

THE RISE OF CAMEL MILK MARKETING IN THE MEDITERRANEAN BASIN” - BUSINESS OPPORTUNITIES AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT ISSUES
organized by MAK'IT (MUSE), CIRAD-SELMET, KIM FOOD and HEALTH

Le lait de chamelle : produit marchand ou produit social ?

Les évolutions des contributions socio-économiques du lait de chamelle dans les systèmes arides du Maroc.

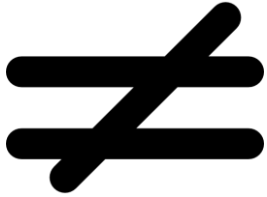


Contexte international

Engouement autour du lait de chamelle :

Enjeux de développement (sécurité alimentaire des populations pastorales vulnérables)

Opportunités d'affaires (demande croissante à l'échelle internationale pour les produits sains et naturels)



Observations de terrain

Réticence des éleveurs à vendre ce produit (encore tabou) : « *Je ne vends pas le lait. Je le donne à ceux qui viennent.* »

Pas de système de collecte, de stockage ou de conditionnement : filière « informelle »

Valorisation des produits camélins dans les zones désertiques: un atout essentiel pour la sécurité alimentaire

Bernard Faye^{1,3}, Gaukhar Konuspayeva^{2,3}

Source : Faye, 2011

Le lait de dromadaire, nouvelle tendance food des hipsters californiens

Source : <https://madame.lefigaro.fr/cuisine/le-lait-de-dromadaire-nouvelle-tendance-food-des-californiens-250117-129351>



Source : manelya.com (magasin bio de vente en ligne)



Boutique de vente de lait de vache et de lait de chamelle à Tan-Tan (Duteurtre, avril 2019)



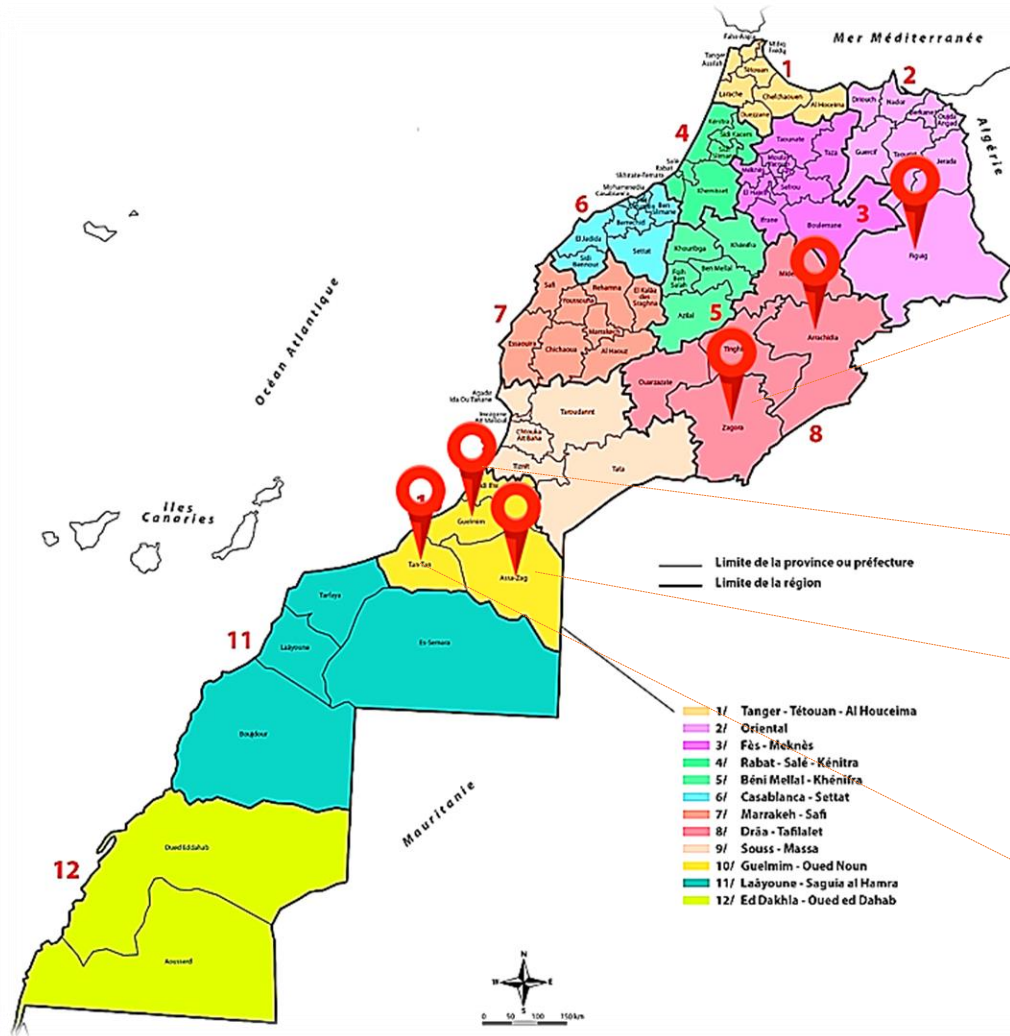
Conditionnement du lait de chamelle en bouteille (Alary, juillet 2017)

- **Quelles contributions économiques et sociales du lait de chamelle et de ses produits dérivés à l'échelle des ménages pastoraux ?**



- **Est-il possible de parler de l'essor d'une filière de commercialisation de lait à l'échelle des territoires ?**

Terrains d'étude : zones sahariennes et pré-sahariennes du sud marocain



Source : Mnaouer, 2019



Parcours de M'hamid (Amsidder, avril 2017)



Parcours de Guelmim (Amsidder, avril 2019)



Parcours de Assa (Amsidder, avril 2019)

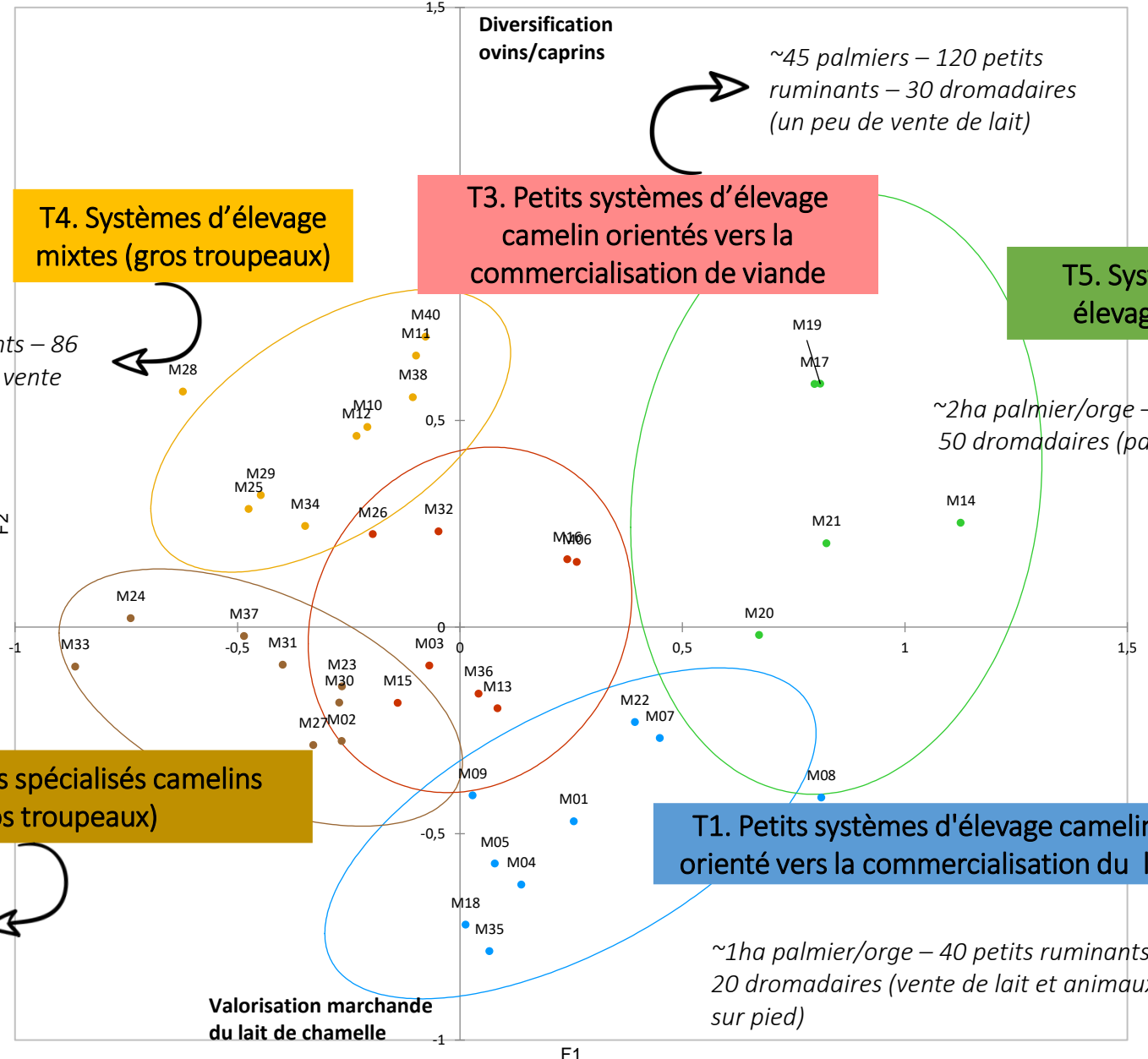


Parcours de Tan-Tan (Amsidder, décembre 2019)

Le lait : un produit plus ou moins valorisé en fonction des systèmes d'élevage

(échantillon : 40 éleveurs)

Systèmes d'élevage qui sont tous mobiles (distances variables)



~2ha palmier/orge – 320 petits ruminants – 86 dromadaires (un peu de vente de lait et vente d'animaux sur pied)

~45 palmiers – 120 petits ruminants – 30 dromadaires (un peu de vente de lait)

~2ha palmier/orge – 100 petits ruminants 50 dromadaires (pas de vente de lait)

Systèmes dromadaires dans la région du Sud-Ouest (Tan-Tan)

Systèmes de culture et d'élevage diversifiés dans l'Est du Maroc (Figuig)

Pas de cultures - ~20 petits ruminants – 90 dromadaires (vente de lait et animaux sur pied)

~1ha palmier/orge – 40 petits ruminants – 20 dromadaires (vente de lait et animaux sur pied)

Valorisation marchande du lait de chamelle

Le lait : un produit plus ou moins valorisé en fonction des systèmes d'élevage

(échantillon : 40 éleveurs)

- ❖ Tous les ménages pratiquant l'élevage camelin consomment du lait mais tous ne le commercialisent pas.
- ❖ Les petits systèmes d'élevage camelins orientés vers la commercialisation du lait (principalement dans la province de Zagora) se caractérisent par le recours à une main d'œuvre familiale (**78%** contre moins de 33% pour les autres systèmes d'élevage) + utilisation d'enclos (**22%** contre 0% pour les autres systèmes)
- ❖ En termes de revenus, les deux systèmes qui commercialisent le lait (de façon régulière) sont ceux dont les revenus issus de l'élevage camelin contribuent à plus de **70%** des revenus du ménage.



Enclos pour les chammelles allaitantes et leurs chamelons à Tan Tan (Amsidder, septembre 2019)



Traite matinale d'une chammelle (Amsidder, juillet 2017))

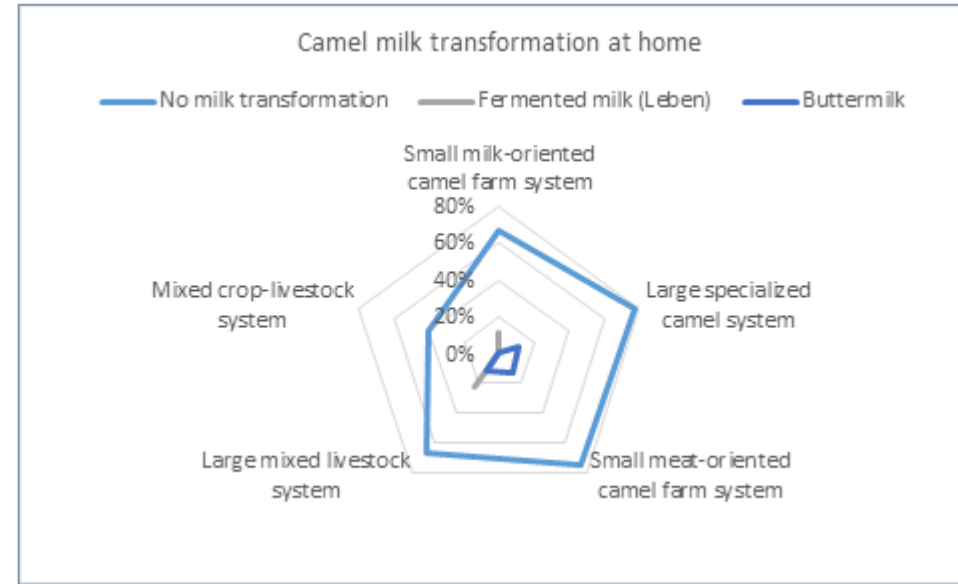
Revenu total par système d'exploitation des ménages (par animal)

(données collectées en dirhams) (1€ = 10,52 MAD)

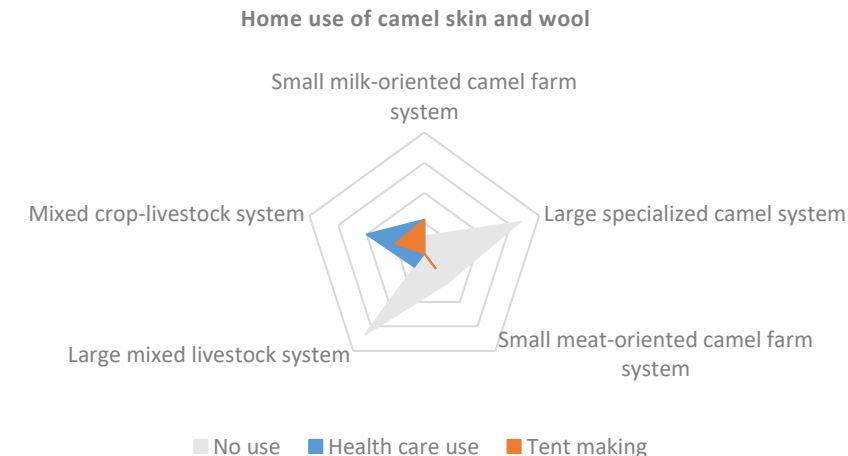
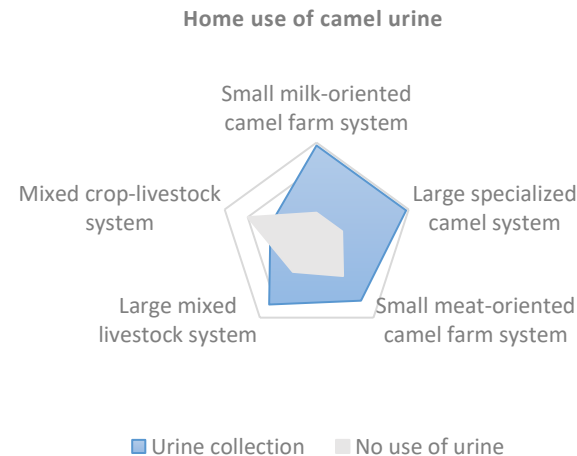
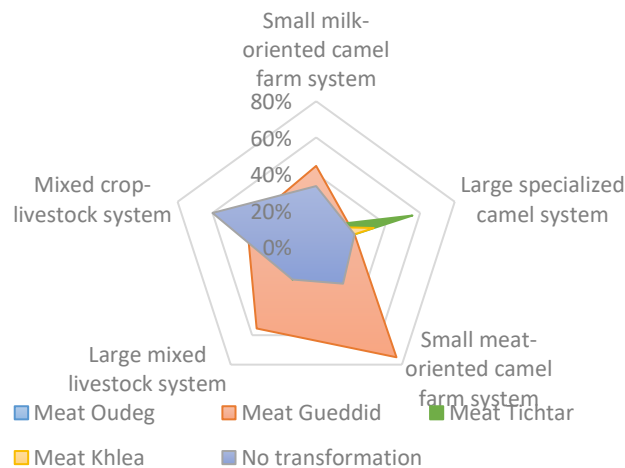
Per animal						
Valeurs	Small milk-oriented camel farm system (9)	Large specialized camel system (9)	Small meat-oriented camel farm system (8)	Large mixed livestock system (9)	Mixed crop-livestock system (5)	Av. sample
Av herd	20,2	98,3	35,8	86,0	48,8	59,5
Products						
Milk	4108	769	0	330	0	730
Live animals	3843	1907	2906	1919	1680	2144
Racing	0	975	0	258	0	439
Skin and wool	0	0	0	0	16	2
Animal purchase	865	1226	879	412	0	865
Production cost						
Feed	1501	640	381	388	180	546
Health care	20	6	2	5	36	10
material	91	313	54	10	296	161
Fuel	255	68	169	50	28	82
Seasonal worker	64	10	21	18	0	17
keeper	89	480	515	439	365	424
Fixed costs						
Equipements (water pump, citern, tent..)	81	36	71	36	25	42
Permanent worker	102	0	93	76	0	44
Income generation						
Net income per animal	5704	2038	1555	1465	766	1945

Pour les **systèmes orientés vers la commercialisation du lait** : revenu total doublé par rapport aux **systèmes spécialisés camelins** qui diversifient leurs revenus.

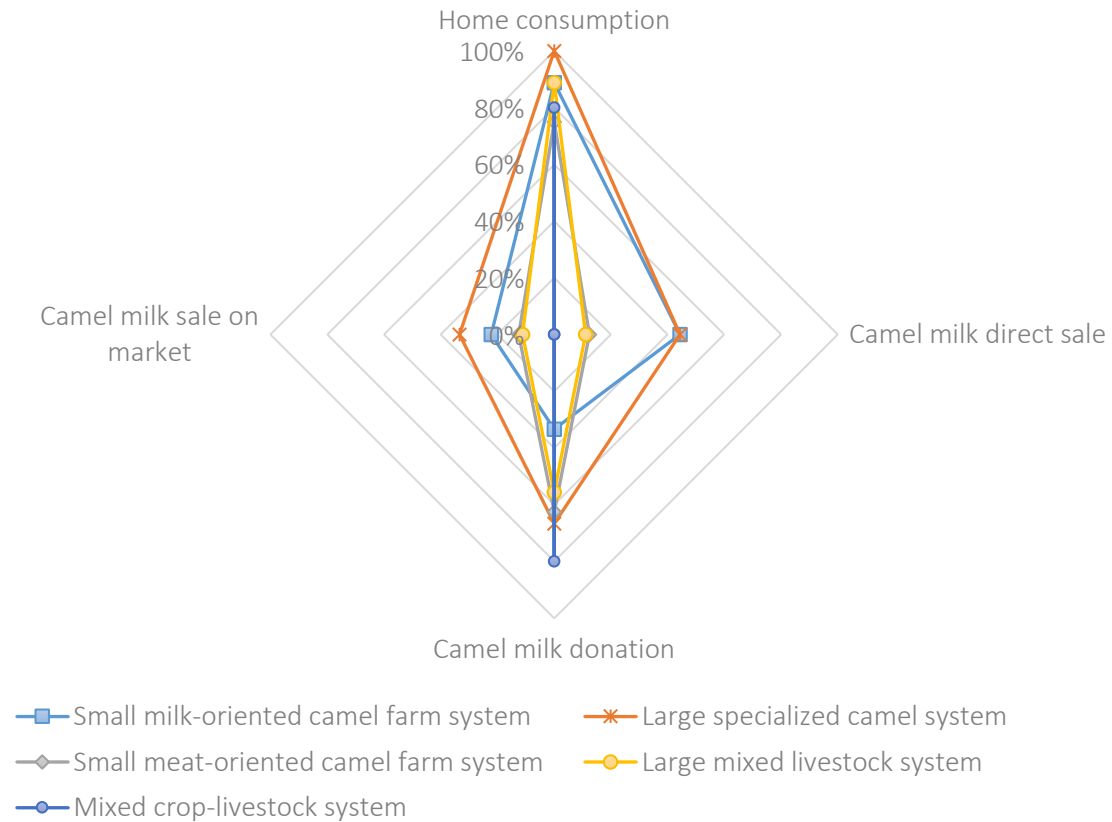
Le lait : un produit qui fait partie des habitudes alimentaires des ménages pastoraux en parallèle d'autres produits camelins (viande, urine, cuir et laine)



Environ **68%** des ménages qui ne transforment pas le lait de chamelle



Des débouchés diversifiés pour le lait de chamelle



- ❖ L'essentiel du lait de chamelle est **autoconsommé ou donné**.
- ❖ Même quand il s'agit de systèmes qui se sont tournés vers la commercialisation du lait, celle-ci reste limitée.
- ❖ Il semblerait que les éleveurs se tournent davantage vers la vente directe que vers la vente via des intermédiaires (épiceries ou laiteries).
- ❖ Il existe encore des systèmes qui ne vendent pas du tout de lait .

Un rôle social important

- **Symbole d'hospitalité :**

« *Je ne vends pas le lait. Je le donne à ceux qui viennent.* »

(extrait d'un entretien avec un président de commune et éleveur rencontré à Tan-Tan, le 25 septembre 2019)

- **« Monnaie sociale » d'échanges :**

« *La première fois que je suis allé à Tiznit, les agriculteurs ont chassé mon troupeau. La deuxième fois je me suis arrangé avec les gens, **je leur ai donné du lait**, de l'argent et j'ai loué une parcelle à 5000 dirhams.* »

(extrait d'un entretien avec un éleveur rencontré à Tan-Tan, le 16 juillet 2019)

« *Je garde 4 chamelles à quelqu'un de mon aarch (lignage) qui habite à la ville. En échange, **je bois le lait de ses chamelles.*** »

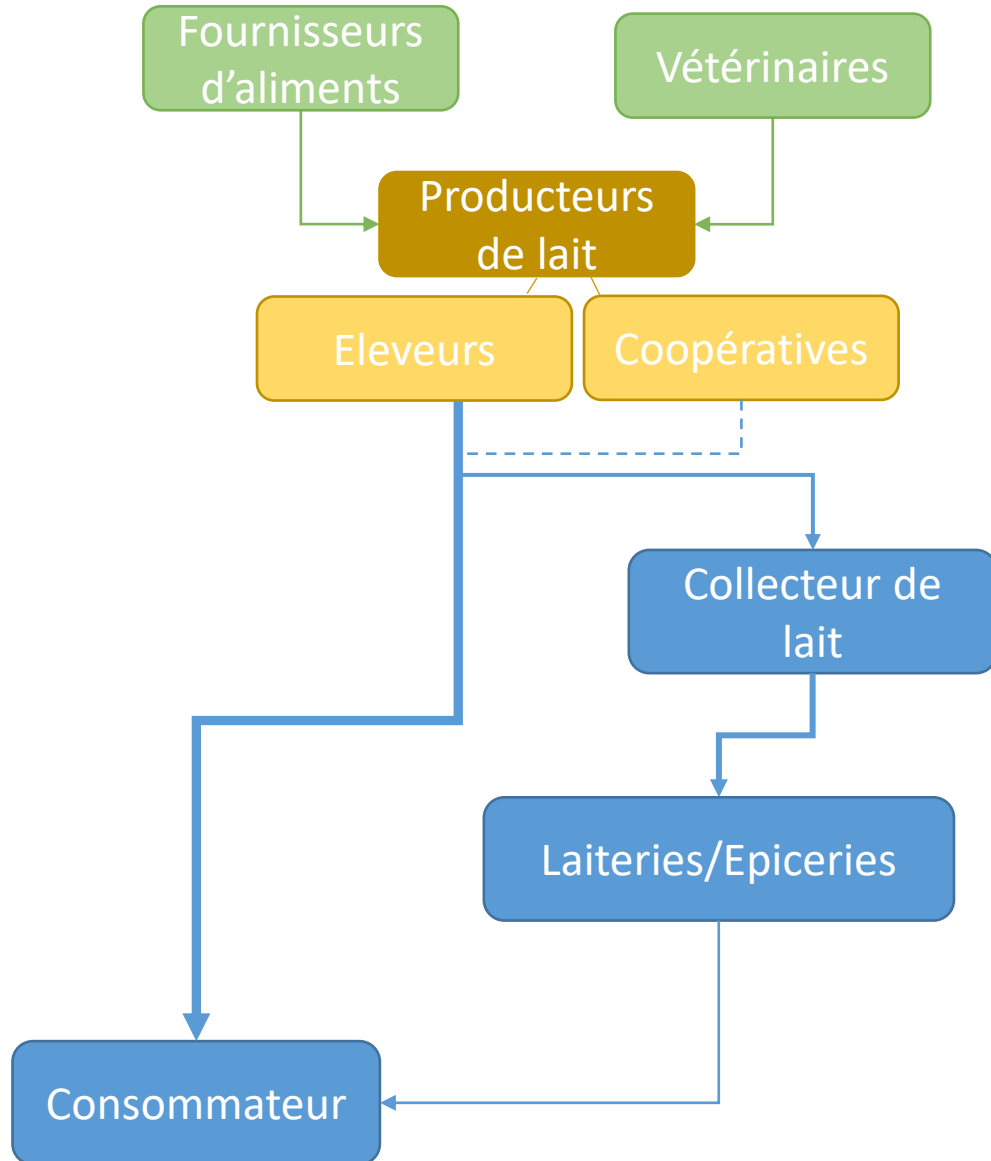
(extrait d'un entretien avec un éleveur rencontré à Tan-Tan, le 13 juillet 2019)



Lait de chamelle proposé aux invités dans la tente d'un éleveur à Tan-Tan (Amsidder, avril 2019)

L'émergence « timide » d'une filière de commercialisation

Cartographie de la filière du lait de chamelle (35 enquêtes – Mnaouer, 2019)



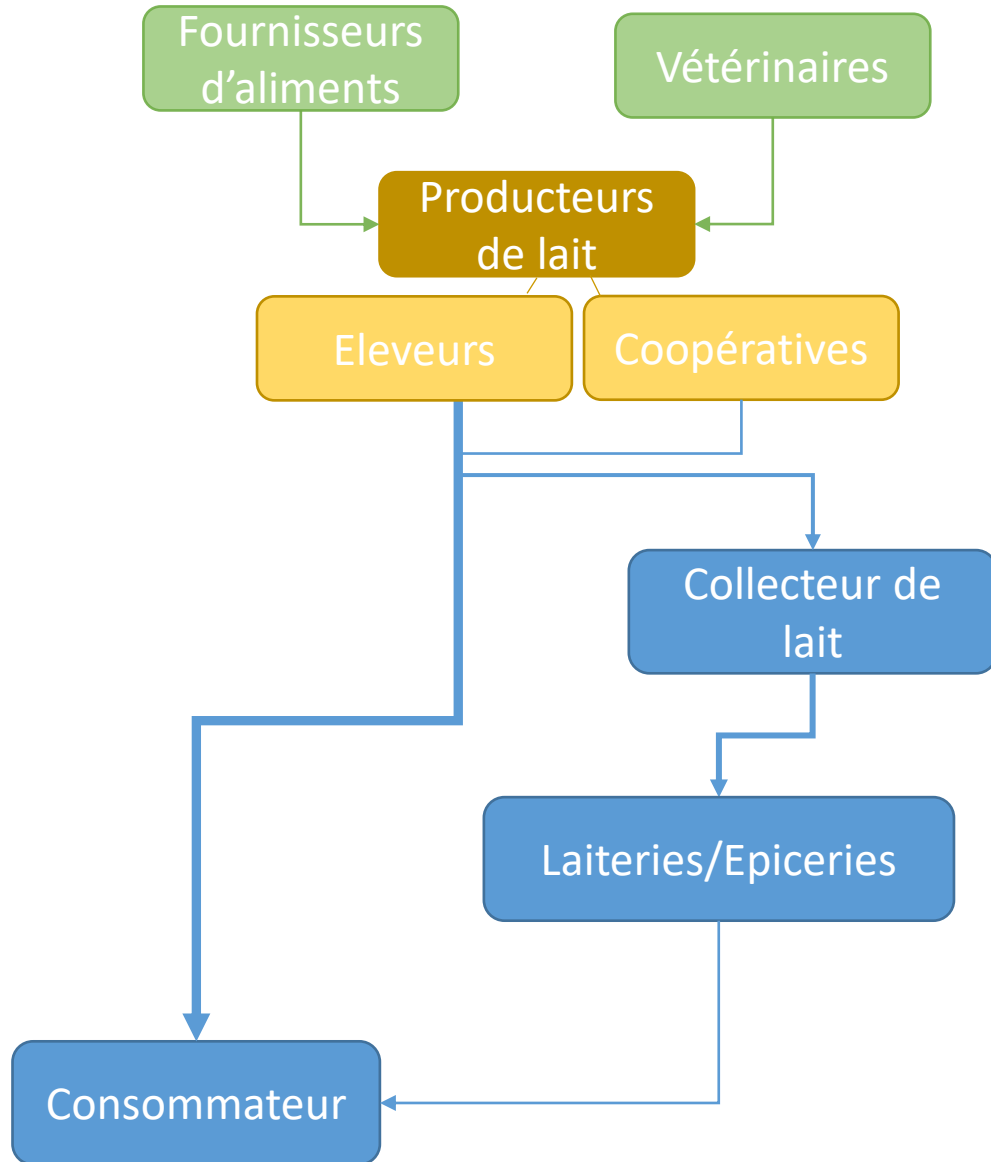
- ❖ Une filière encore peu développée dans les terrains étudiés
- ❖ Un développement pensé à travers la structure coopérative mais structures qui ont du mal à se pérenniser (problèmes de gestion économique et de gouvernance interne)



→ Coopérative rencontrée à M'hamid en 2017 (en développement) puis en 2019 (conflits entre les différents membres)

L'émergence « timide » d'une filière de commercialisation

Cartographie de la filière du lait de chamelle (35 enquêtes – Mnaouer, 2019)



- ❖ La transformation du lait reste rare (lait cru ou fermenté).
- ❖ Comme le lait est vendu tel quel, les circuits de commercialisation sont courts : vente directe du producteur au consommateur ou via épicerie ou laiteries (« Mahlaba »).
- ❖ Pas de système de collecte et de stockage du lait : le producteur effectue lui-même les livraisons chez les consommateurs ou dans les épicerie et laiteries.
- ❖ Le lait de chamelle est vendu à environ 10 dh/litre (0,92€) et peut aller jusqu'à 30 dh/litre. La variation est due aux coûts de transport vers les centres urbains et aussi par les vertus thérapeutiques attribuées à ce lait.

De nouvelles dynamiques péri-urbaines à l'initiative plutôt de jeunes éleveurs

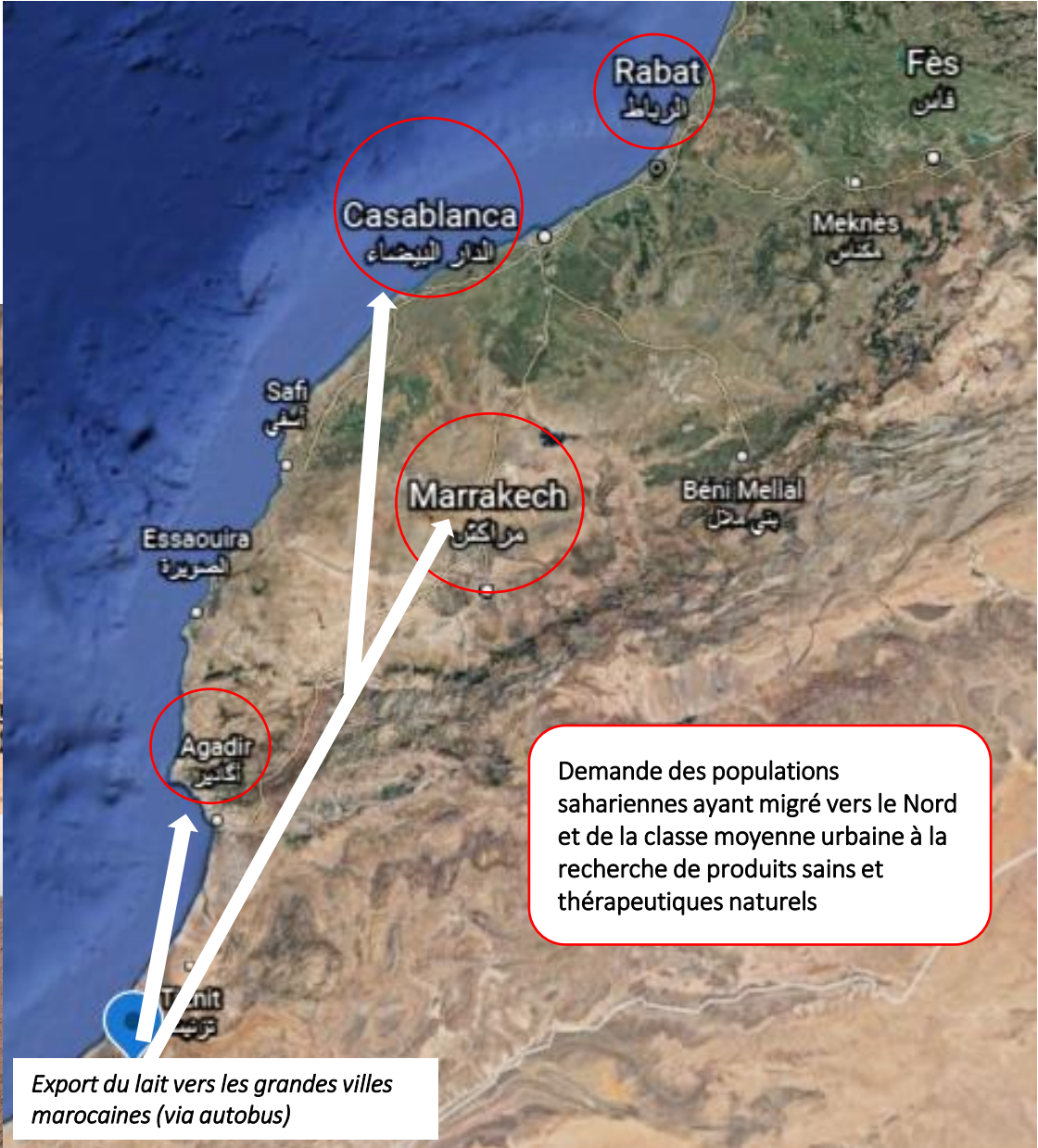
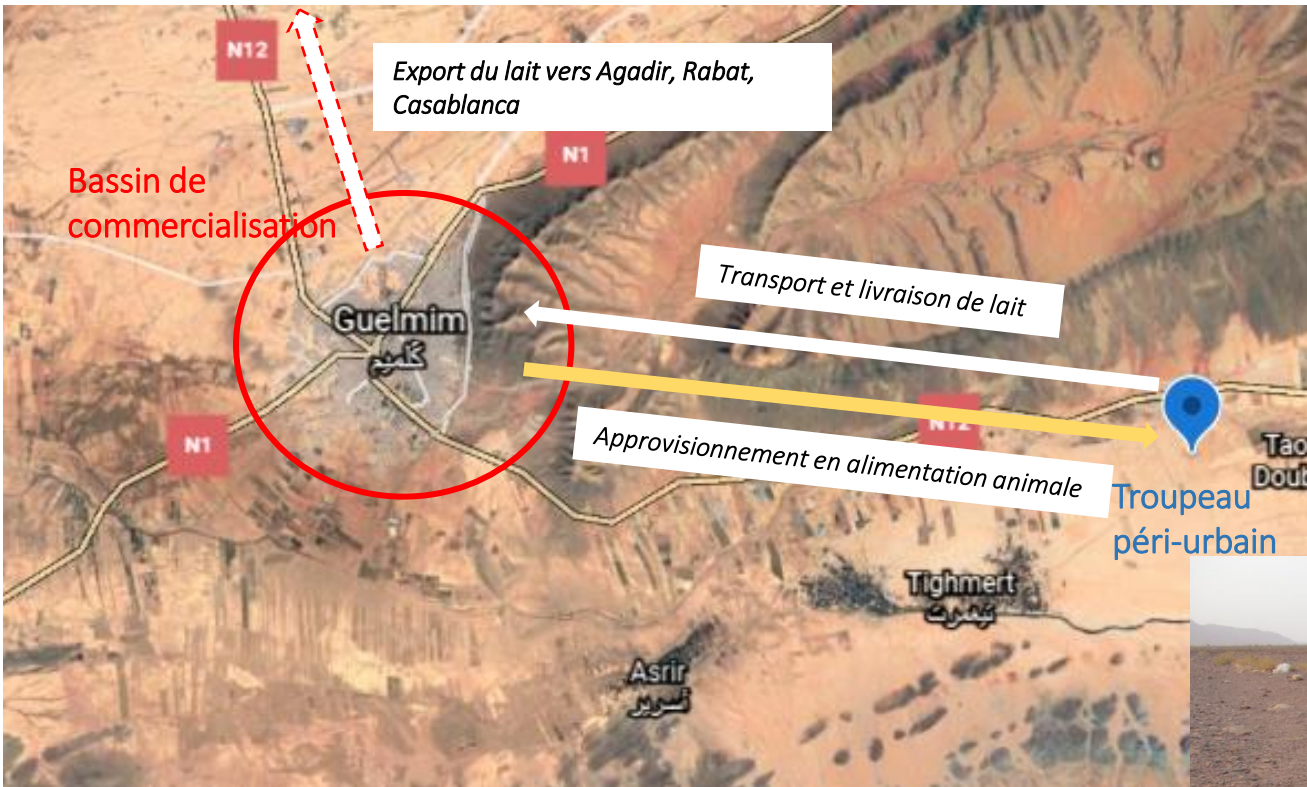
Gestion

Traite 2 fois par jour

La journée, les animaux pâturent et le soir ils sont rentrés en enclos (supplémentation).

Éleveurs qui travaillent à plusieurs et pratiquent la conduite du troupeau de manière collective.

Autre troupeau (jeunes mâles et femelles, femelles gestantes, femelles sans petits) sont sur des pâturages plus éloignés.



Conclusion

- ❖ La contribution du lait de chamelle à l'échelle des ménages pastoraux est **économique ...** :
 - Contribue à l'auto-suffisance en lait et produits laitiers des ménages et à leur sécurité alimentaire.
 - Pour ceux qui le commercialisent, il permet d'obtenir des revenus non-négligeables (générant une marge par animal très élevée).
- ❖ **ET sociale :**
 - Le lait est un produit au cœur de mécanismes sociaux permettant aux éleveurs d'entretenir leur capital social qui est particulièrement important dans ces systèmes dans la mesure où il permet d'accéder à un certain nombre de ressources (pastorales et non-pastorales).
- ❖ Plutôt que de parler d'essor de la filière lait de chamelle au Maroc, il paraît plus pertinent de parler d'une émergence « timide » (peu de structuration, modèle coopératif qui ne fonctionne pas). Les coopératives sont plus perçues comme des « guichets à subvention ».
- ❖ Mais les choses bougent, évoluent, notamment à l'initiative des jeunes éleveurs, à la recherche de nouvelles activités, plus lucratives.



Perspectives

- ❖ Pour une approche renouvelée de la filière lait de chamelle :
 - se détacher d'un modèle de développement ascendant où les modes d'organisation (coopérative) sont imposés aux acteurs.
 - Prendre en compte les systèmes d'organisation collective au sein de ces sociétés pastorales.
- ❖ Le développement de cette filière ne peut être viable que si :
 - on appréhende la production de lait en lien avec les autres produits et activités issus de l'élevage camelin.
 - On replace ce commerce au sein du territoire au sein duquel il s'insère (territoire pastoral où la pratique de la mobilité est importante).
 - On encourage les acteurs locaux et les entrepreneurs (nouvelles dynamiques impulsées par les jeunes éleveurs, rôle des mahlaba).

