

Promotion de l'économie et
développement local dans les zones
excentrées du Maroc

GIZ VN: 81186271

GIZ BN: 2014.4108.8-001.00

**ANALYSE DE LA CHAÎNE DE VALEUR
EAU DE ROSE - Commune Kelaâ Mgouna
Province de Tinghir**



Rapport de Mme H el ene AOUATIF CHAPRON

Promotion de l'économie et développement local dans les zones excentrées du Maroc

GIZ VN: 81186271

Rapport de Mme Hélène Aouatif CHAPRON

GIZ BN:
2014.4108.8-001.00

ANALYSE DE LA CHAINE DE VALEUR EAU DE ROSE
Commune Kelaâ Mgouna
Province de Tinghir

Présenté par:

AFC Consultants International GmbH (AFC)
Dottendorfer Str. 82
53129 Bonn, Allemagne
Tél.: +49-228-985790 / Téléfax: +49-228-9857979
E-mail: info@afci.de / Web: www.afci.de



En consortium avec:
AFCi Consultants Maroc SARL AU
Ryad des Oudayas, Immeuble N° 24, Appt N° 3
Témara, Rabat, Marokko
Tél.: +212-537 60 71 12
Fax: +212-537 60 64 67
E-Mail: afci-maroc@menara.ma
Web: www.afci-maroc.ma



Pour:

Promotion de l'économie et développement local dans les zones excentrées du Maroc (PEDEL)
Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH
Ouarzazate, Maroc



Pour toutes informations additionnelles
veuillez-vous adresser

au siège de AFC à Bonn :

au siège de AFCi Maroc à Rabat :

Mme Dr. Ute Jacob
Tél.: +49 (0) 228 - 98579 – 37
E-mail: ute.jacob@afci.de

M. Abdessadik Faouzi
Tél.: +212-537 60 71 12
E-mail : abdessadik.faouzi@afci.de

AFC-PN: 4521

Octobre 2015

Table des matières

ABRÉVIATIONS	V
PREAMBULE.....	1
1. INTRODUCTION	3
2. ANALYSE FONCTIONNELLE DE LA CVA	4
2.1. ACTEURS IDENTIFIES	4
2.1.1. Les fournisseurs d'intrants	4
2.1.2. Les services techniques d'encadrement des producteurs.....	4
2.1.3. Les structures de financement.....	9
2.1.4. Les producteurs et les organisations de producteurs	9
2.1.5. Les agro-industriels	11
2.1.6. Les commerçants	12
2.1.7. Les transporteurs.....	12
2.1.8. Les consommateurs	13
2.2. ROLES ET RESPONSABILITES DES ACTEURS	13
2.2.1. Les relations entre producteurs et structures d'encadrement.....	13
2.2.2. Les relations entre producteurs et commerçants	13
2.2.3. Cartographie de la filière.....	14
2.3. LES CONTRAINTES DE FONCTIONNEMENT	15
3. ANALYSE DE LA PRODUCTION	16
3.1. LES ZONES DE PRODUCTION.....	16
3.2. LES FACTEURS DE PRODUCTION	20
3.2.1. La terre.....	20
3.2.2. L'eau	22
3.2.3. La main d'œuvre.....	22
3.3. LES VARIETES	22
3.4. LES TECHNIQUES CULTURALES	23
3.5. LES COUTS DE PRODUCTION.....	26
3.6. LE COMPTE D'EXPLOITATION.....	28
3.7. LES CONTRAINTES DE LA PRODUCTION	29
4. ANALYSE DE L'ENCADREMENT DES PRODUCTEURS	29
5. ANALYSE DE LA COMMERCIALISATION/TRANSFORMATION	31
5.1. LA MISE EN MARCHÉ	31
5.2. LE FONCTIONNEMENT DE LA COMMERCIALISATION/TRANSFORMATION	32
5.3. ANALYSE DES PRIX	35
5.4. ANALYSE DE L'EVOLUTION DES VOLUMES COMMERCIALISÉS.....	37
5.5. ANALYSE DES COUTS ET MARGES DE COMMERCIALISATION.....	37
5.6. LES DIFFICULTES LIEES A LA COMMERCIALISATION	38

6. LES OPPORTUNITES ET CONTRAINTES DE DEVELOPPEMENT DE LA CVA (SWOT).....	39
7. PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT DE LA CVA.....	41
7.1. PERSPECTIVES DE CRÉATION D'EMPLOI DANS LA CVA.....	41
7.2. PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT A COURT, MOYEN ET LONG TERME	41
Annexe 1 : Enquête auprès des détaillants d'eau de rose à Ouarzazate (septembre 2015).....	45
Annexe 2 : Labellisation des produits agricoles.....	46
Annexe 3 : Variétés de roses	47

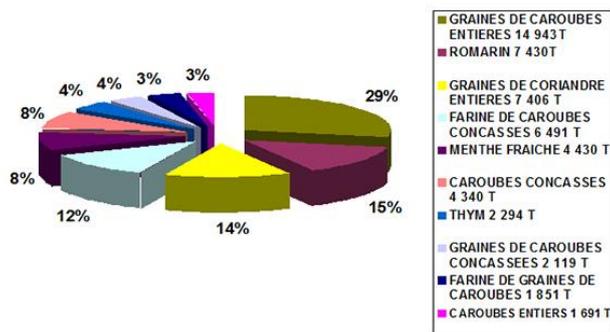
ABRÉVIATIONS

ADA	Agence du Développement Agricole
ONCA	Office National du Conseil Agricole
ANDZOA	Agence Nationale du Développement des Zones Oasiennes et de l'Arganier
CMV	Centre de Mise en Valeur Agricole
CR SMD	Conseil Régional de Sous Massa Draâ
EACCE	Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations
HCELFCD	Haut-Commissariat aux Eaux et Forêts et à la Lutte Contre la Désertification
IGP	Indication Géographique Protégée
INPMA	Institut National des Plantes Aromatiques et Médicinales
INRA	Institut National de Recherche Agricole
ONUDI	Organisation des Nations Unies pour le Développement
OPA	Organisation des Producteurs Agricoles
PAM	Plantes Aromatiques et Médicinales
PNUD	Programme des Nations-Unies pour le Développement
SDOQ	Signes Distinctifs d'Origine et de Qualité

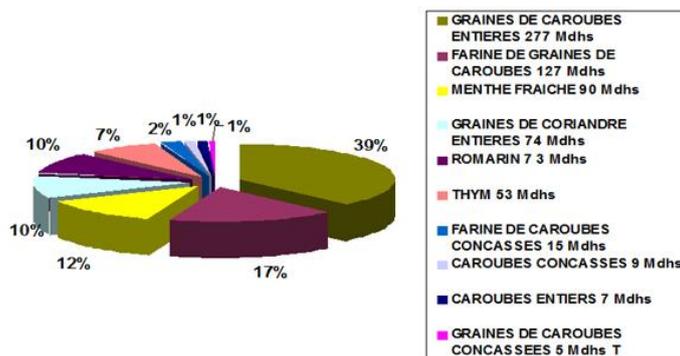
PREAMBULE

La filière des Plantes Aromatiques et Médicinales (PAM) a un rôle socio-économique non négligeable au Maroc compte tenu des recettes générées à l'export et des recettes moyennes annuelles des ventes. Le Maroc est classé en 2013 le 12ème exportateur mondial des PAM avec près de 25 millions de dollars pour les PAM cultivées et 37 millions de dollars pour les PAM sauvages. De plus, le secteur est caractérisé par des quantités moyennes cédées annuellement d'environ 33.000 tonnes et emploie 500.000 JT pour 25 millions Dhs¹.

Les dix premiers produits leaders représentent 87% de l'export en volume (campagne 2012-2013)

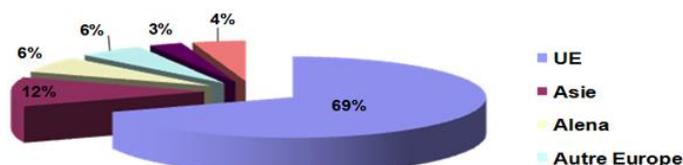


Les dix premiers produits leaders représentent 77% de l'export en valeur (campagne 2012-2013)



Exportations des PAM par marché en volume (campagne 2012-2013)

Le principal débouché reste l'Europe, suivi par l'Asie et l'ALENA.



Les formes d'utilisation des PAM sont multiples :

- Plantes séchées en herboristerie, en aromates alimentaires, en médecine alternative ou complémentaire
- Huiles essentielles et extraits aromatiques dans les domaines de l'industrie pharmaceutique, cosmétique, parfumerie et agro-alimentaire
- Plantes fourragères de pâturage à base de romarin, armoise et thym
- Plantes mellifères

Le secteur des PAM au Maroc présente des atouts indéniables :

1 www.fellahtrade.com

- Savoir-faire et grande tradition dans la distillation des PAM et plantes à parfum
- Filières en développement comptant 57 opérateurs et 3 associations
- Flore riche et diversifiée à endémisme très marquée
- Proximité d'un marché important, l'Europe
- Demande mondiale en croissance des industries utilisatrice en développement continu, agro-alimentaire, pharmaceutique, cosmétique
- Retour au label du naturel en pharmacie, parfumerie, agro-alimentaire

Cependant, un certain nombre de contraintes entravent le développement du secteur :

- Irrégularité de la production,
- Aléas climatiques
- Conflits d'intérêts (parcours, apiculture, herboristerie)
- Méconnaissance des potentiels réels de production et des utilisations actuelles des PAM
- Peu d'actions de vulgarisation et de formation pour les populations
- Faible coordination entre organismes de recherche et entre les chercheurs et les gestionnaires
- Faible marketing et prospection des marchés extérieurs pour faire face à la concurrence
- Techniques de transformation limitées pour la production d'huiles standardisée

Aujourd'hui, le secteur des PAM au Maroc est confronté à un double enjeu :

- Adapter les modes de production aux conditions de développement durable notamment par : la promotion des populations locales, la maîtrise de la cueillette, la valorisation des productions spontanées, le développement des cultures (modernisation, sélection variétale, itinéraires de production,...),
- Maîtriser les marchés : les productions étant destinées à des utilisations très variées (alimentation, cosmétique, parfumerie, aromathérapie, pharmacie, etc.).

1. INTRODUCTION

La culture du rosier est implantée dans plusieurs pays comme l'Iran, l'Afghanistan, la Syrie, la Turquie, la Bulgarie ou la France et même au Brésil et les Etats-Unis. La date d'introduction de la rose au Maroc est estimée au début du 20^{ème} siècle. L'activité de valorisation a été introduite pendant l'ère coloniale notamment avec l'utilisation des alambics ambulants et a engendré l'intérêt des agriculteurs pour cette culture qui s'est avérée de plus en plus rentable. Par voie de conséquence, on assista à l'augmentation des superficies depuis les années 40. La vallée du Dadès, située sur le versant sud du Haut Atlas à 1 585 m d'altitude) est dorénavant connue par la culture du rosier à parfum. Actuellement, la rose compte parmi les principales PAM cultivées au Maroc avec le jasmin, la verveine, la menthe et le safran.

La « Rosa damascena » est la rose la plus utilisée en parfumerie. Elle est à l'origine de 90 % des essences et absolues produites, le reste venant des extraits de « Rosa centifolia ». L'eau de rose est un sous-produit de la distillation de pétales de roses. La rose est utilisée en cosmétique et parfumerie. Elle est un assaisonnement très populaire au Moyen-Orient, elle aromatise entre autres crèmes, pâtes et glaces et certains plats de volaille.

Le Maroc compte parmi les principaux producteurs mondiaux d'eau de rose cités ci-dessous par ordre d'importance :

- Qamsar en Iran, le plus grand producteur en Moyen-Orient
- Dschabal al-Achdar à Oman, réputé pour son eau de rose
- Kasarnaba, Libanon, dont la production est traditionnelle et artisanale
- Bulgarie, vallée de la rose, le plus gros producteur européen
- Ghazipur, en Inde
- El-Kelâa M'Gouna au Maroc
- Turquie

Le Maroc est devenu le 12^{ème} exportateur mondial² d'eau de rose. Les principales destinations sont les marchés français et américain, mais l'ouverture sur d'autres destinations (Japon, Canada, Suisse, Espagne, Allemagne) a permis d'augmenter les volumes. Plus de la moitié de ces exportations concerne le secteur alimentaire, alors que 35% sont destinés à la parfumerie/cosmétique contre environ 5% pour une utilisation médicinale. La certification est nécessaire pour accéder à des nouveaux marchés.

² Abdessamad Naimi. La Vie éco. www.lavieeco.com. 2015-04-04

2. ANALYSE FONCTIONNELLE DE LA CVA

2.1. ACTEURS IDENTIFIÉS

2.1.1. Les fournisseurs d'intrants

Il n'existe pas de pépinière pour des plants de qualité. Les boutures et les racines sont utilisées pour la multiplication. De plus, la plante a une durée de vie de 20 ans au minimum. D'après le responsable du Centre de Mise en Valeur de Kelaat Mgouna, un projet de 4 millions de plants serait en cours en partenariat avec l'Agence Nationale de Développement des Zones Oasiennes et de l'Arganier (ANDZOA).

Cette culture sous-jacente bénéficie des traitements des autres cultures oasiennes. Concernant les engrais, le fumier est fourni localement. Une entreprise à Meknès fournit du compost, mais les quantités produites restent encore faibles pour satisfaire la demande.

2.1.2. Les services techniques d'encadrement des producteurs

Un grand nombre d'organismes publics assurent l'encadrement technique et la valorisation de la filière de la rose à parfum.

L'Office Régional de Mise en Valeur Agricole d'Ouarzazate, rattaché au **Ministère de l'Agriculture et de la Pêche Maritime (MAPM)**, est en première ligne dans l'encadrement des producteurs, notamment le **Centre de Mise en Valeur (CMV)** de Kelaa Mgouna, rattaché à la subdivision de Tinghir, lequel recourt en cas de nécessité à l'office régional d'Ouarzazate. Leur mission est définie comme suit :

- La formation et l'information des agriculteurs ainsi que leur rassemblement en Organisations de Producteurs Agricoles (OPA).
- Le financement d'infrastructures d'irrigation (puits, bassins de rétention, pompes, ...) et du matériel agricole.
- La conduite d'essais agronomiques (semences, techniques de production et d'irrigation)

Le CMV de Kelâa Mgouna assure l'encadrement technique des producteurs de rosiers en partenariat avec le Conseil Régional de la Province de Tinghir, l'Agence Nationale de Développement des Zones Oasiennes et de l'Arganier (ANDZOA), l'Agence de Développement Agricole (ADA) et les communes rurales.

Un changement est en cours. Création de l'Office National de Conseil Agricole (ONCA) qui a pour mission la mise en œuvre du Plan Maroc Vert (PMV) et qui viendrait en remplacement de l'Office de Mise en Valeur Agricole.

Le Conseil Régional Souss Massa Drâa (CRSDD) dont la politique en faveur des produits du terroir vise à développer les productions traditionnelles marginalisées. L'approche est double, filière et Indication Géographique Protégée (IGP).

Agrotech, créé en 2006 à l'initiative du Conseil Régional, a pour mission la mise en œuvre de la stratégie agricole régionale par la construction d'une plateforme commune entre les institutions de formation et de recherche, les administrations compétentes, les organisations professionnelles, les structures de financement et les opérateurs privés. Le plan « Développement et valorisation des produits du terroir », doté d'un fonds de 9 millions de dirhams, est un axe stratégique de la politique agricole d'Agrotech. La rose fait partie des six produits retenus dont l'huile d'argan, les dattes, le miel, le safran et le cactus.

Maroc Export, établissement public sous la tutelle du Ministère du Commerce Extérieur, a la charge de la promotion des exportations des produits industriels. A noter que Maroc Export n'intervient qu'à la demande des organisations d'opérateurs.

Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations (EACCE), placé sous la tutelle du Ministère de l'Agriculture et de la Pêche Maritime. Il a deux missions principales :

- Garantir la conformité des produits alimentaires marocains destinés à l'exportation aux exigences réglementaires
- Coordonner l'activité d'exportation des produits soumis à son contrôle technique par une gestion concertée et valorisante des exportations

Laboratoire Officiel d'Analyse et de Recherches Chimiques de Casablanca (LOARC), placé sous la tutelle du Ministère de l'Agriculture et de la Pêche Maritime, a pour mission le contrôle de la qualité marchande des produits agricoles, denrées alimentaires, fertilisants et pesticides,... Cet organisme effectue des analyses pour 3 « clientèles » :

- Les services douaniers
- Les services de répression des fraudes
- Les particuliers et professionnels

Office des Changes pour les exportations

Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel (ONUDI) dont la mission est de structurer le secteur privé et d'améliorer la compétitivité industrielle (normalisation, formation, clusters), tout en tenant compte des contraintes sur l'énergie et l'environnement.

Institut National de Recherche Agricole (INRA), en collaboration avec l'ORMVAO, encouragent cette culture par des formations à des techniques à l'amélioration des rendements et à la rationalisation de l'utilisation de l'eau.

Office National de Sécurité et de Salubrité Alimentaire (ONSSA). Ses attributions et missions sont les suivantes :

- Appliquer la politique du gouvernement en matière de sécurité sanitaire des végétaux, des animaux et des produits alimentaires depuis les matières premières jusqu'au consommateur final, y compris les denrées destinées à l'alimentation des animaux;
- Assurer la protection sanitaire du patrimoine végétal et animal national et contrôler les produits végétaux et animaux ou d'origine végétale ou animale, y compris les produits de la pêche, à l'importation, sur le marché intérieur et à l'exportation;
- Assurer la surveillance sanitaire des animaux et contrôler leur identification et leurs mouvements;
- Appliquer la réglementation en vigueur en matière de police sanitaire vétérinaire et phytosanitaire;
- Procéder à l'analyse des risques sanitaires que peuvent engendrer les produits alimentaires et les denrées destinées à l'alimentation des animaux sur la santé des consommateurs ainsi que les agents pathogènes pour la santé des végétaux et des animaux;
- Contrôler les maladies des végétaux et des animaux, les produits issus des végétaux et des animaux, les denrées destinées à l'alimentation des animaux, les médicaments vétérinaires ou tout autre produit destiné à l'usage de la médecine et de la chirurgie vétérinaires;
- Délivrer les autorisations ou les agréments sanitaires, selon le cas, des établissements dans lesquels les produits alimentaires et les denrées destinées à l'alimentation des animaux sont produits, fabriqués, traités, manipulés, transportés, entreposés, conservés ou mis en vente, à l'exception des halles aux poissons, des navires de pêche, des barges flottantes et des unités de traitement, de production, de transformation, de conditionnement et de conservation des produits et sous-produits de pêche maritime;
- Emettre son avis en ce qui concerne la conformité sanitaire des établissements de pêche maritime visés au paragraphe précédent avant leur agrément;

- Contrôler et procéder à l'enregistrement des médicaments vétérinaires et des établissements pharmaceutiques vétérinaires;
- Contrôler les additifs alimentaires, le matériel de conditionnement, les produits et matériaux susceptibles d'entrer en contact avec les produits alimentaires ainsi que les engrais et les eaux d'irrigation;
- Autoriser et/ou enregistrer les exploitations d'élevage;
- Contrôler et procéder à l'homologation des pesticides et à l'agrément des établissements qui les produisent, les importent ou les exportent;
- Contrôler et procéder à la certification des semences et des plants et à l'agrément des établissements qui les produisent, les importent ou les exportent

Agence du Développement Agricole (ADA) a pour mission de participer à la mise en œuvre de la stratégie adoptée par le gouvernement en matière de développement agricole. L'Agence est notamment chargée de proposer aux autorités gouvernementales les plans d'action relatifs au soutien des filières agricoles à haute valeur ajoutée dans une perspective d'amélioration de la productivité, à travers :

- La recherche et la mobilisation du foncier pour l'extension des périmètres agricoles et le développement des cultures à haute valeur ajoutée.
- L'incitation à la valorisation des produits agricoles à travers la mise en place de nouveaux systèmes d'irrigation, d'équipements des exploitations, de conditionnement et de commercialisation.
- La promotion des investissements agricoles et la mise en œuvre des partenariats avec les investisseurs.

L'Agence est également chargée de proposer aux autorités gouvernementales des plans d'action relatifs au soutien de l'agriculture solidaire à travers la promotion et la mise en œuvre de projets économiquement viables en vue d'améliorer le revenu des agriculteurs.

En parallèle, on notera les directives du **Haut-Commissariat aux Eaux et Forêts et à la Lutte Contre la Désertification (HCEFLCD)**, convaincu que la durabilité provient de la conservation des espaces, ce qui nécessite la délégation de certaines activités à la population locale et à des sociétés privées spécialisées dans la production et la commercialisation des PAM. Il s'agit là de créer une synergie tripartite entre :

- Les Coopératives qui s'occupent de la collecte, et la production selon un cahier de charges bien précis;
- Les sociétés privées qui ont pour activité la valorisation, la transformation et la vente des produits des PAM ;
- Le HCEFLCD qui gère les espaces forestiers et veille à la préservation de la ressource.

Par ailleurs, une convention de partenariat pour la conservation des ressources naturelles et la sauvegarde de la biodiversité dans la chaîne de valeur des plantes aromatiques et médicinales (PAM) a été signée entre **le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD) et le Crédit Agricole du Maroc**, le 27 avril 2012, lors du Salon International de l'Agriculture au Maroc à Meknès. Ce projet ambitionne d'œuvrer d'une part pour la conservation et la valorisation de la biodiversité dans la chaîne de valeur PAM, et d'autre part pour la lutte contre la pauvreté en contribuant à assurer un développement local à travers les PAM en tant que patrimoine génétique unique et précieux à même de contribuer à assurer un développement rural durable qui bénéficiera aux populations locales.

L'Institut national des plantes aromatiques et médicinales (INPMA) et l'Espace européen des recherches ont mis en place un partenariat (MAP2ERA) autour d'un projet de promotion de la culture, de l'industrialisation et de l'exportation des substances naturelles bioactives.

Pour faire face aux différents handicaps qui entravent le développement de leur profession, les professionnels marocains se sont réunis en 1995 au sein de **l'Association pour le Développement des Plantes Aromatiques et Médicinales du Maroc (ADEPAM)**, qui ne compte

qu'une vingtaine d'adhérents. Cette association constitue un précieux outil pour l'encadrement des professionnels en particulier et pour le développement du secteur en général. Ses objectifs consistent à assurer pour les professionnels du secteur :

- L'encadrement et le suivi
- La sensibilisation
- La formation
- L'appui à la recherche de débouchés

Toutefois, le faible niveau d'adhésion à cette association montre que les professionnels du secteur sont réticents à mener des actions collectives. D'autres associations qui ont vu le jour récemment (SOMAPAM, AMAPPAM,...)

Après avoir constitué la **Fédération Interprofessionnelle Marocaine de la Rose à Parfum (FIMAROSE)**, et afin de développer cette filière porteuse ; un Contrat-Programme³ a été signé le 24 avril 2012 entre le gouvernement représenté par l'Agence Nationale de Développement des Zones Oasiennes et de l'Arganier (ANDZOA) et ladite fédération pour engager, à l'horizon 2020, un programme de développement de la filière de la rose à parfum dans le cadre d'une concertation permanente entre l'ensemble des acteurs concernés. Ce contrat programme vise le développement de la production, l'amélioration de la qualité et des conditions cadres de la filière ; ainsi que la valorisation, la promotion et la commercialisation de la rose.

A cet effet, le contrat programme s'est fixé les objectifs opérationnels suivants :

- Repeuplement et densification de 200 ha sur les 800 ha existants ;
- Augmenter la superficie réservée à la culture de la rose de 400 ha, pour passer de 800 ha à 1.200 ha ;
- Augmenter la production pour atteindre 4.800 Tonnes de la rose fraîche au lieu de 2.000 Tonnes actuellement ;
- Augmenter les quantités transformées pour passer à 3.800 Tonnes par année au lieu de 1000 Tonnes actuellement ;
- Augmenter les quantités exportées comme suit :
- Huile essentielle : de 100 Kg à 250 Kg ;
- Concrète : de 2.500 Kg à 5.000 Kg ;
- Eau de rose : de 100 Tonnes à 300 Tonnes.

Afin d'atteindre les objectifs précités, le programme de développement et de mise à niveau de la filière de la rose à parfum s'articule autour des 3 axes suivants:

Axe 1 : Développement de la production et amélioration de la qualité

- L'approvisionnement des agriculteurs en plants de qualité ;
- L'équipement hydro-agricole pour la mobilisation de l'eau au niveau des vergers ;
- Le renforcement des programmes d'encadrement, de sensibilisation et de formation visant l'appropriation de techniques optimales de conduite des vergers.

Axe 2 : Amélioration des conditions cadres de la filière

- Le renforcement des travaux de recherche appliquée visant la sélection clonale, la valorisation des ressources locales et l'optimisation de la conduite technique en vue de
- L'augmentation de la productivité, et l'amélioration de la qualité et de la compétitivité ;
- Le transfert des connaissances et des technologies, développées au Maroc et ailleurs, relatives aux différents aspects de production et de valorisation notamment le renforcement de l'encadrement technique des producteurs ;
- L'assistance technique et le développement des ressources humaines visant le renforcement des capacités des organisations professionnelles ;
- L'incitation à l'agrégation des producteurs et des transformateurs dans le cadre de projets intégrés.

³ www.andzoa.ma

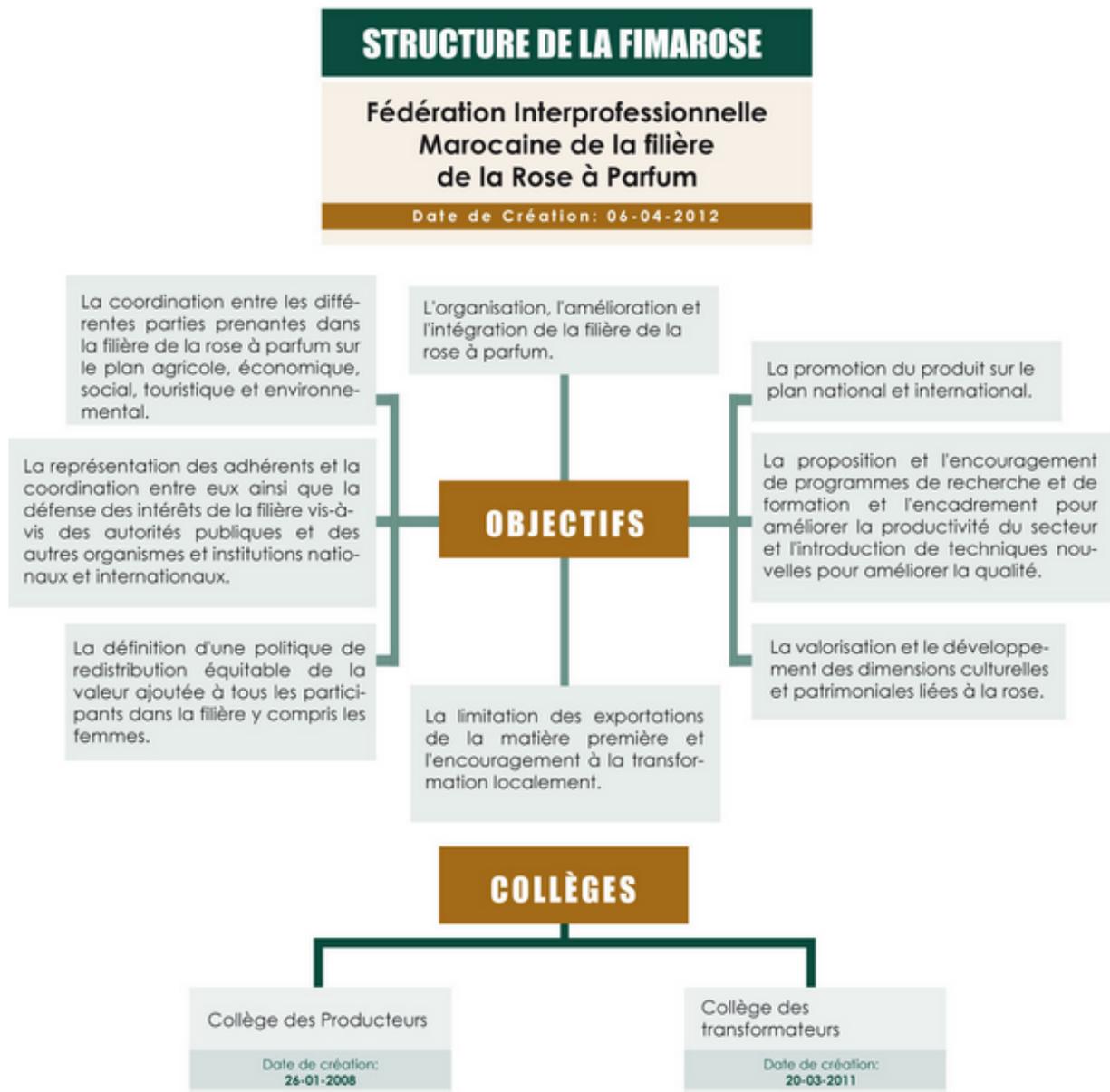
Axe 3 : Amélioration des conditions de valorisation, de commercialisation et de promotion des produits de la rose

- Le renforcement des actions marketing des produits de la rosé et la réalisation d'études de marchés sur le plan national et à l'export ;
- La consolidation et le renforcement de la position du Maroc sur les marchés traditionnels et la conquête de nouveaux marchés porteurs à travers la promotion des produits de la rose et l'adaptation aux exigences évolutives des marchés (cosmétique, parfumerie,...) ;
- La mise en place d'un dispositif réglementaire permettant de protéger les produits authentiques de la rose et de combattre la contrefaçon.

Il est à signaler que le budget alloué au contrat programme de la rose à parfum s'élève à 100 Millions dhs.

Le schéma ci-dessous donne la structure de la Fédération Interprofessionnelle Marocaine de la rose à parfum.

La Fédération Interprofessionnelle Marocaine de la Rose



Source : www.andzoa.ma

2.1.3. Les structures de financement

Le Fonds de Développement Agricole (FDA) finance les subventions pour l'irrigation localisée avec un plafond de 45.000 DH/ha. Le coût estimé par hectare est de 20.000 DH pour une durée de vie estimée à trois ans. En dessous de 0,5 ha la subvention est à 100%, Au-delà la subvention tombe à 80%. La seule condition exigée est un lien juridique avec le terrain.

Le Crédit Agricole propose des financements adaptés, mais le taux d'intérêt reste élevé, aux alentours de 8%. De plus, les producteurs sont réticents au crédit pour des motifs religieux (riba). Le Crédit Agricole est l'organisme le plus indiqué avec son offre de produits spécifiques par filière, avec des garanties sur stocks. Toutefois, les producteurs et coopératives font preuve de réticence faute de garantie quant à la commercialisation de leurs stocks justement. Leur réticence peut également s'expliquer pour des motifs religieux (riba).

KFW Development Bank⁴ a procédé au financement de tout un réseau de seguia de la zone pour optimiser l'irrigation par les oueds.

2.1.4. Les producteurs et les organisations de producteurs

On notera tout d'abord le nombre important de petites exploitations de taille inférieure à 0,5 hectare.

Taille des Exploitations	SAU		Exploitation	Superficie Moyenne/ exploitation	Parcelles	Taille moyenne/ parcelle	Parcelles/ exploitation	Parcelles / ha
	Ha	%						
0 à 0,5 ha	3.150	50	10.883	0.26	5	0.052	5	19.23
0,5 à 1 ha	1.565	24.8	996	0.75	8	0.093	8	10.75
1 à 2 ha	249	3.9	166	1.5	10	0.15	10	6.66
2 à 5 ha	166	2.6	48	3.45	12	0.28	12	3.57
Plus de 5 ha	1.158	18.4	20	55.22	12	4.6	12	-
Total	6.288	100	12.113	-	-	-	-	-

Source : CMV Kelaat Mgouna

⁴ Source : Direction CMV Kelaat Mgouna

En 2012, on recensait près de 6.000 producteurs⁵.

Commune rurale (CR)	Nombre de producteurs
Municipalité Kelaa	700
Soum Khmis Dadès	1600
Ait Sedrate Sahle Cherkia	1400
Ait Sedrate Sahle Gharbia	1700
Ait Ouassif	550
Total général	5950

Source : Rapport diagnostic technico-économique de la rose.

On dénombre 8 coopératives dont 4 féminines. En règle générale, les adhérents fournissent le foncier et construisent le local, l'Etat fournissant les équipements. Malheureusement, les locaux ne sont pas toujours adaptés à l'activité, notamment pour le respect de la marche en avant, condition sine qua non pour l'obtention de la certification HACCP.

Coopératives roses	Date de création	Nombre d'adhérents	Parts	Capital social
Coop Errachade (reconversion)	10/12/96	24	1.080	108.000
Coop Dades Rose (Femmes)	13/04/2012	18	600	60.000
Coop Cap Rose	12/02/2011	40	2.242	1.121.000
Coop Aromes du sud	01/02/2011	47	1.200	600.000
Coop Nissa dades (Femmes)	En cours		160	16.000
Coop Timeskelte familiale (Soufi M.)	En cours	8	32	16.000
Coop Taymatine (Femmes)	07/01/2011	12	1.008	100.800
Coop Femme Hdida	19/10/2012		100	10.000

Source : MCV. Kelaa Mgouna

Deux coopératives en matériel agricole viennent en soutien. Le nombre d'adhérents reste faible comparativement au nombre total d'agriculteurs.

Nom de la Coopérative	Type de coopérative	Date de création	Nombre d'adhérents	Superficie (ha)
Assahel	Matériel Agricole	24/04/1985	30	240
M'gouna	Matériel Agricole	13/02/1989	41	123

Source : MCV. Kelaa Mgouna

Un GIE dédié à la rose a été créé sous l'initiative du Ministère de l'Agriculture et de la Pêche Maritime en 2013, mais il n'est pas encore opérationnel, suite aux retards pris dans l'agrément des coopératives (moyennant le versement d'une somme de 500 DH par coopérative).

5 Diagnostic technico-économique et de valorisation de la culture de la rose dans la vallée du Dadès. Optim conseil. Mars 2012

2.1.5. Les agro-industriels

Le secteur des PAM au Maroc se caractérise par la présence d'un grand nombre d'unités de production-transformation de petites tailles et qui, pour la plupart, ont vu le jour ces trois dernières décennies⁶. On distingue :

- **Les sociétés étrangères ou filiales de groupes étrangers spécialisées** dans la production de molécules naturelles, d'infusettes et dérivés de PAM et dont le nombre est réduit à quelques 9 unités ;
- **Les sociétés agro-industrielles marocaines** qui essayent de couvrir tous les maillons de la filière depuis la culture passant par la transformation jusqu'à la commercialisation. Leur nombre est également limité et elles sont basées généralement dans les grandes agglomérations (Casablanca, Marrakech) ;
- **Les sociétés spécialisées dans la commercialisation des plantes séchées** que ce soit de culture (verveine, bouton de roses, fleur d'oranger, sauge, feuille de vigne rouge, feuille d'olivier, fleur de cactus, racine d'iris, ...) ou spontanées (romarin, myrte, menthe pouliot, mauve, ...) ;
- **Les sociétés spécialisées dans l'extraction des huiles essentielles et extraits aromatiques.** La majorité de ces sociétés est constituée d'unités mobiles utilisables sur le lieu même de la collecte de la biomasse. Ces sociétés peuvent également commercialiser des plantes séchées, mais aussi des produits d'autres domaines (céréales, ...). Le reste est constitué d'unités modernes disposant d'installations et d'équipement fixes. Dans de nombreux cas, les entreprises du secteur cumulent les activités d'herboristerie, d'extraction des huiles et de négoce. D'autres producteurs collectent et distillent les plantes spontanées, en complément de leur activité d'agriculteur.

La liste des unités de distillation telle que fournie par le CMV de Kelaâ Mgouna est la suivante :

Grandes unités modernes de distillation	Arômes du Maroc (société affiliée aux Domaines Agricoles) Biolands (arrêt) ARD Guisser
Distilleries semi-modernes	Issafen Oul rose
Unités traditionnelles	Bien sentir Dar Ward Beldi Johra rose
Coopératives	Errachade Dades roses Cap Rose Arômes du Sud Nissa Dades Taytmatine Timeskelte (Soufi)

Source : CMV Kelaat Mgouna

Les chiffres concernant la production de l'eau de rose artisanale sont les suivants :

- Les petites entreprises achètent 10% de la matière première existante, le reste est accaparé par les grandes entreprises
- Il y a environ 100 points de pesée et de collecte (hangar à l'air libre) lesquels se trouvent dans un radius de 500m à 1.000m des lieux de récolte

Selon ELAMRANI (2009), les différents extraits aromatiques de la rose sont produits par 12 unités de transformation : deux modernes et dix traditionnelles.

2 sociétés modernes :

⁶ Stratégie nationale de développement du secteur des plantes aromatiques et médicinales. USAID 2008

- « Bioland » créée en 1945 et affiliée à « Arômes de Grasse » qui se trouve au village d'Amadnaghe à 8 kilomètres de Kellaat M'Gouna opérait toute l'année car elle distillait aussi l'armoise, les lichens du Sahara et d'autres plantes aromatiques. Cette entreprise a arrêté ses activités récemment.
- « Les Arômes du Maroc » créée en 1930 située au centre de Kellaat M'gouna, opérationnelle uniquement un mois par an entre avril et mai.

Deux autres unités modernes de valorisation de la rose ont été également installées au centre de Kelaa M'gouna ces deux dernières années dans le cadre du fonds de développement et de valorisation des produits de terroir qui a été financé par le Conseil Régional du Souss Massa Draa et mis en oeuvre par l'Association Agrotechnologies SMD, il s'agit des unités suivantes :

- Société agricole de production et distillation de la rose naturelle / Isafen
- Société Oulrose

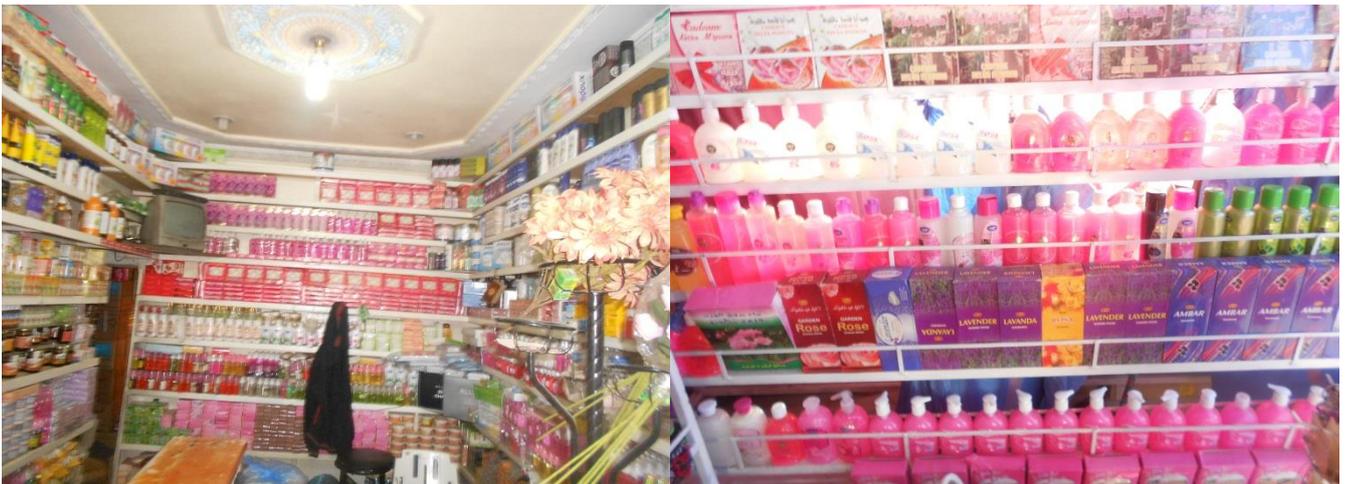
Ce nombre est porté à 14 aujourd'hui, avec le rajout de petites unités et la suppression de Bioland.



Distillerie Les Arômes du Maroc. Kelaat El Mgouna

2.1.6. Les commerçants

Un nombre important de boutiques apparemment prospères à Kelaât Mgouna et dans les villes des environs vendent les dérivés de la rose, parmi d'autres produits d'origine locale. Des données chiffrées ne sont pas disponibles.



2.1.7. Les transporteurs

Le transport est surtout réalisé en camionnettes, voitures privée, transport commun (bus, etc.) par les petites distilleries gérées par les coopératives. Les grandes entreprises structurées comme les Arômes du Maroc disposent de leur propre flotte et moyens logistiques pour l'acheminement de

tous les produits dérivés de la rose, notamment l'eau et l'huile essentielle, vers les marchés internationaux

2.1.8. Les consommateurs

La consommation est constatée surtout dans la région de Kelaa Mgouna et dans les régions environnantes. Elle semble relativement importante au vu du nombre de magasins et du nombre impressionnant des références offertes. La consommation dans les grands centres urbains semble bien moins fréquente, probablement expliquée par la faible distribution numérique hors région du Sud. L'eau de rose est référencée dans la grande distribution (Marjane) mais son taux de rotation et le chiffre réalisé au mètre linéaire est peu significatif.

Les touristes sont d'importants consommateurs (cadeaux), mais ponctuels. C'est aussi un bon moyen de faire connaître le produit sur les marchés internationaux.

2.2. ROLES ET RESPONSABILITES DES ACTEURS

2.2.1. Les relations entre producteurs et structures d'encadrement

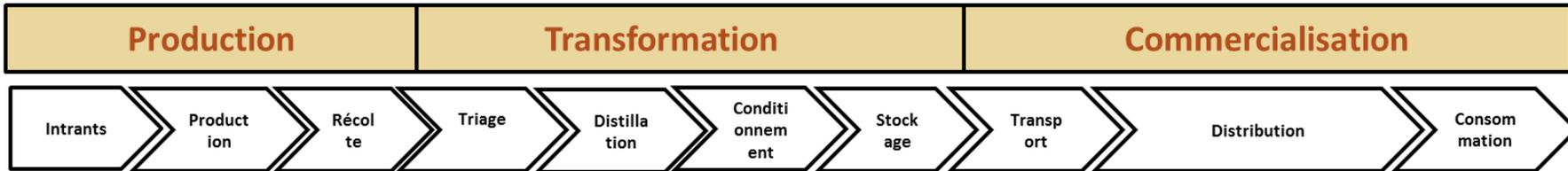
Les attentes sont grandes de la part des producteurs vers leurs structures d'encadrement. L'encadrement effectué est bien apprécié, notamment au travers des formations et des éventuelles subventions pour l'irrigation localisée, les équipements et les emballages. Mais il est jugé insuffisant pour insuffler une nouvelle dynamique à ce secteur. La principale attente est une aide à la commercialisation, pour augmenter leur pouvoir de négociation face aux entreprises de transformation qui représentent quasiment leur principal débouché.

2.2.2. Les relations entre producteurs et commerçants

Les producteurs n'ont pas de lien avec les commerçants. Ce sont les entreprises de distillation qui distribuent leurs produits aux commerçants. Les producteurs via les coopératives vendent leurs produits essentiellement par le biais des salons et foires nationales et de la région. Des liens informels peuvent exister entre les producteurs et les points de vente de la région.

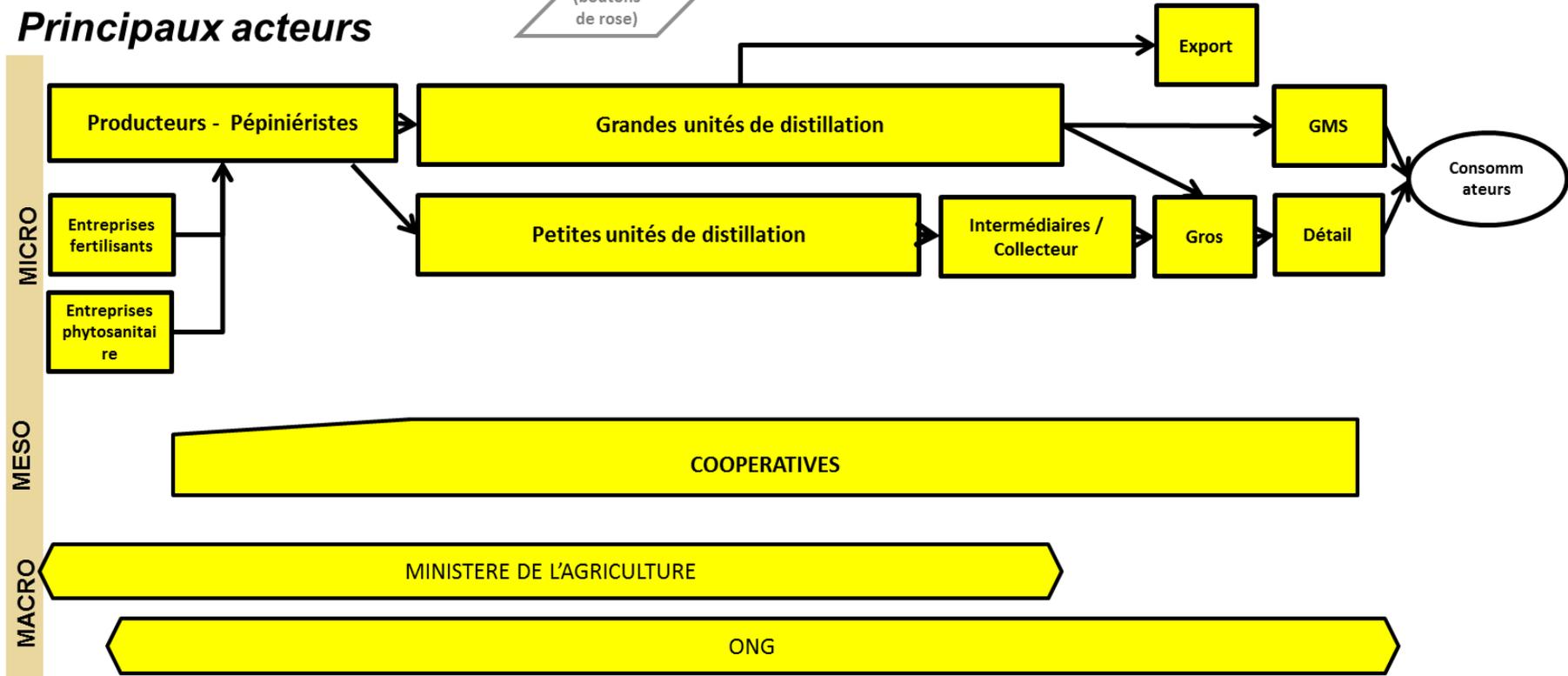
2.2.3. Cartographie de la filière

Fonctions



Séchage (boutons de rose)

Principaux acteurs



Les producteurs effectuent eux-mêmes la multiplication des plants. Ils effectuent eux-mêmes la récolte. Ils vendent une partie leur récolte de rose fraîche aux entreprises de distillation. Les roses fraîches non écoulées sont séchées pour être ensuite commercialisées via les intermédiaires, tant sur le marché national qu'à l'export (cette opération ne figure pas sur la cartographie de la chaîne de valeur dédiée uniquement à l'eau de rose).

Les grandes entreprises distribuent l'eau de rose (ainsi que l'huile essentielle produite en même temps que l'eau de rose) sur le marché national par l'intermédiaire de la grande et moyenne surface et du circuit traditionnel des grossistes qui livrent à leur tour les détaillants. Elles assurent elles-mêmes le transport vers leurs clients. Elles procèdent également à l'export.

Les petites unités de distillation, ne disposant pas de structure commerciale et de moyens logistiques suffisants, s'adressent aux intermédiaires qui approvisionnent le circuit traditionnel des grossistes et des détaillants.

2.3. LES CONTRAINTES DE FONCTIONNEMENT

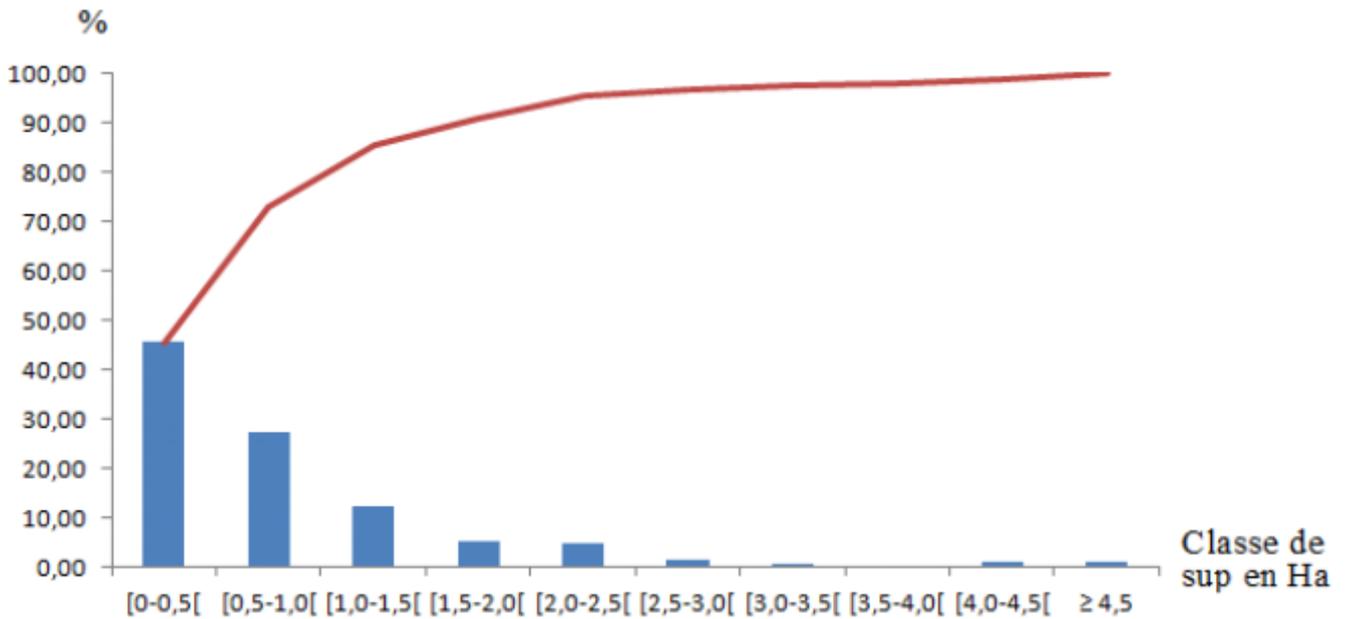
Le bon fonctionnement de la filière est entravé par les contraintes suivantes :

- Une multiplication par boutures et racines qui est satisfaisante mais pas optimale pour les rendements. Le benchmarking est difficile au niveau national puisque c'est la principale zone de production et la formation des techniciens dans d'autres pays nécessite des moyens dont la structure d'encadrement ne dispose pas.
- L'irrigation localisée, la mécanisation et les économies d'échelle sont difficilement réalisables dans les petites exploitations avec des parcelles dispersées, ce qui compromet à terme la compétitivité des petits producteurs.
- La rose étant une culture éphémère, la récolte annuelle dure un laps de temps très court (trois semaines). La transformation doit être simultanée à la récolte. Les unités doivent avoir la capacité suffisante. Par ailleurs, les infrastructures nécessaires, relativement coûteuses, sont difficilement amortissables sur une si courte période d'activité. Il devient impératif de trouver des alternatives pour utiliser et rentabiliser les structures existantes avec d'autres PAM par exemple.
- La main d'œuvre étant rare et relativement chère pour les petits producteurs, la récolte est effectuée par la main d'œuvre familiale le plus souvent jusqu'à 13 heures, alors qu'elle devrait s'arrêter à 10 h, altérant ainsi la qualité (volatilité des huiles essentielles).
- Un approvisionnement en rose fraîche compromis par les aléas climatiques (gelées).
- Les entreprises de distillation ont un pouvoir de négociation supérieur à celui des producteurs, exerçant une forte pression sur les prix. Cette vision court terme risque de leur coûter leurs sources d'approvisionnement, les producteurs envisageant d'abandonner cette culture si les prix proposés par les entreprises ne génèrent pas des revenus suffisants.
- L'huile essentielle qui est un produit à forte valeur ajoutée n'est pas produite en quantité suffisante.
- La profusion des emballages et des étiquettes causent une confusion chez les consommateurs. Les concentrations ne sont pas indiquées, n'aidant pas le consommateur à favoriser les produits de telle ou telle coopérative.
- La commercialisation est le point névralgique de la chaîne de valeur. L'enclavement de la région de production et les faibles efforts de commercialisation hors de la région plombent le bon fonctionnement de la filière. Les efforts sont épars et essentiellement orientés vers les salons et foires qui doivent être considérés davantage comme des lieux de promotion que des opportunités de vente.

Rosier en haie



Rosier en culture structurée

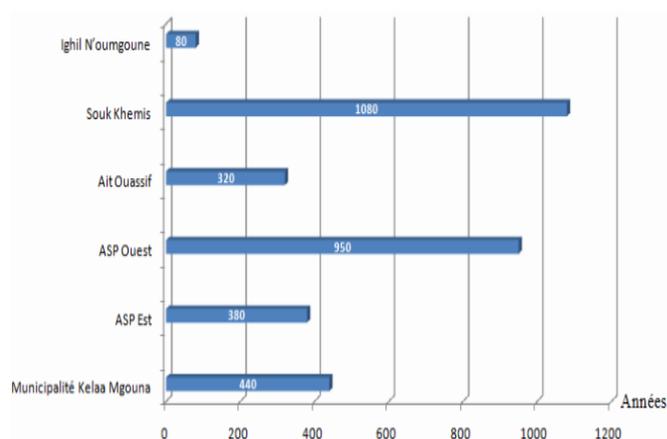
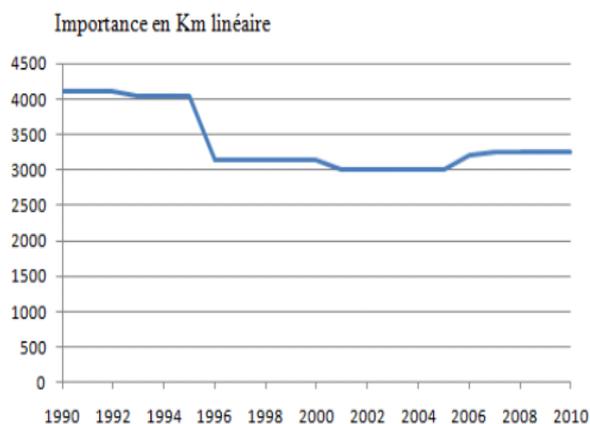


Distribution des exploitations en fonction de leurs superficies⁷

Les exploitations dont la superficie ne dépasse guère 1 Ha représentent plus de 70%. Ceci est essentiellement dû au statut des terres et au morcellement par effet de l'héritage. Les exploitations avec des superficies dépassant 4 Ha ne représentent que 1 % de la SAU totale. La plus grande superficie rencontrée est de 13 Ha. Ces superficies ne sont pas exclusivement occupées par les rosaires.

On constate une stagnation de la longueur des haies implantées après une chute de près de 23% suite à la sécheresse qui a sévi durant la campagne 1994/1995. Cette sécheresse combinée au faible niveau des prix pendant cette période a eu pour conséquence quelques abandons de producteurs pour cette culture.

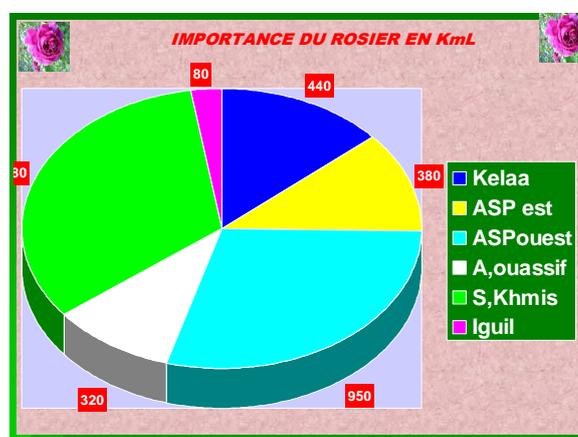
⁷ Diagnostic technico-économique et valorisation de la rose dans la vallée du Dadès. Optim conseil. Mars 2012



Evolution de la longueur des haies installées entre 1990 et 2010⁸ et importance relative du rosier dans les communes de la région

Une actualisation a été effectuée en 2012

Culture du rosier 2012	Importance en Kml	Importance en ha
Kelaa	440	.108
ASP Est	380	95
ASP Ouest	950	234
Ait Ouassif	320	78
Souk Khemis	1.080	265
Ighil N'oumgoune	80	20
Total	3.250	.800



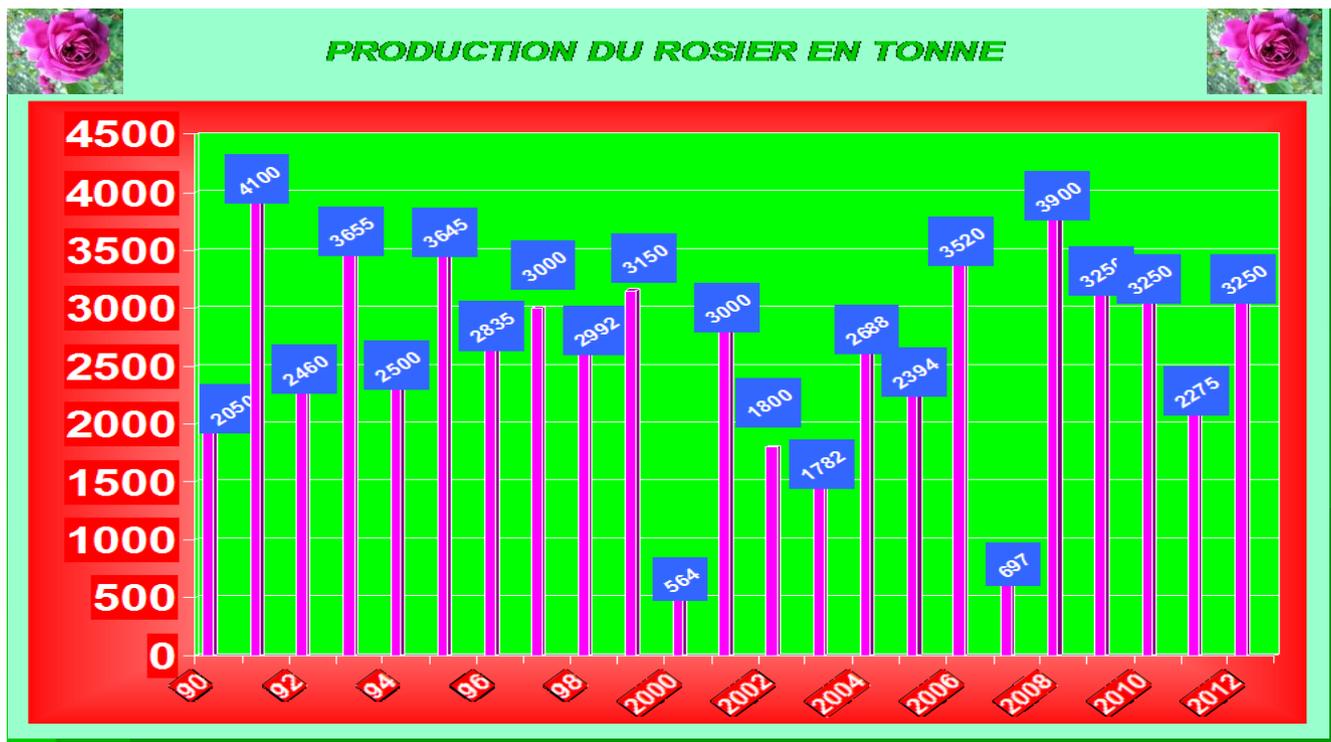
Source : CMV Kelaa Mgouna

C.R	Sup. total	SAU	Parcours	Forets	Inculte
Kelaa	12.000	1.122	8.254		2.624
ASP Est	36.000	1.086	22.864		12.050
ASP Ouest	38.700	1.596	21.154		15.950
Ait Ouassif	26.400	480	16.460		9.460
Souk Khemis	74.500	1.709	54.255		18.536
Ighil N'oumgoune	108.000	295	46.205	27.500	34.000
Total	295.600	6.288	169.192	27.500	92.620

Source : CMV Kelaa Mgouna

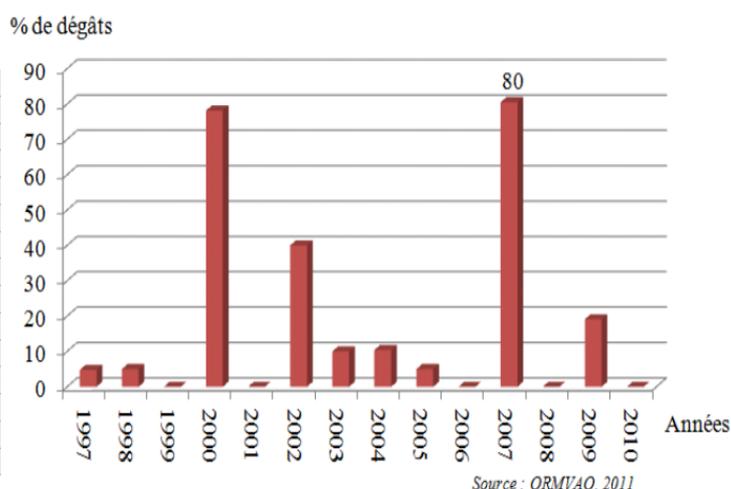
La **production** en rose fraîche dans la région fluctue fortement d'une année à l'autre en fonction des aléas climatiques (gelées) et des techniques culturales, avec une tendance générale haussière. C'est ainsi qu'on remarque des productions très basses en 2000 et 2007 avec 564 tonnes et 697 tonnes respectivement, et productions élevées en 1991 et 2008 avec respectivement 4.100 et 3.900 tonnes.

8 Diagnostic technico-commercial et valorisation de la rose dans la vallée de Dadès. Optimum Conseil. Mars 2012



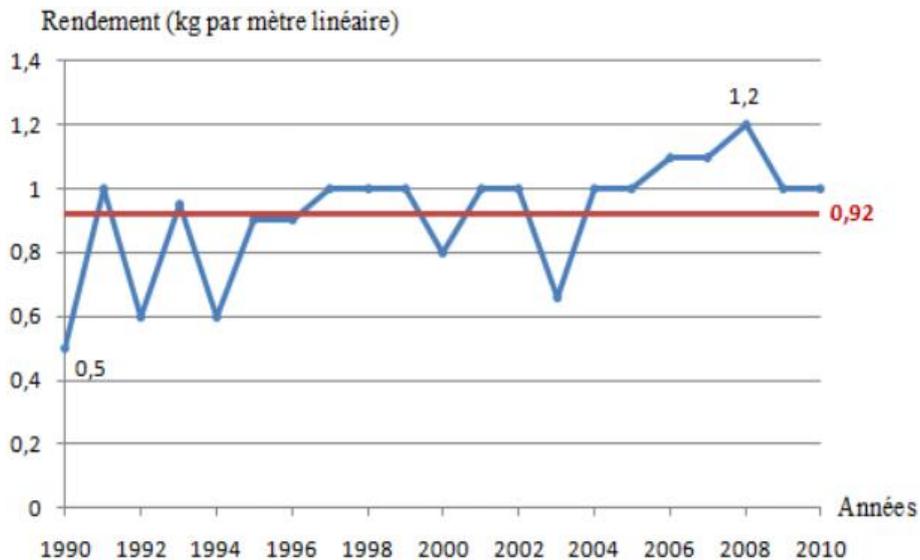
Année	Mois											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1997				2								
1998					1							
1999												
2000				3								
2001												
2002		2										
2003				1								
2004					1							
2005				1								
2006												
2007		2	3									
2008												
2009				1								
2010												

Source : ORMVAO, 2011



Les dégâts observés sont significativement corrélés au nombre de jours de gelée. En effet, l'année 2007, caractérisée par 5 jours de gelée, a connu des niveaux de dégâts qui s'élèvent à environ 2.900 tonnes soit 80% de la production annuelle. On observe aussi que pendant les années où le nombre de jours de gelée est faible, les pertes sont minimales.

Le rendement moyen des haies est de l'ordre de 0.92 kg de rose fraîche par mètre linéaire avec un minimum de 0.5 kg et un maximum de 1,2 kg par mètre linéaire. Les rendements semblent s'améliorer suite à une meilleure maîtrise des techniques culturales et le rôle de l'encadrement de l'ORMVAO.

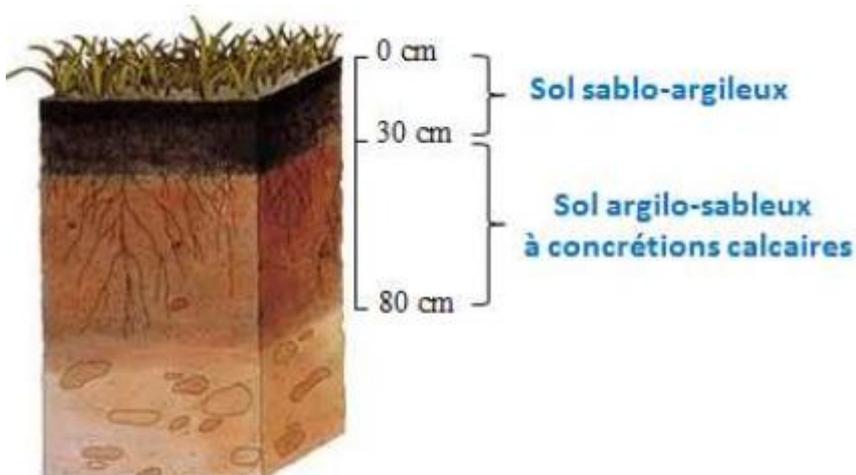


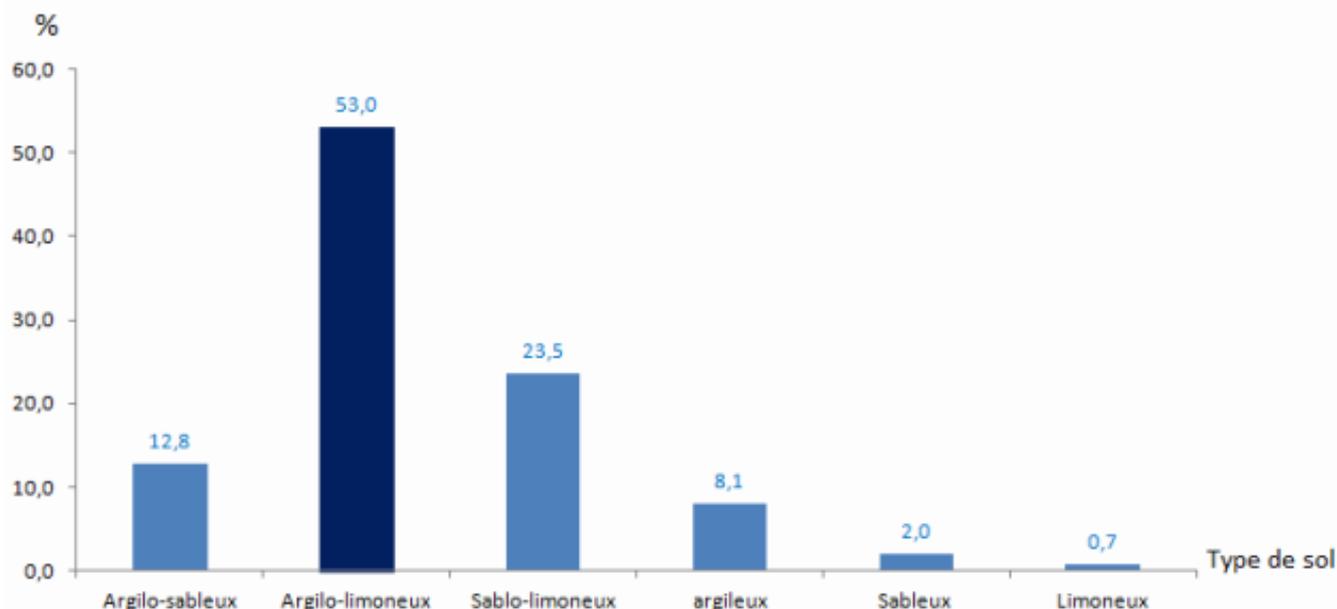
3.2. LES FACTEURS DE PRODUCTION

Les informations données ci-dessous sont tirées du rapport diagnostic technico-économique et de valorisation de la culture de la rose de la vallée du Dadés réalisé par le cabinet Optim conseil en mars 2012 pour le compte de l'ORMVAO, et des documents remis par le CMV de Kelaat Mgouna.

3.2.1. La terre

Les sols sont argileux, argilo-limoneux et sablo-argileux. Les sols de culture sont constitués de limons profonds, différenciés entre eux par leur teneur en éléments colloïdaux. Leur pH légèrement alcalin varie généralement entre 7,4 et 7,8 La teneur en matière organique est faible et varie en fonction du profil. Elle est de 0,5% sur les 15 premiers centimètres et 0.1% en profondeur.



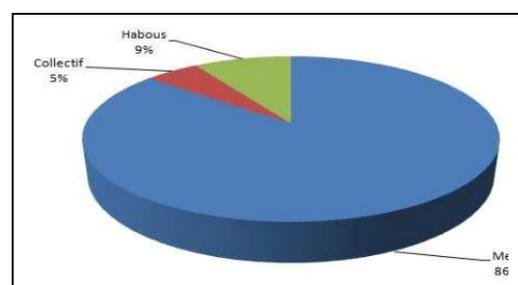


Distribution des sols de la région d'étude en fonction de leurs textures

Statut juridique

Le statut Melk est le plus prépondérant dans la région d'étude avec 86% des exploitations. Les terres Habous et collectives représentent respectivement 9% et 5%. Cette configuration présente l'avantage de faciliter l'adhésion des populations aux différents plans de développements locaux, régionaux ou nationaux.

Commune rurale	Melk	Collectif	Habous	Total
Kelaa	726	376	20	1.122
ASP Est	920	136	30	1.086
ASP Ouest	1.200	346	50	1.596
Ait Ouassif	430	40	10	480
Souk Khemis	1.454	175	80	1.709
Ighil N'oumgoune	200	85	10	295
Total SAU exploitée	4.930	1.158	200	6.288



Mode de faire valoir	SAU (en Ha)	%
Direct ou assimilé	4.988	79.37
Location	800	12.7
Bail en nature (khemmas)	500	8
Total	6.288	100

3.2.2. L'eau

Les ressources en eau de surface sont constituées essentiellement des oueds Dades et Mgoun ainsi que de certaines de sources disparates. Le débit des écoulements superficiels influencé par les précipitations annuelles varie fortement d'une année à l'autre, impacte de façon significative les productions végétales en général et la production du rosier en particulier. C'est pourquoi, l'eau est considérée comme le facteur limitant le plus influant pour toute stratégie de développement agricole dans la région. L'adoption de politique de culture intensive exige donc la mobilisation des eaux de surface ou souterraine qui sont constituées d'une nappe phréatique superficielle exploitée par des centaines de puits utilisés pour l'irrigation complémentaire et l'irrigation des périmètres nouvellement installés.

Type de ressources	Nombre
Oueds	2
Khettaras	0
Puits équipés	500
Station collective	1
Barrages de dérivation	0
Prises traditionnelles	62

Source : CMV Kelaat Mgouna

Les températures varient en moyenne entre 6°C et 10°C en hiver avec des températures extrêmes de 0 à -8°C enregistrés au mois de Janvier. En été les températures sont plutôt revues à la hausse variant ainsi entre 30° et 40°C.

Les petites parcelles ne sont pas adaptées au goutte-à-goutte, lequel n'a aucun impact sur la qualité. Le goutte-goutte présente l'avantage de contrôler la quantité d'eau nécessaire. La plante de la rose est fragile qui ne supporte ni le manque ni l'excès d'eau. Les droits d'eau sont appliqués. Le problème chronique de tarissement de l'oued Dades, même durant les bonnes années, compromet la disponibilité des ressources en eau en quantité suffisante.

3.2.3. La main d'œuvre

Main d'œuvre essentiellement familiale et féminine. Les revenus tirés de cette culture ne permettent pas aux petits producteurs de recruter. Comme beaucoup d'autres zones agricoles du sud marocain, la commune connaît une désertion de la main d'œuvre.

3.3. LES VARIETES

De par le monde, pour l'extraction des huiles essentielles des roses à parfum, les cultivars les plus implantés appartiennent aux espèces : *Rosa damascena* (rose de Damas), *Rosa centifolia* (rose de mai), *Rosa alba* (rose blanche), *Rosa rugosa* (rose du japon) et *Rosa gallica* (rose de provin). La première espèce est la plus représentative chez les grands producteurs à l'instar de la Bulgarie, la Turquie et le Maroc.

Rosa damascena fleurit de avril jusqu'à juin en fonction des régions et les fleurs sont roses, semi- doubles, et présentent une odeur sucrée. Sur le plant organoleptique, son odeur à tendance poivrée la pénalise sur les marchés mondiaux.

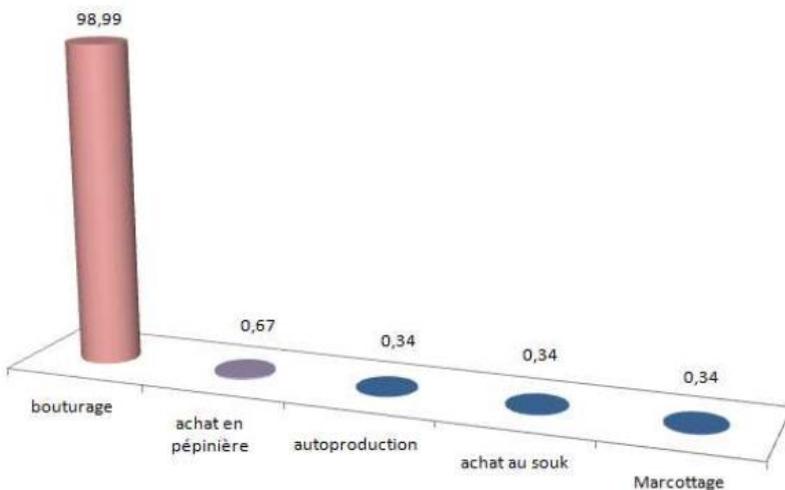


3.4. LES TECHNIQUES CULTURALES

La conduite technique d'une culture est l'ensemble des opérations et des interventions que mène l'agriculteur pour assurer l'entretien et la croissance de la culture. Elle concerne généralement les travaux du sol, la plantation, la fertilisation, l'irrigation, le traitement phytosanitaire et la récolte. Elle nécessite une maîtrise de ces techniques culturales afin que la culture soit rentable

Plants

L'âge des plantations semble important, des haies de 30 à 40 ans sont courantes. Cela explique la faiblesse des rendements par rapport à ceux réalisés par les autres pays producteurs, à savoir la Turquie. (ORMVAO, 2009). Les conditions de la multiplication sont donc cruciales.



Importance relative des différentes techniques de reproduction du rosier. On note la timide émergence de l'activité de multiplication en pépinière (0.67%).

La densité pratiquée dans les productions dites modernes varie de 6.700 à 13.400 plants/ha. La distance entre les lignes est de 1,5 m à 3 m, la distance entre plants de rosiers sur la ligne est de 0,5 m. Ces densités sont relativement insuffisantes par rapport aux densités pratiquées dans les régions Méditerranéennes (17.500 plants/ha en Bulgarie ; 10.000 à 13.333 plants/ha dans les Alpes Maritimes en France).

Les pertes de plants après plantation sont importantes à cause de la mauvaise reprise, d'où la nécessité de remplacer les manquants. Par ailleurs, si le binage mécanique est envisagé il est recommandé de planter à 2,5 m entre les lignes et 0,4 m entre les plants sur la ligne, soit une densité de 10.000 plants/ha.

Fertilisation et irrigation

Le rosier fait rarement l'objet d'entretien particulier, sauf dans les roseraies modernes. Son association aux cultures sous-jacentes lui permet de bénéficier des irrigations et des fumures apportées à celles-ci. Compte tenu de la compétition entre les cultures et les plantations arboricoles, le rosier ne bénéficie que d'une très faible quantité d'eau et d'une petite fraction d'éléments nutritifs loin de ces besoins réels, ce qui constitue une contrainte majeure pour la production de la rose dans le Dadès.

L'irrigation par les eaux de puits se fait uniquement en années sèches ou en cas de tarissement de l'oued Dadès. L'irrigation est assurée à la raie par un réseau hydro-agricole récemment installé.



Irrigation traditionnelle à la raie

Les apports en eau pour le rosier qui doivent être adaptés aux variations climatiques, à la nature du sol et le mode d'entretien, sont aléatoires et non maîtrisés, ils doivent varier cependant selon les variations climatiques, la nature du sol, et le mode d'entretien.

Les périodes et les fréquences d'irrigation pratiquées se présentent comme suit :

- Eté (Juin-Août) : apport quotidiens
- Automne (Septembre – Décembre) : apport une fois par mois
- Hiver (Janvier- Février): arrêt de l'apport de l'eau
- Printemps (Mars- Mai) : apport deux fois/mois

En ce qui concerne les apports des fertilisants, les agriculteurs se contentent uniquement de l'apport du fumier une seule fois lors de la plantation, et n'apportent aucun engrais. Néanmoins, dans l'exploitation de la société « Les Aromes du Maroc », un fumier biologique est apporté chaque année.

Taille

La taille, l'un des facteurs importants qui favorisent la production des fleurs chez le rosier, est défaillante. Selon ELAMRANI (2009), la taille pratiquée est loin d'être une taille proprement dite. « Il s'agit plutôt d'un rabattage de toute la partie aérienne de la plante une fois tous les cinq ou six ans, lorsqu'il est nécessaire de limiter son extension latérale ou apicale ou de faciliter la cueillette des fleurs. Le pourcentage des agriculteurs qui pratiquent la taille se limite à 6% ».

Trois systèmes de taille sont pratiqués :

- Le rabattage à la pioche au ras du sol : la partie aérienne des souches est supprimée et se reforme dès la première année par les rejets.
- Le rabattage à la faucille moins sévère, laissant d'avantage de bois qui constitue des chicots à l'intérieur des touffes.
- La taille au sécateur, rarement pratiquée, mais visant à renouveler entièrement la charpente.

Après la récolte en fin Mai, certains agriculteurs commencent à faire la taille d'entretien de l'arbuste en coupant les branches âgées et mortes, ainsi que les parties trop ramifiées.

Traitements phytosanitaires

Les pucerons représentent l'ennemi le plus redoutable de cette culture. Pour les maladies cryptogamiques, quelques attaques de la rouille sont signalées mais sans dégâts importants. L'ORMVAO a constaté en 2010 que la totalité des agriculteurs déclarent que le rosier ne fait pas l'objet de protection phytosanitaire pour des raisons techniques (manque du matériel de produit) et économiques (coût du traitement élevé).

Floraison

La floraison du rosier s'étend du mois d'Avril à Juin et dure entre 25 à 45 jours selon les conditions climatiques. Les distillateurs ont constaté que durant les années où la floraison est courte (15 Avril à 15 Mai) les rendements aussi bien en fleurs qu'en concrète sont meilleurs.

Deux facteurs influencent négativement la floraison, les gelées tardives du mois d'Avril et les fortes chaleurs du mois de juin, et la taille. Généralement, aucune lutte contre le gel n'est pratiquée dans la région (ORMVAO, 2009).

Récolte

L'opération de récolte des fleurs a une influence directe sur le rendement et la qualité des produits d'extraction. Les roses fraîches destinées aux unités de transformation doivent être cueillies à la main demi-épanouie tôt le matin en panier et étalées en mince couche à l'ombre avant d'être acheminées vers l'usine. Une personne peut récolter entre 10 à 15 Kg de roses fraîches/jour. C'est une opération dure et pénible à cause des épines qui blessent les cueilleurs.

La cueillette est étalée sur une vingtaine de jours et il n'y a pas de seconde récolte entre fin avril et la première semaine de juin, comme ce qui est pratiqué en Bulgarie. La récolte ne dure que 3 à 4 semaines. En Turquie, les fleurs sont cueillies à partir de fin Mai jusqu'à la mi-Juillet, en fonction de l'ensoleillement et l'altitude des plantations. Cela explique la forte concurrence entre le Maroc les deux pays précités (Turquie et Bulgarie). Car la période de mise en marché de la production est presque la même pour les trois pays.



Méthode de récolte de la rose dans le Dadès

Dans le Dadès, la totalité des agriculteurs commencent la cueillette un peu tard le matin et continuent même pendant les périodes chaudes de la journée. La cueillette est encore partiellement réalisée dans des sacs ou sachets en plastique alors que des sacs de jute devraient être utilisés, ce qui engendre un réchauffement des fleurs suite à leur respiration et cause une perte par volatilisation de 33 à 56 % de la teneur en huiles essentielles, voire même un début de fermentation des fleurs. Selon les responsables des deux usines installées dans la région, le pourcentage des boutons floraux qui n'ont pas de valeur industrielle dans le produit récolté arrive jusqu'à 20 %, ce qui se répercute négativement sur la qualité et le rendement en huile essentielle. Ainsi, la non maîtrise de cette opération primordiale oblige les responsables des usines à se limiter uniquement aux fleurs de qualité supérieure, ce qui limite l'offre par rapport aux besoins réels des unités de transformation en fleurs fraîches.

Un guide de bonnes pratiques du Rosier dans le Dadès a été édité en 2012.

Quant à l'huile essentielle, un hectare de plantation de roses donne de 3,5 à 5 tonnes de roses ce qui correspond à environ 1 kg d'essence. Avec la même quantité de fleurs, on produit 10 fois plus de concrète que d'essence. L'huile essentielle est un sous-produit de haute valeur.

En 2014, la production des produits dérivés (eau, huile essentielle et concrète) a été estimée à 14,2 tonnes (chiffre officiel fournit par le Centre de Mise en valeur Agricole) et ventilée comme suit :

- Coopératives 10,9 tonnes (6 distilleries)
- Entreprises : 3,4 tonnes. Les entreprises ne donnent pas tous les chiffres pour des raisons multiples. On peut estimer que la production transformée par les entreprises est trois fois plus importante.

3.5. LES COÛTS DE PRODUCTION

Les coûts de production sont difficiles à évaluer étant donné le grand nombre de paramètres. Pour un hectare de rosier, ils ont été évalués comme suit dans le rapport diagnostic technico-économique et de valorisation de la rose du Dadès réalisé en mars 2012 par le cabinet Optim conseil, mandaté par l'ORMVAO. Toutes les étapes ont été considérées. Elles sont citées ci-dessous :

Coût de la fertilisation

Nature	Fourniture			Main d'œuvre			Total
	Quantité (T)	PU (dh)	Montant (dh)	Quantité (JT)	PU (dh)	Montant (dh)	
Fumier	20	200	4000	10	70	700	4700

Désignation	Nbre JT	PU (dh)	Total (dh)
Taille	15	70	1050
Pincement	10	70	700
Cueillette	30	70	2100
Total	55	210	3850

Le pincement a plutôt pour objectif d'éliminer les bourgeons terminaux des rameaux qui portent les boutons floraux afin de favoriser la floraison des bourgeons axillaires et ainsi augmenter la production en fleurs

Traitement phytosanitaire

Type	Quantité	PU (dh)	Montant total (dh)
Acaracide, Insecticide, Fongicide	Forfait	-	5000
Main d'œuvre	10	70	700
Total			5700

Entretien du sol

Désignations	Quantité (JT)	PU (dh)	Montant (dh)
Désherbage	20	70	1400
Reconfection des billons	8	70	560
Binages	6	70	420
Total			2380

Coût de l'irrigation

Désignations	Montant annuel (dh)
Carburants	4000
Total	4000

Le coût de production d'un hectare de rosier en 2011 s'élevait à 31.258,00 dhs

Désignations	Montants (dh)
Charges d'installation (Annuité)	
Travaux du sol	225
Plantations	8403
Charges de fonctionnement	
Charges consommables	
Fumier	4000
Produits phytosanitaires	5000
Irrigation	4000
Main d'œuvre	
Fumier	700
Taille	1050
Pincements	700
Cueillette	2100
Traitements phytosanitaires	700
Désherbage	1400
Reconfection des billons	560
Binages	420
Frais divers	2000
TOTAL	31258

Si l'on considère qu'un hectare permet de produire entre 3,5 et 5 tonnes de rose fraîche, le coût de revient du kg de rose varierait de 6,25 DH à 8,93 DH.

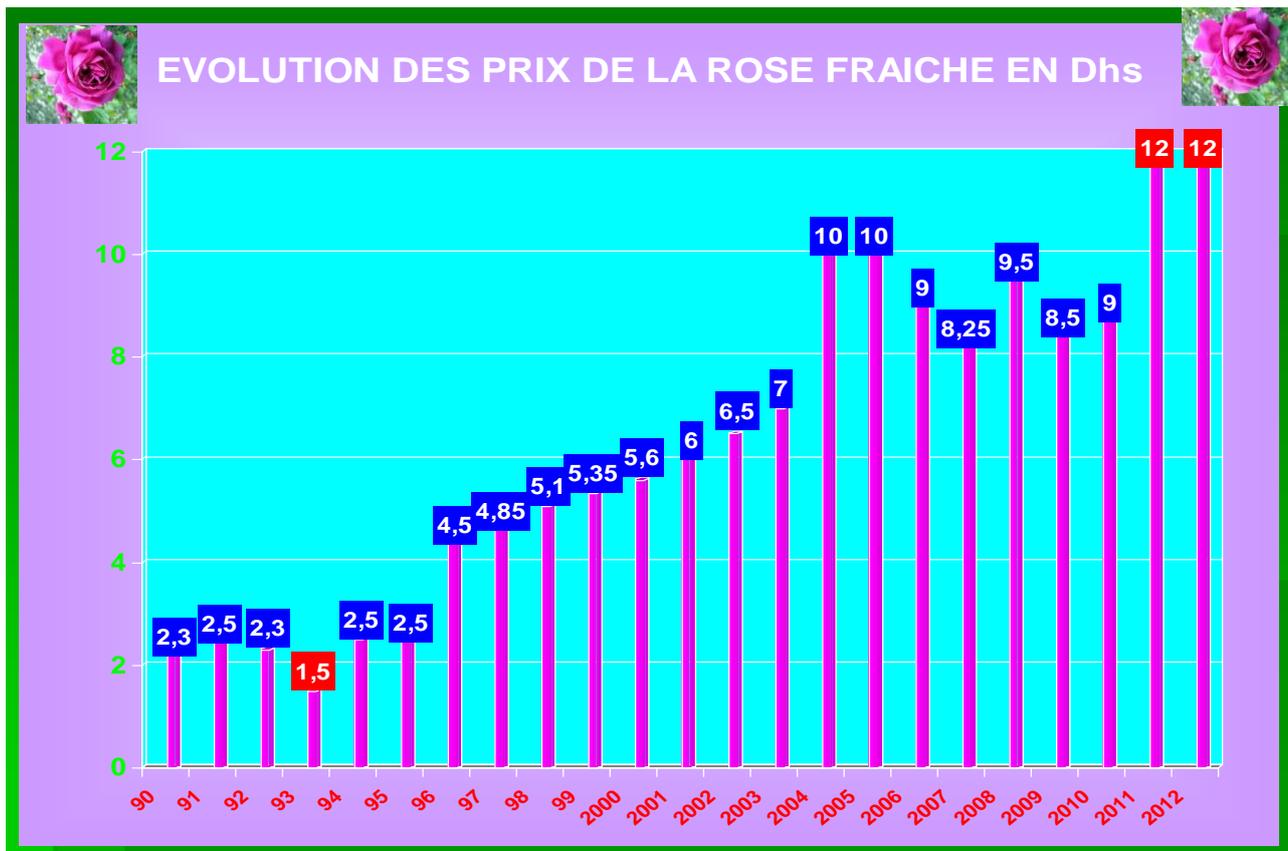
3.6. LE COMPTE D'EXPLOITATION

Pour une bonne campagne agricole, le rendement des roses fraîches par mètre linéaire est estimé à 1,4 kg/ML.

Rendement (kg/ha) des roses fraîches = rendement/ML des roses fraîches * Nombre de ML/ha = 1,4 kg/ML * 5.000 ML/ha = 7.000 Kg/ha des roses fraîches

Chiffre d'affaire : Le prix de vente des roses fraîches est estimé à 12 dh/kg (en se référant au prix de vente pratiqué en 2011).

Rendement des roses fraîches/ha * Prix unitaire de vente = 7.000 Kg/ha des roses fraîches * 12 dh/kg = **84.000,00 dhs.**



Source : CMV Kelaât Mgouna

La marge bénéficiaire d'un hectare de rosier était donc en 2011 de 52.750 dhs, soit de 10,55 DH à 15,07 DH le kg en fonction du rendement par hectare (3,5 à 5 tonnes).

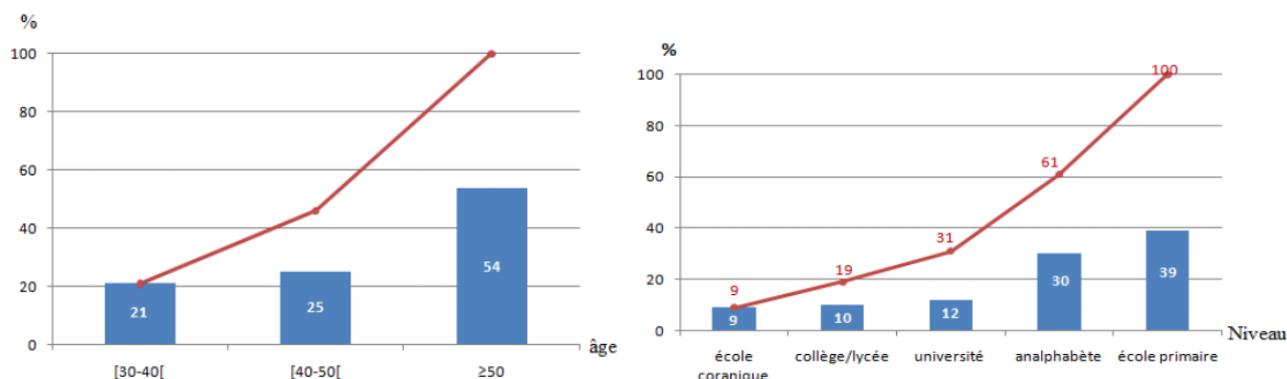
3.7. LES CONTRAINTES DE LA PRODUCTION

Les contraintes à la production sont nombreuses :

- Les aléas climatiques contre lesquels il est difficile de se prémunir (les gelées qui peuvent décimer jusqu'à 80% de la production)
- Le manque d'eau
- La faible superficie des exploitations qui limite les rendements
- Le faible accès à la recherche et développement
- La faiblesse de l'encadrement technique
- La désertion de la main d'œuvre
- Les faibles structures de commercialisation : pas d'incitation pour produire plus et mieux
- les pratiques de conduite technique du rosier dans le Dadès, telles que la densité de plantation, la fertilisation, l'irrigation, la taille, la récolte des fleurs sont traditionnelles et dans la plus part des cas défaillantes, ce qui affecte négativement la production en fleur quantitativement et qualitativement.

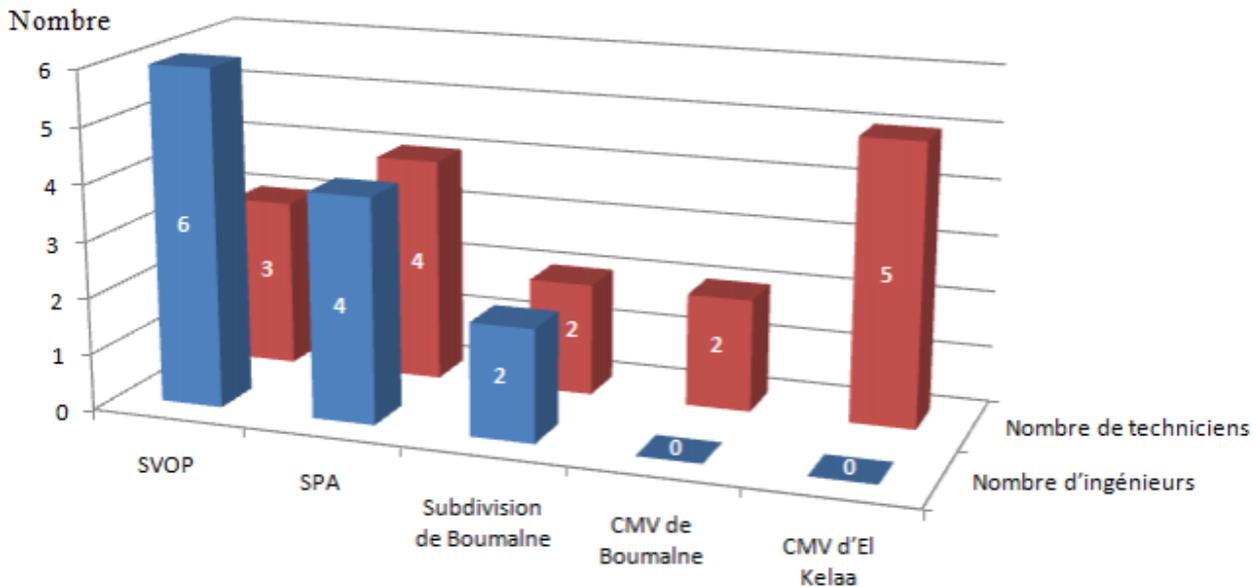
4. ANALYSE DE L'ENCADREMENT DES PRODUCTEURS

On remarque que la population agricole active dans ce domaine est relativement âgée avec plus de 54% des agriculteurs qui ont un âge dépassent les 50 ans. Ceci pourrait avoir un impact négatif sur la durabilité du savoir-faire local en matière de production agricole en général et de la rose en particulier si celui-ci n'est pas transmis aux jeunes générations. Concernant le niveau d'instruction, il a été reporté dans plusieurs références que le taux d'analphabétisme est relativement élevé et dépasse les 50% de la population active. Ce taux est davantage plus élevé chez les femmes (60%) que les hommes (30%).



Le taux d'analphabétisme élevé constitue certainement une barrière pour toute stratégie de développement de la filière de la rose notamment pour l'introduction de nouvelles technologies ou pour la promotion et la généralisation de la valorisation de la production. Lors d'une étude effectuée dans la région d'étude en 2009, ELAMRANI (2009) a observé que l'activité agricole liée à la rose est essentiellement assurée par des agriculteurs de sexe masculin avec un taux dépassant 95 %.

Le faible niveau d'instruction des producteurs représente également un frein pour l'efficacité de l'encadrement.



Source : Diagnostic technico-commercial et de valorisation de la culture de la rose dans la vallée du Dadès. Optim conseil pour l'ORMVAO. Mars 2012.

Le taux d'encadrement global reste aussi faible. Il ne dépasse guère 0,5 %, ce qui affectera certainement l'efficacité de l'intervention sur le terrain. Et pourtant, dans la majorité des cas, les centres de vulgarisation sont très proches des exploitations agricoles. En moyenne, chaque exploitation se trouverait à une distance de 9,5 km d'un centre de vulgarisation avec un minimum d'1 km et un maximum de 20 km. Près de 80 % des exploitations se trouveraient à une distance comprise entre 5 et 15 km d'un centre de vulgarisation. Le nombre de visites des exploitants aux centres de vulgarisation reste très faible. En effet, ce nombre ne dépasse pas, en moyenne, 1 visite par an. En plus, 73 % des agriculteurs n'effectuent aucune visite annuelle à ce centre. Seule une minorité d'agriculteurs (moins de 2%) effectuent plus de 5 visites par an.

Quant au nombre de visites des vulgarisateurs sur le terrain pour le conseil agricole, il ne dépasse pas en moyenne 0,6 visite par exploitation par an 80% des agriculteurs ne bénéficient d'aucune visite durant toute l'année pour le conseil et l'orientation. Seuls 2% d'agriculteurs ont confirmé avoir bénéficié des visites de vulgarisateurs à raison de 15 et 20 visites par an.

Pour les distilleries qui sont intéressées en premier lieu par la qualité de la rose après récolte, le nombre de visites sur le terrain pour l'encadrement des agriculteurs est encore plus faible. Il ne dépasse guère en moyenne 0.3 visite par an et par exploitation.

5. ANALYSE DE LA COMMERCIALISATION/TRANSFORMATION

Nous distinguerons trois types de transformation :

- L'eau de rose est utilisée en :
 - o Eau de toilette, démaquillant, parfum de boissons et confiserie, etc.
 - o En cuisine, en particulier indienne et arabe.
 - o Employée, également, par voies interne et externe, pour des applications médicinales

Dans certains pays comme la Turquie, l'eau de rose est employée dans la fabrication des médicaments très riches pour leurs propriétés.

- L'huile essentielle possède de nombreuses propriétés cosmétiques.
- L'absolue de la rose En dehors de son intérêt évident dans la parfumerie, elle est dédiée à des applications thérapeutiques.
- Roses séchées : la décoction de boutons floraux est utilisée à des fins médicinales, parfois mélangée à d'autres plantes.

5.1. LA MISE EN MARCHÉ

La région compte une poignée d'opérateurs apparemment structurés, mais de très petite taille. Leur marché principal est local avec réalisation de petites exportations vers l'Allemagne, la France et le Royaume-Uni. Ils exploitent aussi avec succès le marché touristique local et les hammams et spas.

Dans la ville de Kelaa Mgouna un grand nombre de boutiques vend l'eau de rose. Une commercialisation au-delà de la ville n'est quasiment pas réalisée. Le marché (client) doit venir vers le producteur. De plus le nombre de produits et de marques ne facilite pas la décision d'achat.

On dénombre trois principaux circuits de commercialisation de la rose dans le Dadès :

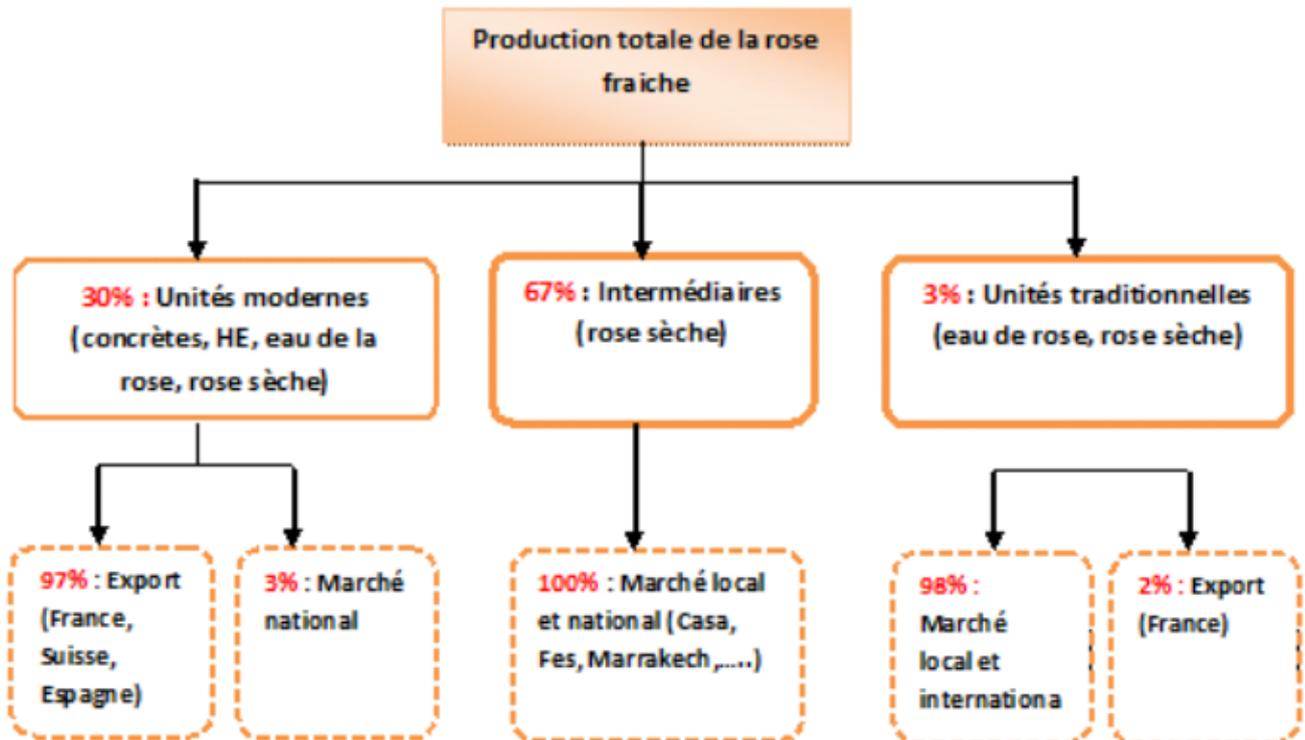
- **Circuit formel** de la grande unité de transformation de la rose, les Arômes du Maroc. La deuxième unité Biolands a arrêté récemment ses activités, supprimant ainsi la concurrence entre les deux sociétés, bénéfique pour le petit producteur. Les agriculteurs livrent une partie de leurs productions en fleurs fraîches à l'usine à des fins de transformation en huiles essentielles, absolue et concrète pour une commercialisation dans les marchés européens. Ce circuit représente environ 30% du marché de la rose dans la région
- **Circuit traditionnel informel** : Les agriculteurs vendent une partie de leur production aux petites unités de transformation et/ou procèdent au séchage d'une partie des fleurs et commercialisent les fleurs séchés dans le marché local, régional ou national. Ce circuit représente plus de 70%
- **Circuit intégré des sociétés privées** : Il s'agit des sociétés privées (cas des arômes du Maroc et de la société Issafen) qui ont intégré toute la filière depuis la production des roses jusqu'à la transformation, le conditionnement et la commercialisation. En 2004, les arômes du Maroc, ont lancé un projet de culture de 80 hectares de Rosa damascena biologique dont 15 hectares ont été réalisés jusqu'à aujourd'hui.

5.2. LE FONCTIONNEMENT DE LA COMMERCIALISATION/TRANSFORMATION

Des centres de pesée sont installés dans chaque zone de production. Les producteurs sont payés sur place en espèces. Les entreprises organisent le transport jusqu'aux unités de transformation. Un poids spécifique est exigé par l'entreprise, ainsi que la température de la rose. Un premier contrôle qualité est effectué dans les centres de pesée à des fins de règlement des producteurs et de traçabilité.

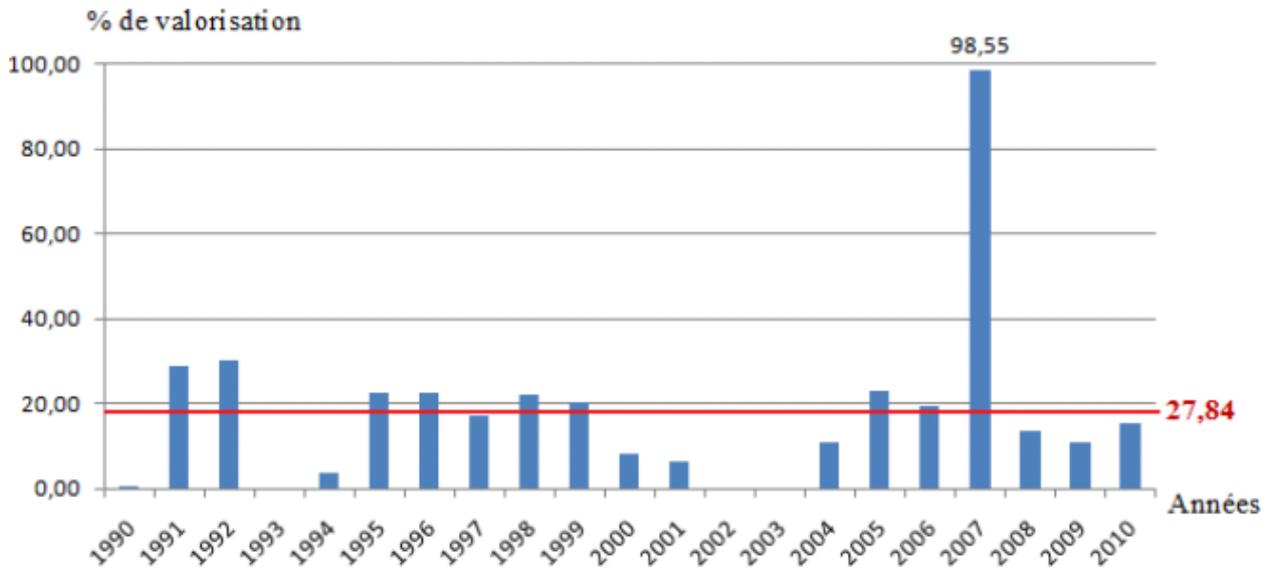
Le transport est assuré par des pick up sans précaution particulière contre la chaleur, partant du principe que la distance à parcourir est courte, environ à 10 km et que durant la période de la récolte, la chaleur aux environs de 30° n'est pas encore intense.

La rose fraîche produite est soit séchée et distribuée dans le marché local ou national soit utilisée pour l'extraction des huiles essentielles. Avant l'année 1970, la presque totalité de la production de la rose du Dadès était destinée à la transformation. Après les années 70 la production a augmenté ce qui s'est traduit par l'apparition d'un surplus de production suite au dépassement des capacités de production des unités de transformation.

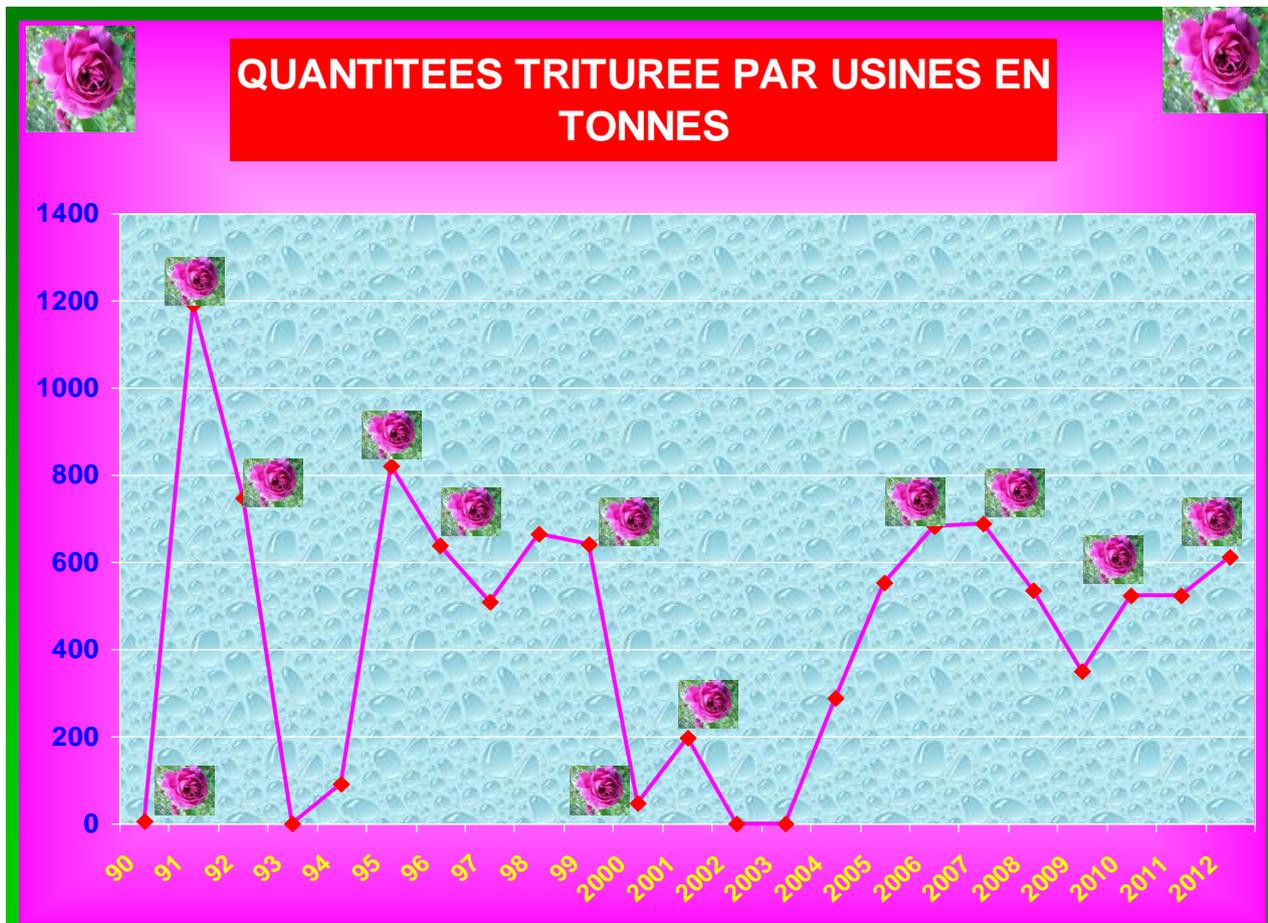


Circuit de commercialisation de la rose à parfum et de ses sous-produits au Maroc (EL AMRANI)

Les producteurs vendent 70% de leur production aux intermédiaires pour la rose séchée et aux petites unités de distillation pour la rose fraîche, les 30% restant sont destinées aux grandes unités de distillation. Celles-ci fournissent leur production de produits dérivés (eau de rose et huile essentielle) le marché national à travers les détaillants, et international.



Evolution de la part des quantités de rose transformées par les distilleries entre 1990 et 2010.

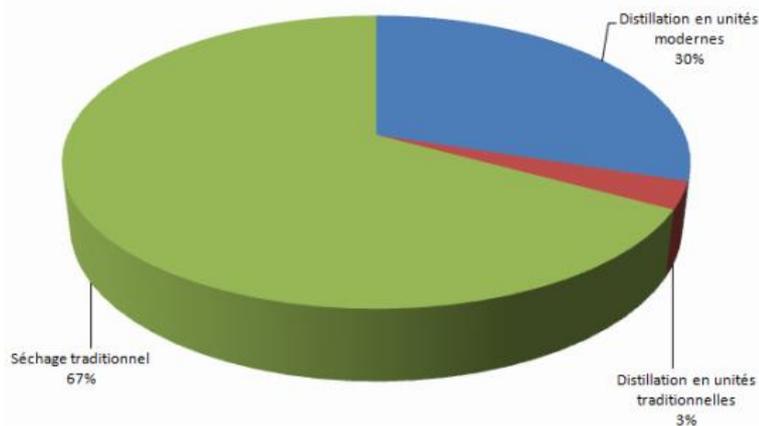


Source : CMV Kelaâ Mgouna

On remarque qu'en moyenne, les deux distilleries de la région (Arômes du Maroc et Biolands) transformaient environ 28% de la rose produite. Un niveau exceptionnel de 98,5% a été enregistré en 2007, année pendant laquelle, la production totale était très faible suite aux gelées.

La majorité de la production de la rose est transformée localement par les artisans en rose séchée. Celle-ci est distribuée par les grossistes des grandes villes du pays. Les unités modernes de distillation absorbent 30 % de la production régionale. La distance des exploitations par rapport aux unités de distillation est de 8,68 km avec un minimum de 500 m et un maximum de 20 km.

Pour la majorité des unités de distillation enquêtées, la période de fonctionnement coïncide toujours avec la période de récolte de la rose à parfum qui a lieu en général dès l'apparition des premières fleurs. Elle se situe entre fin avril et début juin.

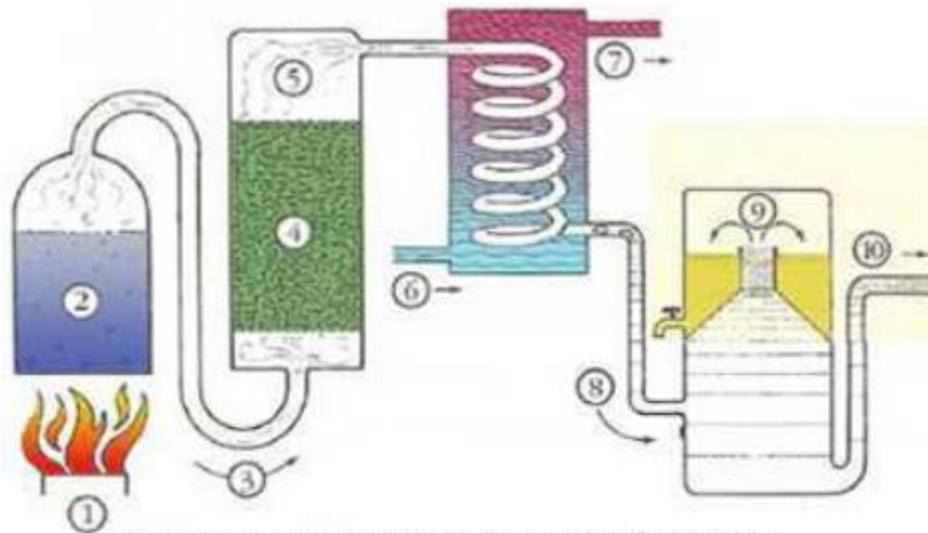


A l'exception de certaines unités modernes de transformation de la rose, les responsables des distilleries montrent qu'ils ne maîtrisent pas les techniques de transformation de la rose fraîche et semble pratiquer certaines fraudes qui nuisent à l'avenir de cette production. Cette pratique leur permet de produire de grandes quantités d'eau de rose falsifiée qui leur permettront de baisser les prix de vente afin de concurrencer les grandes unités de distillation. Ainsi la grande partie de l'eau de rose commercialisée par les particuliers au niveau du marché reste de mauvaise qualité et impropre à la consommation humaine.

Aussi, en ce qui concerne le séchage des roses, il a été constaté que la majorité des techniques reste traditionnelle ne respectant pas les conditions d'hygiène par rapport à d'autres zones similaires qui pratiquent un séchage moderne.

Le rendement et la qualité de cet extrait dépendent de plusieurs facteurs, notamment, la variété, les conditions agro-climatiques, les traitements subis par la rose fraîche et les procédés de fabrication, etc. Ainsi, par exemple, pour une essence de rose destinée à être utilisée en parfumerie, l'arôme constitue le critère décisif d'appréciation organoleptique dans les transactions commerciales.

L'hydrodistillation qui permet d'obtenir **l'eau de rose et l'huile essentielle**. L'huile essentielle est la matière la plus chère et la plus prisée. Cette opération s'accomplit dans un alambic. La séparation eau-essence se fait automatiquement par différence de densité. Le produit est retiré de l'essencier au fur et à mesure de la distillation en donnant dans l'ordre une "tête", un "coeur" et "une queue". Une eau de rose riche en produits aromatiques nécessite la réduction de la quantité de distillation. Les fabricants qui ont le souci de la qualité de leur produit, vendent une eau de rose qui titre 0,5 g d'essence par litre.



1: Feu 2: Eau 3: Vapeur d'eau 4: les pétales de rose
 5: Vapeur d'eau chargée d'huiles essentielles 6: Eau Froide
 7: Eau Chaude 8: Eau + Huiles essentielles
 9: Huiles essentielles 10: Hydrolat
 Processus de distillation de l'eau de rose

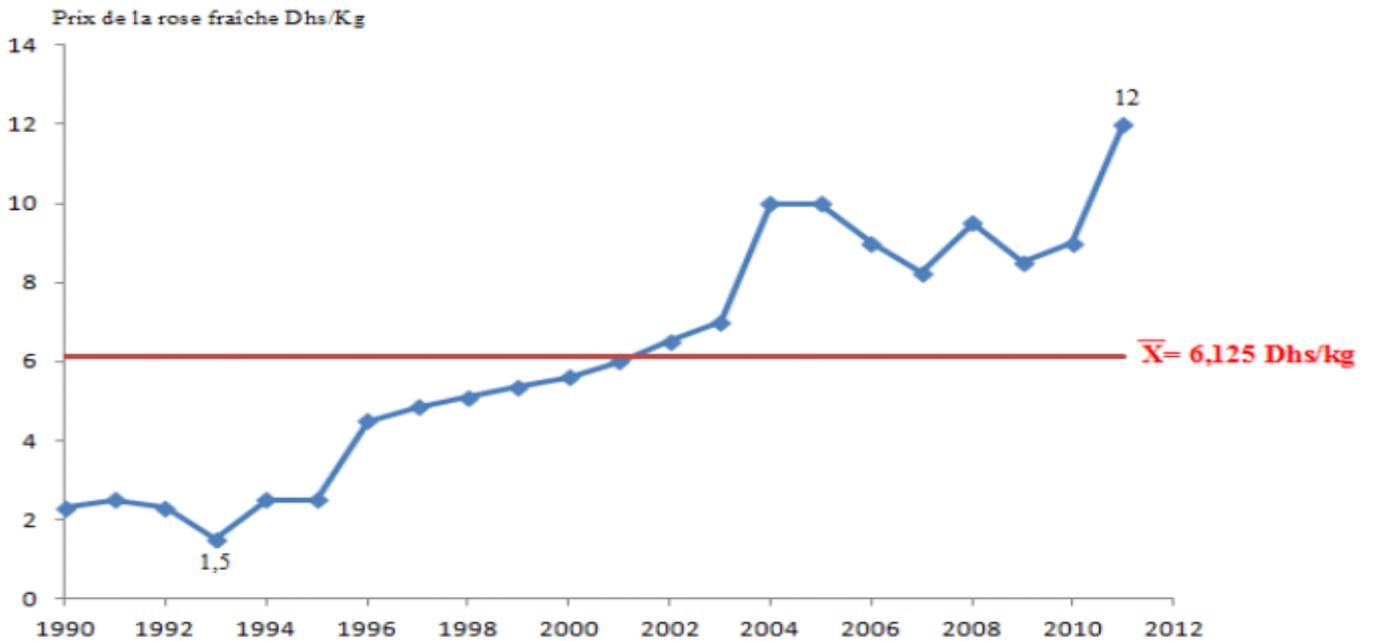
De nombreux parfumeurs préfèrent acheter la **concrète** pour procéder eux-mêmes à la distillation par l'alcool, de crainte que cette opération ne soit pas réalisée dans de bonnes conditions.

Le **séchage des roses** peut se faire de plusieurs façons allant du séchage naturel (au soleil ou à l'ombre) au séchage industriel. A Kelaat M'gouna, le mode de séchage utilisé pour la rose reste le séchage naturel par excellence. En ce qui concerne le séchage industriel, et selon l'ORMVA d'Ouarzazate, il consiste à utiliser un séchoir solaire « serre ». Les roses séchées sont destinées à être vendues au niveau des souks locaux pour approvisionner les grands marchés nationaux de Marrakech, Casa, Fès et Agadir.

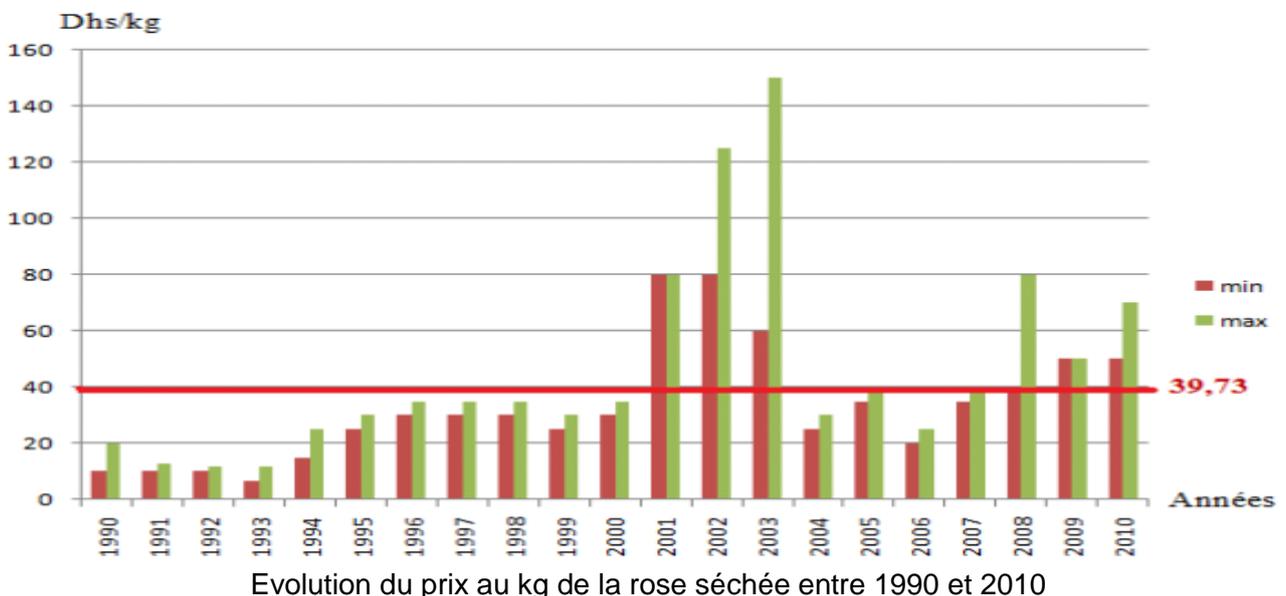
Pour les unités modernes, presque la totalité de leur production (97%) est destinée à l'exportation. Alors que les autres unités commercialisent 98% de leur production au niveau local et national. Seul 2% de cette production est exportée vers la France. De ce fait, tous les modes de commercialisation pratiqués jusqu'à présent ne semblent pas être bénéfiques aux producteurs, mais plutôt aux intermédiaires intervenant dans le circuit de commercialisation depuis la production jusqu'aux utilisateurs.

5.3. ANALYSE DES PRIX

Le prix de la rose fraîche destinée au traitement dans les distilleries est prédéterminé par une commission constituée de représentants des usines, des autorités locales, de l'ORMVA de Ouarzazate et des représentants des agriculteurs (les élus locaux). Les prix appliqués ont beaucoup progressé depuis 1970 avec un rythme effréné. Cette progression était comprise entre 5 et 58% annuellement jusqu'en 2004. Depuis, les prix ont pratiquement stagnés entre 8 et 10 DH/kg de rose fraîche jusqu'en 2011 où le prix de la rose fraîche a atteint 12 DH / kg. **Le chiffre d'affaires annuel généré pour les producteurs par la rose fraîche** sur la base de l'hypothèse que 30% de la production est transformé par les distilleries (**1.200 tonnes** sur la base d'une production annuelle maximale de 4000 Tonnes) serait de **14,4 millions de dirhams**.



Les roses sèches sont destinées principalement au marché local et tout dernièrement à l'exportation. Le prix de la rose séchée est très variable. Il fluctue en moyenne entre 33,17 et 46,29 DH/kg. Si l'on considère un prix de 60 DH / kg actuellement en cours sur le marché, et les hypothèses que 70% de la production (soit 2.800 tonnes sur la base d'une production maximale de 4.000 tonnes par an) et que 5 kg de roses fraîches sont nécessaires pour obtenir 1 kg de rose séchée, le **chiffre d'affaires annuel pour le producteur, généré durant une bonne campagne, par la rose séchée serait d'environ 34 millions de dirhams.**



Des pics du prix de la rose séchée ont été enregistrés en 2002 et 2003 avec 125 et 150 DH par kg. Durant les quatre dernières années le prix s'est stabilisé à un niveau compris entre 40 et 60 DH le kg.

Si l'on suppose que 3,5 à 5 tonnes de roses sont nécessaires à la production d'un kg d'huile essentielle, et que 1.200 tonnes sont transformées par les distilleries, nous obtiendrons entre 240 et 340 kg d'huile essentielle par an. Ce chiffre est à prendre avec précaution car les petites distilleries

ne produisent pas toujours de l'huile essentielle, du fait d'équipements insuffisants ou inadaptés, et aussi parce qu'il ne tient pas compte des écarts de triage qui peuvent s'élever jusqu'à 20%.

Le coût matière pour l'obtention d'un kg d'essence oscillerait entre 42.000 à 60.000 DH. Toutefois, du fait que l'opération de distillation permet de produire simultanément l'huile essentielle et l'eau de rose, mais dans des proportions très inégales, ce coût est à pondérer avec la production d'eau de rose. En effet, 1 kg à 1,5 kg de rose fraîche sont nécessaires pour obtenir un litre d'eau de rose. Le coût matière d'un litre d'eau de rose serait de 12 DH à 16 DH le litre. Il faudrait ensuite rajouter les charges fixes et aussi les coûts variables, autres que la matière première. Un prix de vente de 10.000 DH pour un litre d'huile essentielle de rose a été avancé par les responsables du CMV de Kelaat Mgouna.

5.4. ANALYSE DE L'EVOLUTION DES VOLUMES COMMERCIALISÉS

Il n'existe pas d'informations précises disponibles (ou accessibles) sur l'évolution des volumes commercialisés par les entreprises de distillation. Une estimation est d'autant plus difficile à réaliser que la production fluctue fortement d'une année sur l'autre et que la production par les petites distilleries est insignifiante comparativement aux grandes entreprises. De plus, leur évaluation n'est pas chose aisée du fait d'absence de tenues de statistiques de production. Enfin, les quantités de rose fraîche pour obtenir un litre d'eau de rose est assez variable (1 kg à 1,5 kg) mais tant que la concentration n'est pas contrôlée, la production d'eau de rose peut connaître d'importantes fluctuations. Les grandes distilleries restent très discrètes sur les volumes produits, commercialisés et exportés.

Il semblerait qu'une bonne partie de la production des grandes distilleries est exportée. Les statistiques du commerce extérieur (Trade Map) ne permettent pas de déterminer les exportations d'eau de rose, d'huile essentielle de rose ou les boutons de rose. La classe 060311 « Roses et leurs boutons frais, coupés, pour bouquets ou pour ornements » n'est pas renseignée. L'huile essentielle et les concrètes de rose ne figurent pas dans la classe 3301 des huiles essentielles.

5.5. ANALYSE DES COUTS ET MARGES DE COMMERCIALISATION

L'emballage a été d'abord fourni gratuitement par l'Etat, ensuite les coopératives ont innové et diversifié la gamme. Les emballages sont achetés auprès de grossistes à Marrakech.

L'emballage de base est de 2 dh : 1 dh pour la bouteille et 1 dh pour le bouchon

Le coût de la bouteille peut varier de 2 à 6 dh en fonction de la contenance et de la matière (plastique ou verre). Il peut atteindre 12 Dh pour les bouteilles en verre d'un litre

Les étiquettes sont imprimées à Agadir ou Marrakech à 25 centimes l'unité.

Pour un emballage haut de gamme, le coût peut atteindre 16 DH par unité de consommation :

- boîte en verre : 12 dh
- Bouchon fabriqué localement : 3,5 DH
- Ficelle décorative : 1 DH

L'enquête réalisée courant septembre 2015 auprès de détaillants de la ville d'Ouarzazate dont les résultats sont donnés en annexe, révèle que ceux-ci s'approvisionnent régulièrement à une fréquence généralement mensuelle, auprès des grossistes de Kelaat Mgouna. Le moyen de transport le plus utilisé est la voiture personnelle. Le camion est utilisé quand le détaillant procède à un approvisionnement élargi à d'autres produits. Les quantités sont variables, en fonction de la « spécialisation » du détaillant (produits cosmétiques ou généraliste). Le prix d'achat est en moyenne de 5 DH le flacon de 250 ml, et de 4,50 DH le flacon de 125 ml, démontrant ainsi la forte part du coût des emballages dans le prix de revient. Les marges prélevées par les détaillants sont assez confortables : 3 DH pour un flacon acheté 5 DH et revendu à 8 DH.

5.6. LES DIFFICULTES LIEES A LA COMMERCIALISATION

Force est de constater que le secteur est fragilisé par un manque de visibilité et de maîtrise des marchés. Ceci est dû au fait que les producteurs ne réalisent que très peu de prospection et que les ventes sont confiées à des négociants qui ne cherchent pas à développer des marchés nouveaux et spécifiques. Les rares efforts de prospection ne sont pas toujours précédés d'une étude d'opportunité. C'est ainsi que la société Bien Sentir a prospecté le marché chinois pour découvrir que la Chine est également un producteur....

La commercialisation par les coopératives est effectuée principalement dans les salons et foires. On note quelques tentatives isolées de prospection des marchés internationaux. La coopérative féminine Taymatine a obtenu une subvention avec l'association Khamsa pour participer à un salon à Nice en janvier 2016 (le nom de ce salon n'a pas été communiqué...).

La commercialisation des roses et de ses dérivées manque de structures intermédiaires pouvant garantir une certaine régularité d'approvisionnement du marché par l'existence des structures de stockage et emballage.

La qualité du produit est aussi décisive. La vente en vrac sans conditionnement et l'irrégularité d'approvisionnement des marchés constituent les principales contraintes empêchant l'accès à la grande distribution. La grande prolifération des marques et des conditionnements représentent également une contrainte. La composition des produits – le taux de concentration par exemple - n'est pas toujours indiquée pour guider le consommateur.

Le fonds de roulement des coopératives est insuffisant ou inexistant pour acheter en quantités suffisantes des producteurs pour répondre aux exigences de disponibilité des clients (exportateurs nationaux, importateurs internationaux, et grande distribution nationale).

6. LES OPPORTUNITES ET CONTRAINTES DE DEVELOPPEMENT DE LA CVA (SWOT)

	Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
Intrants	<p>Faibles besoins en engrais et en traitement phytosanitaire</p> <p>Multiplication aisée par boutures et racines</p>	<p>Inexistence de pépinières pour des plants de qualité</p> <p>Absence de R&D</p> <p>Peu d'entretien</p> <p>Roses plantées comme des haies et non comme culture structurée</p> <p>Irrigation gravitaire (pas de goutte-à-goutte) non dédiée (culture sous-jacente)</p>	<p>Projet ANDZOA pour le développement de nouveaux plants</p>	<p>Incertitudes au niveau de la réussite des boutures</p> <p>Ressources en eau limitées</p>
Production	<p>Culture adaptée au climat et facile à conduire</p> <p>Récolte : une activité familiale</p>	<p>Main d'œuvre peu disponible et peu qualifiée (la récolte n'est pas toujours effectuée au bon moment)</p> <p>Insuffisance du matériel et des équipements pour la récolte</p> <p>Les producteurs n'ont pas les moyens d'évaluer la qualité de leur production</p> <p>Pas d'assurance contre les aléas climatiques (gelées)</p> <p>Techniques culturales peu adaptées à la fragilité de la plante avec impact sur la qualité</p>	<p>Terrains disponibles pour augmenter la production</p>	<p>Aléas climatiques (Gelées fréquentes)</p>

	Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
Transformation	<p>Techniques de distillation faciles à maîtriser</p> <p>Disponibilité des moyens de transport</p> <p>Rapidité de livraison</p> <p>Rapport volume / valeur avantageux pour le transport</p> <p>Centres de pesée proches des parcelles</p>	<p>Produit sensible et détérioration fréquente de la qualité de la matière première</p> <p>Manque d'équipements performants</p> <p>Emballage peu adapté (rapport qualité prix) et au prix élevé</p> <p>Faible capacité des distilleries</p> <p>Capacité de stockage insuffisante (containers en inox)</p> <p>Conditions de stockage non adaptées aux normes de qualité</p>	<p>Forte demande sur les marchés internationaux</p>	<p>Infrastructures routières insuffisantes pour accéder à certains villages producteurs</p>
Commercialisation	<p>Produit naturel</p> <p>Bonne notoriété de l'eau de rose de Kelaa Mgouna</p> <p>Demande importante</p>	<p>Absence de stratégie marketing</p> <p>Pas de traçabilité ni de contrôle du produit (exemple : taux de concentration et composition)</p> <p>Commercialisation cantonnée dans la zone de production</p> <p>Un grand nombre de produits et de marques créant une confusion dans l'esprit du consommateur</p> <p>Faible logistique</p> <p>Faible accès aux marchés national et international</p> <p>...</p>	<p>Création d'une marque commune</p> <p>Demande mondiale en croissance</p> <p>Tendance du naturel et médecines douces (15 à 25% de croissance par an)</p> <p>R&D pour augmenter la qualité et la productivité</p> <p>Synergie tourisme et PAM (produits du terroir)</p> <p>Accords de libre-échange</p>	<p>Concurrence déloyale (produits de synthèse)</p> <p>Concurrence internationale</p>

On notera que les produits dérivés de la rose, notamment l'huile essentielle, les roses séchées et dans une moindre mesure l'eau de rose, sont davantage écoulés sur les marchés internationaux que sur le marché national.

La commercialisation de la rose et de ses dérivés souffrent également de plusieurs contraintes liées à la distribution et aux stratégies poursuivies :

- Les distillateurs de la zone de Kalaat Mgouna ne tirent pas profit des opportunités offertes par le marché mondial. Ils commercialisent en général des produits de la première transformation, dont la qualité laisse à désirer.
- Le manque de relations contractuelles fiables avec les importateurs et les grandes surfaces. A cet égard, il convient de souligner que de nombreuses sociétés étrangères reprochent aux producteurs marocains de la rose le manque de régularité de la qualité et les difficultés à respecter les délais et les engagements, si la contrainte des quantités est d'abord levée. C'est ainsi qu'une demande en 2014 de 50 à 100 tonnes d'eau de rose d'une entreprise française auprès des coopératives de Kelaât Mgouna n'a pu être honorée.

La certification bio, et dans une moindre mesure « commerce équitable », représentent également une contrainte à la commercialisation sur les marchés internationaux. La coopérative féminine Rose de Dadès a déboursé 25.000 DH en 2015 pour la certification ECOCERT, et devra ensuite la renouveler pour un montant annuel 17.000 DH, alors que son chiffre d'affaires annuel est de 60.000 DH. Elle a également procédé à la certification « Fair Trade » de près de 6.000 DH, sachant que l'organisme certificateur prend en charge 75%. Un bonus de 25% sur le chiffre d'affaires sous le label « Fair Trade » est remis à la coopérative pour des œuvres sociales. D'autres frais se rajoutent pour couvrir les frais de transit via une compagnie à Agadir. La coopérative a estimé à 200.000 DH le chiffre d'affaires minimal à réaliser pour amortir les coûts des certifications. La coopérative espère avoir une subvention de la fondation Mohamed V pour la formation et la production de produits dérivés (savons et crèmes) pour atteindre cet objectif de chiffre d'affaires.

7. PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT DE LA CVA

7.1. PERSPECTIVES DE CRÉATION D'EMPLOI DANS LA CVA

Les zones agricoles connaissent une désertion de la main d'œuvre. Les petits producteurs n'ont pas toujours les moyens de recruter et recourent à la main d'œuvre familiale. Toutefois, les extensions avec une amélioration des techniques culturales pourraient représenter à terme des opportunités d'embauche pour les populations locales.

7.2. PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT A COURT, MOYEN ET LONG TERME

Afin de mieux appréhender les perspectives de développement de cette filière, on s'attachera d'abord à donner un bref aperçu du secteur des PAM au niveau mondial.

Plus de la moitié de la production mondiale des PAM est assurée par les pays en développement⁹. En raison du faible coût de la main d'œuvre. Cependant, les pays développés continuent à dominer les productions reposant sur les technologies avancées pour compenser l'avantage comparatif lié au coût de main d'œuvre.

⁹ Stratégie nationale de développement du secteur des Plantes Aromatiques et Médicinales au Maroc / USAID 2008

On distingue globalement trois types de pays producteurs des PAM et de leurs produits dérivés :

- **Les pays soutenus par un important marché intérieur (Chine, Inde, Indonésie,...)** et qui profitent généralement d'une main d'œuvre bon marché et d'une activité de recherche-développement dynamique. Ces pays sont devenus des concurrents redoutables sur des produits typiquement méditerranéens comme l'origan, le basilic, ...
- **Les pays tournés essentiellement vers le marché international** et disposant à leur tour, de main d'œuvre à faible coût et de biomasse abondante à l'état spontané. Le Maroc fait partie de cette catégorie. Ces pays sont confrontés à de sérieux handicaps tant au niveau technologique et scientifique, dus au faible niveau de recherche-développement, qu'à celui de l'organisation de leur système de production
- **Les pays industrialisés qui produisent à grande échelle.** Ils occupent une place de choix sur la scène internationale des PAM et disposent d'avantages comparatifs certains liés à la maîtrise de la technologie. Ils tirent profit d'une agriculture intensive soutenue par une forte activité recherche - développement. Les pouvoirs publics et les organisations professionnelles encouragent et apportent leur appui à ce secteur.

Le marché international des PAM est prometteur, mais il demeure très exigeant en termes de qualité du produit (standardisation, présentation, système de production, ...) et de fiabilité des relations commerciales. Le marché mondial des PAM est aujourd'hui un domaine où la compétitivité est conditionnée par les principaux facteurs clés de succès ci-après :

- **La maîtrise des coûts de production.** Les coûts de production dans le secteur des PAM dépendent, en effet, le plus souvent des conditions du milieu et de la technologie utilisée (sélection, extraction, séchage...);
- **La qualité du produit fini** qui est fonction des conditions de production et du savoir-faire du producteur
- **La capacité marketing et commerciale** pour une adaptation à un marché en perpétuelle évolution et une réponse adéquate aux exigences des relations commerciales à l'échelon internationale (relations client, logistique, transport, ...).

Globalement, la **floriculture** est devenue une industrie d'un haut niveau technologique, produisant des fleurs et des plantes ornementales d'une qualité de plus en plus grande. Au niveau mondial, la superficie en production des plantes à fleurs et à feuillage avoisine les 250.000 Ha. La consommation mondiale de produits de floriculture est estimée à 60 milliards de \$ annuellement. La valeur des transactions annuelles du commerce international de ce secteur avoisine les 8 milliards de \$ (OCDE, 2010) Par ailleurs, il est important de signaler l'importance de l'industrie d'extraction des huiles essentielles des fleurs (huiles concrètes et absolues ...) et qui constitue un marché à part entière.

La **production mondiale des huiles essentielles** d'origine végétale est de l'ordre de 45.000 Tonnes dont 65% proviennent de l'extraction des parties d'arbres ou arbustes (cèdres, eucalyptus,...). En ce qui concerne l'huile essentielle de rose, la production mondiale est de l'ordre de 20 T. La Turquie est devenue le plus important producteur. A ce niveau, il est important de mentionner que cette production a une très haute valeur ajoutée et le prix d'un Kg d'huiles essentielles de la rose atteint 40.000 \$ dans les marchés internationaux. Les principaux pays importateurs sont l'Union Européenne occidentale, les Etats-Unis, le Japon, la Suisse et le Canada. La valeur totale des importations mondiales est de l'ordre de 1 milliard de \$. Les importations des huiles essentielles de rose sont accaparées pour la France, les Etats-Unis, l'Angleterre et le Japon.

Des recommandations à court, moyen et long terme, et par composante de la chaîne de valeur sont indiquées ci-dessous.

Composantes	Descriptif	Court terme	Moyen terme
Intrant	Plants	Développement de pépinières Accès R&D	
	Irrigation	Une culture structurée et non sous-jacente	
Production	Itinéraire technique	Application du guide des bonnes pratiques avec mises à jour régulières : - Taille - Irrigation - Récolte Formations sur ces bonnes pratiques pour améliorer les rendements et éviter la dégradation de la qualité du produit récolté Accompagnement dans la certification bio Labellisation Traçabilité	
Transformation	Séchage	Application des bonnes pratiques de séchage Gestion de la qualité	
	Distillation	Traçabilité Contrôle concentration et formulation Gestion de la qualité	
	Conditionnement	Standardisation des conditionnements Commandes groupées des flacons, bouteilles, bouchons et étiquettes pour toutes les coopératives Nouveau design des emballages en s'appuyant sur l'artisanat local Encouragement production industries des produits dérivés et mise à niveau industrielles des unités existantes Gestion de la qualité	Evolution du conditionnement

Composantes	Descriptif	Court terme	Moyen terme
Commercialisation	Prospection	<p>Accompagnement du GIE, des coopératives et des petites entreprises, en vue du renforcement de leurs compétences en gestion, et en commercialisation.</p> <p>Incitations à des ventes groupes sous un label commun</p> <p>Formation en marketing opérationnel pour les chargés de la commercialisation dans les coopératives et petites entreprises : merchandising, packaging.</p> <p>Information sur les marchés internationaux, y compris du réseau « commerce équitable »</p> <p>Formation aux techniques de prospection et à la préparation des salons et foires</p> <p>Participation active à des salons et foires nationaux et internationaux</p> <p>Organisation et mise en œuvre de campagnes de promotion au niveau national</p>	

Annexe 1 : Enquête auprès des détaillants d'eau de rose à Ouarzazate (septembre 2015)

Lieu d'intervention	Entité	Nbre de Salarié	Source d'appro	lieu d'appro	fréque d'appro	La cde moyenne	la qté moyenne annuelle	prix d'achat	prix de vente	Livraison	Autres produits commercialisés	La part du marché
Douar chems	Détaillants /Epiciers	2	Grossiste	Kelâa m'gouna	mois	30000 M L	360 000 M L	5 dh	8 dh	Voiture personnelle	Henné, produits dérivés de rose	20 à 50 %
Douar chems	Détaillants /Epiciers	2	Grossiste	Kelâa m'gouna	mois	37 500 M L	375 000 M L	5 dh	8 dh	Voiture personnelle	Henné, produits dérivés de rose	1 à 5 %
Douar chems	Détaillants /Epiciers	2	Grossiste	Kelâa m'gouna	mois	30000 M L	360 000 M L	5 dh	8 dh	Camion, Voiture personnelle		20 à 50 %
Centre ville	Supermarchés	8	Coopérative, Grossiste	Kalaa Mgouna	mois	52500ml	375000ml	5dh par flocon de 250ml	8dh par flocon de 250ml	Camion	Autre produits	1 à 5 %
Ancien Marché	Détaillants /Epiciers	2	Coopérative, Grossiste	Kalaa Mgouna	mois	37500ml	243750ml	150000ml	12dh/paquet de 3 Flacon/125ml	Camion, Voiture personnelle	Henné et fruits secs	20 à 50 %
Hay el wahda	Supermarchés	11	Coopérative, Grossiste	Kalaa Mgouna	mois	7500ml	75000ml	6dh par flocon de 250ml	9dh par flocon de 250ml	Camion	Autres Produits alimentaires	1 à 5 %
Quastur	Supermarchés	10	Grossiste	Kelâa m'gouna	Trimestre	18 750 ml	75 000 ml	30 dh	36 dh	Camion	Rose secs, savon, crèmes, huiles de rose	10 à 20 %
tabounte	Détaillants /Epiciers	2	Grossiste	Kelâa m'gouna	mois	30000 M L	360 000 M L	4,5 dh/flacon de 125 ml	7,5 dh/flacon de 125 ml	Camion	produits de rose dérivés	50 à 100 %
Douar chems	Détaillants /Epiciers	2	Grossiste	Kelâa m'gouna	mois	30000 M L	360 000 M L	6 dh	8 dh	Camion	Henné, produits dérivés de rose	20 à 50 %

Annexe 2 : Labellisation des produits agricoles

La labellisation des produits agricoles est régie par la loi n° 25-06, relative aux signes distinctifs d'origine et de qualité (SDOQ) des denrées alimentaires et des produits agricoles et halieutiques, promulguée par le dahir n° 1-08-56 du 23 mai 2008. Cette loi a créé le cadre juridique qui permet la reconnaissance et la protection des SDOQ pour une protection contre toute usurpation éventuelle aussi bien à l'échelle nationale qu'internationale.

Trois signes distinctifs sont retenus :

- **Le label agricole** : La reconnaissance qu'un produit possède un ensemble de qualités et de caractéristiques spécifique et de ce fait présente un niveau de qualité élevé, supérieur à celui de produits similaires dont il se distingue notamment en raison de ses conditions de production, de fabrication et, le cas échéant, de son origine géographique.
- **L'Indication géographique** : La dénomination servant à identifier un produit comme étant originaire du terroir, d'une région ou d'une localité, lorsqu'une qualité, une réputation ou toute autre caractéristique déterminée dudit produit peut être attribuée essentiellement à cette origine géographique et que la production et/ou transformation et/ou l'élaboration ont lieu dans l'aire géographique délimitée.
- **L'appellation d'origine** : la dénomination géographique d'une région, d'un lieu déterminé ou, dans certains cas exceptionnels, d'un pays, servant à désigner un produit qui en est originaire et dont la qualité, la réputation ou les autres caractéristiques sont dues exclusivement ou essentiellement au milieu géographique, comprenant des facteurs humains et des facteurs naturels, et dont la production, la transformation et l'élaboration ont lieu dans l'aire géographique.

Annexe 3 : Variétés de roses

Source : Diagnostic technico-économique et de valorisation de la culture de la rose de la vallée du Dadès. Optim conseil. Mars 2012.

De par le monde, pour l'extraction des huiles essentielles des roses à parfum, les cultivars les plus implantés appartiennent aux espèces : *Rosa damascena* (rose de Damas), *Rosa centifolia* (rose de mai), *Rosa alba* (rose blanche), *Rosa rugosa* (rose du japon) et *Rosa gallica* (rose de provins). La première espèce est la plus représentative chez les grands producteurs à l'instar de la Bulgarie, la Turquie et le Maroc. L'arbre de classification des roses à parfum est présenté ci-dessous.

Règne	Plantae
Division	Magnoliophyta
Classe	Magnoliopsida
Ordre	Rosales
Famille	Rosaceae
Genre	Rosa

Rosa damascena Le rosier de Damas (*Rosa. damascena*), rosier hybride, est l'un des types les plus importants et les plus anciens. Il serait issu du croisement de *Rosa gallica* et *Rosa phoenicia* ou *Rosa moschata*. Il est également rapporté dans la littérature que c'est un hybride de *Rosa Gallica* et *Rosa canina*. Des études japonaises réalisées en 2000 sur l'ADN du rosier de Damas ont montré que *Rosa fedtschenkoana* est l'un de ses trois ascendants. Il se subdivise en deux variétés:

- Variété estivale (*Rosa damascena* nothovar *damascena*), caractérisée par une courte période de floraison apparaissant seulement l'été.
- Variété automnale (*Rosa damascena* nothovar *semperflorens*), ayant une période de floraison se prolongeant jusqu'en automne.

C'est un arbrisseau de 2,2 m de haut et possède des feuilles caduques. Les tiges sont armées de robustes aiguillons courbés, implantés en nombre et accompagnés de poils raides. Les feuilles sont imparipennées et composées de cinq (rarement sept) folioles (figure III.1).

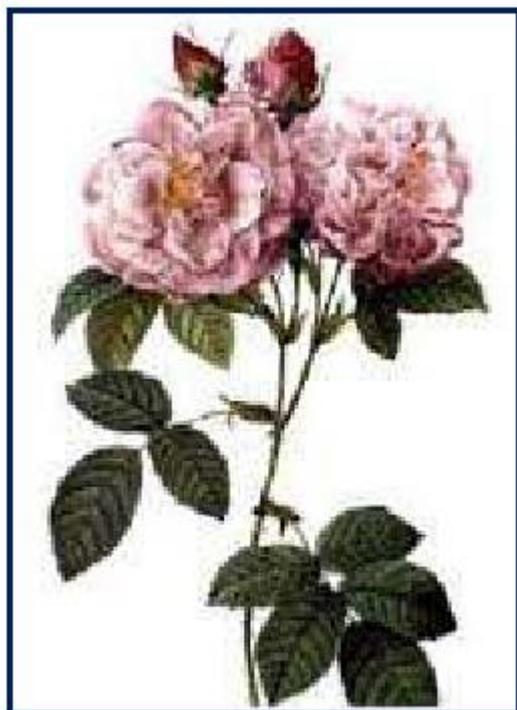


Figure III.1. Morphologie générale de *Rosa damascena*

Rosa damascena fleurit de avril jusqu'à juin en fonction des régions et les fleurs sont roses, semi-doubles, et présentent une odeur sucrée. La variété « *Semperflorens* » a des fleurs très doubles et elle est remontante à l'automne.

Rosa centifolia C'est un hybride complexe issu probablement de *Rosa gallica*, *Rosa moschata*, *Rosa canina* et *Rosa damascena*. L'histoire de sa création n'est pas bien documentée, mais des études génétiques montrent qu'il ne s'agit pas d'une espèce pure mais d'hybrides très complexes, d'apparition récente. Entre 1.580 et 1.710, les rosiéristes hollandais ont créé plus de 200 variétés de *Rosa centifolia*. *Centifolia* fait référence au grand nombre de pétales de la fleur « Cent-feuilles ». Les Anglais l'appellent aussi « rose chou ».

La plante a l'aspect d'un buisson, pouvant atteindre 1,5 à 2 m de haut, avec de longues tiges arquées et retombantes. C'est une plante drageonnante. Les feuilles, composées imparipennées, de 5 à 7 folioles, sont vertes grisâtres (figure III.2).



Figure III.2. Morphologie générale de *Rosa centifolia*

Les fleurs sont rondes et globuleuses, aux fins pétales très nombreux, imbriqués, de couleur rose, moins souvent blanche ou rouge-pourpre foncée. Elles sont inclinées, leur pédoncule ayant des difficultés à soutenir leur poids. Elles ont toutes un parfum doux et sucré.

Rosa alba Le Rosier blanc est un nom collectif pour une espèce hybride de rosier originaire d'Europe où elle est connue depuis l'Antiquité et cultivée depuis la Renaissance. C'est en fait un groupe d'hybrides dont la parenté est incertaine, probablement issus de croisements entre *Rosa gallica* et *Rosa corymbifera* ou bien *Rosa damascena* et *Rosa canina*. C'est un arbuste à port dressé, à feuilles caduques, de 2 m de haut environ, relativement rustique. Les feuilles imparipennées comptent de cinq folioles ovales ou arrondies de cinq centimètres de long environ, au bord serré, sans poils glandulaires (figure III.3).



Figure III.3. Morphologie générale de *Rosa alba regalis*

Les fleurs blanches et odorantes, de 6 à 8 centimètres de diamètre, sont simples (cinq pétales) ou doubles ; elles sont groupées en corymbes de 2 à 7 fleurs et apparaissent en début d'été (floraison non remontante). Les fruits sont des cynorrhodons globuleux à oblongs de 1,2 cm de diamètre, rouges à maturité.

Rosa rugosa Le Rosier rugueux, ou Rosier du Japon (hamanasu en japonais littéralement « poire de rivage »), est une espèce de rosier classée dans la section des Cinnamomeae, originaire d'Extrême-Orient (nord- est de la Chine, Japon, Corée et sud-est de la Sibérie), où il croît sur les côtes, souvent dans les dunes sableuses. C'est un arbuste drageonnant qui émet de nouvelles tiges à partir de la souche et forme des fourrés denses de 1 à 1,5 mètre de haut. Les tiges sont densément recouvertes de nombreux aiguillons droits et courts (3 à 10 mm de longs). Les feuilles, de 8 à 15 cm de long, sont imparipennées composées de 5 à 9 folioles (le plus souvent sept), chaque foliole a 3 à 4 cm de long, aux faces nettement ondulées et rugueuses, d'où le nom de l'espèce (figure III.4).

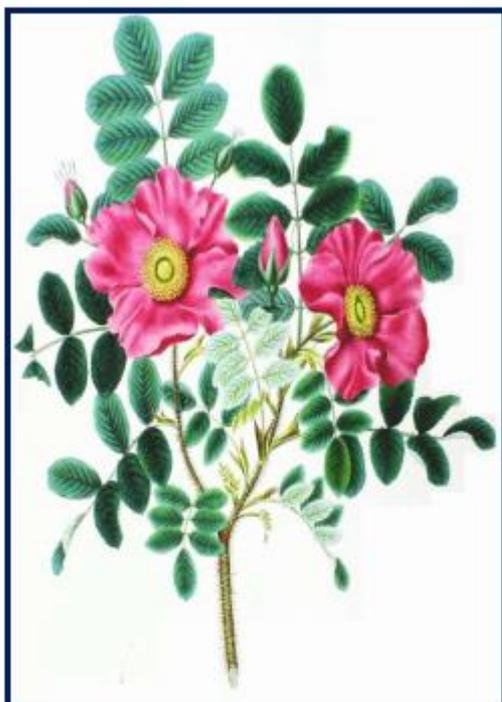


Figure III.4. Morphologie générale de *Rosa rugosa*

Les fleurs sont agréablement parfumées, de couleur blanche à rose foncé, d'un diamètre de 6 à 9 cm, aux pétales un peu froissés; la floraison s'étale de l'été à l'automne (de juin à septembre dans l'hémisphère nord). Les fruits sont assez grands (2 à 3 cm de diamètre) et souvent d'une longueur inférieure au diamètre, et non pas allongés comme la plupart des autres cynorrhodons. Ils sont comestibles. Vers la fin de l'été et le début de l'automne, il arrive souvent que la plante porte en même temps des fruits et des fleurs. Les feuilles virent généralement au jaune brillant en automne avant de tomber.

Rosa gallica Le rosier de France ou rosier de Provins, est une espèce de rosier originaire d'Europe centrale et méridionale et d'Asie occidentale de la Turquie au Caucase. C'est un arbrisseau à feuilles caduques pouvant atteindre jusqu'à deux mètres de haut, les tiges sont munies d'aiguillons et de poils glandulaires. Les feuilles, imparipennées, comptent de trois à sept folioles vert-bleu. Les fleurs sont réunies en groupes de 1 à 4. Ce sont des fleurs simples, dont la corolle compte cinq pétales de couleur rose, odorantes. Les fruits de forme globuleuse à ovoïde, ont de 10 à 13 mm de diamètre et sont à maturité de couleur orange à brun (figure III.5).



Figure III.5. Morphologie générale de *Rosa gallica*

L'espèce est facile à cultiver sur des sols bien drainés en exposition ensoleillée ou à mi-ombre; elle peut résister jusqu'à des froids de $-25\text{ }^{\circ}\text{C}$. Elle est l'une des espèces de rosiers les plus anciennement cultivées; elle était connue des anciens Grecs et Romains et était commune dans les jardins du Moyen Âge. Au 19^{ème} siècle, c'était l'une des plus importantes espèces de rosiers cultivés, et la plupart des cultivars modernes de roses européennes ont au moins une petite contribution provenant de *Rosa gallica* dans leurs gènes.