocoa-prices/

Expert Market Research. (2024). *Principales entreprises de cacao dans le monde.* https://www.expertmarketresearch.com/blogs/top-cocoa-companies-globally

FoodNavigator-USA. (2024). *5 stratégies permettant aux ventes de chocolat haut de gamme de dépasser celles de l'ensemble de la catégorie.* https://www.foodnavigator-usa.com/Article/2014/12/09/5-strategies-helping-premium-chocolate-sales-outpace-overall-category/

Grand View Research. (2024). *Analyse de la taille, des parts et des tendances du marché du chocolat haut de gamme.* https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/premium-chocolate-market-report

Groupe IMARC. (2024). *Marché du chocolat premium : Global industry trends, share, size, growth, opportunity and forecast 2025-2030.* https://www.imarcgroup.com/premium-chocolate-market

IndustrieARC. (2024). *Rapport d'étude sur le marché du chocolat haut de gamme.* https://www.industryarc.com/Research/Premium-Chocolate-Market-Research-509576

Kearney. (2024). *Surmonter la crise du cacao : Leviers stratégiques pour un succès à long terme.* https://www.kearney.com/industry/consumer-retail/article/weathering-the-cocoa-crisis-strategic-levers-for-long-term-success

Markets Insider. (2025). *Prix du cacao aujourd'hui.* https://markets.businessinsider.com/commodities/cocoa-price

Mordor Intelligence. (2025). *Marché du chocolat haut de gamme - Croissance, tendances et prévisions (2025 - 2030).* https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/premium-chocolate-market

SFGate. (2024). *La royauté du chocolat dans la région de la baie : Guittard's 150-year journey.* https://www.sfgate.com/food/article/bay-area-family-chocolate-royalty-20146620.php

Le Times. (2025, mars). *La flambée des prix du cacao laisse un goût amer aux chocolatiers.* https://www.thetimes.co.uk/article/soaring-cocoa-prices-leave-bitter-taste-for-chocolatiers-gn5mbh25l

Le Wall Street Journal. (2024, novembre). *La crise du cacao en Afrique : Why farmers are shifting to palm.* https://www.wsj.com/finance/commodities-futures/africa-cocoa-production-prices-reseeding-e4d19821

Économie des échanges. (2025). *Prix à terme du cacao.* https://tradingeconomics.com/commodity/cocoa

Câblé. (2024). *Le chocolat a un problème de durabilité. La science pourrait avoir la réponse.* https://www.wired.com/story/chocolate-has-a-sustainability-problem-science-thinks-its-found-the-answer/

[i] https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/coffee-market

[ii] https://www.custommarketinsights.com/report/specialty-coffee-market/

[iii] https://www.marketwatch.com/story/coffees-future-lies-in-fancier-ingredients-and-younger-consumers-analysts-say-as-daily-consumption-dips-78ceae29

[iv] https://www.geshavillage.com/

[v] https://www.ccmtechnologies.co.uk/

[vi] https://www.olamgroup.com/

[vii] https://originalbeans.com/?srsltid=AfmBOopnuBDfjwYCsXTk75jU-oOSwMHnx26FPgKLLl3EiQC_foifWbdo

[viii] https://www.iisd.org/ssi/commodities/cocoa-coverage

[ix] https://www.cbi.eu/market-information/cocoa-cocoa-products/certified-cocoa/market-potential

[x] https://www.fairtrade.net/en/products/Fairtrade_products/cocoa.html

[xi] https://www.rainforest-alliance.org/cocoa/

[xii] https://originalbeans.com/