

Rapport final de mission
Projet de recherche filière Argan

**Programme Gouvernance des Entreprises et Organisations du
Développement Durable**

Anis Chakib, le 15-08-2013

Table des matières

Contexte et objectifs de la mission	3
1. Historique de la structuration de la filière et enjeux politiques	3
1.1. Les projets de développements et de coopération internationale.....	3
1.2. Stratégie de développement de la filière par le Conseil Régional Souss Massa Drâa.....	5
2. Aperçu de la filière de l'argan.....	9
2.2. Les schémas de la filière	11
3. La Chaîne de Valeur Globale de l'huile d'argan.....	13
4. Points d'achoppement avec la filière tomate	26
4.1. Politiques agricoles et subventions	27
4.2. Analyse économique comparée (simplifiée)	28
4.3. Filière de l'argan et arganeraies de plaines.....	29
5. Aperçu de la littérature scientifique et valeur ajoutée de notre étude	29
5.1. Littérature existante	29
5.2. Valeur ajoutée de notre étude ?	32
6. Quelle suite donner à cette première mission ?	34
6.1. Quel potentiel pour une publication ?	34
6.2. Que faire maintenant ?	37
CONCLUSION	38

Contexte et objectifs de la mission

Ce rapport de mission est le résultat d'un travail de 48 jours (dont 18 passés sur le terrain au Maroc) sur la filière de l'huile d'argan au Maroc. Cette étude a été commandée par une équipe de chercheurs affiliés au programme GEODD et notamment à l'Observatoire du Développement Durable en Petites Entreprises. L'idée de travailler sur la filière de l'argan vient du fait que cette filière semble présenter des caractéristiques intéressantes liées aux thèmes de recherches de l'équipe, et en particulier par rapports aux éventuelles contradictions du modèle de développement durable de cette dernière. L'objectif général de la mission était d'analyser la bibliographie existante et de collecter des données brutes permettant éventuellement de mettre en évidence des contradictions internes et externes à la filière de l'huile d'argan produite au Maroc. La recherche de contradictions internes à la filière devait notamment se focaliser sur les discours de Développement Durable et de Responsabilité Sociale des Entreprises. La recherche de contradictions externes devaient notamment porter sur les éventuelles concurrences territoriales avec d'autres filière « agricoles » et notamment celle du maraîchage sous serres. Le travail s'est ainsi concentré sur 3 axes que sont :

- la chaîne de valeur globale de l'huile d'argan
- Les enjeux politiques et environnementaux liés à la filière de l'argan
- Les éventuels points d'achoppement avec la filière tomate/maraîchage

Le présent rapport constitue une synthèse des données collectées sur le terrain, il reste toutefois incomplet en raison du manque de temps pour collecter et analyser finement les données. Les données brutes et la bibliographie présentent un potentiel bien plus large que ce que ne reflète ce rapport, ce qui pourrait être d'avantage exploré avec plus de temps. Les informations fournies dans ce rapport sont parfois succinctes mais d'avantages de détails sont disponibles dans les documents et publications collectés et compilés dans un dossier joint à ce document ainsi que dans les comptes rendus d'entretiens.

1. Historique de la structuration de la filière et enjeux politiques

1.1. Les projets de développements et de coopération internationale

1.1.1. Coopération bilatérale et ONGs

Dès 1983, les laboratoires français Pierre Fabre, pionniers de l'utilisation de l'huile d'argan hors du Maroc, ont déposé plusieurs brevets et notamment la marque « argane » via la filiale Galénic du groupe. Cette multinationale a été l'une des premières à contribuer à faire de l'huile d'argan un produit cosmétique reconnu pour ces qualités à l'échelle internationale (Romagny, 2010). Mais ce n'est que plus tard, dans les années 1990 puis 2000 que l'engouement international s'est réellement développé avec un nombre croissant de sociétés et de magasins, principalement en Europe, qui ont commencé à importer et vendre de l'huile d'argan pure ou incorporée dans des formules cosmétiques (Romagny, 2010 ; .

Les projets de développement et de coopération internationale ont de toute évidence joués un rôle important dans la dynamique de cette filière et en particulier dans l'émergence du secteur des coopératives féminines. En effet, dès 1995, la GTZ (coopération Allemande) lance le PCDA, projet de conservation et de développement de l'arganier (voir GTZ et E15). Ce projet qui a duré 7 ans a

posé les bases du modèle de « développement durable » de la filière en participant notamment à la valorisation du produit par la création de coopératives féminines de production de l'huile d'argan. Le PCDA piloté par la GIZ, par ses réalisations et toutes ses interactions avec le gouvernement marocain a également contribué à la création en 1999 de la Réserve de Biosphère de l'arganeraie auprès de l'UNESCO. Ainsi, c'est à la fin des années 1990 que les premières coopératives féminines de l'argan ont vu le jour. Toutes ont bénéficié du soutien financier et technique d'acteurs tels que la GIZ ou encore de l'association Ibn Al Baytar (Zoubida Charrouf) qui travaillait avec différents bailleurs de fonds internationaux (E08). Cette association a notamment contribué à créer la première coopérative féminine d'argan au Maroc en 1996 qui est aujourd'hui l'une des plus importantes au Maroc, la coopérative Amal. Entre 1996 et 2002, l'association Ibn Al Baytar a contribué à fonder 5 coopératives féminines de production d'huile d'argan. L'association a également organisé des cours d'alphabétisations pour les femmes rurales souvent analphabètes qui composaient ces coopératives (E08). De manière générale, la création de coopératives féminines portait un idéal d'émancipation de la femme sur différents plans notamment économique, social et éducationnel. La GTZ a également soutenu la création de plusieurs coopératives en défendant au départ une production artisanale et traditionnelle non mécanisée (E08).

Le secteur coopératif dans la filière de l'argan a donc émergé grâce aux actions de différents acteurs du développement, notamment acteurs de la coopération bilatérales et ONGs.

Puis, en 1999, la première Union de coopératives, l'UCFA, a vu le jour grâce à l'action de la GTZ (E26). Tandis que les coopératives étaient productrices d'huile d'argan mais rencontraient des difficultés pour la commercialisation des produits, l'UCFA a été fondée dans l'objectif d'assurer le marketing et la commercialisation des produits de ses coopératives membres. Cette stratégie a été présentée comme une solution aux problèmes rencontrés par les coopératives pour accéder aux marchés internationaux. A cette époque, certaines divergences de points de vu existaient entre d'un côté la GTZ qui prônait une vision traditionnelle et artisanale de la production d'huile d'argan et l'association Ibn Al Baytar dirigé par la chimiste Zoubida Charrouf qui prônait une semi-mécanisation des coopératives dans l'objectif d'améliorer la qualité et les rendements (E08). Il semble toutefois que la semi-mécanisation se soit assez rapidement imposée pour différentes raisons, notamment liées aux rendements, à la qualité et à la pénibilité du travail. Il n'en demeure pas moins que l'huile totalement artisanale constituait un marché particulier pour des consommateurs en recherche d'authenticité. **Le côté « traditionnel et artisanal » de l'huile d'argan a globalement été supplanté par une production semi-mécanisée, beaucoup plus rentable et adaptée aux exigences de qualité et de quantité du marché international.**

Parallèlement, différents projets d'ONGs tels que ceux menés par OXFAM Québec, ENDA Maghreb, WWF ou encore le CRDI ont permis la création de nouvelles coopératives avec plus ou moins de succès (Guyon, 2008). A travers ces projets internationaux, c'est aussi l'ouverture de nouveaux marchés à l'exportation de l'huile d'argan qui s'est jouée, dans le secteur cosmétique et celui des produits alimentaires diététiques. Le modèle des coopératives de femmes a donc été très largement soutenu par la coopération bilatérale et les ONGs, principalement internationales mais aussi par l'association marocaine Ibn Al Baytar dirigé par la « charismatique » Zoubida Charrouf. Dans le même temps, le modèle des coopératives féminines a véhiculé un idéal d'émancipation de la femme par l'alphabétisation, l'indépendance financière, la liberté d'expression et de travail des femmes, etc. Ces éléments ont souvent été intégrés aux discours marketing des vendeurs d'huile

d'argan en occident. **Il y a dans le modèle de « développement durable » de la filière de l'huile d'argan, une dimension sociale forte liée à l'émancipation et à l'alphabétisation de la femme rurale marocaine.**

1.1.2. Le projet arganier UE-ADS

Après le PCDA de la GTZ, le second projet d'envergure fut le projet arganier prévu sur la période 2003-2008 et d'un budget de 12 millions d'euros financé à 50% par l'Union Européenne, 37,5 % par l'Agence de Développement Social (Etat marocain) et 12,5% par les bénéficiaires du projet. Ce projet a continué le travail initié par d'autres en soutenant les coopératives à travers différentes actions d'appui, de formation et surtout par le financement pour l'achat de matériel pour une production semi-mécanisée. De par son ampleur et sa durée, le projet arganier peut être considéré comme le second projet de développement d'ambition régionale voir nationale après celui de la GTZ une décennie plus tôt. En tout, ce sont environ 60 coopératives réparties aux quatre coins de l'arganeraie qui ont bénéficié de ce projet arganier dont de nombreuses s'étant créées en partie grâce aux financements du projet arganier disponibles à cette époque. En effet, tandis que le projet arganier proposait des subventions de 100 000 à 500 000 dirhams aux coopératives d'huile d'argan désirant mécaniser leur production, cette disponibilité de fonds a entraîné la création de nombreuses nouvelles coopératives désirant profiter de l'opportunité pour lancer une activité.

Le projet arganier a également contribué à fonder plusieurs GIE basés dans différentes villes regroupant des coopératives de production d'huile d'argan. Le projet arganier a aussi permis de créer l'ANCA, l'Association Nationale des Coopératives d'argan, organisation impliquée dans la défense des intérêts des coopératives au niveau national voir international. Enfin, le projet arganier, géré au Maroc par l'Agence de Développement Social a constitué une « première » entrée des pouvoirs publics dans le développement de cette filière et a contribué à l'émergence de l'IGP argan en créant des guides de bonnes pratiques pour la production d'huile d'argan.

1.2. Stratégie de développement de la filière par le Conseil Régional Souss Massa Drâa

La volonté politique de développer la filière de l'huile d'argan a d'abord et surtout été portée au départ à une échelle régionale par le Conseil Régional Souss Massa Drâa. En effet, le Conseil Régional Souss Massa Drâa, présidé à l'époque par l'actuel Ministre de l'Agriculture M. Akhenouch, a lancé en 2005-2006 plusieurs études pour définir les axes stratégiques du développement économique de la région. Une première étude réalisée par le cabinet Américain McKenzie a défini les grands trois axes prioritaires de développement pour la région : le tourisme, l'agriculture et la pêche. Ce grand cabinet d'études Américain suggéra à l'époque une stratégie de développement agricole en région Souss Massa Drâa basée sur deux piliers assez proche de ce qu'il proposa quelques années plus tard lorsque l'ex-Président de région devenu Ministre de l'agriculture le sollicitera à nouveau pour le Plan Maroc Vert. Ensuite, une seconde étude réalisée en 2006 par le cabinet Résilience, s'est intéressée au potentiel des produits de terroirs et notamment à l'huile d'argan. Avec 86% de la production nationale localisée en région Souss Massa Drâa, 11% du chiffre d'affaire agricole de la région (soit 347 millions de dirhams) et un potentiel fort de développement, la filière de l'argan a émergée comme l'une filière de produit de terroir les plus importantes. A la suite de cela, la région a créé un fond de 9 millions de dirhams pour le développement des produits de terroir. Ce fond était géré par l'association multi-acteurs AgroTech Souss Massa Drâa créé de toute pièce par la région pour développer la recherche en agriculture et autour des produits de terroirs. Au final, ce fond a

permis de financer une vingtaine de projets sur la filière argan en région Souss Massa Drâa. Il a également initié une politique régionale de promotion des produits de terroirs qui consiste pour le conseil régional à faire connaître « ses » produits au Maroc et à l'international par exemple lors de salons, expositions, foires, etc. C'est ainsi que des coopératives étaient régulièrement invitées par la région lors de salons nationaux ou internationaux. Enfin, c'est au niveau régional que le processus de l'IGP argan a été lancé par une série de réunions destinées à en définir les contours et l'organisation. C'est également grâce à un programme de coopération décentralisée que la région SMD a bénéficié de l'appui d'experts de la région Aquitaine pour la mise en place de l'IGP argan.

1.3. Création de l'AMIGHA et processus de l'IGP

L'idée d'une IGP argan au Maroc semble être apparue autour de 2003-2004 suite à la découverte par certains acteurs nationaux du brevet « argane » déposé par les Laboratoires Pierre Fabre dans les années 1980. La déclaration d'une société Israélienne prétendant avoir planté des arganiers très productifs en Israël fut également un choc pour certains acteurs Marocains qui ont perçu une menace pour la filière. Plusieurs acteurs se disputent en quelque sorte la « paternité » de l'idée d'une IGP argan. La Fondation Mohamed VI pour la sauvegarde de l'arganeraie, le professeur Zoubida Charrouf et enfin l'actuel Président de l'AMIGHA et de la FIMARGANE, M. Mohamed Ouraïs. Bien qu'il soit possible que tous ces acteurs aient tous contribué à porter l'idée d'une IGP argan, il semble que le processus de l'IGP ait été concrètement initié puis piloté à l'échelle de la région Souss Massa Drâa. Mais c'est en revanche au niveau national que la réglementation a évolué et que les institutions se sont organisées. A ce titre, le passage de M. Akhenouch du statut de Président de région SMD à celui de Ministre de l'Agriculture est un élément important. Il a permis en outre à M. Akhenouch de porter sa volonté et ses idées au plus haut niveau de l'Etat. Le soutien apporté par l'association ORIGINE (dont Mme. Zoubida Charrouf est membre) ainsi que par les experts de la région Aquitaine sont également des éléments moteurs dans l'élaboration de cette IGP argan.

L'AMIGHA, Association Marocaine de l'Indication Géographique de l'Huile d'Argan, impulsée par le conseil régional Souss Massa Drâa, a vu le jour en Janvier 2008. Elle comporte un collège de 5 industriels et un collège des GIE et Unions de coopératives en plus de l'ANCA, association nationale des coopératives d'argan. Toutefois elle est présidée par un politique, M. Mohamed Ouraïs qui siège également au Conseil Régional SMD. En juin 2008, la loi 25/06 portant sur les signes distinctifs d'origine et de qualité au Maroc est adoptée. Ensuite, une fois le cahier des charges de l'IGP argan établi, cette dernière est publiée au Bulletin Officiel du 18 janvier 2010 puis inscrite au registre de l'OMPIC par le Ministère de l'Agriculture le 25 février 2010. L'IGP devient alors opérationnelle, les acteurs économiques désirant obtenir le label IGP argan doivent se conformer au cahier des charges (en grande partie issu du guide de bonnes pratiques élaboré par le projet arganier UE-ADS).

Le cahier des charges de l'IGP apporte un certain nombre de garanties sur le processus de fabrication, la qualité et la traçabilité du produit. Il faudrait toutefois déterminer plus précisément quels sont les apports dans ce domaine qui n'existaient pas déjà avec les certifications ECOCERT et Qualité France largement répandues parmi les producteurs-exportateurs. Le principal aspect semble être la « territorialisation » de la production d'huile d'argan qui avec l'IGP pousse à une production localisée dans l'aire de l'arganeraie. Cependant, la présence d'industriels Casablancais au sein de l'AMIGHA complexifie les choses. Quel intérêt pour un industriel Casablancais de participer au processus de l'IGP s'il est de toute façon impossible qu'il obtienne la certification du fait des

conditions du cahier des charges ? Il existe un débat sur la « territorialisation ». Tandis que l'IGP s'est orientée vers une certification « régionale » qui concerne les acteurs implantés au sein du territoire de l'arganeraie, divers acteurs, notamment Casablancais, auraient aimé avoir une IGP argan nationale qui leur permette d'être pleinement inclus dans le processus. Voir notamment les entretiens 4 et 5.

L'IGP argan ne fait pas l'unanimité, du moins, elle suscite encore de vifs débats. Par exemple, l'IGP prévoit d'interdire l'exportation d'huile d'argan en conditionnements supérieurs à 1 litre. L'objectif théorique est d'encourager les acteurs économiques de la filière à créer de la valeur ajoutée au Maroc, dans la région de production. Mais cette mesure est très mal perçue par certains producteurs se disant pragmatiques et réalistes et qui comptent parmi leurs clients des industriels du cosmétique qui achètent de grandes quantités d'huile en vrac pour une valorisation sous forme de produits élaborés hors du Maroc. Pour ces derniers, une telle interdiction signerait la mort du marché de l'huile d'argan ou du moins un fort recul des exportations du fait de l'incompatibilité d'une telle mesure avec les besoins de l'industrie cosmétique. A ce sujet, un e-mail très engagé a été envoyé aux acteurs économiques de la filière par un importateur marocain basé en Allemagne. Voir également l'interview 1 avec OLVEA. Quoi qu'il en soit, pour l'instant, la flexibilité est de mise. Aucune interdiction ou restriction n'a été appliquée pour l'exportation d'huile d'argan. La seule limite existante semble être l'interdiction d'exportation des amendons.

Un autre point sensible semble être celui du concassage manuel des noix d'argan spécifié dans le cahier des charges de l'IGP. Tandis que de nombreux acteurs s'intéressent au concassage mécanique qui réduit la main d'œuvre et donc les coûts de revient tout en augmentant les rendements, cette restriction à un concassage manuel est mal perçue par certains. En effet, le coût de main d'œuvre du concassage manuel constitue une part importante du coût de revient de l'huile d'argan. Une mécanisation de cette étape entraînerait mécaniquement une baisse des prix et/ou une augmentation considérable des marges bénéficiaires. Mais dans le même temps, des centaines voir des milliers d'emplois seraient perdus pour les femmes rurales du Sud du Maroc qui détiennent un savoir-faire unique en la matière. Toutefois, certains acteurs économiques certifiés IGP possèderaient des machines à concasser plus ou moins en fonctionnement sans pour autant être inquiétés. Ainsi, c'est la crédibilité de l'IGP qui est en jeu. A ce sujet, lire entre autre les interviews 4, 8, 15 et 27.

Autre point concernant l'IGP, le choix de l'organisme certificateur par l'AMIGHA s'est porté sur NormaCert un organisme de certification marocain. Mais dans le cadre des négociations bilatérales avec l'Union Européenne pour une reconnaissance de l'IGP argan, cet organisme certificateur semble poser problème car il n'est pas accrédité par l'UE. Ainsi, les négociations tardent à aboutir et l'IGP argan reconnue au Maroc n'est pour l'instant pas reconnue par le principal partenaire commercial, l'Union Européenne. Il n'est donc pas surprenant que plusieurs acteurs commerciaux Marocains déclarent que l'IGP argan n'apporte jusqu'à présent aucune valeur ajoutée ni avantage pour l'accès aux marchés internationaux. De la même manière, le mot « argan » ou « argane » n'est en aucun cas protégé en Europe ou ailleurs par l'IGP marocaine tant que l'IGP n'est pas formellement reconnue par les partenaires commerciaux au Nord. Plus de détails dans les interviews 8 et 32.

1.4. L'ANDZOA et la FIMARGAN

En 2008, le Maroc établissait une stratégie nationale pour le développement agricole appelé Plan Maroc Vert. C'est dans ce cadre, cette optique, que l'ANDZOA, l'Agence nationale de développement des zones oasiennes et de l'arganier a été lancée fin 2009. Cette agence est sous la tutelle du Ministère de l'agriculture dirigé par M. Akhenouch, ancien Président de la région Sous Massa Drâa. Tandis que l'ANDZOA prévoit un plan d'intervention ambitieux en faveur de l'arganeraie et de sa filière, la FIMARGANE, Fédération interprofessionnelle marocaine de la filière argan, est constituée en Avril 2011. Présidée par M. Ouraïs également président de l'AMIGHA, elle regroupe 4 collègues représentant les différents types d'acteurs de la filière (ayants droits, coopératives, industriels, commerçants et utilisateurs) ainsi que l'AMIGHA. L'enjeu principal de la constitution de cette interprofession était notamment de structurer la filière pour que l'ANDZOA ait un interlocuteur unique. Suite à cela, un Contrat Programme ambitieux de 2,83 milliards de dirhams jusqu'en 2020 a été signé entre l'Etat et la FIMARGANE. Ce contrat programme vise notamment à encourager la recherche, réhabiliter 25 000 hectares d'arganeraie par an, créer 5 000 hectares de « vergers » d'arganiers, doubler la production d'huile à 10 000 tonnes par an tout en améliorant la valorisation des coproduits, et enfin protéger et défendre l'IGP argan sur le marché international.

La composition et la représentativité de la FIMARGANE pourrait être discutée. En effet, cette initiative a été très clairement pilotée par le haut. A l'image de la FNADUA, Fédération National des Ayants Droits et Usagers de l'Arganeraie, qui a été initiée par le haut (voir interview 17) et qui a donné lieu à la création d'associations provinciales d'ayants droits. De la même manière, le secteur privé est représenté par quelques grandes sociétés détenues par de riches familles de la région, à l'image des Laboratoires Azbane (famille Azbane) ou des Huileries du Souss (famille Bel Hassan). La représentativité des différents acteurs au sein de la filière n'est donc pas garantie. Dans un souci d'efficacité, un nombre limité d'acteurs « puissants », motivés ou bien positionnés a été choisis pour constituer la FIMARGANE.

Il semble ainsi que des blocages existent au sein de l'interprofession. Tous les acteurs n'ont pas les mêmes priorités ni la même vision de ce que devrait être ou devenir la filière. Il existe en outre une dimension concurrentielle entre le secteur coopératif et le secteur privé qui entraîne des blocages. Le rôle et la vision de M. Ouraïs, politique dynamique mais pas acteur économique de l'huile d'argan, pose également problème à certains. Il est difficile de savoir exactement quels sont les points de blocages mais il reste évident que la FIMARGANE fait face à des difficultés. Il est possible toutefois que ces dernières soient liées au fait que la FIMARGANE a été créée très rapidement et relativement récemment pour répondre à la volonté des pouvoirs publics d'avoir un interlocuteur représentatif des acteurs de la filière. Le processus est en cours, il est difficile de le juger à ce stade d'évolution à peine deux ans après sa création.

De la même manière l'ANDZOA est une structure gouvernementale en construction. Elle a certes besoin d'interlocuteurs motivés et organisés mais elle doit également de son côté se structurer et recruter du personnel compétent qui contribuera à mettre en œuvre le contrat programme très ambitieux.

Il faut également signaler que les Eaux et Forêts sont signataires du contrat programme avec l'ANDZOA mais qu'il semble qu'il y ait des blocages entre les différentes institutions. De manière caricaturale, il semble que le Ministère de l'Agriculture ait pour objectif de développer la filière avec une logique productiviste de domestication de l'arganier alors que les Eaux et Forêts,

traditionnellement gestionnaires de l'arganeraie s'inquiètent de voir l'arganier devenir un arbre fruitier et non plus ce qu'il était jusqu'à présent, un arbre forestier. Sans pour autant être très claire, cette rivalité constitue une des limites à l'avancée des choses dans l'exécution du contrat programme. L'ANDZOA semble chercher à écarter en partie les Eaux et Forêts qu'ils considèrent trop conservateurs. Les Eaux et forêts cherchent à maintenir leur rôle prépondérant dans la gestion de l'arganeraie.

2. Aperçu de la filière de l'argan

2.1. Les acteurs impliqués

Les acteurs à la base de la filière sont **les ayants droits**, populations vivants à l'intérieur ou en périphérie de l'arganeraie. En vertu des droits qui leurs sont accordés par le code forestier (1917 et 1925), ces derniers ramassent chaque année les fruits de l'arganier à la fin de l'été. Ensuite, ils ont trois choix : vendre des fruits, vendre des amendons ou vendre de l'huile. Ces populations, souvent pauvres, vendent les fruits au prix du marché lorsqu'ils peuvent faire jouer la concurrence mais à des prix plus faibles lorsqu'ils sont isolés et donc à la merci des collecteurs qui achètent au meilleur prix. Les amendons et l'huile sont vendus sur les souks à des grossistes. Pour ceux qui en ont la possibilité, l'huile est parfois vendue en bord de route à des touristes étrangers ou marocains de passage.

Les intermédiaires également appelés **collecteurs** ou **grossistes** constituent une catégorie assez ouverte, très hétérogène, aux limites difficiles à définir et aux profils variés. Ces derniers achètent la matière première (généralement des fruits) aux ayants droits puis la revendent à des acteurs économiques impliqués dans la transformation. Ces intermédiaires achètent aussi parfois des amendons à des ayants droits, coopératives de concassages ou ateliers familiaux qui concassent les noix. Enfin, certains achètent des fruits qu'ils confient à des femmes pour le concassage avant de revendre les amendons en faisant une plus-value. Certains sont indépendant et travaillent avec différents partenaires alors que d'autres travaillent en exclusivité avec une société. Les volumes traités sont très variables d'un intermédiaire à l'autre. Cette catégorie d'acteur est la plus difficile à caractériser, elle pose en outre un problème car elle se livre parfois à des pratiques spéculatives sur la matière première.

Les coopératives, Unions et GIE. En principe, toutes les coopératives sont déclarées au Ministère des Affaires Générales et de la gouvernance et appuyées par l'Office de Développement des Coopératives (ODECO). Elles peuvent avoir été créées avec l'appui d'un projet de développement (GIZ, projet arganier), l'INDH (gouvernement Marocain) et/ou une ONG comme Ibn Al Baytar. Elles peuvent être mécanisées ou non, productrices d'huile ou simple coopératives de concassage. Enfin, elles peuvent être indépendantes ou rattachées à un GIE/une Union. Quoi qu'il en soit, les coopératives procèdent normalement elles-mêmes au concassage des noix d'argan, c'est-à-dire que l'étape de concassage est interne (effectuée par les membres) et non sous traitée. Toutefois, selon les besoins, il semble que des femmes non membres travaillent également au concassage pour certaines coopératives. Le degré de bonne gouvernance dans les coopératives est variable. Il va d'un vrai fonctionnement coopératif transparent et équitable à des cas d'entreprises privées déguisées en coopératives pour diverses raisons, notamment fiscales et marketing liés à l'image. Tandis que certaines coopératives fonctionnent très bien avec un carnet d'adresse plein et des clients à l'internationale, d'autres manquent cruellement de moyens, de clients et de compétences. En région Souss Massa Drâa, il y aurait en 2013, 156 coopératives de production d'huile d'argan selon l'ODECO.

Cependant, entre 30 et 40% des coopératives enregistrées seraient inactives et 20 à 30% seraient partiellement actives selon les périodes et les commandes. Lors de la mission, nous avons rencontré des représentants du GIE Targanine, de l'UCFA, de l'Union Tifaout Nougadir, de la coopérative Wirgane, de la coopérative Tighanimine et de la coopérative Tamaynoute.

Statut	Organisation de la filière des coopératives						Mission
Association	Association nationale des coopératives arganières (ANCA)						Promotion et défense d'intérêts
Groupement	GIE Argan Taroudant	GIE Targanine	GIE Vitargan	Union Tifaout N'ougadir	GIE Tizargane	Union des coopératives féminines d'Argane UCFA	Promotion et commerce
Lieu d'implantation	Taroudant	Agadir	Essaquira	Agadir	Tiznit	Agadir	
Coopératives adhérentes	8	6	5	10	5	22	Production
Femmes adhérentes	418	238	278	405	175	986	

Figure 1 : Etat du secteur coopératif de l'argan au Maroc en 2009 (AMIGHA, 2009 in Romagny, 2010)

Les PME de la région de l'arganeraie. Ce sont de petites sociétés généralement mécanisées et qui assurent la production et l'exportation d'huile d'argan. Elles sont basées dans ou près des grandes villes de la zone telles qu'Essaquira et Agadir mais également pour certaines près de Taroudant ou Tiznit. Ces sociétés achètent des fruits qu'ils confient à un atelier de concassage ou achètent directement des amendons selon les cas. Certaines sociétés concassent elles-mêmes les noix en faisant travailler des femmes mais cela ne semble pas être la règle. Le secteur étant très concurrentiel, les sociétés ont des chiffres d'affaires plus ou moins élevés (de quelques dizaines de milliers de dirhams à plusieurs millions de dirhams par an) et une qualité variable. Tandis que certaines multiplient les clients et les marchés à l'international, d'autres n'ont qu'un ou quelques clients assurant l'essentiel de leur chiffre d'affaire. Durant la mission, les PME rencontrés sont, la société EFAS, la société LACHGARCO, la société Argan Grand Agadir et la société Argan Joba.

Les industriels de Casablanca (et autres ?). Ce sont des sociétés qui achètent de la matière première (amendons) dans la région de l'arganeraie via des intermédiaires et qui ne pratiquent que l'extraction de l'huile dans certaines grandes villes comme Casablanca (ABSIM, ARGANOIL Company, etc.). Ces derniers se situent en dehors de l'aire de l'arganeraie. C'est sur ce genre de cas que Romagny parle de « déterritorialisation » de la filière. Durant la mission, nous avons rencontré la société ArganOil Company.

Les pharmaciens et petits laboratoires de la région Souss Massa Drâa (Agadir). Ces derniers assistent des producteurs d'huile d'argan pour fabriquer des produits transformés de type savons, crèmes, shampoings, lotions, etc. Les gammes de produits transformés nécessitent un savoir-faire que les producteurs d'huile d'argan n'ont pas. Il est toutefois difficile pour de petits laboratoires de remplir les conditions très exigeantes nécessaires à l'exportation de produits transformés en Europe ou aux Etats-Unis. Ces produits transformés sont donc destinés au marché marocain avant tout.

Les/le grand(s) laboratoire(s) à Casablanca ont une capacité de production élevée et un haut niveau de qualité des produits transformés à base d'argan. Certains remplissent les conditions réglementaires pour des exportations en Europe de produits à haute valeur ajoutée. Mais ces réglementations évoluent constamment et restent très exigeantes. Les Laboratoires Azbane revendiquent avec fierté leur capacité à produire des produits transformés exportables en Europe. Mais dans le même temps, ils soulignent l'exigence sans cesse plus forte des réglementations cosmétiques Européennes. Durant la mission nous avons rencontré des représentants des Laboratoires Azbane basés à Casablanca.

La multinationale Française des huiles. Implantée au Maroc à Agadir pour les huiles de poisson, cette société a ensuite mis en place une unité de trituration de l'huile d'argan. Très moderne, bien équipée, avec un gros capital pour l'achat de matière première, cette société s'est imposée au Maroc comme le plus gros producteur/exportateur d'huile d'argan (environ 50% du marché). Sa capacité d'achat de matière première est conséquente, son carnet de commande est en croissance constante, sa capacité à toucher tous les marchés internationaux en font l'acteur économique dominant et jaloué de la filière. Cette multinationale se revendique grossiste des huiles, elle ne cherche donc pas à créer de la valeur ajoutée au Maroc mais seulement à exporter de l'huile d'argan en vrac pour vendre en gros volumes notamment à l'industrie cosmétique. Avec difficulté, nous avons eu un entretien téléphonique avec la responsable marketing du groupe OLVEA mais il a été impossible sur place de rencontrer les représentants de l'unité de fabrication basée près d'Agadir.

Les acheteurs d'huile d'argan à l'international. Les profils de ces derniers sont extrêmement variables allant du petit vendeur individuel à la multinationale de cosmétiques. L'huile d'argan est vendue pure sous forme de petits flacons ou de petites bouteilles ou alors incorporée dans des produits transformés du secteur cosmétique. A titre d'exemple, nous avons rencontré des représentants de la société dont le siège est en Allemagne, Argand'Or.

2.2. Les schémas de la filière

De nombreux schémas de la filière argan ont été proposés dans la littérature existante sur le sujet. Il n'a pas été jugé nécessaire d'en proposer une nouvelle. Il est admis que des intermédiaires difficiles à caractériser évoluent dans le négoce de matière première. Ensuite, la filière est généralement scindée en deux : secteur privé et secteur coopératif.

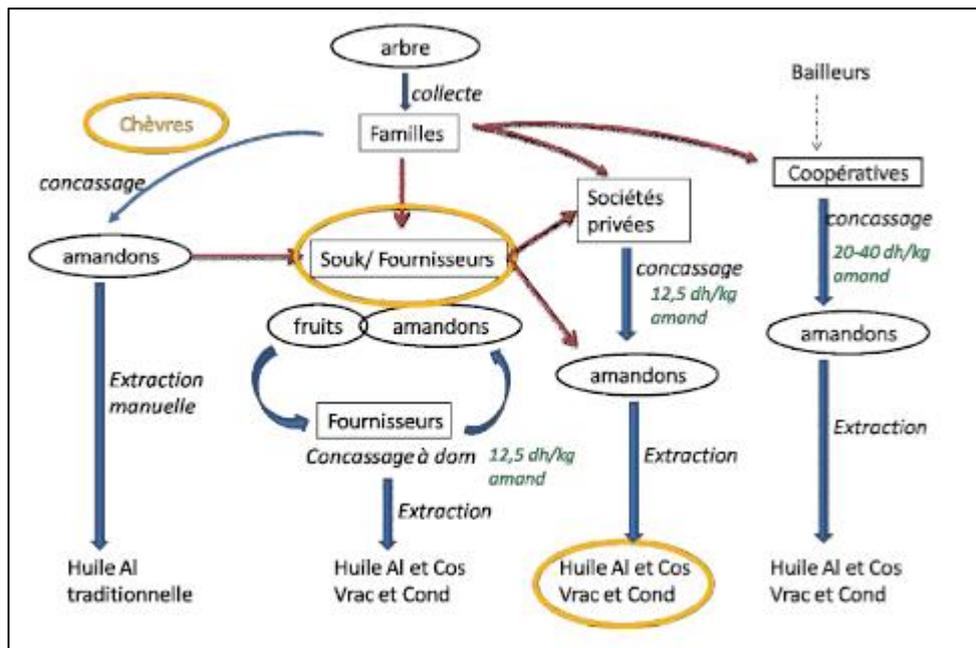


Figure 2 : Schéma de la filière de l'huile d'argan (FNS, 2009)

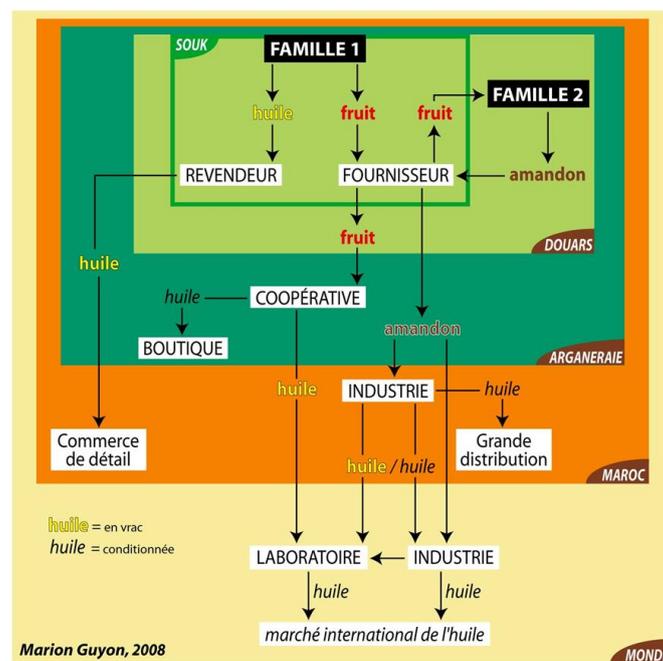


Figure 3 : Schéma de la filière de l'huile d'argan (Guyon, 2008)

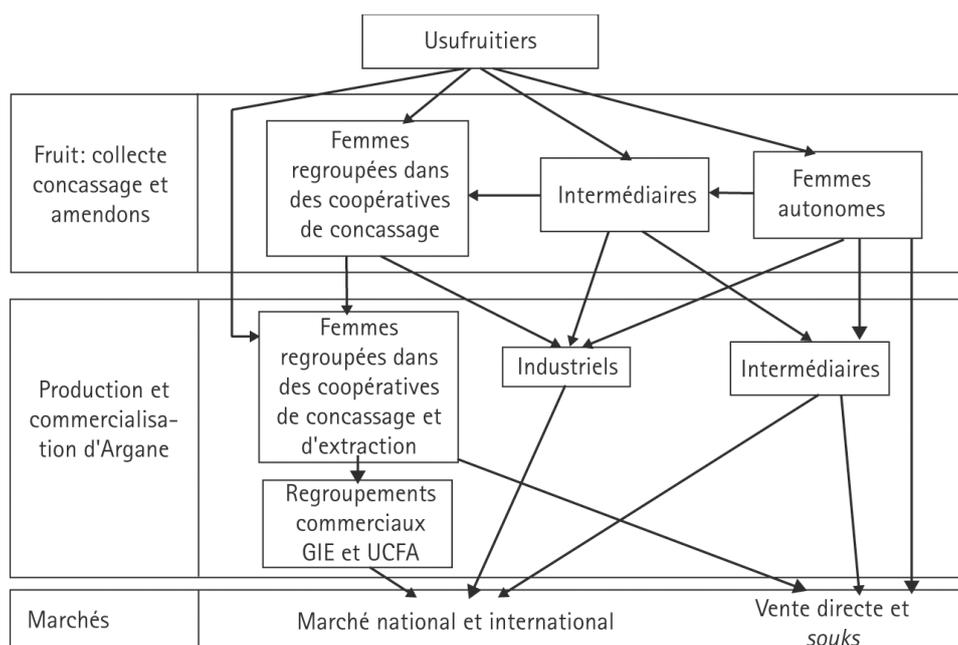


Figure 4 : Schéma de la filière de l'huile d'argan (AMIGHA 2009 in Romagny, 2010)

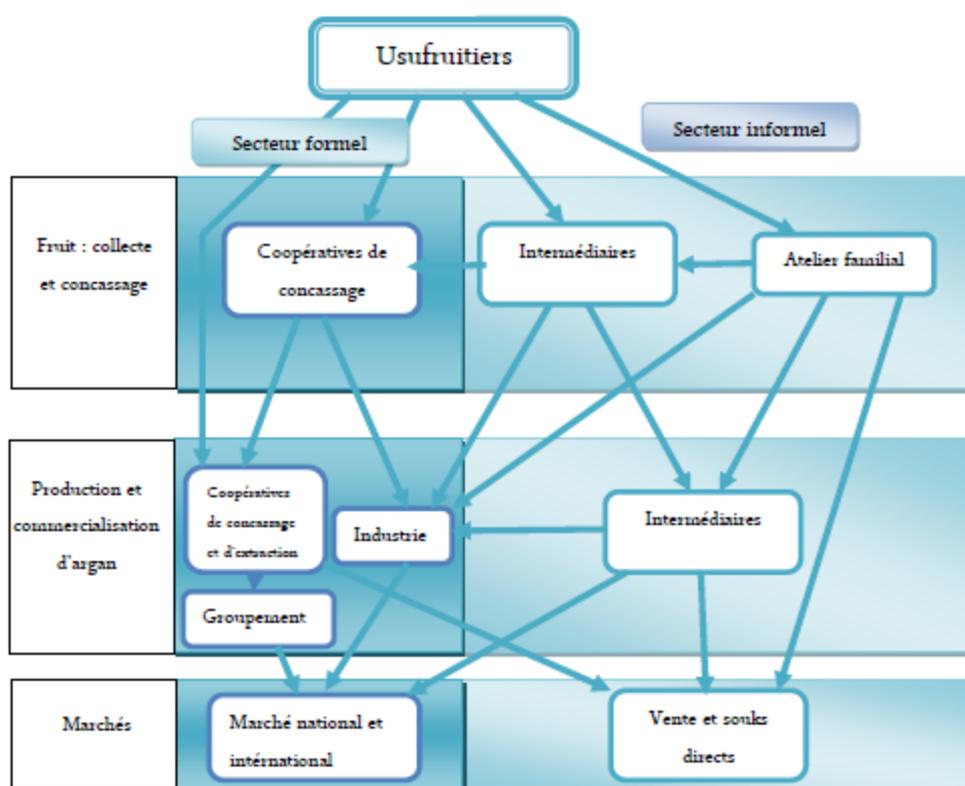


Figure 5 : Schéma de la filière de l'huile d'argan (AgroConcept, 2009)

3. La Chaîne de Valeur Globale de l'huile d'argan

Avant toute analyse CVG sur l'huile d'argan, il faut poser le contexte. Les grandes étapes de la fabrication et de la commercialisation sont :

- 1 : Le ramassage et la vente des fruits (ayants droits)
- 2 : Le dépulpage des fruits manuel ou mécanique

- 3 : Le concassage des noix manuel ou mécanique
- 4 : L'éventuelle tri des amandons (qualité)
- 5 : L'éventuelle torréfaction des amandons pour l'huile alimentaire
- 6 : Le pressage des amandons manuel ou mécanique
- 7 : La décantation et la filtration de l'huile (qualité)
- 8 : Les éventuels traitements de désodorisation ou décoloration de l'huile
- 9 : Le conditionnement de l'huile et l'éventuelle mise en bouteille
- 10 : La vente de l'huile à un client
- 11 : L'expédition des commandes et le transport

A ces grandes étapes qui caractérisent le système de production et de vente de l'huile d'argan, il faut ajouter l'éventuelle étape de transformation de l'huile d'argan par incorporation dans des gammes de produits cosmétiques de type savons, lotions, crèmes, shampoings, etc. Au Maroc, cette étape est toutefois assez rare puisque l'immense majorité de la production est exportée en VRAC ou, dans une moindre mesure, pure en petits conditionnements de types flacons et bouteilles (60 mL, 100 mL, 200 mL, 500 mL, etc.).

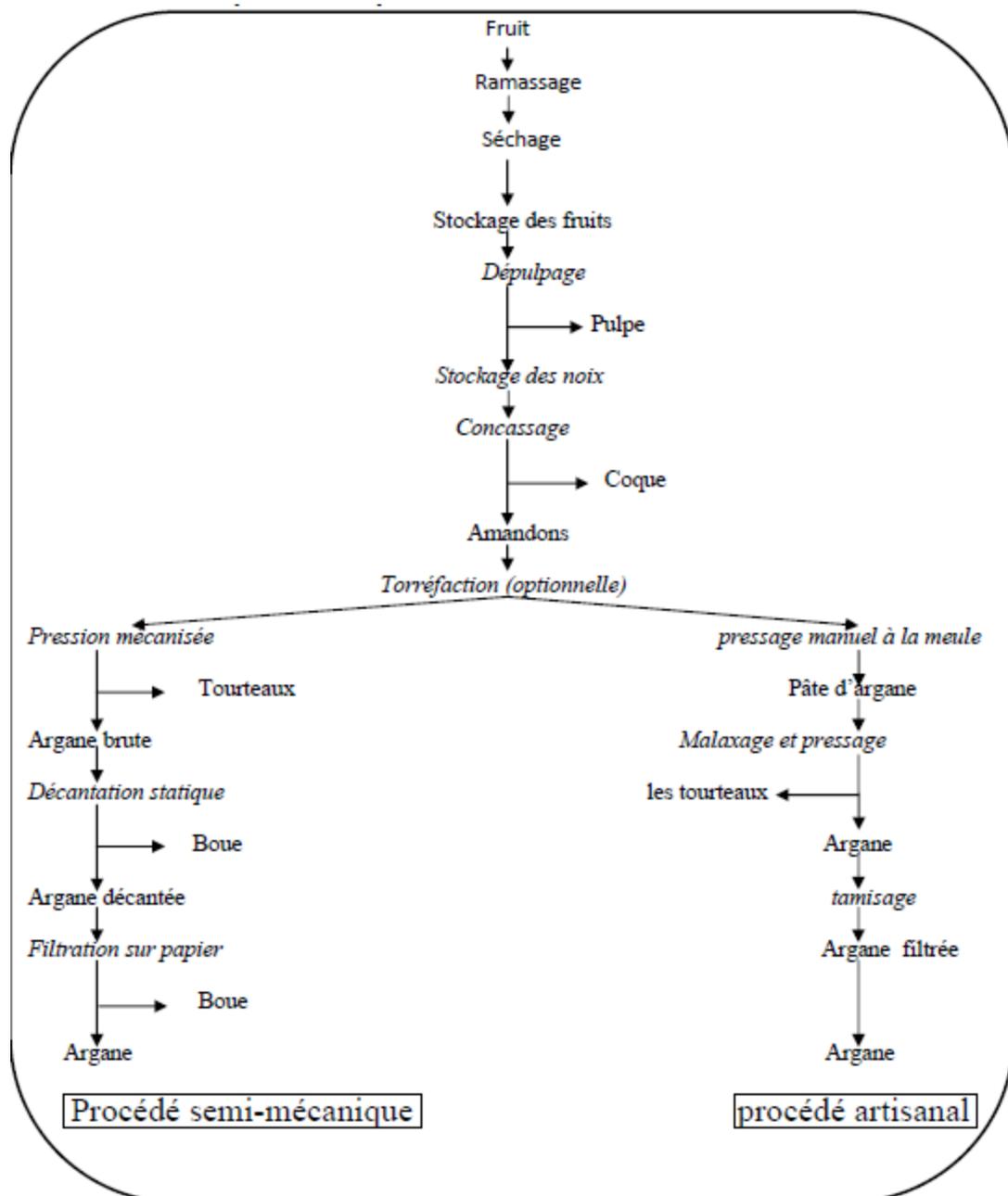


Figure 6 : Schéma général du procédé de fabrication de l'huile d'argan (Esso, 2005)

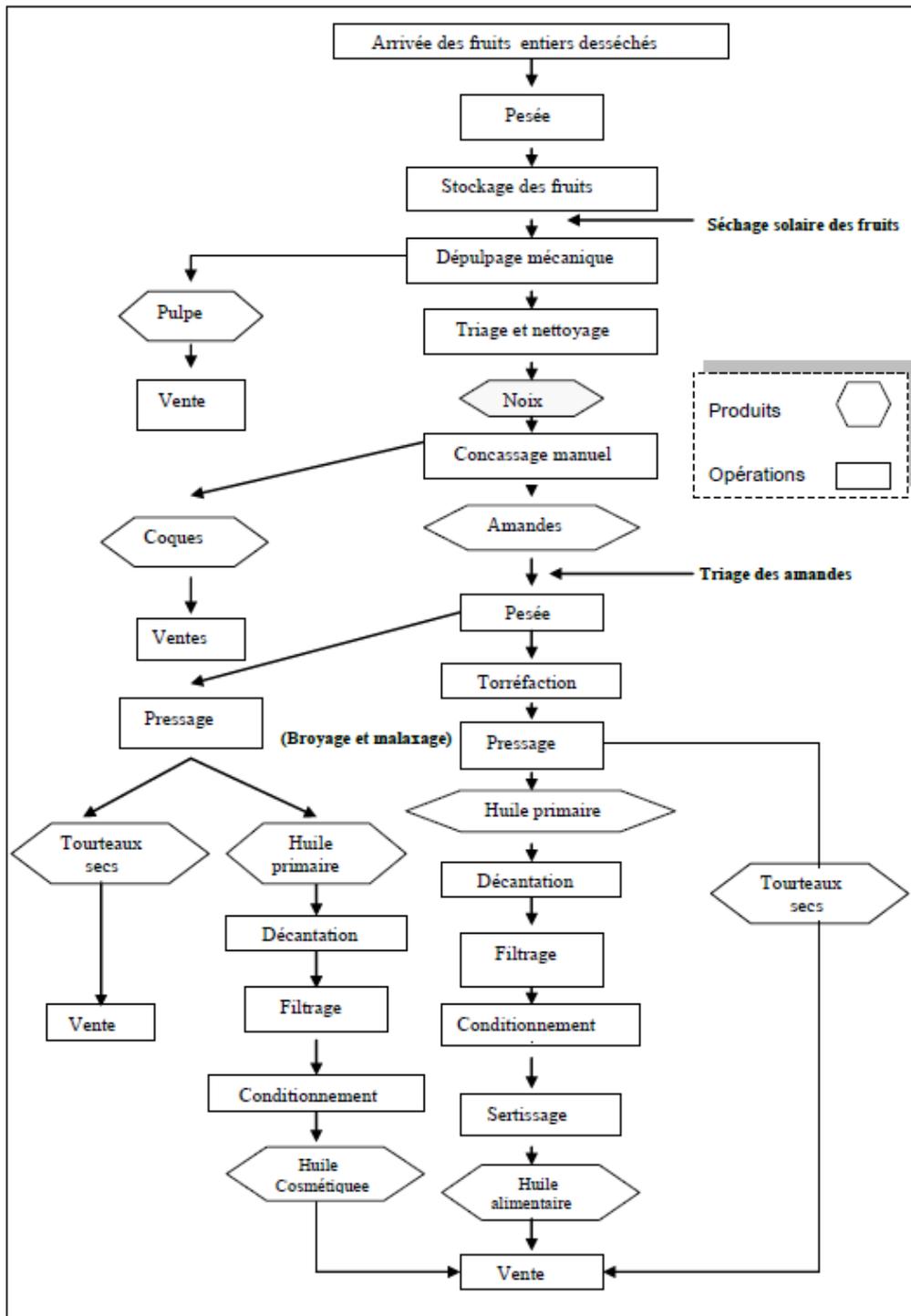


Figure 7 : Schéma général du procédé de fabrication de l'huile d'argan (Esso, 2005)

Quelques éléments complémentaires à savoir :

- Il faut entre 25 et 35 kilo de fruits pour faire 1L d'huile d'argan (dépend qualité de la matière première et rendements)
- Il faut entre 1,8 et 2,5 kilo d'amendons pour faire 1L d'huile d'argan (selon rendements d'extraction)
- Une femme peut produire entre 1 et 2 kilogrammes d'amendons par jour en travaillant à plein temps (selon productivité de la femme).

- Le prix de la matière première (fruit) évolue d'une année à l'autre, d'une saison à une autre en fonction de la disponibilité et du marché (loi de l'offre et la demande, spéculation, climat)
- 1 litre d'huile d'argan pèse 0,917 kilogrammes
- 1 euro s'échange à environ 11 dirhams.

(1) - Ramassage et vente des fruits

Les fruits sont ramassés saisonnièrement par les ayants droits de l'arganeraie. Femmes, enfants et hommes peuvent s'adonner à cette tâche plus ou moins longtemps et intensément à la fin de l'été selon la production annuelle des arbres, la disponibilité en ressources (accès au foncier, étendues de forêts à proximité). Ramasser des fruits d'argan ne coûte rien en principe si ce n'est de l'énergie humaine et du temps. Toutefois, il arrive que certaines familles payent des gens pour les aider à récolter. Quoi qu'il en soit, les revenus tirés du ramassage des fruits de l'argan sont ponctuels et saisonniers. Ils sont liés en outre au travail de collecte qui est extrêmement variable d'un village à l'autre, d'une famille à une autre. Certaines familles vendent quelques dizaines de kilos tandis que d'autres vendent plusieurs centaines de kilo par an.

Les prix de la matière première ont globalement augmentés sur la période 2000-2013. Tandis que le kilo de fruit coûtait à l'achat environ 0,7 dhs en 2000 (Guyon, 2008 ; Romagny, 2009), il coûte aujourd'hui en moyenne autour de 2,5-2,8 dhs (entretiens). Entre temps, celui-ci était de 1-1,25 dhs/kg autour de 2005 (AgroConcept, 2005) et autour de 1,8-2 dhs en 2010. En 2008, les prix de la matière première se sont envolés pour atteindre 4,5 à 5,5 dhs/kg suite à une sécheresse marquée qui a réduit considérablement les volumes disponibles. Il existe donc une certaine volatilité des prix lié à la disponibilité, elle-même dépendante des conditions climatiques. A noter que cette forte augmentation des prix a également coïncidé plus ou moins avec l'entrée d'OLVEA sur le marché en 2007 (achats en masse ? augmentation forte de la demande ?). Les pratiques de spéculation par certains intermédiaires sont également pointées du doigt pour expliquer la volatilité des prix de la matière première. Le graphique ci-dessous confirme la tendance générale à l'augmentation des prix de la matière première. Il existe dans la littérature grise de nombreuses mentions des prix pratiqués à différentes dates ces 10 dernières années.

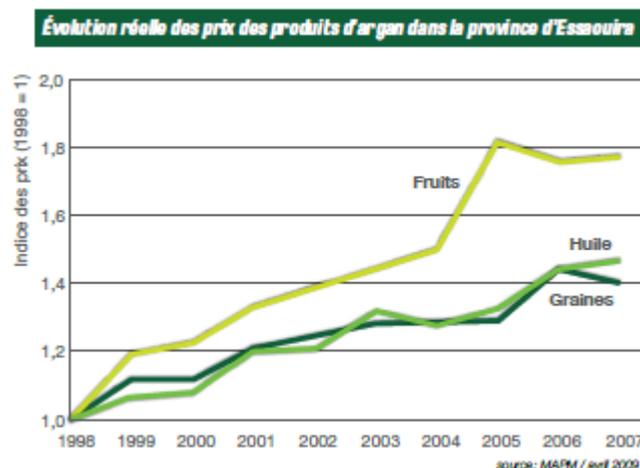


Figure 8 : Evolution des prix de l'huile d'argan et de la matière première dans la région d'Essaouira entre 1998 et 2007 (MAPM, 2009 in CTB, 2010)

En 2013, les prix moyens de vente des fruits par les intermédiaires tournent autour de 2,5-2,8 dhs/kg. Toutefois, les ayants droits vendent vraisemblablement leur matière première moins chère aux collecteurs (entre 1,5 et 2 dhs/kg ?) qui se chargent ensuite de l'acheminer aux unités de transformation en faisant un bénéfice. Les ayants droits vendent leur matière première par sacs de 60-70 kilogrammes à des prix variables selon leur accès au marché (capacité de négociation plus forte si présence de nombreux acheteurs et moins forte si situation d'isolement). Il est extrêmement difficile d'estimer précisément les prix de ventes des ayants droits aux intermédiaires car ils sont très dépendants du contexte, de l'éloignement, de la présence du concurrence des acheteurs, etc.

Tableau 1 : Estimation des coûts matière première pour la fabrication d'huile d'argan

Quantité de fruit nécessaire / prix au kilo	Ayants droits		Intermédiaires, grossistes	
	1,5 dhs/kg	2 dhs/kg	2,5 dhs/kg	3 dhs/kg
25 kg	37,5 dhs	50 dhs	62,5 dhs	75 dhs
30 kg	45 dhs	60 dhs	75 dhs	90 dhs
35 kg	52,5 dhs	70 dhs	87,5 dhs	105 dhs

Il faut entre 25 et 35 kilos de fruits pour produire 1 litre d'huile selon les rendements d'extraction. En général, les fruits frais sont séchés avant d'être vendus, les quantités mentionnés ci-dessus concernent donc des fruits secs. Les intermédiaires livrent les producteurs d'huile d'argan par chargements de plusieurs tonnes voir plusieurs dizaines de tonnes.

(2) – Dépulpage des fruits manuel ou mécanique

Avant que les noix ne puissent être concassées, les fruits secs doivent être dépulpés. Cette étape peut se faire de deux manières, manuellement par les femmes au moment du concassage ou par sacs entiers de manière mécanique. Le dépulpage manuel consiste à extraire la noix de la pulpe du fruit juste avant le concassage, cette étape prend moins d'une seconde à peut-être 2-3 secondes par fruit. La méthode mécanique est quant à elle beaucoup plus rapide, elle permet d'économiser sur les coûts de main d'oeuvre. Il existe sur le marché des dépulpeuses commercialisées par des sociétés locales telles que SMIRR ou AFYACH. La société SMIRR vend par exemple un modèle de dépulpeuse mécanique qui peut traiter 150 kg de fruits par heure. Son prix de vente annoncé est de 25 000 dhs hors taxes.

Il est assez difficile d'évaluer le coût de cette étape. Quoi qu'il en soit, le dépulpage ne constitue pas une étape très coûteuse dans le processus de production de l'huile d'argan.

A l'inverse, le dépulpage permet d'extraire la pulpe qui peut être commercialisée pour l'alimentation du bétail. La pulpe représente 35 à 45 % du poids des fruits desséchés. Elle est vendue par sacs de 25 à 30 kilogrammes à des prix variables allant de 25 à 30 dirhams soit environ 1 dhs par kilo, peut-être moins. Sur une quantité de 25 à 35 kg de fruits secs pour produire 1 litre d'huile, il est donc possible d'obtenir 8,75 kg à 15,75 kg de pulpe (sans intégrer les pertes inévitables).

Tableau 2 : Bénéfices potentiels issus de la vente de pulpe de fruits d'argan

Quantité de fruits / Pourcentage de pulpe	35 % de pulpe	40% de pulpe	45% de pulpe
25 kg de fruits	8,75 kg (dhs)	10 kg	11,25 kg

30 kg de fruits	10,5 kg	12 kg	13,5 kg
35 kg de fruits	12,25 kg	14 kg	15,75 kg

(3) - Le concassage des noix manuel ou mécanique

Il existe plus ou moins 3 manières de se procurer des amendons pour une société (ou une coopérative) productrice d'huile d'argan. 1 - Les acheter sur le souk ou à un intermédiaire. 2 – Les acheter aux ayants droits. 3 - Acheter des fruits et les faire concasser en interne ou en sous-traitance.

Les amendons du souk sont les moins chers mais sont aussi ceux qui présentent le moins de garanties de qualité. Leur prix de vente tourne en 2013 autour de 40-45 dhs/kilo parfois moins pour des amendons de très basse qualité (ce prix était de 30 dhs/kg il y a quelques années). Certains acteurs n'hésitent pas à acheter en masse sur les souks, se souciant d'avantage du coût de revient final du produit plutôt que de la traçabilité et de la qualité. Cette méthode permet de diminuer significativement le coût de revient final de l'huile mais elle est « en principe » incompatible avec les exigences de traçabilité des certifications ECOCERT ou Qualité France par exemple. Cette méthode d'approvisionnement pose également des questions de qualité de l'huile car les amendons des souks sont réputés pour être d'une qualité très variable. A 45 dhs/kg d'amendons achetés sur les souks, le coût de matière première pour produire un litre d'huile va de 81 dhs (pour 1,8 kg d'amendons) à 112,5 dhs (pour 2,5 kg d'amendons). A un prix d'achat de 40 dhs/kg, les coûts sont même encore plus faibles (11% de moins). Les souks les plus réputés pour l'achat d'amendons se trouvent dans la région d'Essaouira, on peut y acheter les amendons en grosses quantités. D'après plusieurs acteurs marocains, la société OLVEA s'approvisionnerait massivement sur ces souks depuis son entrée sur le marché de l'argan, à tel point qu'elle aurait contribué à faire monter les prix.

Il arrive que les ayants droits concassent leur matière première pour vendre des amendons. Mais il semble que ce ne soit pas la règle mais plutôt l'exception. Certains ayants droits forment des coopératives de concassage ou simplement des groupes informels de concassage pour être en mesure de vendre des amendons. D'autres s'organisent seulement au niveau familiale. Dans ces cas-là, les acheteurs, grossistes, intermédiaires, sociétés ou coopératives payent les amendons à un prix relativement faible. Vraisemblablement autour de 40 dhs/kg voir moins...

La méthode la plus fréquente pour les sociétés et coopératives consiste à acheter des fruits et à les faire concasser, en interne ou en externe. Dans ce cas-là, les coûts de main d'œuvre pour le concassage sont non négligeables et s'ajoutent au prix d'achat des fruits. Pour produire un litre d'huile, il faut entre 1,8 et 2,5 kilo d'amendons. Une femme produit entre 1kg et 2 kg d'amendons par jour selon son expérience et sa dextérité. Il faut donc en moyenne entre 1 journée et 2,5 journées de travail à une femme pour produire la quantité nécessaire à la production d'un litre d'huile. En moyenne, on considèrera qu'il faut environ 2 journées de travail à une femme pour produire 2 kilogrammes d'amendons.

Selon les cas et les acteurs impliqués, la main d'œuvre féminine pour le concassage est payée entre 15 dhs/kg et 50 dhs/kg d'amendons produit. Les femmes isolées, en milieu rural concassent parfois pour 10-15 dhs/kg d'amendons produit. Toutefois, de nombreux acteurs producteurs d'huile d'argan déclarent payer les femmes plutôt entre 20 et 30 dhs/kg d'amendons produit. Enfin, certaines coopératives rémunèrent les femmes d'avantage, de 35 dhs à un maximum de 50 dhs/kg.

Tableau 3 : Estimations des coûts de main d'œuvre pour le concassage des amendons

Quantité d'amendons nécessaire pour 1L d'huile / Prix payé par kg d'amendons produit	15 dhs/kg	25 dhs/kg	35 dhs/kg	45 dhs/kg	50 dhs/kg
1,8 kg	27 dhs	45 dhs	63 dhs	81 dhs	90 dhs
2 kg	30 dhs	50 dhs	70 dhs	90 dhs	100 dhs
2,5 kg	37,5 dhs	62,5 dhs	87,5 dhs	112,5 dhs	125 dhs

A la vue du tableau ci-dessous, on constate que selon le rendement d'extraction et le prix payé aux femmes qui concassent, le coût de cette étape de concassage varie entre 27 dhs litre d'huile produit au minimum et 125 dhs par litre d'huile. Cette étape de concassage apparait donc comme une étape très importante qui influence considérablement le coût de revient final de l'huile d'argan. Les prix ci-dessous n'intègrent toutefois pas l'achat de la matière première, c'est-à-dire, des fruits.

Les machines à concasser tendent à se développer malgré des problèmes techniques quant à la spécificité de la noix d'argan. Plusieurs vendeurs commercialisent des machines à concasser et certains producteurs ont développé des prototypes plus adaptés aux spécificités de la noix d'argan. Leurs rendements sont très largement supérieurs à celui des femmes puisqu'elles peuvent traiter de grandes quantités de noix et ainsi remplacer plusieurs dizaines de femmes. Ces machines, si elles étaient parfaitement fiables, pourraient bouleverser la chaîne de valeur globale de l'argan en supprimant des coûts de main d'œuvre du concassage et par la même des milliers d'emplois pour les femmes du Sud-Ouest Marocain.

Ces machines sont d'ores et déjà présentes sur le marché, plusieurs acteurs de la filière en ont acquis. La société SMIRR commercialise par exemple une machine à concasser qui permet de traiter 200 kg de noix par heure. Son coût annoncé est de 145 000 dhs hors taxes. Cependant, il demeure une part d'ombre sur la fiabilité de ces machines pour le concassage des noix d'argan. Il semblerait qu'elles entraînent des pertes significatives. C'est pour cela que certains acteurs, tels que ArganOil Company ou la société EFAS s'intéressent de très près à l'adaptation des machines à concasser standards à la noix d'argan. Mais le discours de ces derniers est ambigu puisqu'ils prétendent ne pas vraiment utiliser ces machines par « solidarité » envers les femmes qu'ils emploient (voir interview EFAS et ArganOil Company). S'intéresser à ces machines de concassage et à leur développement dans la filière conduit ainsi à s'intéresser à la chaîne de valeur de l'huile d'argan mais aussi aux questions de responsabilité sociale des entreprises. Utiliser ces machines permet de baisser les coûts de revient mais conduit à la suppression d'emplois. A explorer...

Le concassage permet de séparer les amendons de la coque qui les protègent. Cette étape produit donc des « déchets » de coques et ces derniers peuvent être commercialisés. Selon des essais réalisés par Rhamani (1994), la coque représente 48,5% à 55,6% du poids du fruit sec. Cela

signifie qu'avec 25 à 35 kg de fruits nécessaires à la production d'un litre d'huile, on obtient entre 12,1 kg et 19,5 kg de coques (sans compter les pertes). Ces coques peuvent être vendues entre 0,3 et 0,4 dhs/kg à des hammams et autres utilisateurs de fours. Sans intégrer les pertes inévitables, cela représente un potentiel de 3,6 dhs à 7,8 dhs par litre d'huile produit.

Tableau 4 : Estimation des quantités commercialisables de coques selon les rendements

Quantité de fruit/pourcentage de coques	48,5 %	52 %	55,6 %
25 kg	12,1 kg	13 kg	13,9 kg
30 kg	14,6 kg	15,6 kg	16,7 kg
35 kg	17 kg	18,2 kg	19,5 kg

(4) - L'éventuelle tri des amendons (qualité)

Suite au concassage, qu'il soit manuel ou mécanique, les amendons doivent être triés par soucis de qualité. Le coût de cette étape est très variable puisqu'il dépend de la qualité du travail lors de l'étape de concassage. Pour un concassage manuel, le tri qui suit peut-être relativement rapide et n'entraîner que de faibles pertes. Mais pour un concassage mécanique, bien qu'un système de tamis successifs permette d'effectuer un premier tri, il semble que l'étape de tri manuel devrait être bien plus importante.

Quoi qu'il en soit, cette étape de tri est difficile à chiffrer en termes de coûts dans le processus de production.

(5) - L'éventuelle torréfaction des amendons pour l'huile alimentaire

La torréfaction consiste à légèrement griller les amendons pour donner à l'huile un goût caractéristique, un arôme de noisette. Cette étape n'est pratiquée que pour la fabrication de l'huile alimentaire, elle ne concerne donc qu'une faible partie de la production totale.

Une fois de plus, il est difficile de chiffrer le coût de cette étape puisqu'il s'agit, une fois la machine à torrifier acquise que d'un coût en temps (et en main d'œuvre de manière très limitée). Le vendeur de machines SMIRR propose 3 modèles de torrificateurs. Le modèle manuel qui coûte 11 000 dhs hors taxes et qui permet de traiter 30 kg d'amendons par heure. Le modèle demi-automatique qui coûte 27 000 dhs HT et permet de traiter 70 kg d'amendons par heure. Et enfin le modèle automatique qui coûte 90 000 dhs HT et permet de traiter 120 kg d'amendons par heure. Visiblement, pour l'huile d'argan alimentaire, la société vend surtout le modèle semi-automatique.

Il existe parfois une incohérence dans les prix de vente pratiqués puisque l'huile alimentaire est souvent vendue moins chère que l'huile cosmétique alors même qu'elle nécessite une étape supplémentaire. Mais ce n'est pas le cas pour tous les producteurs puisqu'OLVEA vend par exemple son huile alimentaire légèrement plus chère que les huiles cosmétiques.

(6) - Le pressage des amendons manuel ou mécanique

Pour l'extraction, différentes méthodes qui influent sur la qualité mais aussi sur les rendements de production existent. De manière simple, il s'agit de : 1- l'extraction manuelle dite traditionnelle, 2- de l'extraction mécanisée à l'aide d'une machine à visse sans fin et enfin, 3- de l'extraction à froid avec une presse hydraulique.

L'extraction manuelle/traditionnelle tend à se marginaliser parmi les producteurs qui exportent à l'international. En effet, les exigences des acheteurs du cosmétique en termes de quantités et de qualité ne sont généralement pas compatibles avec un mode d'extraction manuel. Elle demeure toutefois pratiquée pour certains clients internationaux qui recherchent une extraction artisanale et traditionnelle qu'ils ventent ensuite dans leur discours marketing (par exemple l'huile d'argan alimentaire vendue par Argand'Or. Ce procédé d'extraction a un rendement de 39% selon Charrouf (2009), c'est-à-dire qu'il faut environ 2,5 kg d'amendons pour produire un litre d'huile. En fait, tous les privés et bon nombre de coopératives de production d'huile qui vendent à l'international ont acquis des machines d'extraction de l'huile. La plus classique et la plus répandue semble être une machine à visse sans fin. Elle nécessite peu de main d'œuvre, une personne pouvant assurer le fonctionnement de plusieurs de ces machines. Le plus complexe et le plus long semble être la phase de nettoyage de ces machines qui doit se faire assez régulièrement. La société SMIRR vend par exemple deux modèles de machines à visse. Un modèle à une tête qui permet de traiter 5 à 20 kg d'amendons par heure et qui coûte 60 000 dhs HT. Et un modèle à deux têtes qui peut traiter entre 10 et 40 kg d'amendons par heure pour un prix d'achat de 90 000 dhs HT. Selon les fabricants, le rendement de ces machines dépend de la dureté des amendons. Selon Charrouf, les rendements de ce type de machine sont d'environ 43% soit 2,3 kg d'amendons pour 1 litre d'huile. Il semble que certaines machines de ce type, selon les réglages et la qualité des amendons, atteignent des rendements légèrement supérieurs à cela mais globalement toujours inférieurs à 50%. Ces machines à visse produisent de la chaleur qui permet justement l'extraction de l'huile. Cependant, si elle est trop importante, la chaleur peut nuire à la qualité de l'huile. Les machines à visse permettent d'extraire l'huile et produisent du tourteau d'argan qui sert dans l'alimentation animale. Ce tourteau représente selon les rendements entre 50% et 57% de la matière première (amendons) utilisée. Son prix de vente pour l'alimentation animale est assez faible, de l'ordre de 1,5 à 3,5 dhs/kg. Mais ce tourteau intéresse également l'industrie pharmaceutique et cosmétique pour ses nombreuses propriétés (antioxydant, antiinflammatoire, etc.) scientifiquement démontrées. Dans ce cas, le tourteau peut être vendu jusqu'à 80-88 dhs/kg comme c'est le cas pour le GIE Targanine qui en vend aux Laboratoires Sérobiologiques et à l'OREAL. La vente de ce produit sert en outre à financer un fond social pour les femmes membres des coopératives du GIE Targanine. La possibilité de vendre du tourteau à 80 dhs/kg modifie totalement les calculs de coûts de revient puisqu'il permet de dégager un bénéfice significatif. Néanmoins, il semble que la majorité des acteurs ignorent la possibilité de vendre le tourteau à ce prix ou n'ont tout simplement pas d'autres clients que des fabricants d'aliments pour bétail qui eux, ne le payent pas plus de 1,5 à 3,5 dhs/kg.

Mais à ce jour, les machines les plus performantes semblent être les presses à froid dérivées des presses à Olives. Ces dernières permettent d'atteindre des rendements de l'ordre de 56% et donc un gain sur le coût de revient (1,8 kg d'amendons pour 1 litre d'huile). Le Leader du marché OLVEA posséderait plusieurs presses de ce type. Certains acteurs privés marocain moins importants en possèdent également (EFAS par exemple). Le rendement et la capacité de production de ces presses constituent un atout majeur pour les acteurs qui en possèdent car elles contribuent à faire

chuter le coût de revient (économie de 0,7 kg d'amendons par litre d'huile produit par rapport à une extraction manuelle). De plus, les presses à froid permettent une production plus importante en termes de quantités (mais également avec une meilleure qualité). Néanmoins, le coût d'achat initial de ce type de machine est relativement élevé, il nécessite donc d'avoir accès à des marchés importants pour assurer un amortissement des investissements.

(7) - La décantation et la filtration de l'huile (qualité)

Pour enlever les impuretés diverses de l'huile, la méthode la plus longue mais la plus simple consiste simplement à laisser décanter dans de grands futs en inox. Toutefois, la plupart des acteurs cherchant à atteindre un haut niveau de qualité requis pour l'export investissent dans des machines à filtrer. Ces dernières ont un fonctionnement simple basé sur une succession de filtres en cellulose ou autres matériaux. La société SMIRR vend par exemple plusieurs modèles de filtreuses. La plus appréciée des clients est celle qui comporte 20 plaques pour la filtration avec une capacité de filtration de 40 litres par heure pour un prix hors taxes de 25 000 dhs (20 000 dhs pour la filtreuse et 5 000 dhs pour le compresseur).

(8) - Les éventuels traitements de désodorisation ou décoloration de l'huile

Visiblement, peu de sociétés et de coopératives pratiquent ces étapes. En fait, il s'agit de traitements spécifiques destinés à désodoriser (et/ou décolorer) l'huile d'argan pour répondre aux besoins de certains clients de l'industrie cosmétique. La société EFAS prétend par exemple utiliser un système à base de filtres à charbons pour désodoriser une partie de sa production à destination de certains clients. La multinationale OLVEA désodorise également une partie de sa production à destination de clients de l'industrie cosmétique désireux d'intégrer l'huile à des formules cosmétiques.

L'odeur de l'huile d'argan est tout à fait caractéristique mais ne fait visiblement pas l'unanimité chez les clients occidentaux. Ce procédé est donc apparu pour répondre à leurs exigences. Cela pose certaines questions quant à « l'authenticité » du produit qui, en perdant son odeur, perd une part de son « identité ». Ces éléments pourraient être d'avantage discutés par rapport aux discours marketing et développement durable utilisés par certains pour vendre l'huile d'argan.

(9) - Le conditionnement de l'huile et l'éventuelle mise en bouteille

D'après les entretiens menés avec des privés et des coopératives dans la région d'Agadir, l'essentielle des exportations d'huile d'argan sont sous forme de VRAC. En effet, les acteurs économiques interrogés déclarent tous exporter entre 70% et 90% de leur huile d'argan sous forme de vrac en « gros » conditionnements. L'étape de mise en bouteille est donc relativement restreinte pour bon nombre de producteurs-exportateurs d'huile d'argan marocains.

Quoi qu'il en soit, tous les producteurs ont besoin de bacs de stockage en inox pour l'huile avant que celle-ci ne soit vendue et exportée. Ces derniers sont toujours en inox et de différentes tailles. Par exemple, la société SMIRR vend des bacs en inox de différentes contenances allant de 1 L à 300 L pour des prix qui vont de 320 dhs à 4 100 dhs hors taxes.

Toutefois, pour les commandes concernant de l'huile d'argan en petits conditionnements, l'étape de mise en bouteille est essentielle. Pour cela, les producteurs ont besoin de deux, voir trois

machines : une embouteilleuse, une capsuleuse et une étiqueteuse. Bien entendu, il existe différents modèles de machines. Par exemple, la société SMIRR commercialise deux modèles d'embouteilleuses. Un modèle à 1 bec capable de remplir 250 bouteilles par heures coutant 7 000 dhs HT. Un modèle à 4 bacs capable de remplir 450 bouteilles par heures coutant 30 000 dhs HT. La société propose également deux modèles de capsuleuses pour sertir les bouchons. Un modèle manuel dont le rendement dépend du travailleur qui coute 3 500 dhs HT et un modèle semi-automatique capable de sertir 250 bouteilles par heure à 49 000 dhs HT. Enfin, une étiqueteuse semi-automatique pouvant traiter 600 à 800 bouteilles par heures à 60 000 dhs HT.

Pour la mise en bouteille, l'achat de flacons et autres petites bouteilles en verre sont nécessaires. Pour cela, il existe des fournisseurs marocains qui proposent des flacons à des prix intéressants mais dont la qualité est parfois médiocre. En effet, pour l'export, les bouteilles fabriquées au Maroc ne présentent bien souvent pas les qualités esthétiques nécessaires. Leurs prix par contre sont assez abordables, de l'ordre de quelques dirhams par unité. Mais en réalité, tandis que le marché de l'export domine l'activité des acteurs économiques interrogés, des conditionnements de qualité sont nécessaires. Ainsi, pour répondre aux exigences de leurs clients internationaux, les sociétés et coopératives productrices-exportatrices d'huile d'argan achètent des bouteilles et flacons importés, généralement d'Italie. Leurs prix sont très variables mais dans tous les cas beaucoup plus chers que ceux fabriqués au Maroc. Les prix sont par exemple de l'ordre de 15 à 30 dhs l'unité pour des flacons de 75mL ou 100 mL. Bien entendu, ces coûts sont répercutés sur les prix de vente au client.

L'étape de mise en bouteille permet aux producteurs-exportateurs de valoriser l'huile d'argan et de générer un bénéfice plus important par litre. Ainsi, par exemple, tandis que l'huile d'argan en vrac est vendue autour de 17 euros par litre par la coopérative Wirgane, cette même coopérative vend des bouteilles de 250 mL à 8 euros pièce, soit 28 euros le litre. Autre exemple, la société LACHGARCO qui vend l'huile d'argan en vrac autour de 19 euros le litre vend également des bouteilles de 250 mL à 6 euros, soit environ 24 euros le litre. Enfin, dernier exemple, la société Argand'Or vend son huile d'argan en vrac autour de 18 euros le litre mais également des petites bouteilles de 100 mL à 4,1 euros pièce, soit 41 euros par litre !

(10) - La vente de l'huile à un client

D'après les acteurs économiques interrogés, l'essentielle de leur production est destinée à l'export, essentiellement à l'Europe mais aussi à l'Amérique du Nord, au Moyen Orient ou à l'Asie. Les clients sont de tous types, allant du petit revendeur ayant une boutique Bio à la multinationale industrielle du cosmétique. A ce stade de l'étude, il est difficile de faire une typologie des clients des producteurs-exportateurs d'huile d'argan. Mais il semble intéressant d'approfondir dans un second temps par une analyse des clients et de leur discours marketing en autre.

Mais qu'ils soient privés ou coopératives, l'essentiel des producteurs marocains rencontrés déclarent vendre essentiellement de l'huile d'argan en vrac, c'est-à-dire non conditionnée en petites bouteilles/flacons. De la même manière, l'essentielle de la production destinée à l'export est destinée à des usages cosmétiques plutôt qu'alimentaires. Le marché à l'export est donc dominé par l'huile d'argan cosmétique en vrac.

Les prix de ventes sont assez variables et le secteur très concurrentiel. Certains acteurs privés vendraient leur huile d'argan en vrac à 15 euros/litre mais le prix plus souvent rencontré chez les privés semble tourner autour de 17-18 euros/litre en 2013. Certaines coopératives tentent tant bien que mal de s'aligner sur ces prix (vraisemblablement au détriment des femmes membres ?). Par exemple, la coopérative Wirgane déclare vendre son huile en vrac à 17 euros le litre.

Mais dans l'ensemble, les coopératives vendent plus cher. Par exemple, la coopérative Tamaynoute membre du GIE Targanine déclare avoir un coût de revient de 229 dhs par litre. Elle vend donc son huile à 300 dhs/L pour des quantités inférieures à 100L et à 250 dhs/L pour des quantités supérieures. Ces prix annoncés sont toutefois différents de ce que prétend payer le GIE Targanine à ses coopératives membres. Le GIE Targanine payerait en effet ses coopératives autour de 220 dhs/L d'huile cosmétique et 230 dhs/L l'huile alimentaire. Ensuite, le GIE Targanine vend entre 25 et 30 euros le litre d'huile d'argan en vrac selon les quantités commandées. Cela tend à valider la thèse que le secteur coopératif a des prix de ventes plus élevés que le secteur privé. Un autre exemple semble le confirmer, celui de la coopérative Tighanimine. Cette dernière déclare avoir un prix de revient pour son huile d'argan d'environ 230 dhs/L. Elle déclare donc ne pas vendre à moins de 250 dhs/L en vrac et à la rigueur à 240 dhs/L pour de grandes quantités. De manière générale, on a donc bien une différence significative dans les prix de vente de l'huile en vrac entre les privés et les coopératives.

Mais la plupart des acteurs économiques, qu'ils soient privés ou coopératives, vendent également l'huile en petit conditionnement. Bien que minoritaires, ces produits permettent de valoriser davantage l'huile et de générer une marge bénéficiaire supérieure. Ainsi, par exemple, la coopérative Tighanimine vend des bouteilles de 100mL en cosmétique à un prix allant de 90 à 130 dhs l'unité (soit 900 à 1300 dhs/litre). Elle vend également des flacons de 60mL à 50-60 dhs (soit 830 à 1000 dhs/L) et des d'autres de 50mL de 60 à 80 dhs (soit 1200 à 1600 dhs/L). De la même manière, le GIE Targanine vend des flacons de 60 mL à 4 euros l'unité (66,5 euros/L), des flacons avec vaporisateur de 50 mL à 7 euros l'unité (140 euros/L) et d'autres de 100 mL à 9 euros l'unité (soit 90 euros/L). Le secteur privé fait de même avec des prix légèrement plus bas. La société Argand'Or par exemple vend des flacons cosmétique de 100 mL à 4,1 euros pièce (soit 41 euros/L), des bouteilles alimentaires de 250 mL à 6,90 euros (soit 27,6 euros/L) ou encore d'autres de 100mL à 3,30 euros l'unité (soit 33 euros/L).

(11) - L'expédition des commandes et le transport

Il existe quatre grandes façons d'expédier les commandes d'huile d'argan à l'étranger. Par fret maritime, par fret routier, par fret aérien et enfin par expéditions. Dans tous les cas, les frais d'expédition sont à la charge du client. En principe, toute commande à l'export doit être contrôlée, validée et enregistrée par l'EACCE, Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations. Car ensuite, les douanes Marocaines demandent le certificat d'inspection de l'EACCE avec la quantité exacte exportée. C'est en outre l'EACCE qui centralise les statistiques d'exportation d'huile d'argan, seuls chiffres actuellement disponibles pour évaluer les volumes exportés. Il ressort cependant qu'une partie non négligeable des exportations échappe aux contrôles de l'EACCE. Pour ce qui est des expéditions par bateau via le port d'Agadir, ces dernières sont en principe enregistrées car le circuit est formel et bien contrôlé. Dans ce cas, l'huile d'argan est envoyée par conteneurs avec la possibilité de payer en fonction des mètres cubes occupés. Je n'ai pas pu obtenir

de prix pour ce moyen d'exportation mais il semble que ce soit certainement le plus économique pour de gros volumes. Un autre moyen d'expédition, uniquement possible pour des commandes provenant d'Europe, consiste à envoyer l'huile d'argan par camions via un transporteur routier. Dans ce cas, selon Argand'or, l'envoi de 6 palettes de produit d'Agadir à l'Allemagne coûte environ 4300 dhs. Mais cette information mériterait d'être vérifiée. Dans certains cas, si le client est pressé, l'envoi peut se faire par avion mais le prix est de toute évidence bien plus élevé que par bateau ou transport routier. Enfin, un acteur interrogé a déclaré envoyer des commandes par FEDEX sans passer par le contrôle de l'EACCE. Selon lui, les envois coûtent en moyenne autour de 50 dhs/kg. Mais comme il envoie de grandes quantités, il dit bénéficier de tarifs préférentiels pour de grosses quantités, de l'ordre de 15-20 dhs/kg au minimum. Mais bien entendu, cela dépend du pays. Par exemple, pour une petite commande de 20kg à destination de la Corée du Sud, cela coûte autour de 2 000 dhs soit environ 100 dhs/kg. Pour une autre de 60kg à destination de l'Italie, cela coûte 3 500 dhs soit autour de 58 dhs/kg.

Quoi qu'il en soit, les coûts du transport dépendent de la distance, de l'urgence de la commande et des volumes envoyés. Un petit magasin ayant besoin de quelques dizaines de litre en urgence aura tendance à payer plus cher le transport qu'un industriel du cosmétique commandant plusieurs mois à l'avance plusieurs tonnes de produit en une seule fois.

(12) – Vente de l'huile d'argan au consommateur final en Europe

Les sociétés qui vendent de l'huile d'argan en France par exemple, pratiquent des prix de ventes bien supérieurs à ceux pratiqués par les producteurs-exportateurs marocains. L'huile d'argan est soit vendue pure en petites bouteilles ou flacons, soit mélangée avec d'autres huiles précieuses ou incorporée dans des formules cosmétiques. Dans le premier cas, les prix de vente sont variables, ils semblent tourner autour de 160 euros/L d'huile pure en France selon Romagny (2010). Mais ces derniers peuvent être bien supérieurs dans certains cas et aller jusqu'à 1 000 euros/L. Une étude de marché plus approfondie devrait être réalisée. Pour ce qui est de l'huile d'argan incorporée dans des formules cosmétiques, il est extrêmement difficile de savoir précisément son prix de vente puisque les pourcentages ne sont pas mentionnés. Toutefois, il semble que l'huile d'argan soit souvent incorporée à 2%, 3% ou 4% dans des crèmes, lotions et autres qui peuvent être vendues entre 25 et 50 euros l'unité. La valeur ajoutée est donc très forte mais il reste difficile d'estimer précisément les bénéfices liés à l'huile d'argan. Une étude spécifique devrait être menée pour estimer avec précision cette étape finale de la chaîne de valeurs.

4. Points d'achoppement avec la filière tomate

La mise en évidence de points d'achoppements entre la filière de l'huile d'argan et la filière maraîchère s'est avérée relativement difficile étant donné le temps disponible pendant la mission. Globalement, il apparaît que les zones de plaines sont depuis bien longtemps prioritairement dédiées à l'agriculture d'avantage qu'à la collecte des fruits de l'arganier. On a donc une séparation assez claire entre bassins agricoles (en plaine) et zones d'approvisionnement en matière première d'argan. Cela semble assez logique, les habitants ayant depuis longtemps compris qu'ils avaient plus à gagner à planter de la tomate ou d'autres légumes plutôt qu'à récolter de l'argan qui présente des densités souvent faible (et ceci bien avant que l'huile d'argan ne connaisse son essor des années 90-2000). Toutefois, le développement rapide d'une agriculture d'exportation à partir des années 60 dans la

vallée du Sous a de toute évidence impacté l'arganeraie de plaine sur des milliers d'hectares. Les photographies aériennes achetées au cours de la mission permettront probablement de mettre en évidence cela. Reste à analyser rigoureusement ces photographies pour être en mesure d'appuyer nos intuitions avec des éléments concrets. Les deux zones choisies, l'une à l'Est d'Agadir sur la route de Taroudant et l'autre au Sud d'Agadir sur la route de Tiznit l'ont été pour la présence actuelle d'importantes surfaces de serres (facilement repérables sur les photographies aériennes à leur couleur blanche).

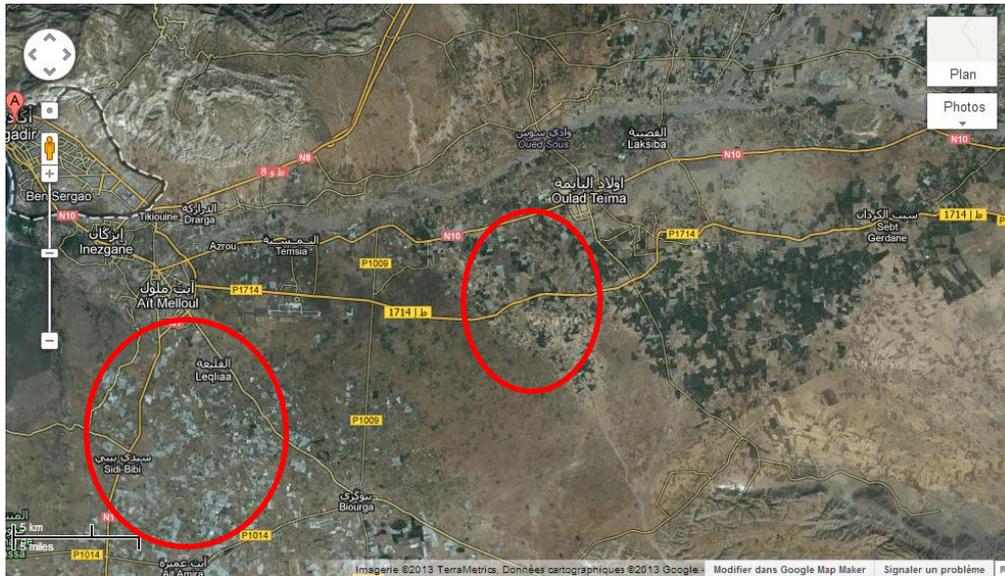


Figure 9 : Zones sélectionnés pour l'achat des photographies aériennes

4.1. Politiques agricoles et subventions

Il doit être noté que le Maroc est un gros exportateur de légumes primeurs dans le bassin méditerranéen. La politique agricole marocaine initiée par Hassan II et poursuivie ensuite par son fils Mohamed VI vise à la fois à assurer les besoins alimentaires nationaux mais est également résolument tournée vers l'export. Ainsi, Hassan II a défiscalisé le secteur agricole dans les années 1984. Les agriculteurs au Maroc, quelques que soit leurs chiffres d'affaires et leurs bénéficiaires, sont totalement exonérés d'impôts sur leurs activités agricoles. Cette particularité a fait de l'agriculture un secteur particulièrement attractif au Maroc pour les investisseurs. De plus, différentes politiques de subventions ont été menées depuis plusieurs décennies. Le Plan Maroc Vert ne déroge pas à cette règle.

Toutefois, le Plan Maroc Vert intègre, en plus du pilier I destiné à l'agriculture productiviste, un pilier II pour l'agriculture solidaire. Et visiblement, la filière de l'argan est à la fois concernée par le pilier I (domestication, intensification) et le pilier II. D'après le Plan Agricole Régional de l'Agence de Développement Agricole (ADA) qui présente la déclinaison du Plan Maroc Vert pour la région Souss Massa Drâa, la filière de l'argan devrait bénéficier dans le cadre du pilier I de 27 millions de dirhams de subventions et dans le cadre du pilier II de 118 millions de dirhams. Cela représente environ 2,8% des financements prévus dans le cadre de ce Plan Régional Agricole. En comparaison, le Plan prévoit 2 206 millions de dirhams pour la filière maraichère et 1 302 millions de dirhams pour la filière agrume, soit 69,5% du montant total des financements prévus. Le déséquilibre est manifeste ! Les

chiffres avancés pour l'argan ne semble toutefois pas intégrer la contribution de l'Etat Marocain via l'ANDZOA qui prévoit 2 830 millions de dirhams jusqu'en 2020.

4.2. Analyse économique comparée (simplifiée)

D'après les informations obtenues sur le terrain (entretien 31), une serre de produits maraichers nécessiterait un investissement de plus ou moins 400 000 dhs par hectare. Ensuite, le chiffre d'affaire d'un hectare de serre se situerait selon les cas entre 200 000 et 600 000 dhs par an et le profit net serait normalement compris entre 50 000 et 150 000 dhs/an/ha. Un fois l'investissement amorti, l'agriculteur pourrait donc espérer générer un profit de 50 000 à 150 000 dhs/ha/an ! Ce profit ne concerne que le propriétaire ou le gestionnaire de la serre, il n'intègre pas les salaires distribués aux ouvriers. Ces derniers sont en moyenne environ 5 employés par hectare à plein temps et gagnent 60 dhs la journée. Pour 200 jours de travail par an, cela représente 60 000 dhs de salaires ouvriers (pour 5 personnes), pour 250 jours, cela représente 75 000 dhs de salaires pour 5 personnes et enfin pour 300 jours de travail annuel, cela représente 90 000 dhs de salaires annuels (pour 5 personnes).

Les bénéfices à l'hectare pour l'arganeraie sont beaucoup plus difficiles à estimer. Ils dépendent en outre de la densité des arbres et de leur productivité. Selon une étude citée par Lybbert (2004), la production moyenne de fruits par arbre dans l'arganeraie se situerait entre 8 kg/arbre/an et 20 kg/arbre/an (De Ponteves, 1989). Ces ordres de grandeurs semblent confirmer par une autre étude citée par Lybbert (2004) qui parle d'une production moyenne de 15 kg/ha/an (Rahali, 1989). Une autre étude (Zunzunegui et al., 2010) avance des productions annuelles par arbre extrêmement variables allant de moins de 2kg par arbre à 71,3 kg/arbre. Mais les résultats de cette étude présentent des écarts types très importants, supérieurs à 100% de la moyenne. Quoi qu'il en soit, De Ponteves parle d'une production maximale par arbre de 100 kg/an. En ce qui concerne la densité, elle est très variable. Certains auteurs évoquent notamment la baisse de densité moyenne des peuplements d'arganiers au cours du dernier siècle. Charrouf parle notamment d'une densité moyenne qui serait passée de 100 arbres/ha à seulement 30 arbres/ha. Zunzunegui et al. (2010) ont relevé des densités allant de 27 arbres/ha à 64,6 arbres/ha. On considèrera ainsi trois types de densités, une faible (20 arbres/ha), une moyenne (50 arbres/ha) et une élevée (100 arbres/ha). Ainsi, les productions de fruits potentiels sont présentées dans le tableau ci-dessous. Elles vont de 160 kg/ha au minimum à 2 000 kg/ha au maximum. Ces dernières sont dans les mêmes ordres de grandeurs que celles relevées par Zunzunegui et al. (2010), entre 84 kg/ha et 1929 kg/ha. Pour des prix de ventes compris entre 1,5 dhs/kg et 3 dhs/kg, les ayants droits peuvent espérer gagner au mieux (pour une production de 2 tonnes de fruit par hectare) entre 3000 dhs et 6000 dhs/ha. Mais ceci représente un revenu lié à quelques jours de travail saisonnier. Sachant ensuite qu'il faut entre 25 kg et 35 kg de fruits pour produire un litre d'huile, on peut espérer produire entre 57 litres et 80 litres d'huile d'argan par hectare (avec le scénario de production maximale). Ainsi, pour un prix de vente moyen de 200 dhs/L, le chiffre d'affaire potentiel issu de la production d'un hectare d'arganeraie se situe au maximum entre 11 400 dhs et 16 000 dhs (encore une fois avec le scénario le plus favorable). Cependant, Zunzunegui et al. (2010) avance des productions d'huile d'argan moyennes par hectare bien inférieures allant de moins d'un litre par hectare à un maximum de 35,4 litres par hectare. Néanmoins, les ordres de grandeurs généraux sont confirmés par Maakoul (2010) citant un rapport de stage de 3^{ème} cycle (Khyila, 2007) qui avance que les récoltes de fruit dans l'arganeraie varient entre 600 kg/ha et 3 000 kg/ha. Le même rapport parle de différences entre

régions avec pour Taroudant une production moyenne de 1 754 Kg/ha et pour Agadir une production moyenne de 1 383 Kg/ha.

Densité des peuplements/ production par arbre	20 arbres/ha	50 arbres/ha	100 arbres/ha
8 kg/arbre	160 kg/ha	400 kg/ha	800 kg/ha
12 kg/arbre	240 kg/ha	600 kg/ha	1200 kg/ha
16 kg/arbre	320 kg/ha	800 kg/ha	1600 kg/ha
20 kg/arbre	400 kg/ha	1000 kg/ha	2000 kg/ha

Ce calcul économique très simple permet de mettre en évidence les différences de rentabilité économique à l'hectare entre la filière maraichère et la filière de l'arganier. Il n'y a donc rien d'étonnant à ce que les zones de plaines aient été massivement converties en zones agricoles plutôt que conservées en arganeraie.

4.3. Filière de l'argan et arganeraies de plaines

La plupart des acteurs de la filière argan interrogés sont certifiés ECOCERT et/ou Qualité France. Ces certifications « BIO » imposent donc aux producteurs d'huile d'argan une certaine traçabilité de leur matière première. Ces derniers doivent donc être en mesure de donner la provenance des fruits ayant servi à la fabrication de chaque litre d'huile d'argan commercialisé. Ces fruits doivent en outre être certifiés « BIO », c'est-à-dire qu'ils ne doivent pas avoir été exposés à des agents chimiques et autres pesticides utilisés dans l'agriculture conventionnelle. Ainsi, plusieurs acteurs économiques producteurs d'huile d'argan interrogés disent s'approvisionner préférentiellement avec des fruits en provenance des zones montagneuses. En effet, ces derniers préfèrent ne pas acheter de fruits venant des zones de plaines car ces derniers pourraient être contaminés par les produits utilisés en agriculture. Il apparaît donc que les productions de fruits des arganeraies de plaines sont délaissées par les acteurs économiques producteurs-exportateurs d'huile d'argan en raison des exigences des certifications BIO. De plus, les ressources en arganiers sont beaucoup plus importantes en zones montagneuses, dans la province d'Essaouira, de Taroudant, de Chtouka Aït Baha, etc. Ces affirmations demandent toutefois à être vérifiées car de nombreux producteurs d'huile d'argan destinent leur production au marché Marocain ou à des clients qui n'ont pas forcément d'exigences de certification BIO...

5. Aperçu de la littérature scientifique et valeur ajoutée de notre étude

5.1. Littérature existante

La littérature scientifique concernant l'arganier, l'arganeraie, l'huile d'argan et sa filière est relativement importante mais certains aspects ont été d'avantage explorés que d'autres. Cette abondante littérature porte notamment sur :

- L'écosystème de l'arganeraie et ses problématiques de dégradation
- L'arganier en tant qu'arbre forestier et/ou fruitier (tentatives de reboisements et de domestication)

- L'huile d'argan et ses propriétés cosmétiques, pharmaceutiques et alimentaires
- La filière de l'huile d'argan et ses impacts socio-économiques et environnementaux

Il est assez difficile de faire un état des lieux exhaustif de la littérature. Il n'a pas été possible de tout lire dans le détail. Par exemple, les actes du premier Congrès international de l'arganier (2011) représentent 525 pages sur différentes thématiques liés à l'arganier, son écosystème, sa filière. La littérature grise (rapports d'ONGs, rapports de projets de développements, rapports de stages, etc.) représente également une masse d'informations et de données conséquente qui bien souvent n'a pas été exploitée par les chercheurs ni valorisée sous forme de publications dans des revues à comités de lecture. Cette littérature grise est de qualité très inégale, certains rapports étant très détaillés et représentant des sources d'informations non négligeables alors que d'autres sont plein d'erreurs et d'approximations et donc sans réel intérêt. Toutefois, au regard des objectifs de notre mission, les travaux de certains auteurs et quelques publications scientifiques présentent un intérêt particulier. Il s'agit par exemple de :

- **Bruno Romagny**, économiste au Laboratoire Population Environnement Développement (LPED, UMR 151 AMU-IRD). Il a notamment publié en premier auteur :

- Romagny Bruno, Boujrourf S. La ruée vers l'huile d'argan, chronique de la patrimonialisation d'un terroir marocain. Hespéris Tamuda, 2010, 45, p. 151-166.
- Romagny B. L'IGP Argane, entre patrimonialisation et marchandisation des ressources. Maghreb-Machrek, 2010, n° 202 : 85-114.

- **Romain Simenel**, anthropologue au Laboratoire Population Environnement Développement (LPED, UMR 151 AMU-IRD). Il a notamment publié :

- Simenel R., Michon G., Auclair L., Thomas Y., Romagny B., Guyon M. L'argan : l'huile qui cache la forêt domestique. De la valorisation du produit à la naturalisation de l'écosystème. Autrepart, 2009, 50 : 51-74

- **Travis J. Lybbert**, économiste au département « Agricultural & Resource Economics » de l'université de Californie.

- Lybbert, T.J., A. Aboudrare, D. Chaloud, N. Magnan, and M.Nash. "Booming markets for Moroccan Argan Oil Appear to Benefit Some Rural Households While Threatening the Endemic Argan Forest." *Proceedings of the National Academy of Sciences* 108(34)(2011): 13963–13968.
- Lybbert, T.J., N. Magnan, and A. Aboudrare. "Household and Local Forest Impacts of Morocco's Argan Oil Bonanza." *Environment & Development Economics* 15(2010): 439-464.
- Aboudrare, A., T.J. Lybbert, and N. Magnan. "Le Marché de l'huile d'Argan et son impact sur les ménages et la forêt dans la région d'Essaouira." *Transfert de Technologie en Agriculture* 175(2009).
- Lybbert, T.J. "Patent Disclosure Requirements and Benefit Sharing: A counterfactual case of Morocco's argan oil." *Ecological Economics* 64 (2007): 12-18.
- Lybbert, T.J., C.B. Barrett, and H. Narjisse. "Does Resource Commercialization Induce Local Conservation? A Cautionary Tale from Southwestern Morocco." *Society and Natural Resources* 17 (2004): 413-430.

- Lybbert, T.J., C.B. Barrett, and H. Narjisse. "Market-Based Conservation and Local Benefits: The Case of Argan Oil in Morocco." *Ecological Economics* 41(1) (2002): 125-144.

- **Elkandoussi Fatima**, enseignante-chercheur à l'Ecole Nationale de Commerce et de Gestion (ENCG) d'Agadir.

- Elkandoussi, F., Omari, S., and M'Zali, B. Les Coopératives Féminines d'Argan au Maroc : un domaine propice à la mise en place de la démarche de Développement Durable. Colloque international francophone, « Le développement durable : débats et controverses ». 2011. 10p.

- **Charrouf Zoubida**, chimiste, chercheur à la faculté des sciences de l'Université Mohamed V de Rabat et Présidente de l'association Ibn Al Baytar.

- Charrouf, Zoubida; Guillaume, Dom. 2009. "Sustainable Development in Northern Africa: The Argan Forest Case." *Sustainability* 1, no. 4: 1012-1022.

- **Zunzunegui M.**, Département de Biologie végétale et écologie de l'université de Séville

- M. Zunzunegui, F. Ain-Lhout, J. Jáuregui, M.C. Díaz Barradas, S. Boutaleb, L. Álvarez-Cansino, M.P. Esquivias, Fruit production under different environmental and management conditions of argan, *Argania spinosa* (L.), *Journal of Arid Environments*, Volume 74, Issue 10, October 2010, Pages 1138-1145

A noter également, les travaux de :

- **Chamich Mohamed** : thèse sur les conflits autour de la gestion des ressources dans l'arganeraie.

- Chamich M. 2008. Gestion des conflits liés aux ressources naturelles dans l'arganeraie du Souss (Maroc). Thèse de doctorat en études rurales. Université de Toulouse. 268p.

- **Chaussod Rémi** : article sur la mutation des systèmes agroforestiers de l'arganeraie.

- Chaussod R., Adlouni A. et Christon R. 2005. L'arganier et l'huile d'argane au Maroc : vers la mutation d'un système agroforestier traditionnel ? *Cahiers Agriculture*, 14, pp 351-356.

A la littérature dite scientifique s'ajoute une multitude de rapports de stages, rapports de projets et analyses diverses que l'on peut considérer comme de la littérature grise. Les principaux rapports et documents d'intérêts sont :

- AgroConcept. 2005. Etude de marché des huiles d'argan. 89p
- Maakoul S. 2010. Etude de la chaîne de valeur des produits de l'arganier « Cas de la filière cosmétique ». Rapport de stage avec la GTZ. 66p.
- Maillet A. 2011. Identifier des produits de qualité liée à l'origine et leurs potentiels pour le développement durable au Maroc. Rapport de stage étudiant ISTOM pour la FAO. 132p.
- Mermet C. 2012. Le commerce équitable et l'indication géographique protégée de l'huile d'argane dans le Sud-ouest marocain. Chronique des certifications d'une ressource

naturelle au Sud. Mémoire de master 2 de Sciences Géographiques, spécialité « Mondialisation et Développement ». Université Aix-Marseille-LPED. 176p.

- Drainville I. 2001. La contribution du modèle coopératif au développement axé sur le genre : le cas des coopératives d'extraction et de commercialisation d'huile d'arganier au Maroc. Mémoire de stage pour l'obtention d'une Maîtrise ès Sciences Gestion et développement des coopératives. Université de Sherbrook. 161p.
- Jabiot I. 2007. Entre innovation et conformité : La coopérative féminine Tamounte d'extraction d'huile d'argan Imi'n Tlit, Maroc. Mémoire de Master 1 d'ethnologie. Monde arabe. Université Paris X, Nanterre. 120p.
- FAO. 2006. Etude sur le tourisme rural et les filières agricoles dans la province de Taroudant. Huile d'argan, huile d'olive et Safran. Migrations et Développements. Rapport 1. 41p
- INRA. 2013. Actes du premier congrès international de l'arganier. Agadir 15-17 Décembre 2011. 525p.
- Charrouf Z. 2007. L'arganier, levier du développement humain du milieu rural marocain. Colloque international à Rabat 27-28 Avril 2007. Synthèse des communications. 35p.
- Ezzo K.M. 2005. La traçabilité de l'huile d'argan au Maroc. Cas de la région d'Essaouira. MEMOIRE DE TROISIEME CYCLE POUR L'OBTENTION DU DIPLOME D'INGENIEUR D'ETAT DES INDUSTRIES AGRICOLES ET ALIMENTAIRES. IAV Hassan II. 105 p.
- FNS. 2009. Prospective territoriale et environnementale en pays de Haha, Province d'Essaouira. Travail collectif Module de Sciences Humaines et Sociales, Mastère Spécialisé Forêt, Nature et Société, AgroParisTech. 103p.
- Glaser V. 2010. And another gold... Argan Oil – an emerging gold rush ? COVALENCE INTERN ANALYST PAPERS. Geneva. 10p.
- Guyon M. 2008. Analyse socio-territoriale de la filière argan dans la province d'Essaouira (sud-ouest marocain). La valorisation économique d'une ressource naturelle est-elle garante d'un développement socialement durable ?, mémoire de Master 2 recherche en sciences géographiques, université de Provence. 70p.
- Van Den Eynde C. 2006. Etude d'un terroir montagnard dans l'arganeraie du Haut Atlas marocain : « Diagnostic des systèmes traditionnels d'exploitation et d'utilisation de l'espace et analyse du rôle de la femme dans l'économie rurale. » Mémoire de fin d'étude pour l'obtention du diplôme de bio-ingénieur. Université catholique de Louvain. 187 p.
- Maria L. 2010. Gestions des forêts d'arganiers : Entre pratiques coutumières, politiques publiques et impératifs de durabilité. Le cas de la commune rurale d'Imint'lit, Province d'Essaouira, Maroc. Master Géographie – Spécialité Mondialisation et Développement (MED) / UFR des Sciences Géographiques et de l'Aménagement / Université de Provence Aix-Marseille 1. 180p.

D'autres documents spécifiques à certains organismes sont disponibles dans le dossier de bibliographie joint à ce rapport. Ces derniers se trouvent dans le dossier « Documents collectés sur le terrain ».

5.2. Valeur ajoutée de notre étude ?

De manière générale, on peut considérer que notre projet de recherche entre en résonance avec les travaux scientifiques de Romagny, de Simenel, de Lybbert, de Elkandoussi ou encore de Charrouf. Mais de manière plus générale, nos travaux sont complémentaires de nombreux rapports de la littérature grise.

Dans ses travaux, Romagny questionne le modèle de développement durable de l'arganeraie et de sa filière. Il illustre notamment certaines des contradictions existantes entre les enjeux sociaux, économiques, environnementaux et politiques de la filière. Il aborde la question de la patrimonialisation de l'huile d'argan et pose la question de la déterritorialisation des processus de décision qui exclue de fait les ménages ruraux et pauvres du processus de structuration de la filière et de défense de l'huile d'argan notamment par l'IGP argan. En reprenant en détail les descriptions et analyses faites par Romagny, il est clairement possible avec le matériau dont nous disposons de discuter ses travaux, parfois en allant dans son sens et en complétant ses analyses et parfois en critiquant sa vision un peu caricaturale de la filière de l'argan.

Simenel porte un regard d'anthropologue sur l'arganeraie et ses populations. Il critique notamment les discours « développement durable » et « tradition » des vendeurs d'huile d'argan alors même que selon lui la filière a pris une tournure tout à fait différente, basée sur l'économie de marché et la globalisation. Ses visions sont parfois un peu « naïves » tant il semble attaché au foyer comme unité sociale « idéale » et légitime, attaché à la fabrication traditionnelle de l'huile d'argan comme un idéal de justice sociale et de tradition. Simenel semble penser que la construction d'une filière « moderne » de l'huile d'argan s'est nécessairement faite au détriment des foyers ruraux qui ont perdu leur rôle traditionnel et ancestral de producteurs et vendeurs d'huile d'argan. Et ses jugements sont tranchés. Il me semble que son concept de dé-domestication de l'arganeraie et de la production d'huile d'argan mérite d'être discuté dans un cadre de réflexion plus large que celui qu'il utilise. Le foyer rural tel qu'il le conçoit n'est pas nécessairement resté à la marge des évolutions de la filière, des milliers de femmes ont notamment bénéficié de la création des coopératives, les hommes se sont parfois transformés en négociants de matière première, etc. A préciser mais la caricature exprimée par Simenel ne me convainc pas totalement, sa vision d'anthropologue est parfois très caricaturale d'une façon de voir le monde.

Les travaux de Lybbert se sont surtout portés sur les bénéfices sociaux au niveau des foyers ruraux du développement d'un marché international de l'huile d'argan. Lybbert questionne également l'hypothèse qui veut qu'une ressource précieuse tende à être protégée par ceux qui en bénéficient. En prenant le foyer rural vivant dans l'arganeraie comme sujet d'étude, Lybbert montre notamment que ces derniers n'ont pas nécessairement bénéficié de la croissance du marché de l'huile d'argan et que la pauvreté n'a pas disparu pour autant. De la même manière, il montre que l'hypothèse qu'une valorisation des ressources naturelles entraîne logiquement une augmentation des pratiques de conservation s'avère incorrect dans le cas de l'argan. Au contraire, il suggère que les pratiques de collecte se sont intensifiées au détriment de l'écosystème de l'arganeraie. Ses travaux mériteraient sans doute d'être discutés puisque son terrain se limitait à deux villages de la province d'Essaouira mais que ses conclusions semblent s'appliquer à toute l'arganeraie marocaine. De plus, si on analyse les choses avec un regard plus « macro », les conclusions de Lybbert sont loin d'être évidentes. Ses travaux sont toutefois une base intéressante pour analyser les impacts sociaux et environnementaux de la filière.

Zoubida Charrouf est sans doute l'une des plus grande défenseuse de l'huile d'argan. Son rôle va au-delà du scientifique, elle est acteur du développement, lobbyiste et tire sans doute des revenus non négligeables de son rôle d'experte de la filière et du produit qu'elle vend à des industriels des cosmétique. Par sa publication de 2009 "Sustainable Development in Northern Africa: The Argan Forest Case", elle montre clairement sa vision du modèle de développement durable appliqué à l'arganeraie et à l'huile d'argan. Les données dont nous disposons peuvent aider à déconstruire en partie ce modèle ou du moins à discuter son existence en tant qu'idéal.

Toutes les autres publications et rapports de stages comportent des éléments qui peuvent à la fois nous servir à construire notre raisonnement et à déconstruire certaines analyses. Il faudrait toutefois tracer les grandes lignes d'un futur article scientifique pour pouvoir exploiter au mieux cette littérature.

6. Quelle suite donner à cette première mission ?

6.1. Quel potentiel pour une publication ?

Le matériel collecté sur le terrain est peut-être insuffisant pour prétendre à une publication dans une revue à comité de lecture, cela se discute. Cette première mission a permis toutefois de dresser un panorama large des enjeux, défis et contradictions de la filière de l'huile d'argan. Au regard des thématiques de recherche de l'équipe, certains éléments présentent un intérêt particulier. Les éléments suivants méritent une attention particulière selon moi :

- La filière « international » de l'huile d'argan tournée vers l'export s'est structurée grâce à de nombreux projets de développements menés tant par des institutions de coopération que par des ONGs (E08, E12, E15 et documents collectés sur le terrain ADS, CBT, Ibn Al Baytar). Ces derniers ont soutenu en premier lieu le secteur coopératif, défendant un modèle de « développement durable » basé sur la coopération, l'émancipation sociale et économique de la femme rurale marocaine, l'alphabétisation, etc (E08, E12, E15, publications Charrouf et documents projets concernés). Depuis 1996, des efforts considérables ont été entrepris pour créer et soutenir des coopératives de femmes productrices d'huile d'argan qui ont toujours été considérées comme les acteurs principaux et légitimes de la filière (E08, E12). Cependant, le constat effectué aujourd'hui montre que le secteur privé s'est rapidement développé dans la filière et qu'il représenterait aujourd'hui 80% des exportations d'huile d'argan (E16, E17, E27) (dont 50% pour une seule société Française (E05, E12, E27). Malgré tout le soutien dont elles ont bénéficiées, les coopératives sont très fortement concurrencées par un secteur privé qui s'affranchit aisément des questions d'émancipation des femmes ou de responsabilité sociale des entreprises pour proposer à ses clients ce qu'ils recherchent finalement : qualité, quantité et prix ! Finalement, tous les efforts des projets de développements sont rattrapés par les logiques de marché (voir synthèse thématique CGV et enjeux politiques). Néanmoins, certaines coopératives, notamment celles organisées en GIE, s'en sortent plutôt bien dans cette économie de marché et de concurrence en jouant non pas sur les prix mais sur l'image positive, DD, RSE du secteur coopératif.
- Les coopératives de production d'huile d'argan parfois considérées comme un modèle d'économie sociale et solidaire cachent une réalité souvent plus complexe. Bien que bon nombre de coopératives fonctionnent par et pour leurs membres dans un esprit « RSE »,

d'autres, ressemblent en tout point à des entreprises. En effet, le statut coopératif étant fiscalement avantageux (E23), certaines personnes n'hésitent pas à créer des coopératives déguisées qui sont en réalité des entreprises salariant des femmes et dont les bénéficiaires vont aux seuls dirigeants (souvent un couple dont la femme est la caution « féminine » et l'homme le véritable gestionnaire). De manière générale, la question de la bonne gouvernance au sein des coopératives est un casse-tête difficile à résoudre puisque la majorité des femmes membres sont généralement analphabètes et incapables de gérer une structure tournée vers l'export. De là surgissent des pratiques « irrégulières » de la part de ceux qui ont les clés, le savoir, le pouvoir. Cela s'applique également à l'échelle des GIE et des Unions (E01, E04, E08, E12, E14, E15, E23).

- L'étude de la chaîne de valeur globale montre que le coût de revient de l'huile d'argan est avant tout dépendant de : 1- le prix d'achat de la matière première, 2- des salaires pratiqués pour le concassage, 3 – du rendement d'extraction (Synthèse Thématique CGV et Coûts de revient). La concurrence pour les prix se joue sur ces trois aspects et à ce jeu-là, il semble que le secteur privé ait une longueur d'avance. Bien que les rendements d'extractions élevés obtenus par les presses hydrauliques puissent expliquer dans une certaine mesure les prix de vente faibles de certains privés, les politiques d'achats de matière première et surtout les salaires payés aux femmes qui concassent permettent de réduire significativement les coûts de production. Ainsi, les acheteurs d'huile d'argan au Nord qui décident d'acheter à un privé à 17 ou 18 euros le litre devraient être conscients que cela n'est possible que grâce à une rémunération faible du travail des femmes incompatible avec les discours de développement durable et d'émancipation des femmes.
- L'intérêt croissant de certains acteurs économiques pour les machines à concasser constitue un événement sans précédent pour la filière de l'huile d'argan. On sait d'ores et déjà que ces machines sont utilisées par certains acteurs économiques et qu'elles permettent de s'affranchir de la main d'œuvre couteuse pour le concassage. Cette soit disant « modernisation » du procédé de fabrication constitue une menace grave pour les milliers de femmes vivant du concassage des noix d'argan. La logique de marché qui voudrait que les coûts de fabrication soient réduits au maximum pour gagner au jeu de la concurrence pourrait bien détruire les restes de « développement durable » que présente cette filière... Mais dans le même temps, certains acteurs (ceux-là même qui s'intéressent aux machines à concasser) parlent de la « modernisation » en marche dans les zones rurales qui fait que les jeunes femmes se désintéressent du travail ingrat et difficile du concassage (E04, E08, E12, E15, E20, E27, E33 et synthèse thématique « Etapes de transformations, process, coût de revient)...
- Depuis les années 2000, la multinationale OLVEA commercialise de l'huile d'argan. Elle achetait d'abord l'huile à un producteur Espagnol qui importait des amendons puis en 2007 elle s'est implantée près d'Agadir. Cette société française s'est imposée en quelques années comme le plus gros producteur exportateur d'huile d'argan du Maroc. Elle dispose de nombreux avantages par rapports à ses concurrents Marocains. Etant spécialisée dans le commerce des huiles en gros, elle dispose déjà d'un portefeuille de client varié et international qui lui achète diverses autres huiles notamment dans l'industrie cosmétique.

La société dispose d'un capital qui lui procure un avantage pour l'investissement, la modernisation du processus de fabrication (et donc pour optimiser les rendements), l'achat de matière première, etc. La société maîtrise la technique de désodorisation de l'huile d'argan qui lui permet d'atteindre plus de marchés. La société a un personnel qualifié et compétent et d'une organisation optimale qui lui permettent de répondre aux exigences des plus grands industriels du cosmétique (E01). OLVEA est vue par les acteurs marocains comme un géant qui aurait phagocyté le marché de l'huile d'argan (E08, E15, E20, E27). Visiblement, la société a fait plus ou moins la même chose avec le beurre de Karité au Burkina Faso... On a donc un cas caricatural où une multinationale s'empare de 50% des parts de marchés d'un produit dit « traditionnel » ou « authentique » d'un pays du Sud. A explorer d'avantage mais la communication du groupe est très contrôlée...

- Les pouvoirs publics marocains sont longtemps restés en retrait de la filière argan. La seule institution qui s'en souciait était le Haut Commissariat des Eaux et Forêts (HCEFLCD) mais uniquement à l'amont, c'est-à-dire au niveau de la conservation de l'arganeraie (E16, E22). Mais depuis le projet arganier co-financé par l'UE et le gouvernement Marocain, l'intérêt des autorités pour la filière semble aller croissant. Sous l'impulsion notamment de l'ex-Président de région Souss Massa Drâa et actuel Ministre de l'Agriculture, M. Akhenouch, les pouvoirs publics se sont d'avantage investit dans la filière. C'est ainsi qu'en créant l'IGP argan puis l'ANDZOA dotée d'un budget de 2,83 milliards de dirhams jusqu'en 2020, l'Etat marocain a décidé de prendre le pas sur les projets de coopération international. Il en résulte une structuration « politique » de la filière par le haut via la constitution de la FIMARGAN qui pose de sérieux problèmes de représentativité. En effet, seuls quelques acteurs clés semblent impliqués dans un processus qui semble avoir quelques difficultés à avancer tant la concurrence et les divergences entre acteurs sont fortes. De nombreuses questions peuvent être posées sur ces dynamiques politiques de soutien à la filière...
- La FNADUA, Fédération Nationale des Ayants Droits et Usagers de L'Arganeraie, censée représenter les populations vivants dans l'arganeraie a été montée de toute pièce par un cadre de l'ANDZOA (E17). De la même manière, les associations provinciales d'ayants droits ont été montées à la va vite dans une logique top-down. Mais dans le même temps, des mouvements de contestation importants ont vu le jour autour de revendications identitaires et foncières au sein des populations du Sud (E17, E14, E22). En effet, le processus de délimitation forestière conduit par les Eaux et Forêts pose de sérieux problèmes puisque les populations se sentent dépossédées de leurs terres pour lesquelles elles n'ont souvent aucun titre de propriété. Parallèlement, les problèmes posés par les immenses troupeaux de dromadaires venus du Sud complexifient le problème (voir synthèse thématique « enjeux environnementaux », thèse Chamich et étude réalisée par l'ANDZOA à demander). La FNADUA illustre parfaitement les problématiques de légitimité des acteurs présents au sein de la FIMARGAN, Fédération Interprofessionnelle Marocaine de l'Argan (E17, E36).
- L'IGP argan prévoit une interdiction des exportations en vrac (conditionnement supérieur à 1L) d'huile d'argan (voir CdC IGP dans documents collectés sur le terrain/AMIGHA). Cette mesure est défendue par le Président de l'AMIGHA, M. Mohamed Ouraïs (E32) mais critiquée par divers acteurs économiques, notamment du secteur privé (E01, E27, et e-mail

envoyé par un importateur Allemand disponible dans « Documents collectés sur le terrain ». Ainsi, si l'IGP était reconnue par l'Union Européenne (ce qui n'est pas encore le cas), les vendeurs d'huile d'argan ne respectant pas ces conditions ne pourraient plus utiliser le mot argan... (E32) Ceci en théorie... De la même manière, tous les producteurs exportateurs certifiés IGP devraient se conformer à cette règle. Mais dans la pratique, il semble que la flexibilité soit de mise. Si dans l'esprit, cette mesure a pour objectif de pousser les acteurs à créer de la valeur ajoutée au sein du territoire de l'arganeraie (conditionnement, transformation), il semble que la réalité du marché de l'argan pose de sérieux problèmes à son exécution. Comme l'explique certains acteurs, les multinationales du cosmétique incorporent l'huile d'argan dans des formules cosmétiques et ne veulent donc pas de ce genre de restrictions. Il y a donc probablement des lobbies puissants qui défendent les intérêts du secteur cosmétique auprès de l'Union Européenne. De la même manière, les blocages que rencontrent l'AMIGHA et la FIMARGAN ne sont peut-être pas étrangers à cette mesure qui fait polémique... A explorer... Tout comme l'autre mesure de l'IGP argan qui voudrait que le concassage soit systématiquement fait manuellement...

6.2. Que faire maintenant ?

En plus d'une étude approfondie et ciblées de la bibliographie avec des objectifs précis quant aux éléments utiles pour l'article scientifique que nous voudrions écrire, de nombreuses personnes, acteurs pourraient permettre de renforcer et d'affiner nos analyses. Il serait par exemple utile de rencontrer ou d'échanger avec :

- les organismes certificateurs classiques ECOCERT, Qualité France
- Max Havelaar au sujet de la certification Commerce équitable
- l'organisme Marocain de certification de l'IGP, NormaCert (qui n'est pas reconnu par l'UE)
- des importateurs vendeurs d'huile d'argane dans toute leur diversité (PME et multinationales des cosmétiques) en France pour comprendre leur point de vue et discours
- l'équipe L'OREAL en charge du Solidarity Sourcing sur l'huile d'argane et de la relation avec le GIE Targanine et l'ONG YAMANA
- La société Pierre Fabre, précurseur dans la filière, qui a déposé les premiers brevets sur l'argan dans les années 80.
- le directeur de YAMANA, Eric Defrenne pour approfondir le projet solidarity sourcing de L'OREAL avec le GIE Targanine
- M. Mohamed El Karz, directeur général d'Argan d'Or basé en Allemagne qui a un discours DD et RSE très caricatural
- la société ABSIM Maroc qui est un acteur incontournable de la filière, producteur-exportateur d'huile d'argan, industriel basé à Casablanca
- des intermédiaires/grossistes/négociants en matière première comme Si 3abdeltef qui travaille avec M. Ouissafane de ArganOil Company ou d'autres qui évoluent sur les souks de la région d'Essaouira
- les experts de la région Aquitaine au sujet de l'IGP et de la collaboration avec la région SMD (coopération décentralisée)
- l'Union Européenne au sujet du projet arganier (bilans, résultats), de l'IGP (reconnaissance des IGP des pays en développement) et de la nouvelle réglementation des cosmétiques (11 juillet 2013)

- L'Organisation pour un réseau international d'Indications (oriGIn) qui est intervenue pour soutenir la création de l'IGP argan
- le groupe BATTEUR qui a aidé une coopérative à s'équiper. L'objectif serait aussi d'analyser la communication RSE, DD de l'entreprise. (Par ailleurs acheteur chez la société LACHGARCO donc double Sourcing...).
- OLVEA Morocco huile d'argan voir même OLVEA Burkina karité. Analyse comparative des deux filières ?
- Les anciens responsables du projet PCDA de la GIZ
- Le CIRAD au sujet des études de reboisements (Tamout 1 et 2), au sujet de l'intensification, etc.
- Les mouvements Amazigh de contestation de la délimitation forestière, notamment l'avocat M. Barchil
- La société Arganine arganoil, M. Boujmaa Boujia. Acheteur chez LACHGARCO et auteur d'un mail de critique de l'interdiction d'exportation du vrac défendue par l'IGP.
- Fatima El Haddad de SupAgro par rapport à la filière maraîchère en région SMD

CONCLUSION

Ce travail peut sembler inabouti mais il reflète à mon sens la complexité de la filière argan et des enjeux qui y sont associés. D'autres sujets tels que les certifications ou les projets de reboisements auraient également pu être abordés. Ce projet de recherche sur la filière de l'huile d'argan en est à ses débuts, cette première étude a dégagé de nombreux éléments d'intérêts pour poursuivre les investigations. Il est évident que les contradictions au modèle de développement durable de la filière sont nombreuses. De plus amples recherches, notamment sur l'aval de la filière sont cependant nécessaires pour mettre en lumière les contradictions des discours marketing des sociétés commercialisant l'huile d'argan. En ce qui concerne les contradictions externes par rapport à la filière maraîchère, l'analyse des photographies aériennes permettra sans doute de mettre en lumière les tendances d'occupation des sols dans la vallée du Souss et ainsi nous apporter des arguments supplémentaires.

La lecture de ce document et des entretiens par les différents membres de l'équipe fera à coup sûr émerger des questions et des réflexions nouvelles qui nous permettra de définir les contours à donner au projet de recherche pour les mois à venir.