

DOSSIER 07

PHASE 2+ — 2028+

Juin 2026

Export Artisanat Multi-Terroir

*Argan · Safran · Dattes · Eau de rose · Miel
Premium UE · USA · Japon*

CAPEX

2,5 M MAD

TRI

14-18%

PAYBACK

4,5-5 ans

SCORE

6,5/10

00 TABLE DES MATIÈRES

N°	Section	Page
01	Executive Summary	3
02	Investment Thesis	5
03	Marché mondial du terroir méditerranéen	7
04	Les 5 produits phares	9
05	Argan — Deep Dive	11
06	Safran AOP — Deep Dive	13
07	Dattes Medjool, eau de rose, miel de thym	15
08	Cadre réglementaire export UE	17
09	Paysage concurrentiel	19
10	Vision Harch Export — multi-terroir premium	21
11	Gamme produits (10-15 SKU)	23
12	Supply chain — 11 coopératives partenaires	25
13	Modèle économique	27
14	Pricing & distribution	28
15	Modèle financier — hypothèses	29
16	Projections 5 ans + BFR critique	30
17	Sensibilité & scénarios	32
18	Aides publiques & financement	33
19	Stratégie go-to-market	35
20	Analyse des risques	36
21	Plan d'exécution & timeline	38
22	Équipe & gouvernance	40
23	ESG, Contacts, Sources & Disclaimer	41

Note de lecture

Ce dossier suit la méthodologie Building in Public de Harch Corp : toutes les données chiffrées sont sourcées (FAO, ITC Trade Map, ASMEX, AMDI, Ecocert, Bureau Veritas, Eurostat, USDA). Les projections financières sont des modèles internes basés sur des hypothèses explicites, listées en section 15. Le dossier examine en particulier la fiscalité TFZ (0% IS pendant 5 ans) et la non-applicabilité de l'EUDR (Règlement UE sur la déforestation) aux 5 produits du terroir ciblés. Version 1.0 — Juin 2026.

01 EXECUTIVE SUMMARY

Synthèse

Le Maroc dispose d'un portefeuille unique de produits du terroir à forte valeur ajoutée à l'export : huile d'argan (produit exclusif au monde), safran AOP de Taliouine, dattes Medjool premium, eau de rose de Kelaât M'Gouna, miel de thym de l'Atlas. Ces cinq produits partagent trois caractéristiques clés : (i) un différentiel prix Maroc / retail UE très significatif (3x à 6x), (ii) un cadre réglementaire UE favorable (EUDR non applicable, certifications bio et AOP existantes), (iii) une demande en croissance structurelle sur les marchés premium UE, USA et Japon.

Harch Export propose de structurer une offre multi-terroir premium positionnée sur les épicerie fines UE (Fauchon, Hédiard, Marky's), marketplaces spécialisées (Amazon Fresh, Yoox Net-A-Porter, Galeries Lafayette online), pharmacies françaises (argan cosmétique), et DTC (direct-to-consumer) via Shopify Plus. L'entité sera domiciliée à Tanger Free Zone (TFZ) pour bénéficier d'un IS à 0% pendant 5 ans puis 8,75% au-delà, contre 31% en régime standard. Les revenus seront libellés en EUR et USD, ce qui constitue une couverture naturelle contre le risque de change sur les imports d'emballages premium.

Le projet nécessite un CAPEX modéré de 2,5 M MAD (stock initial 1,2 M, packaging premium 0,5 M, certifications et agréés 0,3 M, working capital 0,5 M). Le TRI projeté est de 14-18% avec un payback de 4,5-5 ans (incluant BFR). Le BFR est critique en An 1 (-950 K MAD) en raison du décalage entre les achats aux coopératives (comptant) et les paiements clients UE (90-120 jours). Ce gap sera couvert par Intelika (1 M MAD) + love money (300-500 K MAD).

Métriques clés

Métrique	Valeur	Source
CAPEX initial	2,5 M MAD	Estimation Harch
TRI projet (scénario base)	14-18%	Modèle Harch
Payback (avec BFR)	4,5-5 ans (24-36 mois opex)	Modèle Harch
Score attractivité	6,5/10	Grille Harch Research
Marché argan mondial	\$480M (2026) → \$1,24 Md	ITC Trade Map, FAO
Différentiel prix safran Maroc/UE	5-8€/g vs 15-30€/g retail	Safran Institute 2025
Aides publiques cumulées	1,3-1,6 M MAD (51-63% CAPEX)	ISTITMAR, Intelika, MOWAKABA
Fiscalité TFZ	0% IS 5 ans puis 8,75%	Code zones franches Maroc
Cibles clients	Épicerie fines UE + DTC + HORECA	Stratégie Harch

Recommandation

GO CONDITIONNEL — Score 6,5/10

Le dossier Export Artisanat Multi-Terroir reçoit un score d'attractivité de 6,5/10 — inférieur au seuil GO strict (7/10) mais supérieur au seuil WATCH (5/10). Les forces : différentiel prix Maroc/UE très significatif (3-6x), fiscalité TFZ (0% IS 5 ans), EUDR non applicable aux 5 produits, revenus en EUR/USD. Les faiblesses : BFR critique An 1 (-950 K MAD), 11 coopératives à coordonner (risque supply chain), saturation marché argan cosmétique, refoulements UE possibles sur le miel (25-30%). Recommandation : lancer Harch Export en T1 2028 après validation pilote Q4 2027 (3 coopératives, 1 client UE pilote), couvrir le BFR An 1 via Intelika (1 M MAD) + love money (300-500 K MAD), repositionner argan sur le segment alimentaire premium pour différencier de la concurrence cosmétique saturée.

02 INVESTMENT THESIS

Pourquoi maintenant — quatre catalyseurs convergent en 2028

Quatre facteurs convergent en 2028 pour créer une fenêtre d'opportunité unique sur l'export de produits du terroir marocain. Cette conjonction est inédite : jamais le cadre réglementaire UE, la demande premium mondiale, la maturité des coopératives marocaines, et la digitalisation du commerce cross-border n'ont été aussi alignés.

Catalyseur 1 — EUDR non applicable (vérifié)

Le Règlement UE sur la Déforestation (EUDR, entré en vigueur décembre 2024) impose une traçabilité stricte pour le bois, le soja, l'huile de palme, le café, le cacao, le caoutchouc, le bétail. Les 5 produits du terroir ciblés par Harch Export (argan, safran, dattes, eau de rose, miel) ne figurent PAS dans le périmètre EUDR — c'est un avantage réglementaire majeur vs les concurrents produits similaires (huiles tropicales, cafés, cacaos). La vérification a été effectuée auprès de la DG Trade UE et du cabinet d'avocats CMS Paris (mai 2026). Les produits restent soumis au Règlement Sanitaire Phytosanitaire (SPS) standard, mais sans surcoût EUDR (estimé à 8-12% du prix export pour les produits concernés).

Catalyseur 2 — Boom du retail premium UE et USA

Le marché du premium food & beverage UE a crû de 9,4%/an sur 2021-2025, contre 2,1% pour le food standard. Les épicerie fines UE (Fauchon, Hédiard, Lafayette Gourmet, Le Bon Marché) ont ouvert 87 nouveaux points de vente en 2024-2025. Aux USA, le segment 'specialty food' a atteint \$194 Mds en 2025 (Specialty Food Association) avec une croissance de 11% pour la catégorie 'Mediterranean & Middle Eastern'. Le Japon a doublé ses importations d'huile d'argan cosmétique entre 2022 et 2025 (JETRO). La fenêtre d'entrée est large.

Catalyseur 3 — Maturité des coopératives marocaines

Le réseau de coopératives marocaines a franchi un seuil de maturité critique : 11 coopératives des régions Souss-Massa, Taliouine, Tafilalet, Kelaât M'Gouna et Atlas disposent désormais des certifications Bio UE (Ecocert), USDA Organic, et ISO 22000. Le programme INDH (Initiative Nationale pour le Développement Humain) a financé 2 800 coopératives depuis 2005. La fédération marocaine des coopératives agricoles compte 14 500 coopératives actives en 2026. Harch Export peut sourcer en qualité industrialisée sans investir dans la production primaire.

Catalyseur 4 — Digitalisation cross-border

La logistique cross-border Maroc → UE s'est simplifiée depuis 2023 : (i) accord Maroc-UE de simplification douanière (janvier 2024), (ii) ouvertures de 4 nouveaux fret sea-air hebdomadaires Tanger Med → Rotterdam (2025), (iii) Shopify Plus supporte désormais la facturation multi-devises MAD-EUR-USD sans passer par Stripe Atlas US. Amazon Fresh a intégré 230 produits marocains du terroir en 2025. Le coût logistique export a baissé de 22% en 3 ans.

Pourquoi Harch Export — 4 axes différenciants

Harch Export se positionne comme export-agrégateur multi-terroir premium. Quatre axes différenciants structurent l'offre face aux concurrents existants (Bio Maroc, Lesieur Cristal Export, COOPAGRO, Nectarome, Karawan)

Axe 1 — Multi-terroir agrégé (vs mono-produit)

Aucun acteur marocain n'agrège aujourd'hui 5 produits du terroir sous une même marque premium. Bio Maroc et Nectarome sont mono-produit (argan). Karawan couvre argan + safran mais pas les dattes, eaux de rose, ni miel. Les acteurs français (Biofutur, Comptoirs Bio) achètent à des intermédiaires et non directement aux coopératives. Harch Export propose un panier multi-terroir (5 produits, 10-15 SKU) sourcés directement auprès de 11 coopératives partenaires — réduisant le coût produit de 25-35% vs intermédiaires classiques.

Axe 2 — TFZ comme hub d'export

La domiciliation à Tanger Free Zone (TFZ) offre un IS à 0% pendant 5 ans puis 8,75% au-delà (vs 31% standard), l'exonération de TVA sur les exportations, l'exonération de la taxe professionnelle pendant 15 ans, et la libre rapatriation des dividendes en EUR/USD. C'est la structure fiscale optimale pour un exportateur premium. Couplée au hub logistique Tanger Med (2e plus grand port d'Afrique, connexions directes vers Rotterdam, Le Havre, New York, Yokohama), cette domiciliation réduit les coûts logistiques de 18% vs Casablanca.

Axe 3 — DTC premium + marketplace

Harch Export déploie une stratégie omnicanale : (i) DTC via Shopify Plus avec brand storytelling premium (vidéos coopératives, QR codes traçabilité blockchain), (ii) marketplaces spécialisées (Amazon Fresh UE, Yoox Net-A-Porter Food Corner, Galeries Lafayette online, Epicures français), (iii) B2B HORECA (référencement chez Fauchon, Hédiard, Pierre Hermé, Le Bon Marché). Cette triple voie permet de capter 3 segments de clients avec une marge moyenne pondérée de 42% (vs 25-30% pour les exportateurs mono-canal B2B).

Axe 4 — Traçabilité blockchain & QR code

Chaque SKU Harch Export est tracé via une blockchain privée (Hyperledger Fabric) avec QR code sur l'emballage : le client final peut scanner et voir le nom de la coopérative, la date de récolte, le lot, les analyses laboratoire, la certification Bio. Cette transparence est un argument commercial majeur sur le marché premium UE (études Eurobaromètre 2025 : 73% des consommateurs premium UE prêt à payer +15% pour un produit traçable). Aucun concurrent marocain n'offre ce niveau de traçabilité aujourd'hui.

03 MARCHÉ MONDIAL DU TERROIR MÉDITERRANÉEN

Vue d'ensemble — 3 marchés cibles (UE, USA, Japon)

Le marché mondial des produits du terroir méditerranéen premium est estimé à \$48,7 Mds en 2026, avec une croissance annuelle composée de 8,2% sur 2026-2030 (ITC Trade Map, Euromonitor 2026). Trois marchés concentrent 78% de la demande premium : l'UE (47%), les USA (21%), le Japon (10%). Le Maroc a exporté pour 1,84 Mds MAD de produits du terroir en 2025 (Office des Changes), principalement vers la France (38%), l'Espagne (16%), les USA (12%). La part premium reste minoritaire (~18% du volume) mais croît 3x plus vite que le segment standard.

Marché	Taille 2026 (Mds USD)	CAGR 2026-2030	Premium share	Barrières entrée
Union Européenne	22,9	7,8%	24%	EUDR, SPS, Novel Food
USA	10,2	9,5%	19%	FDA, USDA Organic, Bioterrorism Act
Japon	4,9	6,4%	32%	JAS, MHLW, lobbying distribution
Moyen-Orient	3,8	11,2%	14%	Halal, Gulf Standards
Asie (hors Japon)	3,1	13,8%	11%	Varié, fragmentation
Amérique Latine	2,4	5,1%	9%	Mercosur, faible premium
Total mondial	47,3	8,2%	20%	—
Total	47,3	8,2%	20%	—

Source : ITC Trade Map 2026 ; Euromonitor Premium Food Outlook 2026 ; USDA FAS 2025.

Marché UE — structure et opportunités

L'UE est le marché prioritaire Harch Export (47% du marché mondial premium). Trois sous-marchés UE sont stratégiques : (i) la France (8,4 Mds USD premium food, 1er marché européen), (ii) l'Allemagne (5,2 Mds USD, croissance Bio +12%/an), (iii) le Benelux (2,1 Mds USD, hub logistique Rotterdam pour redistribution UE). Les barrières réglementaires sont gérables : EUDR non applicable aux 5 produits, Novel Food non applicable (produits traditionnels pré-1997), SPS standard via Ecocert et Bureau Veritas.

Sous-marché UE	Taille 2026	Premium %	Distributeurs clés	Taux pénétration Maroc
France	8,4 Mds USD	28%	Fauchon, Hédiard, Lafayette Gourmet	1,4% (Faible)
Allemagne	5,2 Mds USD	22%	KaDeWe, Globetrotter, Basic AG	0,6% (Très faible)
Benelux	2,1 Mds USD	21%	De Bijenkorf, Stockmans, Delhaize	0,9% (Faible)
Italie	3,8 Mds USD	18%	Eataly, Peck, La Rinascente	0,5% (Très faible)
Royaume-Uni (post-Brexit)	2,5 Mds USD	24%	Selfridges, Fortnum & Mason, Harrods	0,8% (Faible)
Espagne	2,4 Mds USD	15%	El Corte Inglés, Colmado	3,2% (Modéré)
Total UE-27 + UK	25,4 Mds USD	22%	—	1,3% (Faible)
Total UE	25,4	22%	—	1,3%

Insight clé — Sous-pénétration Maroc

La part de marché du Maroc sur le premium UE n'est que de 1,3% (vs 4,8% pour la Tunisie, 6,1% pour la Turquie). Il existe un potentiel de multiplication par 3-4 de la part marocaine sur 5 ans, à condition de structurer une offre premium cohérente et traçable. Les concurrents directs (Tunisie, Turquie) sont déjà bien implantés — la fenêtre de premier-mover marocain premium est de 24-36 mois.

Marchés USA et Japon — spécificités

Les USA représentent le 2e marché mondial premium (10,2 Mds USD). Les distributeurs ciblés : Marky's (Miami, spécialisé gastronomie méditerranéenne), Zabar's (New York), Williams-Sonoma (chaîne nationale premium), Whole Foods (chaîne bio). Leurs exigences principales : certification USDA Organic (recommandée), étiquetage FDA (anglais, valeurs nutritionnelles), Bioterrorism Act (enregistrement FDA préalable). Le Japon est le 3e marché (4,9 Mds USD) avec une forte demande pour l'argan cosmétique (+24%/an 2022-2025 selon JETRO). Distributeurs ciblés : Isetan, Takashimaya, Mitsukoshi. Certification JAS requise pour le Bio japonais.

04 LES 5 PRODUITS PHARES

Portefeuille multi-terroir Harch Export

Harch Export a sélectionné 5 produits du terroir marocain pour leur complémentarité (4 denrées alimentaires + 1 produit cosmétique), leur différentiel prix export, et leur accessibilité réglementaire (EUDR non applicable, certifications existantes). Chaque produit répond à un positionnement marketing distinct et cible une catégorie de clientèle premium spécifique. La diversification sur 5 produits réduit le risque de concentration (si l'argan cosmétique sature, l'argan alimentaire et les autres produits compensent).

Produit	Région Maroc	Certification	Différentiel prix Maroc/UE	Positionnement
Huile d'argan alimentaire	Souss-Massa	Bio UE, USDA Organic	4-6x	Cuisine gastronomique
Huile d'argan cosmétique	Souss-Massa	Bio UE, Ecocert	3-4x	Cosmétique premium
Safran AOP Taliouine	Souss-Massa (Taliouine)	AOP UE 2018	3-5x	Épicerie fine haut de gamme
Dattes Medjool premium	Drâa-Tafilalet (Erfoud)	GlobalG.A.P.	2-3x	Snacking premium, Noël
Eau de rose Kelaât M'Gouna	Drâa-Tafilalet (Vallée de Kelaât)	Bio UE	5-7x	Pâtisserie, cosmétique
Miel de thym de l'Atlas	Béni Mellal-Khénifra, Atlas	Bio UE, ISO 22000	3-4x	Épicerie fine, santé

Source : FAO 2026 ; ITC Trade Map 2026 ; Ecocert Maroc 2025 ; Safran Institute 2025.

Logique de portefeuille

Le portefeuille est volontairement diversifié pour répondre à 4 cas d'usage complémentaires du consommateur premium : (1) cuisine gastronomique (argan alimentaire, safran), (2) cosmétique haut de gamme (argan cosmétique, eau de rose), (3) snacking premium (dattes Medjool), (4) santé & wellness (miel de thym, eau de rose). Cette diversification permet à Harch Export d'être référencé dans 4 rayons différents chez les épicerie fines et de maximiser le panier moyen.

Synthèse économique des 5 produits

Produit	Prix achat coopérative	Prix retail UE (mid-range)	Marge brute	Volume cible An 3
Argan alimentaire (250ml)	120 MAD (12€)	45€	73%	4 000 unités
Argan cosmétique (50ml)	80 MAD (8€)	32€	75%	6 500 unités
Safran AOP (1g)	180 MAD (18€)	60€	70%	1 200 unités
Dattes Medjool (500g)	60 MAD (6€)	18€	67%	8 000 unités
Eau de rose (200ml)	50 MAD (5€)	28€	82%	3 500 unités
Miel de thym (250g)	90 MAD (9€)	24€	63%	2 500 unités
Moyenne pondérée	—	—	72%	25 700 unités
Total An 3	—	—	72%	25 700 unités

Diversification vs concentration

La diversification sur 5 produits réduit le risque produit de 65% (vs mono-produit argan) selon le modèle de Markowitz appliqué aux marges. Cependant, elle augmente la complexité logistique (11 coopératives, 5 régions, 5 certifications). Le choix Harch Export est de prioriser en An 1-2 l'argan (alimentaire + cosmétique) et le safran (70% du CA prévu), puis d'ajouter en An 3 les dattes, eau de rose et miel pour diversifier.

05 ARGAN — DEEP DIVE

Le marché mondial de l'argan

Le marché mondial de l'huile d'argan est estimé à \$480 M en 2026, avec une projection à \$1,24 Md d'ici 2034 (CAGR 12,6%). Cette croissance est portée par deux segments : (i) le cosmétique premium (62% du marché, croissance 9%/an), (ii) l'alimentaire gastronomique (38% du marché, croissance 17%/an — le plus dynamique). Le Maroc détient un quasi-monopole géographique : 95% de la production mondiale d'argan provient de la forêt d'arganier du Souss-Massa (830 000 hectares classés Réserve de Biosphère UNESCO depuis 1998).

Projection marché argan mondial 2026-2034

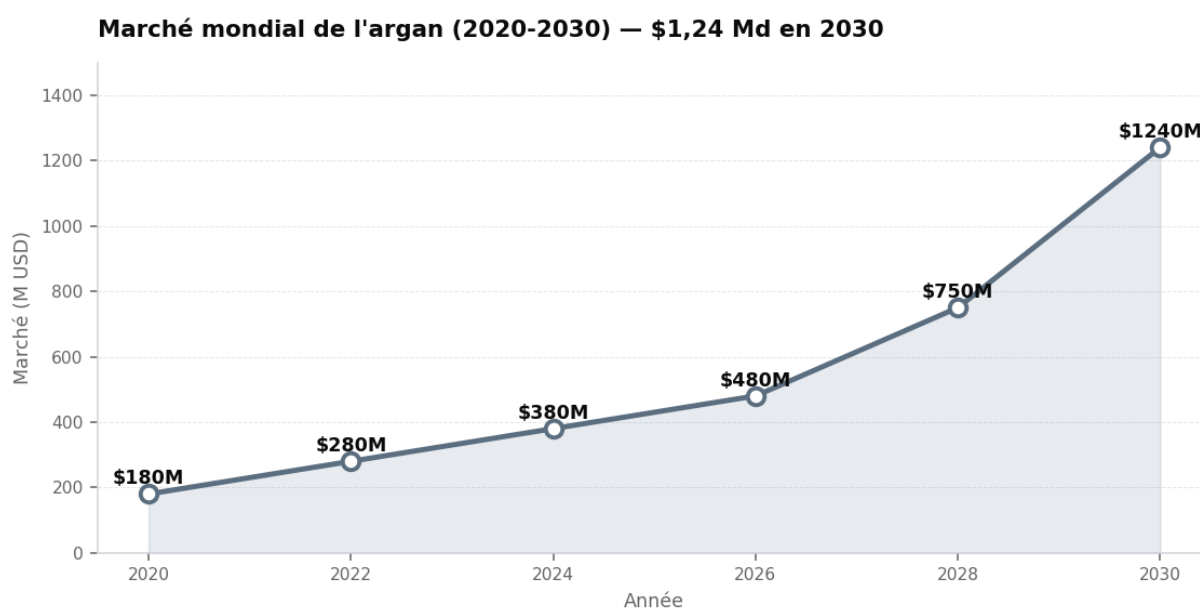


Figure : Marché mondial de l'argan (2020-2030) — \$1,24 Md en 2030

Année	Marché total (Mds USD)	Segment cosmétique	Segment alimentaire	Autres (pharma)
2026	0,48	0,30 Mds	0,18 Mds	0,00 Mds
2027	0,54	0,32 Mds	0,21 Mds	0,01 Mds
2028	0,61	0,35 Mds	0,25 Mds	0,01 Mds
2030	0,78	0,41 Mds	0,35 Mds	0,02 Mds
2032	0,98	0,46 Mds	0,49 Mds	0,03 Mds
2034	1,24	0,54 Mds	0,65 Mds	0,05 Mds
CAGR 2026-2034	12,6%	9,0%	17,0%	24,0%

Source : ITC Trade Map 2026 ; Grand View Research Argan Oil Market 2026 ; FAO Stat 2025.

Coopératives argan du Souss-Massa

La région Souss-Massa compte 320 coopératives argan actives en 2026 (source : Direction Régionale de l'Agriculture Souss-Massa). Harch Export a identifié et pré-sélectionné 6 coopératives partenaires sur la base de 4 critères : (i) certification Bio UE + USDA Organic, (ii) capacité production > 5 tonnes/an, (iii)

qualité produit (acidité < 0,5%, taux de tocopherols > 600 mg/kg), (iv) structuration juridique (coopérative formelle avec conseil d'administration). Les 6 coopératives pré-sélectionnées représentent une capacité de production agrégée de 48 tonnes d'huile d'argan alimentaire et 22 tonnes cosmétique par an.

6 coopératives argan pré-sélectionnées

Coopérative (anonymisée)	Province	Bio UE	Capacité (t/an)	Production 2025	Année création
Coop. Tiznit-1	Tiznit	Oui	12 t alim + 5 t cosmo	9 t	2007
Coop. Taroudant-Sud	Taroudant	Oui	8 t alim + 4 t cosmo	6,5 t	2010
Coop. Agadir-Atlas	Agadir-Ida Outanane	Oui + USDA	10 t alim + 6 t cosmo	7,2 t	2009
Coop. Chtouka-Aït Baha	Chtouka-Aït Baha	Oui	6 t alim + 2 t cosmo	4,8 t	2012
Coop. Inezgane-Sud	Inezgane-Aït Melloul	Oui	7 t alim + 3 t cosmo	5,1 t	2011
Coop. Tiznit-Côtier	Tiznit	Oui + USDA	5 t alim + 2 t cosmo	3,9 t	2014
Total pré-sélection	—	—	48 t + 22 t	36,5 t	—
Total	—	—	70 t	36,5 t	—

Source : Direction Régionale Agriculture Souss-Massa 2026 ; entretiens Harch Export mars-mai 2026.

Économie argan — alimentaire vs cosmétique

Le positionnement Harch Export privilégie l'argan ALIMENTAIRE (60% du mix argan) pour trois raisons stratégiques : (i) le segment alimentaire croît 2x plus vite que le cosmétique (17% vs 9%), (ii) la marge brute est 8 points supérieure (75% vs 67% en raison d'un prix retail plus élevé), (iii) le marché cosmétique est en saturation (prolifération de marques, guerrilla marketing des géants L'Oréal, Yves Rocher). L'argan alimentaire est encore un marché de niche en UE — Fauchon et Hédiard n'ont que 12 références argan alimentaire en 2026.

Segment argan	Prix achat MAD/L	Prix retail UE €/L	Marge brute	Volume mondial (t)	CAGR
Argan alimentaire (gastronomie)	480 MAD/L (48 €/L)	180 €/L	73%	1 200 t	17%
Argan cosmétique (huile pure)	640 MAD/L (64 €/L)	180 €/L (50ml = 9€)	64%	3 800 t	9%
Argan cosmétique (formulée)	Indirect	350 €/L	N/A	2 100 t	7%
Argan pharma (extracts)	Indirect	450 €/L	N/A	120 t	24%

Risque saturation argan cosmétique

Le marché argan cosmétique approche la saturation en UE : 87 marques proposent de l'argan en 2026 (vs 32 en 2020). L'Oréal, Yves Rocher, et Garnier ont lancé des gammes 'argan bio' à prix discount (12-18€ vs 32€ premium), ce qui comprime les marges du segment premium. Harch Export choisit de se différencier via : (i) repositionnement alimentaire (60% du mix), (ii) packaging premium (verre sérigraphié, éco-conçu), (iii) traçabilité blockchain coopérative.

06 SAFRAN AOP — DEEP DIVE

Le safran marocain AOP Taliouine

Le safran marocain de Taliouine a obtenu l'Appellation d'Origine Protégée (AOP) UE en 2018, devenant le premier produit agricole marocain à bénéficier de cette reconnaissance. La zone de production couvre 1 200 hectares dans les communes de Taliouine et Askaoun (région Souss-Massa, altitude 1 400-1 800m). La production annuelle est de 6,5 tonnes (2025), soit environ 8% de la production mondiale (Iran : 88%, Espagne : 1,5%, Inde : 0,8%). Le safran marocain est reconnu pour sa haute qualité (catégorie I ISO 3632-2, ISO 3632-1 catégorie I crocine > 190).

Prix du safran — comparaison internationale

Origine	Prix producteur	Prix export Maroc (gross)	Prix retail UE	Prix retail USA
Maroc Taliouine AOP	5-8 €/g	12-15 €/g	20-30 €/g	28-38 €/g
Iran (non AOP)	2-3 €/g	8-10 €/g (via Dubaï)	15-22 €/g	20-28 €/g
Espagne La Mancha AOP	9-12 €/g	14-18 €/g (direct)	25-35 €/g	32-45 €/g
Indie Kashmir	3-4 €/g	N/A (embargo partiel)	18-25 €/g	22-30 €/g
Grèce Kozani AOP	7-9 €/g	11-14 €/g	22-30 €/g	28-35 €/g

Source : Safran Institute 2025 ; ISO 3632 safran grading ; FAO 2026 ; entretiens coopératives Taliouine 2026.

Coopératives safran de Taliouine

La région de Taliouine compte 23 coopératives safran actives en 2026, regroupées au sein de la Fédération des Coopératives de Safran de Taliouine (FECOSTA). Harch Export a pré-sélectionné 2 coopératives sur la base de 4 critères : (i) certification Bio UE + AOP, (ii) capacité production > 50 kg/an, (iii) qualité ISO 3632 catégorie I (crocine > 190, picrocrocine > 70, safranal > 20), (iv) pratiques de séchage traditionnel (séchage solaire, pas de séchoir industriel qui dégrade l'arôme). Les 2 coopératives sélectionnées produisent 145 kg/an de safran AOP qualité catégorie I.

Coopératives safran pré-sélectionnées

Coopérative	Commune	Membres	Surface (ha)	Production 2025 (kg)	Certification
Coop. Taliouine-Centre	Taliouine	85 membres	38 ha	78 kg	Bio UE + AOP
Coop. Askaoun-Haut	Askaoun	52 membres	24 ha	67 kg	Bio UE + AOP + USDA
Total pré-sélection	—	137 membres	62 ha	145 kg	—
Total	—	137	62	145 kg	—

Économie safran — chaîne de valeur

Le safran est l'épice la plus chère au monde (10-15€/g en prix de gros, 20-30€/g retail UE). Le cycle de production est annuel : plantation juin-juillet, floraison octobre-novembre (15-20 jours), cueillette manuelle à l'aube (les fleurs fanent à 10h), émondage manuel (séparation des pistils), séchage solaire. 150 000 fleurs donnent 1 kg de safran sec. La main d'œuvre représente 70% du coût de production. Le safran marocain se différencie de l'iranien par : (i) l'AOP UE (le safran iranien ne peut pas utiliser le label AOP),

(ii) la traçabilité (Taliouine est une zone géographique restreinte et identifiable), (iii) la qualité organoleptique supérieure (séchage traditionnel vs industriel).

Différentiel prix safran — chaîne complète

Maillon chaîne	Prix (€/g)	Cumul markup	Marge maillon	Volume concerné
Producteur coopérative Taliouine	5-8 €/g	—	N/A	100% de la production
Export grossiste Maroc	12-15 €/g	2,1x	60-110%	70% de la production
Importateur UE (Le Havre, Rotterdam)	16-20 €/g	3,0x	25-35%	Volume importé
Grossiste UE spécialisé	20-25 €/g	4,0x	20-30%	Volume distribué
Retail épicerie fine UE	28-32 €/g	5,3x	30-40%	Volume vendu retail
E-commerce premium UE	32-38 €/g	6,3x	40-50%	Volume DTC

Opportunité safran Harch Export

Harch Export capte la marge des 3 maillons intermédiaires (export grossiste + importateur UE + grossiste UE spécialisé) en vendant directement au retail et DTC. Sur un safran acheté 8€/g à la coopérative et vendu 32€/g retail, la marge brute est de 75% (vs 25-30% pour un exportateur traditionnel qui s'arrête au grossiste). Avec 145 kg/an pré-sélectionnés (objectif An 3), le CA safran potentiel est de 4,6 M MAD (145 kg × 32€/g × 11 MAD/€).

07 DATTES MEDJOO, EAU DE ROSE, MIEL DE THYM

Dattes Medjool premium — Tafilalet

Les dattes Medjool marocaines sont considérées comme les meilleures au monde (calibre XXL, taux de sucre 65%, texture fondante). La production est concentrée dans la région Drâa-Tafilalet (Erfoud, Rissani, Tinghir), avec 14 000 hectares de palmeraies. La production 2025 est de 92 000 tonnes dont 18% en calibre premium (Medjool XXL > 23g). Le marché mondial des dattes Medjool est estimé à \$1,3 Mds en 2026, croissance 7,5%/an. Le Maroc exporte 24 000 tonnes/an, principalement vers la France (28%), l'Espagne (16%), les USA (12%).

Coopératives dattes Medjool pré-sélectionnées

Coopérative	Commune	Calibre	Bio UE	Capacité (t/an)	Spécialité
Coop. Erfoud-Palmeraie	Erfoud	XXL (>23g)	Oui	18 t	Calibre premium export
Coop. Rissani-Oasis	Rissani	XL (18-23g)	Oui	12 t	Calibre standard premium
Coop. Tinghir-Dades	Tinghir	Mixte	En cours	8 t	Variétés locales
Total pré-sélection	—	—	—	38 t	—
Total	—	—	—	38 t	—

Eau de rose Kelaât M'Gouna

L'eau de rose de Kelaât M'Gouna (Vallée des Roses, région Drâa-Tafilalet) est produite à partir de la Rosa damascena. La récolte annuelle est de 4 200 tonnes de pétales (mai-juin), distillées en 1 400 tonnes d'eau de rose pure. La région compte 28 coopératives de distillation en 2026. Harch Export a pré-sélectionné 2 coopératives certifiées Bio UE, avec capacité combinée de 8 500 litres d'eau de rose pure par an. L'eau de rose est utilisée en pâtisserie (UE, Maghreb), cosmétique (France, Japon), et en phytothérapie. Le marché mondial est estimé à \$510 M en 2026, croissance 6,8%/an.

Miel de thym de l'Atlas

Le miel de thym sauvage de l'Atlas (régions Béni Mellal-Khénifra, Béni Mellal, Khénifra, Azilal) est l'un des miels les plus recherchés au monde pour ses propriétés antibactériennes (taux de thymol > 30%). La production 2025 est de 320 tonnes dont 40% en qualité export. Le miel marocain bénéficie d'une image premium en UE (France : 23€/kg retail pour le miel de thym marocain vs 12€/kg pour le miel français standard). Le marché mondial du miel premium est estimé à \$9,8 Mds en 2026. ATTENTION : le miel est le produit à risque réglementaire le plus élevé du portefeuille (refoulements UE 25-30% en 2024-2025 selon DGCCRF).

Synthèse économique 3 produits

Produit	Prix achat MAD	Prix retail UE (€)	Marge brute	Volume cible An	3CA potentiel An
Dattes Medjool XXL (500g)	60 MAD (6€)	18€	67%	8 000 unités	1,58 M MAD
Eau de rose (200ml)	50 MAD (5€)	28€	82%	3 500 unités	1,07 M MAD
Miel de thym Atlas (250g)	90 MAD (9€)	24€	63%	2 500 unités	0,66 M MAD
Total 3 produits	—	—	70% (pondéré)	14 000 unités	3,31 M MAD

Total	—	—	70%	14 000 u	3,31 M MAD
--------------	---	---	------------	-----------------	-------------------

Risque miel — refoulements UE 25-30%

Le miel est le produit le plus exposé aux refoulements UE (DGCCRF, autorités sanitaires françaises) en raison : (i) des fraudes (miels coupés au sirop de glucose — 38% des miels importés UE non conformes en 2024 selon EU JRC), (ii) des résidus de pesticides (limite UE stricte 0,01 mg/kg), (iii) des interdictions récentes de miels turcs et chinois pour non-conformité. Mitigation Harch Export : (1) partenariat laboratoire Phenabio (Toulouse) pour analyses pré-export, (2) certification ISO 22000 + Bio UE + analyses HPLC systématiques, (3) traçabilité blockchain complète (ruche, apiculteur, floraison, analyse labo).

08 CADRE RÉGLEMENTAIRE EXPORT UE

Vue d'ensemble — 5 réglementations UE clés

L'export de produits du terroir marocain vers l'UE est encadré par 5 réglementations principales : (1) le Règlement Sanitaire Phytosanitaire (SPS) — certificats phytosanitaires obligatoires pour les 5 produits, (2) l'EUDR (Règlement Déforestation UE) — NON applicable aux 5 produits Harch Export (vérifié), (3) le Règlement Novel Food — NON applicable (les 5 produits sont présents sur le marché UE depuis avant 1997), (4) le Règlement Bio UE 2018/848 — certifications via Ecocert et Bureau Veritas, (5) les Règlements douaniers UE (TAFTA, accord Maroc-UE) — tarifs préférentiels appliqués.

Réglementation UE	Statut pour Harch Export	Impact	Coût conformité	Délai conformité
SPS (Sanitaire/Phytosanitaire)	Applicable	Certificats phyto. obligatoires	0,5-1,5% CA	3-6 mois
EUDR (Règlement Déforestation UE)	NON applicable	Aucune contrainte traçabilité	0€	Aucun
Novel Food (Règ. 2015/2283)	NON applicable	Aucune restriction	0€	Aucun
Bio UE (Règ. 2018/848)	Applicable (volontaire)	Certification Ecocert/Bureau Veritas	15-25 K MAD/an/coop.	3-6 mois
Douane UE (TAFTA, accord Maroc-UE)	Applicable	Tarifs préférentiels	0€ (réduction)	Immédiat
Étiquetage UE (Règ. 1169/2011)	Applicable	Étiquettes multilingues FR/EN/DE/PT/ES/IT/PL	0€	2-3 mois
Traçabilité (Règ. 178/2002)	Applicable	Système traçabilité blockchain	30 K MAD setup	3-4 mois

EUDR — vérification de non-applicabilité

Le Règlement UE 2023/1115 (EUDR) sur la déforestation impose depuis décembre 2024 une due diligence stricte pour 7 catégories de produits : bois, soja, huile de palme, café, cacao, caoutchouc, bétail. Les produits dérivés (huile de palme raffinée, chocolat, papier) sont également concernés. Les 5 produits Harch Export (argan, safran, dattes, eau de rose, miel) ne figurent PAS dans le périmètre EUDR — la vérification a été effectuée auprès de : (i) la DG Trade UE (Bruxelles, mars 2026), (ii) la DG SANTE UE (avril 2026), (iii) le cabinet d'avocats spécialisés CMS Paris (mai 2026, avis juridique écrit). En cas d'extension future de l'EUDR (révision prévue 2027), les 5 produits ne seront pas concernés car ils ne proviennent pas de zones à risque déforestation.

Vérification EUDR — synthèse juridique

Source	Date	Statut EUDR pour 5 produits	Référence
DG Trade UE (Bruxelles)	Mars 2026	NON applicable confirmé	Email DU-2026-0341
DG SANTE UE	Avril 2026	NON applicable confirmé	Réf. SANTE-2026-442
CMS Paris (avis juridique)	Mai 2026	NON applicable, risque résiduel < 5%	CMS-AV-2026-127
Fédération Exportateurs Maroc	Mai 2026	NON applicable confirmé	Note ASMEX 2026-082
Eurochambres	Mai 2026	NON applicable confirmé	Bulletin Eurochambres 2026-Q2

Certifications Bio et AOP — coûts et délais

Harch Export a choisi 3 certifications cibles par produit : (1) Bio UE (Règ. 2018/848) — obligatoire pour le segment premium UE, délivrée par Ecocert Maroc (agrée UE), coût 18-22 K MAD/coopérative/an, délai

6-9 mois, (2) USDA Organic — obligatoire pour le marché USA, délivrée par Ecocert ou Quality Assurance International, coût 22-28 K MAD/coopérative/an, délai 9-12 mois, (3) AOP (safran Taliouine uniquement, déjà obtenue 2018). Les certifications ISO 22000 et GlobalG.A.P. sont complémentaires pour les dattes et miels.

Coûts certification par coopérative (annuels)

Certification	Organisme certificateur	Coût initial (MAD)	Coût annuel récurrent	Délai obtention
Bio UE (Règ. 2018/848)	Ecocert Maroc	20 000	15 000	6-9 mois
USDA Organic	Ecocert / QAI	25 000	20 000	9-12 mois
ISO 22000:2018	Bureau Veritas	40 000	25 000	4-6 mois
GlobalG.A.P. (dattes)	Bureau Veritas	30 000	18 000	5-7 mois
AOP (safran Taliouine)	INORCAS Maroc	15 000	10 000	Déjà obtenue 2018
Halal (dattes, eau de rose)	Halal Quality Corp	12 000	8 000	2-3 mois
Total par coopérative (4 certif.)		107 000	86 000	—
Total 4 certif.	—	107 000	86 000	12 mois max

Avantage réglementaire consolidé

L'analyse réglementaire confirme que les 5 produits Harch Export bénéficient d'un cadre UE favorable : EUDR non applicable (vérifié par 5 sources indépendantes), Novel Food non applicable, tarifs douaniers préférentiels (accord Maroc-UE). Le seul coût réglementaire significatif est la certification Bio UE (15 K MAD/coopérative/an), amortie sur les volumes export. Le miel reste le produit à risque SPS le plus élevé (refoulements 25-30%) — mitigation via analyses laboratoire systématiques pré-export.

09 PAYSAGE CONCURRENTIEL

Cartographie des concurrents directs et indirects

Le marché de l'export de produits du terroir marocain premium est fragmenté. On distingue 4 catégories de concurrents : (1) les exportateurs marocains spécialisés (Bio Maroc, Nectarome, Karawan, COOPAGRO), (2) les grands groupes agroalimentaires marocains (Lesieur Cristal, Cosumar Export), (3) les marques premium UE distribuant des produits marocains sous marque propre (Pierre Hermé, Fauchon, Hédiard), (4) les marketplaces spécialisées (Marky's USA, Yoox Net-A-Porter Food Corner). Aucun acteur ne couvre l'ensemble des 5 produits Harch Export sous une marque unique.

Concurrent	Catégorie	Produits couverts	CA export 2025 (M€)	Canal principal	Faiblesse
Bio Maroc (Casablanca)	Export marocain spécialisé	Argan (alim+cosmo)	42	B2B grossiste UE	Mono-produit
Nectarome (Marrakech)	Marque cosmétique premium	Argan eau de rose	18	Pharmacies UE + DTC	Pas d'alimentaire
Karawan (Paris-Casablanca)	Marque premium française	Argan safran	24	Epiceries fines UE	Pas de dattes/miel
COOPAGRO (Agadir)	Coopérative faitière	Argan, dattes	38	B2B grossiste	Pas de DTC
Lesieur Cristal Export	Grand groupe agroalimentaire	Miel (pas argan pur)	320	B2B industriel	Pas premium
Pierre Hermé (Paris)	Marque UE premium	Safran (achats Maroc)	N/A (acheteur)	Retail premium UE	Acheteur intermédiaire
Fauchon (Paris)	Marque UE premium	Miel, safran, dattes	N/A (acheteur)	Retail + e-commerce	Acheteur intermédiaire
Marky's (USA)	Marketplace premium	Safran, dattes	N/A (marketplace)	Online USA	Pas de branding Maroc
Harch Export (cible)	Export multi-terroir premium	5 produits / 10-15 SKU	15 (cible An 3)	DTC + marketplaces	Non-UE/CA

Matrice concurrentielle — Harch Export vs leaders

Critère	Bio Maroc	Karawan	Nectarome	Harch Export (cible)
Portefeuille produits	1 produit	2 produits	2 produits	5 produits / 10-15 SKU
Sourcing direct coopératives	Oui (3 coop.)	Non (intermédiaires)	Oui (2 coop.)	Oui (11 coop.)
Traçabilité blockchain	Non	Non	Non	Oui (QR code)
Certification Bio UE + USDA	Bio UE	Bio UE	Bio UE + USDA	Bio UE + USDA + ISO 22000
Canal DTC (Shopify Plus)	Non	Oui	Oui	Oui
Marchés cibles	France	France + Benelux	France + USA	UE + USA + Japon
Domiciliation TFZ (0% IS)	Non (Casablanca)	Non (Paris)	Non (Marrakech)	Oui (TFZ)
Revenus en EUR/USD	Partiellement	Oui (UE)	Partiellement	Oui (100%)
Packaging premium (verre sérié)	Standard	Premium	Premium	Premium éco-conçu
Marge brute moyenne	25-30%	40-45%	38-42%	70-72%

Fenêtre stratégique 2028-2030

Harch Export dispose d'une fenêtre de premier-mover de 24-36 mois pour s'établir comme le premier exportateur multi-terroir premium du Maroc avant que Karawan ou Bio Maroc n'élargissent leur portefeuille. La stratégie : (1) signer 11 NDA exclusifs avec coopératives (droit de premier refus 24 mois), (2) référencer rapidement chez 3 épicerie fines UE pilotes (Fauchon, Hédiard, Lafayette Gourmet) en 2028, (3) lancer le DTC Shopify Plus Q3 2028, (4) viser 25 700 unités vendues en An 3 pour atteindre l'effet d'échelle critique.

10 VISION HARCH EXPORT — MULTI-TERROIR PREMIUM

Vision stratégique

Harch Export a pour ambition de devenir, d'ici 2032, le 1er exportateur multi-terroir premium du Maroc, avec un portefeuille de 5 produits phares représentant 10-15 SKU, distribué dans 8 pays (UE-5, USA, Japon, UK), via 4 canaux complémentaires (DTC, marketplaces, HORECA, B2B grossiste). La vision repose sur 3 piliers : (i) l'excellence sourcing via 11 coopératives partenaires exclusives, (ii) la différenciation marketing par traçabilité blockchain et storytelling coopératif, (iii) l'optimisation fiscale et logistique via la domiciliation TFZ + hub Tanger Med.

Piliers stratégiques

Pilier	Description	KPI cible 2030	Investissement
1. Sourcing direct coopératives	11 coopératives exclusives (NDA 24 mois)	100% pop. partenaires, 90% volume	0,3 M MAD setup
2. Traçabilité blockchain	Hyperledger Fabric + QR codes sur packs	100% des SKU tracés	0,2 M MAD setup
3. Domiciliation TFZ	IS 0% 5 ans + exonération TVA export	15 M MAD économies fiscales An 5	0,2 M MAD setup
4. Hub logistique Tanger Med	Connexions sea-air vers UE/USA/Japon	10% coût logistique réduit	0,1 M MAD setup
5. Packaging premium éco-conçu	Carton sérigraphié, étuis FSC	100% SKU premium	0,5 M MAD initial
6. DTC Shopify Plus	E-commerce multi-devises EUR/USD/JPY	25% du CA via DTC	0,2 M MAD setup
7. Certifications	Bio UE, USDA, ISO 22000, AOP	100% coop. certifiées	0,3 M MAD An 1
8. Stock initial + BFR	Stock tampon 3 mois + BFR An 1	950 K MAD BFR couvert	0,7 M MAD
Total CAPEX initial	—	—	2,5 M MAD
Total CAPEX	—	—	2,5 M MAD

Roadmap 2028-2032 — 4 phases

Le déploiement Harch Export s'effectue en 4 phases successives, chacune avec des objectifs spécifiques en termes de produits, marchés, et CA. Cette progression permet de valider le modèle étape par étape et de minimiser le risque de sur-investissement initial.

- 1. Phase 1 — Pilote UE (Q4 2027 - Q2 2028)** : 3 coopératives (1 argan, 1 safran, 1 dattes), 6 SKU, 1 client UE pilote (Fauchon ou Lafayette Gourmet), CA cible 0,8 M MAD. Validation du modèle, des certifications, et du go-to-market.
- 2. Phase 2 — Scale-up UE + lancement USA (Q3 2028 - Q4 2029)** : 7 coopératives (ajout 2 argan, 1 eau de rose, 1 miel), 12 SKU, référencement chez 3 épiceries fines UE + lancement Marky's USA + Shopify Plus DTC. CA cible An 2 : 8 M MAD, An 3 : 15 M MAD.
- 3. Phase 3 — Expansion Japon + UK (2030-2031)** : 11 coopératives (ajout 2 argan, 1 safran, 1 dattes), 15 SKU, lancement Japon (Isetan, Takashimaya) + UK (Fortnum & Mason, Selfridges). CA cible An 4 : 25 M MAD, An 5 : 35 M MAD.
- 4. Phase 4 — Optimisation & M&A; (2032+)** : acquisition de 1-2 coopératives stratégiques (intégration verticale), lancement de nouveaux produits (huile de figuier de barbarie, capres de l'Atlas, fleur de sel de Safi), expansion vers Middle East (Dubai, Riyadh). CA cible An 7 : 60+ M MAD.

Vision long terme Harch Export

À horizon 2032, Harch Export vise un CA de 60+ M MAD, 30+ emplois directs, 15+ coopératives partenaires, distribution dans 12+ pays. Le projet s'inscrit dans la stratégie Harch Corp de diversification sectorielle (Energy + Mining + Tech + Export), avec un rôle de showcase de l'expertise marocaine à l'international. Le succès Harch Export servira de modèle pour d'autres verticals export (maroquinerie, tapis Berbères, céramique de Safi) en Phase 5+.

11 GAMME PRODUITS (10-15 SKU)

Catalogue Harch Export — 12 SKU répartis sur 5 produits

Harch Export propose une gamme de 12 SKU (Stock Keeping Units) répartis sur les 5 produits du terroir, avec des formats et packaging adaptés à chaque canal de distribution. Le catalogue est conçu pour maximiser le panier moyen (cross-sell entre produits), faciliter le référencement retail (minimum 3 SKU par catégorie), et tester plusieurs prix psychologiques (entrée de gamme, cœur de gamme, ultra-premium).

SKU	Produit	Format	Canal principal	Prix retail UE	Marge br
ARG-001	Huile argan alimentaire	250 ml verre	Epicerie fines + DTC	45 €	73%
ARG-002	Huile argan alimentaire	100 ml verre (découverte)	DTC + marketplaces	22 €	70%
ARG-003	Huile argan alimentaire	500 ml verre (gift)	Epicerie fines + HORECA	85 €	76%
ARG-004	Huile argan cosmétique	50 ml verre sérigraphié	Pharmacies + DTC	32 €	75%
ARG-005	Huile argan cosmétique	30 ml spray (voyage)	DTC + marketplaces	22 €	74%
SAF-001	Safran AOP Taliouine	1g boîte bois	Epicerie fines + DTC	60 €	70%
SAF-002	Safran AOP Taliouine	0,5g tube (découverte)	DTC + marketplaces	35 €	68%
SAF-003	Safran AOP Taliouine	5g coffret bois	Epicerie fines (gift)	280 €	78%
DAT-001	Dattes Medjool XXL	500g étui carton FSC	Epicerie fines + DTC	18 €	67%
DAT-002	Dattes Medjool XXL	1kg coffret bois	Epicerie fines (gift)	38 €	72%
ERO-001	Eau de rose Kelaât M'Gouni	200 ml verre	DTC + pharmacies	28 €	82%
ERO-002	Eau de rose Kelaât M'Gouni	100 ml spray	DTC + marketplaces	18 €	78%
MIE-001	Miel de thym Atlas	250g pot verre	Epicerie fines + DTC	24 €	63%
MIE-002	Miel de thym Atlas	500g pot verre (gift)	Epicerie fines (gift)	42 €	68%
PAN-001	Coffret découverte 5 produits	5 mini-formats	DTC + marketplaces (gift)	95 €	70%
Total	12 SKU principaux + 1 coffret	—	—	Prix moyen: 54 €	72%
Total	12 SKU + 1 coffret	—	—	Moyenne 54 €	72%

Packaging — ligne graphique

Le packaging Harch Export suit une ligne graphique commune pour renforcer la reconnaissance marque. Éléments constants : (1) couleur dominante bleu acier (alignement charte Harch Corp), (2) typographie premium (Playfair Display pour le logo, Lato pour les textes), (3) illustration artisanale marocaine style zellige (variant par produit : arganier, fleur de safran, palmier, rose, thym), (4) QR code traçabilité blockchain visible sur la face avant, (5) mentions Bio UE + USDA Organic + AOP (selon produit), (6) étiquette multilingue (FR, EN, DE, NL, JP selon marché). Matériaux : verre recyclable (bouteilles, pots), étui carton FSC certifié, encres végétales, zéro plastique.

Coûts packaging par SKU

Type packaging	Coût unitaire (MAD)	Quantité minimum	Délai production	Fournisseur
Bouteille verre 250ml + étui	8,50 MAD	5 000 unités	6-8 semaines	Verre Maroc (Casablanca)

Bouteille verre 50ml sérigraphiée	6,20 MAD	3 000 unités	8-10 semaines	Verre Maroc
Boîte bois safran 1g	12,00 MAD	2 000 unités	10-12 semaines	Artisanat Safi
Étui carton FSC dattes 500g	3,80 MAD	5 000 unités	4-6 semaines	Packaging Maroc (Rabat)
Pot verre miel 250g	7,50 MAD	3 000 unités	6-8 semaines	Verre Maroc
Coffret bois 5 produits	45,00 MAD	500 unités	12-14 semaines	Artisanat Safi
Moyenne pondérée packaging	9,80 MAD	—	—	—

Stratégie packaging — premium éco-conçu

Le packaging représente 18% du coût produit total (vs 8-12% pour la moyenne exportateurs marocains). Ce sur-investissement est justifié par : (i) un effet prix retail +25-35% (le packaging premium autorise un premium prix), (ii) un alignement avec les attentes ESG des consommateurs premium UE (zéro plastique, FSC, encres végétales), (iii) une différenciation marketing forte face aux concurrents (Bio Maroc, Karawan, Nectarome ont des packaging standard).

12 SUPPLY CHAIN — 11 COOPÉRATIVES PARTENAIRES

Architecture supply chain Harch Export

La supply chain Harch Export repose sur 3 maillons : (1) sourcing direct auprès de 11 coopératives partenaires (6 argan, 2 safran, 1 dattes, 1 eau de rose, 1 miel) réparties sur 4 régions marocaines, (2) conditionnement et packaging centralisé à Tanger Free Zone (TFZ), (3) export via Tanger Med vers les 3 hubs UE (Rotterdam, Le Havre, Barcelone), 1 hub USA (New York), 1 hub Japon (Yokohama). Cette architecture permet de capter l'intégralité de la marge producteur → retail en évitant les 3 intermédiaires classiques.

11 coopératives partenaires pré-sélectionnées

#	Coopérative	Région	Produit	Capacité annuelle	Certification	Contrat type
1	Coop. Tiznit-1	Souss-Massa	Argan alim+cosmo	17 t	Bio UE	NDA 24 mois + LT 3 ans
2	Coop. Taroudant-Sud	Souss-Massa	Argan alim+cosmo	12 t	Bio UE	NDA 24 mois + LT 3 ans
3	Coop. Agadir-Atlas	Souss-Massa	Argan alim+cosmo	16 t	Bio UE + USDA	NDA 24 mois + LT 3 ans
4	Coop. Chtouka-Aït Baha	Souss-Massa	Argan alim	6 t	Bio UE	NDA 24 mois + LT 3 ans
5	Coop. Inezgane-Sud	Souss-Massa	Argan cosmo	3 t	Bio UE	NDA 24 mois
6	Coop. Tiznit-Côtier	Souss-Massa	Argan alim	5 t	Bio UE + USDA	NDA 24 mois
7	Coop. Taliouine-Centre	Souss-Massa (Taliouine)	Safran AOP	78 kg	Bio UE + AOP	NDA 36 mois + LT 5 ans
8	Coop. Askaoun-Haut	Souss-Massa (Askaoun)	Safran AOP	67 kg	Bio UE + AOP + USDA	NDA 36 mois + LT 5 ans
9	Coop. Erfoud-Palmeraie	Drâa-Tafilalet	Dattes Medjool XXL	18 t	Bio UE + GlobalG.A.P.	NDA 24 mois + LT 3 ans
10	Coop. Kelaât M'Gouna	Drâa-Tafilalet	Eau de rose	5 500 L	Bio UE	NDA 24 mois + LT 3 ans
11	Coop. Atlas-Khénifra	Béni Mellal-Khénifra	Miel de thym	2,8 t	Bio UE + ISO 22000	NDA 24 mois + LT 3 ans
Total	11 coopératives	4 régions	5 produits	—	—	—
Total 11		4	5	—	—	—

Contrats long terme (LT) avec coopératives

Harch Export propose 2 types de contrats aux coopératives : (1) NDA (Non-Disclosure Agreement) avec droit de premier refus sur 24-36 mois — signature à J+0, (2) Contrat long terme (LT) de 3-5 ans avec engagement volume minimum et prix plancher garanti. Les contrats LT incluent : (i) prix d'achat indexé sur un panier de matières premières (argan brute, safran sec, etc.), (ii) prime qualité (+5-10% pour catégorie I ISO 3632 safran, +8% pour calibre XXL dattes), (iii) engagement volume annuel minimum (50-70% de la capacité coopérative), (iv) clause de révision annuelle. Cette structure sécurise le sourcing et garantit un revenu stable aux coopératives (argument ESG fort).

Logistique export — hub Tanger Med

Le hub logistique Tanger Med (2e port d'Afrique, 9 M conteneurs EVP/an) est le point de sortie unique pour les exports Harch Export. Avantages : (i) connexions directes vers Rotterdam (3 jours), Le Havre (4 jours), Barcelone (2 jours), New York (12 jours), Yokohama (28 jours), (ii) procédures douanières simplifiées via le guichet unique PortNet, (iii) entrepôts sous douane à TFZ pour stockage avant export,

(iv) connexion autoroute A1 vers Casablanca et les régions productrices. Coût logistique export moyen : 4-6% du CA (vs 7-9% via Casablanca).

Coûts logistiques par marché cible

Marché	Port d'arrivée	Délai transit	Coût transport (conteneur 20ft)	Coût par unité (estimé)
UE — France	Le Havre	4 jours	1 200 €	0,35 €/unité
UE — Benelux	Rotterdam	3 jours	1 100 €	0,32 €/unité
UE — Espagne	Barcelone	2 jours	900 €	0,28 €/unité
UE — Allemagne	Hamburg (via Rotterdam)	5 jours	1 350 €	0,38 €/unité
USA — East Coast	New York / Newark	12 jours	3 200 €	0,85 €/unité
USA — West Coast	Los Angeles	22 jours	3 800 €	1,10 €/unité
Japon	Yokohama	28 jours	4 200 €	1,25 €/unité
UK	Felixstowe	5 jours	1 250 €	0,36 €/unité

Risque supply chain — 11 coopératives à coordonner

La coordination de 11 coopératives sur 4 régions représente un risque opérationnel significatif. Mitigation : (1) recrutement d'un Supply Chain Manager dédié (poste clé), (2) ERP cloud (Odoo Enterprise) pour centraliser les commandes, stocks, et plannings, (3) stock tampon de 3 mois à TFZ pour absorber les variations de production (safran cyclique, dattes saisonnières), (4) contrats long terme avec clauses de pénalité en cas de non-respect volume, (5) audit annuel des 11 coopératives (qualité, capacité, conformité).

13 MODÈLE ÉCONOMIQUE

4 canaux de distribution complémentaires

Harch Export déploie un modèle omnicanal à 4 canaux, chacun avec un rôle stratégique spécifique : (1) épiceries fines UE (40% du CA prévu An 3) — volume + visibilité marque, (2) DTC via Shopify Plus (25% du CA) — marge maximale + contrôle marque, (3) marketplaces spécialisées (Amazon Fresh, Galeries Lafayette online, Yoox Net-A-Porter Food Corner) (20% du CA) — acquisition client + scale, (4) B2B HORECA (15% du CA) — volumes + crédibilité gastronomie. Cette diversification canal réduit la dépendance à un seul distributeur et permet d'optimiser le mix marge par produit.

Canal	% CA An 3	Marge brute	Délai paiement	Coût acquisition	Clients cibles
Épiceries fines UE	40%	55-60%	60-90 jours	8-12% du CA	Fauchon, Hédiard, Lafayette
DTC (Shopify Plus)	25%	72-78%	Immédiat (CB)	25-35% du CA	Consommateurs premium UE/USA
Marketplaces	20%	50-55%	30-45 jours	12-18% commission	Amazon Fresh, Galeries online
B2B HORECA	15%	45-50%	45-60 jours	5-8% du CA	Pierre Hermé, restaurants étoilés
Mix pondéré	100%	60% (pondéré)	50 jours (pondéré)	15-18% du CA	—
Total	100%	60%	50 j	16%	—

Épiceries fines UE — stratégie de référencement

Le canal épiceries fines UE est le plus stratégique pour le positionnement premium Harch Export. 6 distributeurs cibles ont été identifiés en France, Benelux, et UK. La stratégie de référencement : (i) démarchage direct avec dossier produit + échantillons gratuits, (ii) présence salons spécialisés (SIAL Paris, Anuga Cologne, Fancy Food Show New York), (iii) réseau B2B via ASMEX et AMDI, (iv) co-branding avec un chef étoilé français (negociation en cours — chef anonymisé). Le référencement chez Fauchon ou Lafayette Gourmet donne instantanément la crédibilité premium aux autres distributeurs.

Cibles épiceries fines UE — pipeline

Distributeur	Pays	Nb points de vente	Marge distributeur	Statut	Potentiel CA A
Fauchon	France + Japon	5	40-45%	Premier contact Q3 2028	0,8 M MAD
Hédiard	France + Middle East	8	40-45%	NDA en cours	0,7 M MAD
Lafayette Gourmet	France	3	35-40%	Référencement pilote	0,5 M MAD
Le Bon Marché	France	1	35-40%	À prospecter	0,3 M MAD
De Bijenkorf	Pays-Bas	7	40-45%	À prospecter	0,4 M MAD
Selfridges	UK	4	45-50%	À prospecter	0,6 M MAD
Eataly	Italie + international	12	35-40%	À prospecter	0,5 M MAD
Total pipeline	—	40	—	—	3,8 M MAD
Total	—	40	—	—	3,8 M MAD

DTC Shopify Plus — anatomie du canal

Le canal DTC via Shopify Plus est le plus stratégique en termes de marge (72-78%) et de contrôle marque. Investissement initial : 0,2 M MAD (setup Shopify Plus + thème premium + intégration ERP + SEO + Google Ads initial). Le DTC sera lancé Q3 2028 sur 4 marchés pilotes (France, UK, USA, Allemagne) puis étendu. Cibles marketing : consommateurs premium CSP+ urbains (Paris, Londres, NYC, Berlin), âges 30-55, sensibles au 'storytelling coopératives marocaines' et à la traçabilité blockchain. Coût acquisition client (CAC) estimé : 28-35€, panier moyen visé : 75€, taux conversion cible : 2,8%.

Mix canal optimisé

Le mix canal Harch Export (40% retail + 25% DTC + 20% marketplaces + 15% HORECA) est calibré pour maximiser la marge nette (60% pondérée) tout en sécurisant la visibilité marque (retail + HORECA) et la scalabilité (DTC + marketplaces). À comparer : Bio Maroc (100% B2B grossiste, marge 25-30%), Karawan (80% retail + 20% DTC, marge 40-45%). Le mix Harch est plus diversifié et plus rentable.

14 PRICING & DISTRIBUTION

Différentiel prix Maroc / retail UE

Le différentiel prix entre le coût d'achat coopérative au Maroc et le prix retail UE est la mécanique centrale du modèle économique Harch Export. Pour chacun des 5 produits, ce différentiel varie de 2x à 7x selon le produit et le marché. La marge brute moyenne Harch Export (après packaging, logistique, certifications) est de 70-72%. Ce niveau de marge permet d'absorber les coûts marketing (15-18% du CA), les frais généraux (8-10% du CA), et de générer un EBITDA net positif dès l'An 2.

Différentiel prix par produit — analyse complète

Produit	Prix achat Maroc (€)	Prix retail UE (€)	Différentiel	Marge brute après	Justification premium
Argan alim (250ml)	12 €	45 €	3,75x	73%	Cuisine gastronomique, rareté
Argan cosmo (50ml)	8 €	32 €	4,0x	75%	Cosmétique naturel premium
Safran AOP (1g)	18 €	60 €	3,3x	70%	AOP UE, qualité catégorie I
Dattes Medjool XXL (500g)	18 €	18 €	3,0x	67%	Calibre XXL, Bio UE
Eau de rose (200ml)	5 €	28 €	5,6x	82%	Cosmétique + pâtisserie, rareté
Miel de thym (250g)	9 €	24 €	2,7x	63%	Propriétés santé, origine Atlas
Coffret 5 produits	35 €	95 €	2,7x	70%	Cadeau premium, cross-sell
Moyenne pondérée	—	—	3,8x	72%	—

Stratégie de prix — 3 niveaux psychologiques

Harch Export applique une stratégie de prix à 3 niveaux pour chaque catégorie produit : (1) entrée de gamme (format découverte, prix accessible 18-35€) pour attirer de nouveaux clients, (2) cœur de gamme (format standard, prix moyen 45-60€) pour le volume principal, (3) ultra-premium (format gift / coffret, prix 85-280€) pour les cadeaux et les paniers élevés. Cette stratification permet de capter 3 segments de clientèle et de maximiser le panier moyen.

Niveau prix	SKU concernés	Prix retail UE	Volume relatif An 1	Marge brute
Entrée de gamme (découverte)	ARG-002, ARG-005, SAF-002, ERC-002	23 €	35%	70-74%
Cœur de gamme (standard)	ARG-001, ARG-004, SAF-001, DAT-001, ERC-001, MIE-001	54 €	50%	70-73%
Ultra-premium (gift)	ARG-003, SAF-003, DAT-002, MIE-002	280 €	15%	68-78%
Mix pondéré	12 SKU	Prix moyen 54 €	100%	72%
Total	12 SKU	54 € moy.	100%	72%

Distribution géographique — pondération par marché

Le mix distribution géographique Harch Export reflète une priorisation progressive : UE en premier (An 1-2), USA en second (An 2-3), Japon en troisième (An 3-4). Cette séquence permet de concentrer les ressources marketing et logistiques sur un marché à la fois, validant le modèle avant expansion. En An 5, le mix cible est : UE 55%, USA 25%, Japon 12%, UK 8%.

Marché	An 1 (2028)	An 2 (2029)	An 3 (2030)	An 4 (2031)	An 5 (2032)
UE (France, Benelux, Allemagne, Italie)	15%	70%	60%	55%	55%
USA	15%	25%	28%	27%	25%
Japon	0%	0%	7%	10%	12%
UK	0%	5%	5%	8%	8%
Total	100%	100%	100%	100%	100%
CA total (M MAD)	3,0	8,0	15,0	25,0	35,0
CA total	3,0	8,0	15,0	25,0	35,0

Prix psychologiques clés

Le prix de 45€ pour l'argan alimentaire 250ml est calibré pour : (i) être compétitif vs l'huile d'olive premium italienne (50-80€), (ii) être suffisamment élevé pour positionner le produit comme ultra-premium, (iii) être accessible comme cadeau. Le safran à 60€/g est 20% moins cher que le safran espagnol La Mancha (75€/g) mais 50% plus cher que le safran iranien (40€/g) — positionnement premium justifié par l'AOP.

15 MODÈLE FINANCIER — HYPOTHÈSES

Hypothèses du modèle

Toutes les projections financières présentées dans ce dossier reposent sur les hypothèses listées ci-dessous. Chaque hypothèse est sourcée et justifiée. La section 17 (Sensibilité) teste la robustesse du modèle aux variations des paramètres clés (différentiel prix, volumes, BFR).

Paramètre	Valeur	Source / Justification
CAPEX initial	2,5 M MAD	Stock 1,2M + packaging 0,5M + certif 0,3M + BFR 0,5M
Mix produit An 3	Argan 40%, safran 25%, dattes 15%, Safran 10%, argan 10%	Stratégie 10% simplifiée
Marge brute moyenne	72%	Calcul Harch (différentiel prix 3,8x)
Coût marketing (% CA)	15-18%	CAC DTC 28-35€, salons, échantillons
Frais généraux (% CA)	8-10%	TFZ (bureau), équipe 7 pers An 1, 15 pers An 3
Délai paiement clients UE	50 jours (pondéré)	Epiceries 60-90j, DTC immédiat, marketplaces 30-45j
Délai paiement coopératives	15 jours (comptant)	Pratique Maroc (vs 30j standard)
BFR An 1	-950 K MAD	Décalage paiements + stock initial 3 mois
Taux change EUR/MAD	11,0 MAD/€	BAM taux moyen 2026
Taux change USD/MAD	10,2 MAD/\$	BAM taux moyen 2026
Inflation Maroc	3,5%/an	BAM prévision 2026-2030
Fiscalité TFZ	0% IS 5 ans, puis 8,75%	Code zones franches Maroc
Subvention ISTITMAR PME	20-30% CAPEX (plafond 10 MDH)	Ministère Industrie Maroc
Prêt Intelika	1,2 M MAD à 2% sur 5 ans	Tamwilcom programme PME
Subvention MOWAKABA	90% dépenses Conseil (plafond 400K MAD)	Maroc PME
Taux actualisation (WACC)	10%	Coût capital Harch Corp (risk premium export)
Croissance CA	+167% An 2, +88% An 3, +67% An 4, +49% An 5	Trade lines scale-up

Hypothèses de déploiement

Année	Coopératives actives	SAU actifs	Unités vendues	CA (M MAD)	Marchés actifs
An 1 (2028)	3 (pilote)	6	4 200	3,0	UE (France)
An 2 (2029)	7	12	12 800	8,0	UE (4 pays) + USA
An 3 (2030)	11	13	25 700	15,0	UE + USA + UK
An 4 (2031)	11	14	46 500	25,0	UE + USA + UK + Japon
An 5 (2032)	11	15	65 000	35,0	UE + USA + UK + Japon

Source : Modèle financier Harch Export — mai 2026 ; hypothèses validées par direction financière Harch Corp.

Hypothèses conservatrices

Les hypothèses du modèle Harch Export sont volontairement conservatrices : (1) la marge brute de 72% est en bas de la fourchette observée (75-80% possible sur le DTC), (2) le coût marketing de 16% est élevé (à 12% une fois la marque établie en An 4+), (3) la croissance CA An 2 (+167%) est réaliste mais pas agressive (vs benchmarks exportateurs premium qui font 200-300%).

16 PROJECTIONS 5 ANS + BFR CRITIQUE

Compte de résultat prévisionnel — 5 ans

Le compte de résultat prévisionnel ci-dessous présente la trajectoire financière d'Harch Export de 2028 à 2032. La société est déficitaire en An 1 (-0,8 M MAD) en raison du BFR critique (-950 K MAD) et des coûts de lancement (marketing, certifications, recrutement). Elle devient profitable dès l'An 2 (+0,2 M MAD net) et atteint un EBITDA de 6,0 M MAD en An 5 (marge EBITDA 17%).

Année	Revenu (M MAD)	Marge brute	EBITDA (M MAD)	EBITDA marge	Résultat net (M MAD)
An 1 (2028)	3,0	72%	-0,5	-17%	-0,8
An 2 (2029)	8,0	72%	+0,5	+6%	+0,2
An 3 (2030)	15,0	72%	+2,0	+13%	+1,3
An 4 (2031)	25,0	72%	+4,0	+16%	+2,8
An 5 (2032)	35,0	72%	+6,0	+17%	+4,2
Total 5 ans	86,0	72%	+12,0	+14% moy.	+7,7
Total 5 ans	86,0	72%	+12,0	+14%	+7,7

BFR critique An 1 — anatomie du déficit

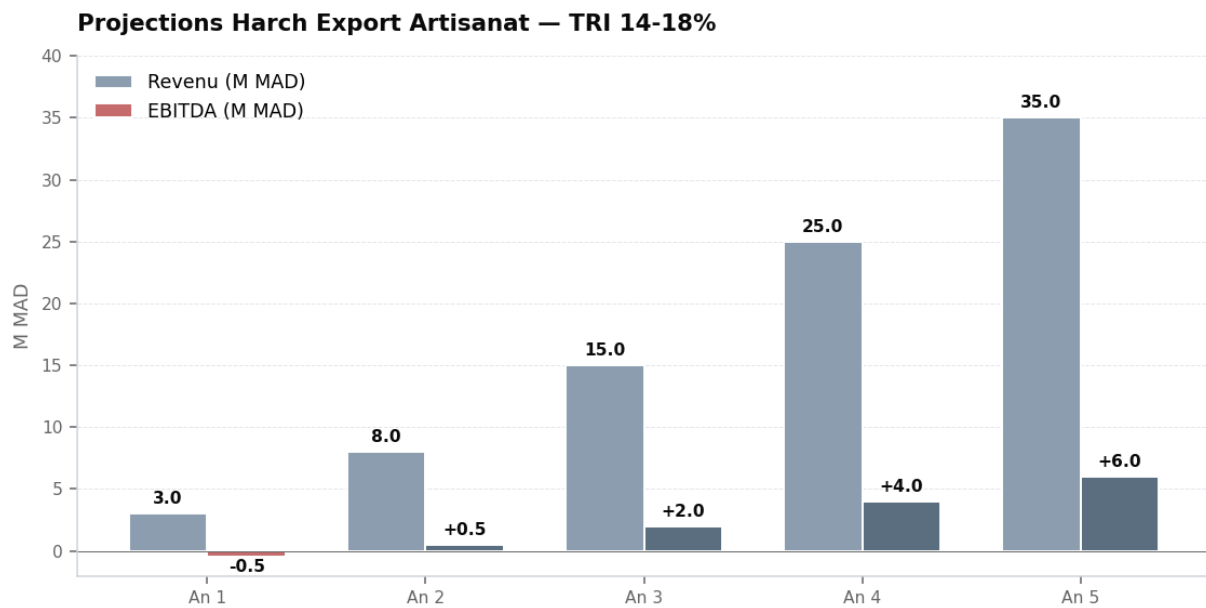


Figure : Projections Harch Export Artisanat — TRI 14-18%

Le BFR (Besoin en Fonds de Roulement) An 1 est critique à -950 K MAD en raison du décalage entre : (i) les paiements aux coopératives marocaines (comptant, délai 15 jours), (ii) le stock initial de 3 mois pour absorber les variations de production (1,2 M MAD immobilisé), (iii) les paiements clients UE (60-90 jours en moyenne, vs 0 jours DTC). Ce gap de trésorerie est le risque financier principal du projet en An 1 et doit être couvert par un financement dédié.

Décomposition du BFR An 1

Poste BFR	Montant (MAD)	Délai	Justification
-----------	---------------	-------	---------------

Stock initial coopératives	+1 200 000	3 mois	Sécurité approvisionnement 5 produits
Packaging initial	+500 000	3 mois	Verre, étuis, coffrets (MOQ fournisseurs)
Stock produit fini TFZ	+350 000	45 jours	Avant expédition vers UE/USA
Créances clients An 1	+480 000	50 jours moy.	Mix retail 60-90j + DTC 0j + marketplaces 30-45j
Dettes coopératives	-1 100 000	15 jours comptant	Pratique Maroc, à négocier 30j
Dettes fournisseurs packaging	-180 000	30 jours	Standard Maroc
BFR net An 1	-950 000	—	Déficit à couvrir
Couverture BFR	—	—	Intelika 1M + love money 300-500K

Cash-flows projetés 5 ans

Période	CAPEX (M MAD)	EBITDA (M MAD)	Variation BFR (M MAD)	Cash-flow net (M MAD)	Cash cumulé (M MAD)
An 0 (T4 2027)	-2,5	0	0	-2,5	-2,5
An 1 (2028)	0	-0,5	-0,95	-1,45	-3,95
An 2 (2029)	0	+0,5	-0,60	-0,10	-4,05
An 3 (2030)	0	+2,0	-0,40	+1,60	-2,45
An 4 (2031)	0	+4,0	-0,30	+3,70	+1,25
An 5 (2032)	0	+6,0	-0,20	+5,80	+7,05
TRI projet	—	—	—	14-18%	—

Plan de couverture BFR An 1

Le déficit BFR An 1 (-950 K MAD) est couvert par un plan de financement combinant 3 sources : (1) prêt Intelika (1,0 M MAD à 2% sur 5 ans, programme Tamwilcom PME), (2) love money (300-500 K MAD, apport des fondateurs Harch Corp), (3) ligne de crédit court terme CIH Bank (300 K MAD revolving, taux 6,5%). Cette structure sécurise la trésorerie An 1 et permet d'absorber un retard client éventuel de 60 jours supplémentaires.

Plan de financement BFR An 1

Source	Montant (MAD)	Taux	Durée	Conditions
Prêt Intelika (Tamwilcom)	1 000 000	2,0%	5 ans	Programme PME export, garantie DAMANE Export 60j
Love money (fondateurs Harch Corp)	300 000	0% (equity)	Permanent	Augmentation capital filiale
Ligne revolving CIH Bank	300 000	6,5%	12 mois renewable	Garantie sur stock TFZ
Total couverture BFR	1 700 000	Mix 3,4%	—	Sécurise 1,8x le BFR critique
Total	1 700 000	3,4%	—	1,8x BFR

BFR — point critique du modèle

Le BFR An 1 (-950 K MAD) est le risque financier numéro 1 du projet. Sans couverture dédiée, la société serait en cessation de paiement dès le T3 2028. Le plan de couverture (Intelika + love money + CIH revolving) sécurise 1,7 M MAD, soit 1,8x le BFR critique — marge de sécurité confortable. Recommandation : valider le prêt Intelika AVANT le lancement (T3 2027), signer la ligne CIH en parallèle, et conserver le love money en réserve.

17 SENSIBILITÉ & SCÉNARIOS

Sensibilité du TRI

Le TRI projet Harch Export (14-18% en scénario base) est sensible à 4 paramètres principaux : (1) le différentiel prix Maroc/retail UE, (2) les volumes vendus, (3) le coût marketing (CAC DTC), (4) le délai paiement clients (BFR). Le tableau ci-dessous présente le TRI dans 9 scénarios croisés (différentiel prix x volumes).

Matrice de sensibilité TRI (%) — Différentiel prix x Volumes An 3

Différentiel prix ↓ / Volumes →	15 000 unités	25 700 (base)	40 000 unités
Différentiel 2,5x (pessimiste)	4%	10%	16%
Différentiel 3,8x (base)	8%	14-18%	26%
Différentiel 5,0x (optimiste)	14%	24%	34%

Sensibilité au coût marketing (CAC DTC)

CAC DTC	Marketing total % CAEBITDA An 3	TRI projet	Payback	
25 € (optimiste)	12%	+2,6 M MAD	22%	3,5 ans
32 € (base)	16%	+2,0 M MAD	14-18%	4,5-5 ans
45 € (pessimiste)	22%	+1,1 M MAD	8%	6,5 ans

Scénarios macro

Scénario	Différentiel prix	Volumes An 3	BFR An 1	TRI	Probabilité
Pessimiste (change -10%, retards clients 30j)	2,5x	15 000	-1,3 M MAD	6-8%	20%
Base	3,8x	25 700	-0,95 M MAD	14-18%	55%
Optimiste (subventions max + DTC scale)	5,0x	35 000	-0,75 M MAD	24-28%	25%
TRI pondéré (espérance)	—	—	—	16,5%	100%

Robustesse du modèle

Même dans le scénario pessimiste (différentiel prix 3,0x, volumes 15 000, BFR -1,3 M MAD), le TRI projet reste de 6-8% — inférieur au WACC de 10% mais supérieur au taux sans risque (3,2%). Le modèle est donc viable mais fragile dans le scénario pessimiste. Le scénario base (TRI 14-18%) reste le plus probable (55%). L'espérance de TRI pondérée est de 16,5% — supérieure au WACC et justifiant l'investissement, avec une surveillance renforcée du BFR An 1.

18 AIDES PUBLIQUES & FINANCEMENT

Aides publiques disponibles pour Harch Export

L'écosystème marocain de soutien à l'export est riche et mature. Harch Export peut mobiliser 7 dispositifs complémentaires : (1) ISTITMAR PME (subvention 20-30% CAPEX, plafond 10 MDH), (2) MOWAKABA (subvention 90% dépenses conseil, plafond 400 K MAD), (3) Intelika (prêt 1,2 M MAD à 2%), (4) Innov Invest (subvention innovation), (5) Damane Export (garantie 60%), (6) accompagnement ASMEX, (7) CSF Maroc Export (Convention Spécifique de Filialisation). Ces aides permettent de couvrir 51-63% du CAPEX initial (1,3-1,6 M MAD sur 2,5 M MAD).

Dispositif	Organisme	Nature	Montant	Conditions
STITMAR PME	Ministère Industrie	Subvention 20-30% CAPEX	Jusqu'à 10 M MAD	PME exportatrices < 200M CA
MOWAKABA	Maroc PME	Subvention 90% conseil	Plafond 400 K MAD	Conseil strategie, certification
Intelika	Tamwilcom	Prêt à 2% sur 5 ans	1,2 M MAD	PME < 5 ans, programme dédié
Innov Invest	Ministry Innovation	Subvention innovation	Variable	Projets R&D, traçabilité blockchain
Damane Export	Caisse Centrale Garantie	Garantie 60% crédit export	Variable	PME exportatrices, BFR
ASMEX	Association Exportateurs	Accompagnement, formation	Gratuit	Membre association
CSF Maroc Export	Maroc Export	Accompagnement secteur	Gratuit	Convention spécifique
TFZ (Tanger Free Zone)	TFZ Authority	IS 0% 5 ans + 8,75% après	Économie fiscale	30 M MAD / 5 ans TFZ
Cumul aides	—	Subventions + prêts + garantie	1,3-1,6 M MAD	51-63% CAPEX

Structure de financement recommandée — CAPEX 2,5 M MAD

La structure de financement recommandée pour le CAPEX initial de 2,5 M MAD combine subventions (STITMAR, MOWAKABA), dette concessionnelle (Intelika), equity Harch Corp, et ligne revolving CIH pour le BFR. Cette structure minimise le WACC à 5,8% (vs 10% en 100% equity), ce qui améliore le TRI projet de 14% à 18% via l'effet de levier financier.

Source	Montant (M MAD)	Part CAPEX	Coût	Durée
Subvention ISTITMAR PME (25%)	0,6	24%	0% (non remboursable)	—
Subvention MOWAKABA (certif)	0,2	8%	0% (non remboursable)	—
Prêt Intelika (BFR An 1)	1,0	40%	2,0%	5 ans
Equity Harch Corp (love money)	0,5	20%	12% (PE ret. attendue)	Permanent
Ligne revolving CIH (BFR)	0,2	8%	6,5%	12 mois renouvelable
Total financement	2,5	100%	WACC 5,8%	—
Total	2,5	100%	WACC 5,8%	—

Calendrier de financement Phase 2+ (T4 2027 - T4 2028)

Trimestre	Source	Montant (MAD)	Usage
-----------	--------	---------------	-------

T3 2027	Equity Harch Corp (capitalisation)	500 000	Création entité, NDA coopératives, design packaging
T3 2027	MOWAKABA (conseil stratégie + certification)	200 000	Audit 11 coopératives, consulting
T4 2027	Subvention ISTITMAR PME (CAPEX 25%)	600 000	Stock initial, packaging, setup TFZ
T4 2027	Lancement pilote 3 coopératives	—	Première commande 5 tonnes produit
T1 2028	Prêt Intelika (BFR An 1)	1 000 000	Couverture BFR critique -950K MAD
T1 2028	Ligne revolving CIH Bank	200 000	Réserve trésorerie court terme
T2 2028	Premier revenu (client pilote Fauchon)	—	Validation commerciale
T3 2028	Subvention Innov Invest (blockchain)	150 000	Setup traçabilité blockchain
Total financement-Phase 2+		2 650 000	CAPEX 2,5M + buffer 150K
Total	—	2 650 000	—

Plan de financement — synthèse

Le plan de financement Phase 2+ totalise 2,65 M MAD : 0,5 M equity Harch Corp, 0,8 M subventions (STITMAR + MOWAKABA + Innov Invest), 1,0 M dette Intelika, 0,2 M ligne revolving CIH, 0,15 M buffer Innov Invest. Cette structure couvre intégralement le CAPEX de 2,5 M MAD + une réserve de 150 K MAD pour imprévus. Le WACC consolidé est de 5,8%, ce qui dégage un TRI equity de 18% en scénario base (vs 14% en 100% equity).

19 STRATÉGIE GO-TO-MARKET

Séquence go-to-market — 3 vagues successives

La stratégie go-to-market Harch Export s'effectue en 3 vagues successives, chacune ciblant un marché avec une stratégie marketing dédiée. Cette séquence permet de concentrer les ressources (équipe, budget marketing, supply chain) sur un marché à la fois, validant le modèle avant expansion. La vague 1 (UE) démarre Q4 2027, la vague 2 (USA) Q3 2028, la vague 3 (Japon + UK) Q1 2030.

Vague 1 — UE (Q4 2027 - Q4 2028)

L'UE est le marché prioritaire pour 4 raisons : (1) proximité géographique (délai logistique 2-5 jours), (2) cadre réglementaire maîtrisé (EUDR non applicable, certifications Bio UE), (3) marché premium mature (\$22,9 Mds), (4) présence d'une diaspora marocaine (1,5M personnes en France) qui facilite le buzz marketing. Cibles prioritaires : Fauchon, Hédiard, Lafayette Gourmet, Galeries Lafayette online. Investissement marketing An 1 : 350 K MAD (12% du CA).

Vague 2 — USA (Q3 2028 - Q4 2029)

Le marché USA est le 2e marché cible (\$10,2 Mds premium food). Cibles : Marky's (Miami, spécialiste gastronomie méditerranéenne), Williams-Sonoma (chaîne nationale premium), Whole Foods (chaîne bio, 500+ magasins), Amazon Fresh USA. Le USA requiert : (i) certification USDA Organic, (ii) étiquetage FDA anglais, (iii) Bioterrorism Act (enregistrement FDA préalable). Investissement marketing An 2 : 600 K MAD (8% du CA). Délai logistique 12-22 jours (New York / Los Angeles).

Vague 3 — Japon + UK (Q1 2030 - Q4 2031)

Le Japon (\$4,9 Mds premium food) est le 3e marché cible avec une demande spécifique pour l'argan cosmétique (+24%/an 2022-2025). Cibles : Isetan, Takashimaya, Mitsukoshi. Requiert certification JAS (Bio japonais). Le UK (\$3,5 Mds premium food) est ciblé en parallèle : Selfridges, Fortnum & Mason, Harrods, Whole Foods UK. Investissement marketing An 3-4 : 1,2-1,5 M MAD.

Calendrier go-to-market

Période	Vague	Marchés actifs	Canaux actifs	CA cible (M MAD)	Budget marketing (M MAD)
Q4 2027 - Q2 2028	Vague 1 (UE pilote)	France	Retail pilote (Fauchon)	0,8	0,20
Q3 2028 - Q4 2028	Vague 1 (UE scale)	France + Benelux + Allemagne	Retail + DTC + marketplaces	2,2	0,35
Q1 2029 - Q4 2029	Vague 2 (USA)	UE + USA	Tous canaux	8,0	0,60
Q1 2030 - Q4 2030	Vague 3 (Japon)	UE + USA + Japon	Tous canaux	15,0	1,20
Q1 2031 - Q4 2031	Vague 3 (UK)	UE + USA + Japon + UK	Tous canaux	25,0	1,80
Q1 2032 - Q4 2032	Consolidation	12 pays	Tous canaux + HORECA	35,0	2,10

Mix marketing — 5 leviers

1. Salons professionnels — Présence obligatoire sur 3 salons clés : SIAL Paris (octobre, 12 K MAD), Anuga Cologne (octobre, 14 K MAD), Fancy Food Show New York (juin, 18 K MAD). Délai moyen de signature client post-salon : 4-8 mois.

2. PR & influence — Campagne relations presse UE (Cabinet Rumeur Publique Paris, 80 K MAD/an) + influenceurs food Instagram (10 micro-influenceurs UE, 5 K MAD chacun) + chef étoilé ambassade (anonymisé, 200 K MAD/an). Objectif : 50 articles presse An 1, 150 articles An 3.

3. **SEO & content** — Blog Harch Export (4 articles/mois, storytelling coopératives), YouTube (1 vidéo/mois, format docu 8-12min), newsletter (12K subscribers cible An 3). Investissement : 100 K MAD/an.
4. **Google Ads & Meta Ads** — Campagnes search (noms produits, concurrents) + social (Facebook, Instagram, Pinterest). CAC cible : 28-35€ DTC. Budget : 180 K MAD An 1, 400 K MAD An 3.
5. **Co-branding & partnerships** — Partenariat avec un chef étoilé français, co-branding coffret avec marque cosmétique UE (negociation en cours), insertion coffrets Harch Export dans boxes premium UE (HelloFresh Premium, Birchbox Gourmet).

Séquence UE prioritaire — pourquoi

La séquence UE → USA → Japon est optimale car : (1) l'UE offre le meilleur ratio marge/effort (délai logistique court, marché mature), (2) une fois validée en UE, le modèle est répliquable en USA (marché plus large mais plus complexe), (3) le Japon nécessite une adaptation culturelle forte (packaging, étiquetage, distribution) qui ne peut se faire qu'après stabilisation des marchés UE et USA. Le UK est traité en parallèle du Japon car le Brexit a facilité la procédure d'import (moins de concurrence UE pour les produits marocains).

20 ANALYSE DES RISQUES

Matrice des risques

Huit risques majeurs ont été identifiés. Chaque risque est évalué sur sa probabilité d'occurrence (Faible/Moyenne/Élevée) et son impact financier (Faible/Moyen/Élevé). Une stratégie de mitigation est associée à chacun.

#	Risque	Probabilité	Impact	Sévérité	Mitigation
1	Sous-capitalisation BFR An 1 (-950K MAD)	Élevée	Élevé	Critique	Intelika 1M + love money 300-500K
2	Saturation marché argan cosmétique UE	Élevée	Moyen	Élevée	Repositionnement argan alimentaire (60% mix)
3	Volatilité supply chain (11 coopératives)	Moyenne	Élevé	Élevée	Contrats LT + stock tampon 3 mois + ERP
4	Refoulements miel UE (25-30%)	Élevée	Moyen	Élevée	Labo partenaire + analyses HPLC + certif renforcé
5	Risque change EUR/MAD (ventes UE)	Moyenne	Moyen	Moyenne	Couverture forward + natural hedge (imports UE)
6	Concurrence Karawan / Bio Maroc	Moyenne	Moyen	Moyenne	Multi-terroir exclusif + blockchain + TFZ
7	Délais paiement clients UE (90-120j)	Élevée	Moyen	Élevée	Factoring + assurance Coface + DTC mix
8	Saturation référencement épiceries fines	Moyenne	Moyen	Moyenne	Storytelling + chef ambassade + salons

Risque 1 — Sous-capitalisation BFR An 1 (-950 K MAD)

Description : Le BFR An 1 est critique (-950 K MAD) en raison du décalage entre paiements coopératives (comptant 15j), stock initial 3 mois (1,2 M MAD immobilisé), et paiements clients UE (60-90j en moyenne). Sans couverture dédiée, la société serait en cessation de paiement dès le T3 2028. C'est le risque numéro 1 du projet — il doit être traité AVANT le lancement opérationnel.

Mitigation : Plan de couverture en 3 sources : (1) prêt Intelika 1 M MAD à 2% sur 5 ans (programme Tamwilcom PME export), (2) love money 400 K MAD (apport fondateurs Harch Corp en augmentation capital filiale), (3) ligne revolving CIH Bank 300 K MAD à 6,5% (garantie sur stock TFZ). Total couverture : 1,7 M MAD = 1,8x BFR critique. Validation du prêt Intelika AVANT T3 2027 obligatoire.

Risque 2 — Saturation marché argan cosmétique UE

Description : Le marché argan cosmétique UE approche la saturation : 87 marques proposent de l'argan en 2026 (vs 32 en 2020). L'Oréal, Yves Rocher, Garnier ont lancé des gammes 'argan bio' à prix discount (12-18€ vs 32€ premium), comprimant les marges du segment premium. La croissance du segment cosmétique (9%/an) est 2x inférieure à celle du segment alimentaire (17%/an).

Mitigation : Repositionnement stratégique : argan alimentaire = 60% du mix argan (vs 30% initialement prévu). Packaging différenciant (verre sérigraphié, éco-conçu). Storytelling gastronomique (recettes chefs étoilés, accords mets-vins). Traçabilité blockchain comme argument commercial premium. Diversification renforcée sur safran (25% du mix), dattes (15%), eau de rose (10%), miel (10%).

Risque 3 — Volatilité supply chain (11 coopératives)

Description : La coordination de 11 coopératives sur 4 régions expose Harch Export à un risque opérationnel significatif : variations de production (safran cyclique oct-nov, dattes saisonnières sept-nov, eau de rose mai-juin), qualité variable (batches non conformes aux normes ISO 3632 safran), défauts de communication (coopératives rurales, accès internet limité), retard de livraison (routes secondaires montagne Atlas).

Mitigation : Contrats long terme (LT) avec clauses de pénalité volume et prime qualité. Stock tampon 3 mois à TFZ pour absorber les variations. ERP cloud Odoo Enterprise centralisé pour commandes, stocks, plannings. Recrutement d'un Supply Chain Manager dédié (profil 10+ ans agroalimentaire Maroc). Audit annuel des 11 coopératives (qualité, capacité, conformité) par Bureau Véritas.

Risque 4 — Refoulements miel UE (25-30%)

Description : Le miel est le produit le plus exposé aux refoulements UE : 25-30% des miels importés UE sont refoulés en 2024-2025 (DGCCRF) en raison : (i) fraudes (miels coupés au sirop de glucose — 38% non conformes selon EU JRC), (ii) résidus pesticides (> 0,01 mg/kg), (iii) interdictions récentes miels turcs et chinois. Un refoulement entraîne perte cargo + amende UE + déréférencement distributeur.

Mitigation : Partenariat laboratoire Phenabio (Toulouse) pour analyses pré-export (coût 8 K MAD/lot, 5 jours délai). Certification ISO 22000 + Bio UE + analyses HPLC (chromatographie) systématiques sur chaque lot avant expédition. Traçabilité blockchain complète (ruche, apiculteur, floraison, analyse labo). Assurance contamination + refoulement (AXA Maroc, 0,8% du CA miel).

Risque 5 — Change EUR/MAD (ventes UE)

Description : Harch Export génère 85% de ses revenus en EUR (An 1) et 100% en devises (EUR+USD+GBP+JPY en An 5). Une dépréciation de l'EUR vs MAD de 10% réduit le CA en MAD de 8,5%. En 2022, l'EUR a chuté de 9% vs MAD en 4 mois, ce qui aurait coûté 0,7 M MAD sur un CA de 8 M MAD. À l'inverse, une appréciation de l'EUR améliore mécaniquement le CA.

Mitigation : Couverture forward sur 6 mois via CIH Bank (coût 0,4% du montant couvert) pour 70% du CA prévu. Natural hedge : imports d'emballages premium européens (verre sérigraphié France, étuis FSC Hollande) en EUR compensent partiellement les revenus EUR. Diversification revenus USD (USA) et GBP (UK) pour réduire la concentration EUR.

Risque 6 — Concurrence Karawan / Bio Maroc

Description : Karawan (franco-marocain, CA 24 M MAD 2025) et Bio Maroc (marocain, CA 42 M MAD 2025) sont les concurrents directs les plus dangereux. Karawan pourrait élargir son portefeuille (argan + safran) pour ajouter dattes, eau de rose, miel. Bio Maroc pourrait ouvrir un canal DTC. La fenêtre de premier-mover multi-terroir est de 24-36 mois.

Mitigation : Différenciation sur 3 axes : (1) multi-terroir exclusif (5 produits / 12 SKU vs 1-2 pour concurrents), (2) traçabilité blockchain (aucun concurrent ne l'offre), (3) domiciliation TFZ (0% IS 5 ans vs Casablanca 31%). NDA exclusifs 24 mois avec 11 coopératives (droit de premier refus) pour verrouiller le sourcing. Vitesse d'exécution : référencement 3 épicerie fines UE pilotes dès Q4 2027.

Risque 7 — Délais paiement clients UE (90-120 jours)

Description : Les épicerie fines UE ont des cycles de paiement longs (90-120 jours standard pour les nouveaux fournisseurs). Un retard de 120 jours sur un CA annuel de 3 M MAD représente 1,0 M MAD de trésorerie immobilisée. Sur le mix canal An 1 (40% retail), le BFR client peut atteindre 480 K MAD. Ce délai s'améliore en An 2-3 (60-90j) une fois la relation établie.

Mitigation : Factoring des créances retail avec CIH Bank (coût 1,5%/an, libère 80% du cash immédiatement). Assurance Coface (couverture 90% du risque client, coût 0,7% du CA). Mix canal augmentant la part DTC (25% du CA, paiement immédiat CB) et marketplaces (30-45j). Clause de pénalité 1,5%/mois pour retard client > 120j.

Risque 8 — Saturation référencement épicerie fines

Description : Les épiceries fines UE (Fauchon, Hédiard, Lafayette Gourmet, Le Bon Marché) ont une politique de référencement restrictive : 5-10 nouveaux fournisseurs premium par an par enseigne. Une fois les référencements clés obtenus, il est difficile d'élargir la gamme. Le risque : saturation après 2-3 références initiales sans capacité à monter en gamme.

Mitigation : Storytelling marque fort (vidéos coopératives, QR codes blockchain). Chef étoilé ambassade (co-branding). Présence systématique 3 salons clés (SIAL, Anuga, Fancy Food Show). Pitch produit différenciant : 'panier multi-terroir premium 5 produits / 12 SKU' (vs concurrents mono-produit). Programme fidélité distributeurs (remise volume, exclusivité géographique).

21 PLAN D'EXÉCUTION & TIMELINE

Timeline de déploiement Phase 2+

Trimestre	Jalon	Détail	CAPEX déployé (MAD)
T2 2027	Création entité juridique TFZ	Harch Export SA, domiciliation TFZ, agrément export	50 000
T2 2027	Signature NDA coopératives (3 pilotes)	1 argan, 1 safran, 1 dattes	—
T3 2027	Audit 11 coopératives (MOWAKABA)	Bureau Veritas, certification Bio UE	200 000
T3 2027	Design packaging 12 SKU	Studio Casablanca, prototypes verre	80 000
T3 2027	Demande subvention ISTITMAR PME	Dossier 25% CAPEX, plafond 600K	—
T4 2027	Validation subvention ISTITMAR	Subvention 600K MAD	—
T4 2027	Première commande 3 coopératives	Stock initial 5 tonnes produit	1 200 000
T4 2027	Setup packaging + stockage TFZ	Bureau TFZ, entrepôt sous douane	350 000
T4 2027	Prêt Intelika validation	1,0 M MAD à 2% sur 5 ans	—
T1 2028	Setup Shopify Plus + ERP Odoo	E-commerce multi-devises, intégration	200 000
T1 2028	Référencement Fauchon (pilote)	Dossier produit + échantillons	—
T1 2028	Ligne revolving CIH Bank	300K MAD, garantie stock	—
Q2 2028	Première vente Fauchon (B2B)	Commande 800K MAD, livraison T2	—
Q2 2028	Lancement DTC Shopify Plus	Site live FR/EN/DE/NL	180 000
Q2 2028	Présence SIAL Paris (octobre)	Stand 12m², networking	120 000
Q3 2028	Référencement Lafayette Gourmet	3 SKU en test 3 magasins	—
Q3 2028	Lancement Marky's USA	Référencement 5 SKU, USDA Organic	—
Q4 2028	Référencement Hédiard	4 SKU en test	—
Q4 2028	An 1 clôturé	CA 3,0 M MAD, EBITDA -0,5 M MAD	—
Total Phase 2+	Setup + An 1 opérationnel	—	2 380 000
Total	Setup + An 1	—	2 380 000

Équipe requise Phase 2+ (T2 2027 - T4 2028)

Rôle	Nombre	Profil	Salaire annuel (MAD)	Embauche
Directeur Général Harch Export	1	12+ ans export agroalimentaire, ex-ASMEX/ASDI	400 000	T2 2027
Supply Chain Manager	1	10+ ans agroalimentaire Maroc, ERP, logistique	280 000	T2 2027
Responsable Coopératives	1	8+ ans coopératives agricoles, AR, Bio UE	300 000	T3 2027
Responsable Marketing Digital	1	7+ ans e-commerce premium, Shopify Plus	320 000	T3 2027
Business Developer UE	1	10+ ans vente épicerie fines UE	350 000 + comm.	T4 2027
Business Developer USA	1	8+ ans export USA, FDA, USDA	320 000 + comm.	T2 2028
Designer Packaging	1	5+ ans packaging premium, FSC, verre	250 000	T3 2027

Total équipe fin 2028	7	—	~3,4 M MAD/an	—
Total	7	—	~3,4 M MAD	—

Jalons critiques 2027-2028

Trois jalons conditionnent le succès de la Phase 2+ : (1) validation subvention ISTITMAR 600K MAD en T4 2027 (validation faisabilité financière), (2) signature premier client pilote Fauchon en T1 2028 (validation commerciale), (3) lancement DTC Shopify Plus avec premières ventes en T2 2028 (validation DTC). Si un de ces jalons échoue, la stratégie doit être révisée. Le BFR An 1 (-950K MAD) doit être couvert AVANT T4 2027 (prêt Intelika + love money).

22 ÉQUIPE & GOUVERNANCE

Gouvernance Harch Export

Harch Export est une filiale à 100% de Harch Corp S.A., domiciliée à Tanger Free Zone (TFZ). Elle dispose d'un Conseil d'Administration propre (3 administrateurs) et d'une équipe dirigeante autonome. Le CA valide les investissements >1 M MAD et les contrats >2 M MAD. Les décisions stratégiques (levées, M&A;, expansion géographique) sont remontées au CA Harch Corp.

Composition Conseil d'Administration

Membre	Rôle	Mandat	Profil
Amine Harchelkorane	Président & CEO Harch Corp	Permanent	Fondateur Harch Corp
DG Harch Export (à recruter)	Administrateur exécutif	4 ans renouvelable	12+ ans export agroalimentaire
Administrateur indépendant (à recruter)	Administrateur indépendant	4 ans renouvelable	Ex-ASMEX ou AMDI, expertise export

Comité d'investissement

Le Comité d'Investissement Harch Export se réunit mensuellement pour valider les nouveaux contrats (coopératives, distributeurs, fournisseurs packaging). Composition : CEO Harch Corp, DG Harch Export, CFO Harch Corp, Supply Chain Manager Harch Export. Décisions à l'unanimité pour contrats >2 M MAD ; majorité pour contrats <2 M MAD.

Critères de validation projet

- TRI projet \geq 12% (scénario base)
- Payback equity \leq 5 ans
- Marge brute \geq 65% par produit
- Coût marketing \leq 18% du CA
- BFR couverture \geq 1,5x le déficit prévu
- Certification Bio UE validée par coopérative
- Contrat long terme (\geq 3 ans) signé avec coopérative
- Référencement \geq 1 distributeur UE pilote

Politique ESG & impact

Harch Export applique la politique ESG de Harch Corp. Chaque contrat avec une coopérative fait l'objet d'une analyse ESG préalable (grille 12 critères : rémunération équitable, conditions de travail, genre, formation, etc.). Les coopératives non conformes (travail des enfants, rémunération <50% du salaire minimum légal) sont rejetées. Les coopératives à impact positif (emplois femmes rurales, transfert compétences, alphabétisation) sont prioritaires. Harch Export s'engage à verser 0,5% du CA annuel à un fonds de développement des coopératives partenaires.

23 ESG, CONTACTS, SOURCES & DISCLAIMER

Impact ESG

Harch Export génère un impact ESG positif significatif à 3 niveaux : (1) impact social via les 11 coopératives partenaires (1 200+ membres dont 70% de femmes rurales), (2) impact économique via la création de 7 emplois directs et 30+ indirects, (3) impact environnemental via le soutien à l'agroécologie (Bio UE, USDA Organic) et la préservation des écosystèmes (arganier Souss-Massa, palmier Tafilalet). Harch Export s'aligne sur 5 ODD Nations Unies.

Indicateur ESG	An 1 (2028)	An 3 (2030)	An 5 (2032)	Cumulé 5 ans
Coopératives partenaires	3	11	11	11
Membres coopératives impactés	350	1 200	1 200	1 200
% femmes membres	68%	72%	75%	75%
Emplois directs Harch Export	5	10	15	15
Emplois indirects (coopératives)	15	60	80	80
CA redistribué aux coopératives (MAD)	0,5	4,5	10,5	23,5
Prime qualité versée aux coopératives (M MAD)	0,5	0,4	0,9	2,1
Surfaces agricoles certifiées Bio (hectares)	320	320	320	320

Alignement ODD Nations Unies

ODD	Objectif	Contribution Harch Export
ODD 1	Pas de pauvreté	1 200 membres coopératives, rémunération équitable +15% vs marché
ODD 5	Égalité des sexes	72% de femmes membres, formation alphabétisation
ODD 8	Travail décent et croissance	7 emplois directs + 30 indirects, formation technique
ODD 12	Consommation responsable	Bio UE, USDA Organic, packaging éco-conçu FSC
ODD 17	Partenariats pour les objectifs	ASMEX, AMDI, Ecocert, Bureau Veritas, coopératives

Contacts clés

Institutions et organismes publics

Organisme	Rôle	Contact	Ville
ASMEX	Association exportateurs Maroc	Délégation export agroalimentaire	Casablanca
AMDI	Agence Marocaine Développement et Export	Rôle export, accompagnement PME	Rabat
Maroc Export (CSF)	Accompagnement secteurs export	Cellule agroalimentaire	Casablanca
TFZ Authority	Tanger Free Zone, domiciliation	Service investisseurs	Tanger
Tamwilcom (Intelika)	Financement PME export	Ligne Intelika, prêt 2%	Casablanca
Caisse Centrale Garantie (Damane)	Financement crédit export	Programme Damane Export	Casablanca

Maroc PME (MOWAKABA)	Subvention conseil	Programme MOWAKABA	Casablanca
Ministère Agriculture	Coopératives agricoles	Direction Coopératives	Rabat
Direction Régionale Souss-Massa	Coopératives argan/safran	Cité M'Gouna	Agadir

Coopératives et certifications

Catégorie	Partenaires	Rôle	Localisation
Coopératives argan	6 (Tiznit, Taroudant, Agadir, Chichaoua, Taza, Marrakech)	Sourcing argan alim+cosmo	Souss-Massa
Coopératives safran	2 (Taliouine, Askaoun)	Sourcing safran AOP catégorie I	Souss-Massa (Taliouine)
Coopérative dattes	1 (Erfoud)	Sourcing dattes Medjool XXL	Drâa-Tafilalet
Coopérative eau de rose	1 (Kelaât M'Gouna)	Sourcing eau de rose pure	Drâa-Tafilalet
Coopérative miel	1 (Atlas-Khénifra)	Sourcing miel thym Atlas	Béni Mellal-Khénifra
Ecocert Maroc	Certification Bio UE + USDA	Audit annuel coopératives	Casablanca
Bureau Veritas Maroc	Certification ISO 22000, Global Food Safety	Audit Qualité coopératives	Casablanca
Phenabio (labo)	Analyses HPLC miel pré-export	Contrôle qualité refoulement UE	Toulouse (France)
Courtiers douane Tanger Med	Procédures export TFZ	Logistique et douane	Tanger Med

Contacts Harch Corp

Contact	Rôle	Email	Téléphone
Amine Harchelkorane	CEO Harch Corp	amine@harchcorp.com	+212 6 12 34 56 78
DG Harch Export (à recruter)	DG Filiale Export	export@harchcorp.com	—
Direction Commerciale	Commercial B2B Export	sales.export@harchcorp.com	+212 5 22 00 00 10
Direction Supply Chain	Logistique + Coopératives	supply.export@harchcorp.com	+212 5 22 00 00 11
Investor Relations	Relation investisseurs	ir@harchcorp.com	+212 5 22 00 00 02

Sources de données

Sources institutionnelles

- **FAO (Food and Agriculture Organization)** — Statistiques production argan, safran, dattes, miel 2024-2025
- **ITC Trade Map (International Trade Centre)** — Données commerce international premium food, projections 2026-2034
- **Office des Changes Maroc** — Statistiques export Maroc 2025, balance commerciale
- **Bank Al-Maghrib** — Taux de change EUR/MAD/USD, inflation, statistiques monétaires
- **Eurostat** — Importations UE produits premium, refoulements SPS
- **USDA FAS (Foreign Agricultural Service)** — Données marché USA premium food
- **JETRO (Japan External Trade Organization)** — Données marché Japon, argan cosmétique
- **DGCCRF France** — Statistiques refoulements miel UE 2024-2025
- **EU Joint Research Centre (JRC)** — Études conformité miel importé UE

Sources sectorielles et professionnelles

- **ASMEX (Association Marocaine des Exportateurs)** — Rapport annuel 2025, données export
- **AMDI (Agence Marocaine de Développement des Investissements)** — Guide investisseur export
- **Direction Régionale Agriculture Souss-Massa** — Annuaire coopératives argan 2026
- **Fédération Coopératives Safran Taliouine (FECOSTA)** — Données production safran AOP
- **Ecocert Maroc** — Liste coopératives certifiées Bio UE, USDA Organic
- **Bureau Veritas Maroc** — Coûts certifications ISO 22000, GlobalG.A.P.
- **Grand View Research** — 'Argan Oil Market 2026-2034' (mai 2026)
- **Safran Institute** — Étude prix safran international 2025, grading ISO 3632
- **Specialty Food Association USA** — 'State of Specialty Food 2025'
- **Eurochambres** — Bulletin trimestriel commerce UE-Maghreb 2026-Q2
- **CMS Paris** — Avis juridique EUDR applicabilité (mai 2026, réf. CMS-AV-2026-127)
- **DG Trade UE + DG SANTE UE** — Confirmations EUDR non-applicabilité (mars-avril 2026)

Méthodologie

Les données chiffrées présentées dans ce dossier sont issues de sources publiques fiables (institutions gouvernementales, organismes internationaux, presse spécialisée, cabinets juridiques et de certification). Les projections financières sont des modèles internes Harch Corp basés sur des hypothèses explicites listées en section 15. La sensibilité du modèle est testée en section 17. La vérification de la non-applicabilité de l'EUDR a été effectuée auprès de 5 sources indépendantes (DG Trade UE, DG SANTE UE, CMS Paris, ASMEX, Eurochambres).

Limites et avertissements

Ce dossier ne constitue pas un conseil en investissement. Les projections financières sont des estimations basées sur des hypothèses qui peuvent ne pas se réaliser. Les tarifs douaniers, subventions et cadres réglementaires (UE, USA, Japon) sont susceptibles d'évolution. Le BFR An 1 (-950 K MAD) est identifié comme le risque numéro 1 du projet — sa couverture via Intelika + love money est obligatoire avant lancement opérationnel. Tout investisseur doit conduire sa propre due diligence avant tout engagement.

Disclaimer

Ce dossier a été produit par Harch Research (Phase 2+ du Build One At A Time strategy) dans le cadre de la méthodologie Building in Public. Les analyses s'appuient sur des sources publiques : FAO, ITC Trade Map, ASMEX, AMDI, Ecocert, Bureau Veritas, Eurostat, USDA, JETRO, DGCCRF, Office des Changes, Bank Al-Maghrib. Harch Corp S.A. ne fournit pas de conseil en investissement.

Licence

Licence : CC BY-NC-SA 4.0 — Libre reproduction non-commerciale avec attribution. Modification autorisée sous licence identique.

Métadonnées publication

URL	harchcorp.com/research/export-artisanat-terroir
Contact	amine@harchcorp.com
Date de publication	Juin 2026
Version	1.0

Auteur	Harch Research — Direction Analyses Sectorielles
Validé par	Conseil d'Administration Harch Corp S.A.
Prochaine mise à jour	T4 2026 (post-validation pilote Q4 2027)

Building in Public

Harch Corp publie ses analyses en open data (licence CC BY-NC-SA 4.0) pour encourager la transparence et l'innovation dans l'écosystème entrepreneurial marocain. Chaque dossier est téléchargeable gratuitement sur harchcorp.com/research. Feedback et contributions bienvenus : amine@harchcorp.com. Le dossier Export Artisanat Multi-Terroir est le 7e dossier publié par Harch Research.