

Synthèse du rapport et perspectives [Quatrième partie]

Ilbert H.

in

Ilbert H. (ed.), Hoxha V. (ed.), Sahi L. (ed.), Courivaud A. (ed.), Chailan C. (ed.).
Le marché des plantes aromatiques et médicinales : analyse des tendances du marché mondial et des stratégies économiques en Albanie et en Algérie

Montpellier : CIHEAM / FranceAgriMer

Options Méditerranéennes : Série B. Etudes et Recherches; n. 73

2016

pages 141-150

Article available on line / Article disponible en ligne à l'adresse :

<http://om.ciheam.org/article.php?IDPDF=00007157>

To cite this article / Pour citer cet article

Ilbert H. **Synthèse du rapport et perspectives [Quatrième partie]**. In : Ilbert H. (ed.), Hoxha V. (ed.), Sahi L. (ed.), Courivaud A. (ed.), Chailan C. (ed.). *Le marché des plantes aromatiques et médicinales : analyse des tendances du marché mondial et des stratégies économiques en Albanie et en Algérie*. Montpellier : CIHEAM / FranceAgriMer, 2016. p. 141-150 (Options Méditerranéennes : Série B. Etudes et Recherches; n. 73)



<http://www.ciheam.org/>
<http://om.ciheam.org/>

Partie 4.

Synthèse et perspectives

Hélène Ilbert



I – Le marché mondial

Avec 3 milliards de dollars en 2014, le marché mondial des plantes sèches en vrac est de taille relativement faible par rapport aux grands marchés agricoles. Si l'on ajoute la valeur des huiles essentielles, dont le marché est estimé à plus de 4 milliards de dollars en 2014, on obtient alors un marché mondial de 8 milliards pour les plantes sèches en vrac et les huiles essentielles (Comtrade, 2015)¹.

Le taux annuel de croissance en valeur de ces échanges internationaux de plantes et des parties de plantes est très élevé (9%).

Les principaux importateurs et exportateurs en volume et en valeur sont la Chine, Hong Kong et les Etats-Unis. La Chine domine le marché des exportations avec près de 33% du marché mondial que ce soit en volume ou en valeur (période 2004-2014). Les Etats-Unis sont les premiers importateurs mondiaux avec plus de 10% du marché mondial des importations en volume ou en valeur durant la même période. De nouveaux pays émergent sur ces marchés. Ainsi, l'Egypte connaît une expansion rapide des exportations en volume et en valeur durant la moyenne des deux périodes considérées 1994-2003 et 2004-2014 avec un taux croissant annuel de 8% jusqu'à 2014. En valeur, l'Egypte prend la sixième position sur le marché mondial des exportations au cours de la période 2004-2014, en passant de 2% à 6% du marché mondial. Un autre pays tiers méditerranéen, le Maroc, gagne également des parts du marché mondial des exportations atteignant 2,5% du marché en 2014 (Comtrade, 2015).

Les deux pays qui font l'objet spécifique de l'étude, l'Albanie et l'Algérie, sont dans des situations diamétralement opposées, puisque l'un est exportateur et l'autre importateur. L'Albanie exporte vers les marchés des pays développés, notamment l'Allemagne suivie par les Etats-Unis et d'autres pays européens comme l'Italie, la Grèce ou la France. L'Algérie importe des pays fournisseurs de plantes en vrac, comme le Pakistan, l'Inde et la Chine.

¹ Les analyses quantitatives ont été réalisées à partir de l'extraction des données du commerce international (Comtrade). Ces données ne permettent pas de connaître les types de plantes, d'huile essentielle, d'eaux florales, de parfums ou d'épices commercialisées, car ces données sont agrégées. Par contre, le caractère systématique et régulier de cette base internationale facilite l'analyse comparative et temporelle des flux de produits échangés sur le marché mondial.

Des enquêtes qualitatives complémentaires conduites auprès d'importateurs français confirment le fait que l'Albanie est traditionnellement un pays exportateur doté des réseaux commerciaux. A l'inverse, l'Algérie est considérée par tous les importateurs comme un pays peu transparent et dont l'offre gagnerait à être structurée.

L'importance du secteur informel en Algérie et en Albanie pose les problèmes de responsabilité de mise en marché. Les contrôles de la qualité et d'organisation supposent le renforcement de la certification et une meilleure structuration à l'échelle internationale de la profession.

II – Albanie

L'Albanie est un pays exportateur et utilisateur de plantes aromatiques et médicinales de longue date. La richesse de la flore albanaise est reconnue et la sauge est la plante emblématique des exportations de l'Albanie vers le reste du monde. La part du sauvage par rapport au cultivé diminue car les programmes successifs de mise en culture s'amplifient dans les cinquante dernières années. Des projets internationaux se focalisent sur l'identification de la flore et sur la gestion du domaine agro- pastoral.

Cependant, même si des projets de préservation existent, la priorité est donnée à l'exploitation économique de ces ressources. Le fait que l'Albanie connaisse d'abord un système de concession privé au début du vingtième siècle, puis la planification d'Etat pendant la période communiste (1945-1990) pour passer à une période de transition et d'intégration au marché mondial de nos jours détermine la structuration de ce secteur héritant d'une organisation centralisée puis ouverte au secteur privé. Ainsi, le monopole accordé à la compagnie d'Etat comme Alb-Ducros est progressivement transféré à quelques grandes entreprises.

Les plantes constituent une part significative de l'économie agricole nationale. Ce secteur est porté par des entreprises cherchant à se positionner sur les marchés mondiaux aujourd'hui soumis à des normes internationales exigeantes. Les enquêtes statistiques et qualitatives font ressortir trois principales caractéristiques de ce secteur :

- **Une composante de la richesse nationale, organisée et structurée autour des collecteurs et des grandes entreprises d'exportation** : ce secteur représente 50% du total des exportations agricoles, hors élevage (Min.Agri.2013). Les plantes en vrac constituent 95%

des exportations et une plante comme la sauge représente à elle seule 70% des plantes exportées. Sur une population de 3 millions d'habitants, près de 100 000 d'entre eux y travaillent. Ce sont les collecteurs qui approvisionnent le marché et qui fixent les prix. Ces derniers pilotent la chaîne de valeur depuis le tournant des années 1990 et leur taille est un facteur déterminant leur performance :

- Le petit collecteur (moins de 200 tonnes) s'approvisionne sur un territoire spécifique et connaît les cueilleurs, leur capacité de cueillette. Il stocke la matière première et peut également exercer des fonctions de transformation voire d'exportation s'il maîtrise directement le circuit de commercialisation.
- Le moyen collecteur (jusqu'à 500 tonnes) cumule les fonctions de collecte, de transformations, de fabrication finale des produits et même d'exportation.
- Au-dessus de 500 tonnes, les entreprises sont organisées en fonction des marchés d'exportation. La maîtrise des circuits de commercialisation structure les stratégies de ces entreprises.

Les quelques grandes entreprises de grande taille dominent le marché. A l'inverse, les cueilleurs et les producteurs de plantes n'ont pas de statuts et suivent les règles des collecteurs. Ils constituent une main-d'œuvre non qualifiée répondant aux demandes des besoins d'approvisionnement en volume.

- Une concurrence accrue des marchés internationaux et stratégies des entreprises : ce sont les grandes entreprises qui fixent les prix aux collecteurs lesquels transmettent le prix aux producteurs qui constituent de fait une main-d'œuvre peu formée et très vulnérable. Ce sont également elles qui sont porteuses de stratégies susceptibles de déterminer la place que l'Albanie occupe sur le marché mondial :

- De nombreux flux d'exportations et d'importations avec les pays des Balkans témoignent de stratégies d'opportunités de marché de court terme. Ainsi, le choix d'exporter vers la Grèce pour ensuite exporter vers l'international est symptomatique des problèmes organisationnels internes que connaît ce pays en pleine transition économique. Les entreprises délaissent les ports nationaux considérés comme lents et peu fiables. Elles peuvent également choisir d'importer des plantes en provenance de différents pays des Balkans afin de répondre aux exigences des marchés extérieurs sans dépendre d'approvisionnements tardifs ou de qualité insuffisante.
- La nouvelle place prise sur le marché international par les pays émergents comme l'Égypte, le Maroc ou la Turquie préoccupe les exportateurs albanais qui se voient concurrencer sur le marché. L'aptitude de ces pays à cibler les marchés

traditionnels d'exportation de l'Albanie comme les Etats-Unis et l'Allemagne modifie la place occupée par l'Albanie dans les réseaux d'exportation.

- La mise en culture et l'exportation vers l'Europe d'une plante emblématique nationale comme la sauge pose des problèmes de qualité et de rejets de lots et donc de perte de débouchés commerciaux traditionnels.

- La qualité et la différenciation stratégique

Les entreprises en Albanie développent des stratégies de certification et de modernisation de leur infrastructure. Elles investissent dans des espaces de stockage, de transformation, dans des laboratoires, et des unités d'emballage afin de se maintenir au niveau des normes du marché international. Cependant ces choix sont récents et ne font pas l'objet de politiques coordonnées. S'il existe des subventions du ministère de l'agriculture pour la mise en culture de plantes comme la lavande ou la sauge, il n'existe pas de politique de soutien en matière de formation ou d'aide à la qualité ou à la traçabilité.

Une des questions posées par les entreprises est celle du choix des semences pour la mise en culture : les semences hybrides qui proviennent des Pays-Bas ont-elles la même qualité que les semences autochtones ? Ces questions s'expliquent notamment par les problèmes de rejets de lots de plantes cultivées qui une fois exportées sont renvoyées car les propriétés qualitatives sont jugées insuffisantes par les importateurs.

III – Algérie

Les analyses quantitatives montrent la faiblesse de ce secteur économique. Qu'il s'agisse des données Comtrade ou des données nationales, l'Algérie est résolument tournée vers les importations. Les principaux pays fournisseurs sont le Pakistan, l'Inde et la Chine.

Le travail de terrain conduit en 2015 a permis de mieux comprendre les enjeux actuels grâce à des entretiens réalisés auprès de responsables d'entreprises, herboristeries, d'institutions et d'organismes publics et privés. Les entretiens, conduits en face à face, ont permis de connaître les différents acteurs et d'identifier de manière précise leurs contraintes.

- Domination des transitaires pour les importations

Les circuits de commercialisation sont organisés et pilotés par des importateurs qui ne sont pas spécialisés dans les plantes mais qui gèrent l'ensemble des importations du pays et ce quel que soit le secteur concerné. Ce circuit est dominant et représente plus de la moitié des

importations nationales en plantes aromatiques et médicinales. Les transitaires sont les maillons décisifs de la chaîne de valeur.

- Secteur informel et désorganisation de la filière

Cependant, sur le marché intérieur, il existe d'autres circuits qui dépendent de la consommation directe de plantes notamment à des fins thérapeutiques pour la population rurale et urbaine.

Les herboristeries qui sont estimées à plus de 2700 constituent un maillage particulier d'approvisionnement et de distribution de plantes sur l'ensemble du territoire. Elles jouent un rôle moteur sur le marché algérien des plantes médicinales. Même si le statut d'herboriste n'existe pas, les herboristes déclarés sur le registre du commerce répondent à la demande intérieure.

Les contraintes et les obstacles sont multiples allant du manque d'information à une absence totale de structure d'appui. En effet, les acteurs enquêtés déplorent le manque ou l'absence d'organisation de cette filière. La concurrence déloyale règne dans ce secteur et les difficultés rencontrées à l'exportation sont nombreuses : fluctuation des prix, absence de réseau, poids des douanes etc.

- Enjeux nouveaux de qualification et d'organisation du secteur

Les potentialités algériennes en plantes aromatiques et médicinales existent, mais l'Algérie n'a pas fait le choix politique d'encourager la préservation des ressources ou encore de développer ce secteur. Le modèle économique national est fondé sur la rente pétrolière et sur des politiques d'importation et les plantes aromatiques et médicinales n'y échappent pas.

Si ce secteur a été marginalisé et négligé par les décideurs publics, de nouveaux choix sont possibles actuellement. L'exemple des politiques de signe de qualité et d'origine signale l'émergence de nouvelles orientations.

La gestion coordonnée des ressources naturelles et le lancement de nouvelles productions à haute valeur ajoutée pourraient ouvrir de nouveaux segments de marché comme dans le cas la figue de barbarie ou du caroubier. Encore faut-il que ces filières soient accompagnées dans leur développement économique par des institutions politiques, techniques et financières car les nouvelles normes internationales sont contraignantes. La structuration de l'informel, la transparence des règlements, l'organisation des zones de cueillette et des circuits de vente tout comme la simplification des autorisations douanières sont des éléments nécessaires pour que des exportations puissent se développer dans le moyen terme.

IV – Perspectives et recommandations

L'évaluation des marchés de plantes aromatiques et médicinales est généralement effectuée à dire d'experts. Ainsi, les marchés européens de plantes rapportés aux usages industriels dépasseraient vingt milliards d'euros si l'on suit les estimations réalisées par l'étude Alcimed : les produits naturels et biologiques cosmétiques représenteraient 1,7 milliard d'euros en 2009, soit 3% du marché des cosmétiques européens ; les additifs d'origine naturelle extraits de plantes représenteraient 6 milliards d'euros en 2008, soit 50% du marché mondial des additifs pour l'alimentation animale ; les compléments alimentaires dont 51% sont à base de plantes sont estimés à environ 11 milliards d'euros en 2009 (Alcimed, 2011). Quant au marché mondial des plantes aromatiques et médicinales, il s'élèverait à environ 64 milliards de dollars et son taux de croissance varierait entre 9% et 20% selon les secteurs (FranceAgriMer, 2012).

Notre démarche fondée sur des analyses statistiques systématiques et sur des enquêtes qualitatives a permis de confirmer les taux de croissance annuels élevés des échanges de plantes sur le marché mondial. L'analyse des flux par pays a permis de montrer que de nouveaux pays fournisseurs émergent sur ces marchés. Cependant les gouvernements disposent de peu d'informations et les entreprises travaillent en suivant le principe de la confidentialité. La faisabilité d'une interprofession dotée d'outils de veille permettant de croiser les informations qualitatives et quantitatives mérite d'être étudiée.

La création d'un observatoire des flux de plantes échangés en Méditerranée nécessiterait de poursuivre le croisement d'analyses statistiques et d'enquêtes qualitatives afin d'affiner l'analyse des différentes sources d'informations et de les gérer de manière durable sur le long terme. Une animation transversale avec différents acteurs à même de rendre compte d'informations souvent volatiles, multiples voire confidentielles est privilégiée comme piste pour le futur. Des séminaires avec les professionnels et les opérateurs privés - publics des filières permettraient d'échanger et un premier séminaire pourrait être organisé en prenant pour cible les deux pays étudiés dans ce rapport.

Deux principaux axes de travail sont proposés :

Renforcement des connaissances sur les tendances des marchés

- ✓ Le traitement systématique des flux de plantes déclarés pourrait être étendu à d'autres catégories de produits échangés, comme les huiles essentielles, les eaux florales et

les épices afin d'obtenir une vision d'ensemble des flux de produits formellement échangés et déclarés via la base de données Comtrade.

- ✓ L'accès à des données privées pourrait fournir des éléments de réponse quant au différentiel de prix existant entre certains produits échangés. Certains de ces marchés sont considérés comme « sensibles », car la valeur ajoutée du produit transformé le rapproche des filières de la drogue comme dans le cas de l'huile essentielle de rose de Damas vendu à 15 000 euros le litre sur le marché de détail.
- ✓ Les enquêtes auprès des exportateurs devraient affiner les stratégies de certification et de responsabilité dans la mise en marché. Les relations que les entreprises entretiennent avec les autres acteurs de la chaîne de valeur méritent d'être approfondies notamment pour mieux cerner les variations de prix et les gammes de produits mis sur le marché mondial.

Renforcement des accès et partages de l'information

Les questions de qualité, traçabilité et certification, comme celles de la diversité des cultures et des formes de structuration sont déterminantes tant à l'exportation qu'à l'importation et elles mériteraient d'être discutées pour envisager les types d'accompagnement institutionnels nécessaires :

- Côté exportateur (Albanie) les problèmes d'échanges informels et de responsabilité de mise en marché ont été soulevés par les responsables d'entreprises. Les stratégies d'importations et d'exportations à partir de pays voisins semblent s'expliquer par la volonté de répondre à l'approvisionnement de la demande étrangère. D'autres entreprises optent pour la certification et se heurtent aux nouvelles normes européennes et internationales de qualité. Les choix de mise en culture et les accompagnements institutionnels en matière de normes qualité sont des enjeux de structuration du secteur.
- Côté importateur (Algérie) se posent les problèmes d'absence de structuration de l'offre et du rôle des autorités de contrôle. Alors que l'Algérie détient un capital floristique important, les blocages sont systématiques au niveau des douanes. Toutes les entreprises expriment le besoin de structurer une offre en Algérie, car actuellement elles déplorent l'absence d'interlocuteur.

Une étude des pays émergents sur le marché des plantes en Méditerranée, comme l'Egypte ou le Maroc, pourrait aussi être lancée pour analyser la structuration de l'offre et les variations à venir sur les marchés internationaux. A la différence des deux pays déjà étudiés, ces deux pays développent des mécanismes de subventions aux exportations et de soutiens aux

investissements étrangers. Enfin, un pays comme la Turquie semble jouer un rôle sur les marchés d'exportation, notamment en termes de certification qualité.

Enfin, la mutualisation de ce type d'analyses devrait répondre aux intérêts des acteurs privés et publics de ce secteur : le volume et la valeur des échanges de plantes légitime la construction de mécanismes de co-régulation à l'échelle méditerranéenne.