

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 HENNE Province de Zagora Communes Tazarine et Tinzouline



Rapport de Mme Hélène 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 CHAÎNE DE VALEUR HENNE  
Province de Zagora  
Communes Tazarine et Tinzouline

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](mailto:info@afci.de) / Web: [www.afci.de](http://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](mailto:afci-maroc@menara.ma)  
Web: [www.afci-maroc.ma](http://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](mailto:ute.jacob@afci.de)

M. Abdessadik Faouzi  
Tél.: +212-537 60 71 12  
E-mail : [abdessadik.fauzi@afci.de](mailto:abdessadik.fauzi@afci.de)

## Table des matières

ABRÉVIATIONS.....	II
PREAMBULE .....	1
1. INTRODUCTION.....	3
2. ANALYSE FONCTIONNELLE DE LA CVA .....	5
2.1. ACTEURS IDENTIFIES.....	5
2.1.1. Les fournisseurs d'intrants.....	5
2.1.2. Les services techniques d'encadrement des producteurs.....	5
2.1.3. La Recherche.....	7
2.1.4. Les structures de financement.....	7
2.1.5. Les producteurs et les organisations de producteurs.....	7
2.1.6. Les agro-industriels .....	9
2.1.7. Les commerçants .....	9
2.1.8. Les transporteurs .....	9
2.1.9. Les consommateurs .....	9
2.2. ROLES ET RESPONSABILITES DES ACTEURS.....	11
2.2.1. Les relations entre producteurs et structures d'encadrement.....	11
2.2.2. Les relations entre producteurs et commerçants .....	11
2.2.3. Cartographie de la filière .....	12
2.3. LES CONTRAINTES DE FONCTIONNEMENT .....	13
3. ANALYSE DE LA PRODUCTION .....	14
3.1. LES ZONES DE PRODUCTION.....	14
3.2. LES FACTEURS DE PRODUCTION.....	14
3.2.1. La terre.....	14
3.2.2. L'eau .....	14
3.3. LES TECHNIQUES CULTURALES.....	15
3.4. LES COÛTS DE PRODUCTION .....	15
3.5. LES CONTRAINTES DE LA PRODUCTION .....	15
4. ANALYSE DE L'ENCADREMENT DES PRODUCTEURS .....	17
5. ANALYSE DE LA COMMERCIALISATION/ TRANSFORMATION .....	17
5.1. LA MISE EN MARCHÉ .....	17
5.2. LE FONCTIONNEMENT DE LA COMMERCIALISATION/ TRANSFORMATION.....	17
5.3. ANALYSE DES PRIX .....	19
5.4. ANALYSE DES COÛTS ET MARGES DE COMMERCIALISATION .....	19
5.5. LES DIFFICULTES LIEES A LA COMMERCIALISATION.....	20
6. LES OPPORTUNITES ET CONTRAINTES DE DEVELOPPEMENT DE LA CVA (SWOT) .....	21
7. PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT DE LA CVA .....	23
ANNEXE .....	25
Annexe 1 : Enquête auprès des détaillants de Ouarzazate. Septembre 2015 .....	25
Annexe 2 : Enquête à Marrakech et Casablanca.....	26
Annexe 3 : Liste des coopératives agricoles de la province de Zagora.....	27
Annexe 4 : Liste des souks de la province de Zagora.....	28
Annexe 5 : Cultures et plantations de la province de Zagora.....	29

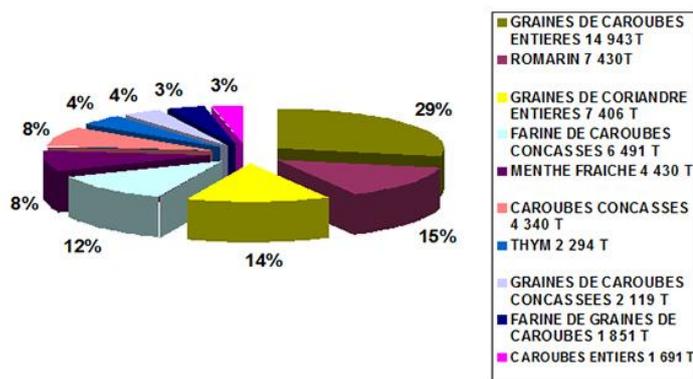
## ABRÉVIATIONS

APDS	Agence Promotion et Développement Economique
CARI	Centre d'Actions et de Réalisations Internationales
EACCE	Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations
ET	Evatranspiration
FDA	Fonds de Développement Agricole
IGP	Indication Géographique Protégée
JT	Jours Travail
ONSSA	Office National de Sécurité Sanitaires des produits agroalimentaires
ORMVA	Office Régional de Mise en Valeur
PAM	Plantes Aromatiques et Médicinales
PCDES	Plan Communal de Développement Economique et Social
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement

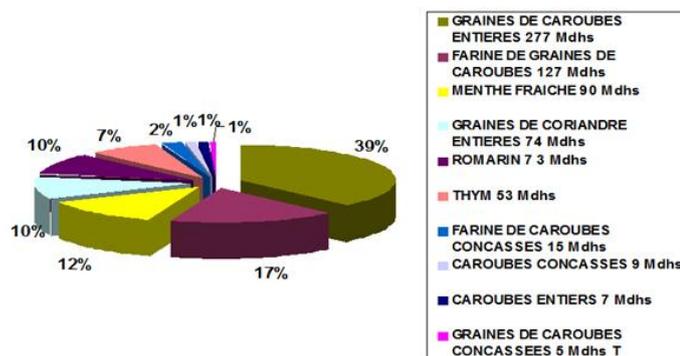
## PREAMBULE

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 Dhs<sup>1</sup>.

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

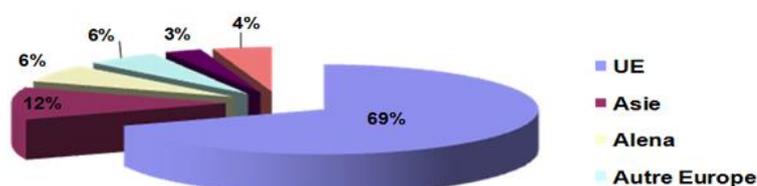


Les dix premiers produits leaders représentent 77% de l'export en valeur (campagne 2012-2013)



### 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

1 www.fellahtrade.com

Le secteur des PAM au Maroc présente des atouts indéniables :

- 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.)

Parmi les principales PAM cultivées au Maroc, on peut citer : le henné, le géranium, la lavande, la rose, le jasmin, la verveine, la menthe et le safran.

## 1. INTRODUCTION

Le Henné, une tradition sociale qui date de l'antiquité<sup>2</sup> et symbole d'amour de joie et de bonheur, est connu dans le Moyen-Orient surtout en Turquie, en Syrie et au Kurdistan. Forme de tatouage varié et éphémère, le rituel du Henné se présente comme un phénomène à la fois esthétique et médicinal.

D'une manière générale, le henné est synonyme de "baraka" (chance, bonne fortune) au Maroc. Elle s'entoure d'une fonction sacrée puisqu'elle est aimée d'Allah et de son prophète, qui en recommandait l'utilisation. Lors des cérémonies ou des rites religieux, elle écarte le mauvais œil.

Originaire d'Arabie, le Henné, (nom scientifique : *Lawsonia Interemis*), est un arbrisseau de la famille des Lythracées. Il pousse sous des climats chauds et secs - dans les pays du pourtour sud-méditerranéen et du subcontinent indien - et plus généralement dans les régions tropicales et subtropicales de l'Asie, de l'Afrique et du Pacifique. Cette plante atteint, dans les régions du Sahara marocain, jusqu'à un mètre de hauteur. La particularité du Henné marocain est cette intensité plus foncée que le vert de l'olivier.

Le henné a plusieurs utilisations :

- Teinte et traitement des cheveux (antipelliculaires et cicatrisation des plaies) avec les feuilles macérées en pâte en application locale
- Soins de la peau pour l'adoucir
- Bronzage. C'est ainsi qu'il entre dans les compositions des produits bronzants au Brésil
- Plante médicinale : les racines entrent dans la préparation de décoctions et d'infusions, consommées sous forme de boisson, pour nettoyer le corps ou lui apporter divers bienfaits. En cataplasme sur la peau, le henné aurait des vertus apaisantes, antifongiques, astringentes et cicatrisantes. La plante serait également appréciée pour le confort articulaire et intestinal

Au-delà de ses usages les plus fréquents, le henné se retrouve aussi en artisanat, pour décorer des poteries ou colorer la laine des tapis. Ses essences florales sont également utilisées en parfumerie.

Au Maroc, le henné est cultivé dans les oasis de la vallée du Draa et dans la région d'Azemmour. Dans la province de Zagora, le henné est cultivé dans les communes de Tazarine et de Tinzouline.

La Province de Zagora, qui s'étend sur une superficie de 23.000 km<sup>2</sup>, fait partie de la région économique Souss-Massa-Draa. La population de la province de Zagora s'élève, d'après le recensement de 2004, à 283.368 habitants dont 240.566 installés en milieu rural. Le taux d'urbanisation et la densité de la population sont respectivement de 15,10 % et 12 Hab./Km<sup>2</sup>. La population est très jeune, En effet 71% des habitants de la province ont moins de 30 ans et 30,3% sont en âge préscolaire et scolaire (5 à 14 ans).

La Province de Zagora comprend, comme précisé dans le tableau ci-dessous :

- 2 Pachaliks : Pachalik de Zagora et Pachalik d'Agdez
- 3 Cercles : Cercle de Zagora, Cercle de Tinzouline et Cercle d'Agdez
- 9 Caïdats : Tinzouline, Tamegroute ; Tagounite, M'hamid el Ghizlane, Tamezmoute, Tazarine, N'kob, Beni zoli, Tansifte
- 2 Communes Urbaines : Zagora et Agdez
- 23 Communes Rurales. : Ternata, Errouha, Bleida, Beni Zoli Taftechna, Bouzeroual, Tinzouline, Tamegroute, Fezouata M'hamid El Ghizlane, Tagounite , Afla N'dra, Tansifte , Mezguita Tamezmoute, Afra, Oulad yahya lagrair, Tazarine , Ait boudaoud, Taghbalte, N'kob, Ktaoua, Ait ouallal

<sup>2</sup> Le Henné, une tradition sociale qui date de l'antiquité. 09/01/2015 <http://dafina.net/gazette/article/le-henn%C3%A9-une-tradition-sociale-qui-date-de-lantiquit%C3%A9>

La Province de Zagora dispose d'un réseau routier d'une longueur totale de 1143 Km ce qui représente 2% du réseau du Royaume. Le réseau routier de la province est composé de 2 axes nationaux, 1 axe régional et 8 routes provinciales. La qualité du réseau routière est dans un état acceptable. Cependant, on notera la fréquence des éboulements de terrains et de l'avancée de sables influent sur le niveau de qualité.

La Province de Zagora recèle un important potentiel touristique qui se caractérise notamment par :

- La longue et belle vallée du Draa et de ses palmeraies qui s'étend sur une longueur de 200 Km allant d'Agdez à M'Hamid El Ghizlane
- L'unité de Jbel Saghro et ses montagnes à paysage minéral
- Les dunes de sable de la région de M'hamid et de Tinfou

## 2. ANALYSE FONCTIONNELLE DE LA CVA

### 2.1. ACTEURS IDENTIFIÉS

#### 2.1.1. Les fournisseurs d'intrants

Pour cette culture sous-jacente, les producteurs ont peu recours aux produits phytosanitaires. Les engrais, sous forme essentiellement de fumier, sont fournis localement.

Les rares produits phytosanitaires sont achetés directement à des revendeurs Marrakech ou à Agadir, ou à des revendeurs locaux « mobiles ».

#### 2.1.2. Les services techniques d'encadrement des producteurs

L'encadrement technique est principalement assuré par l'Office Régional de Mise en Valeur Agricole de Ouarzazate et son « relais » par l'Office National du Conseil Agricole (ONCA), créé récemment. Les Organisations Non Gouvernementales (ONG) sont également présentes dans la province de Tata.

**L'Office Régional de Mise en Valeur Agricole (ORMVA)**, sous tutelle du Ministère de l'Agriculture et de la Pêche Maritime du Ministère de l'Agriculture et de la Pêche Maritime, est la principale institution en charge de l'encadrement des producteurs, par le biais de ses délégations régionales et des Centres de mise en valeur y rattachés. Les organes locaux, notamment les CMV de Tazarine et Tinzouline ont pour mission :

- 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)

Créé en janvier 2013, **l'Office National du Conseil Agricole (ONCA)** est chargé de piloter, de coordonner et de suivre la mise en œuvre de la stratégie du conseil agricole à l'échelle nationale. Il est chargé d'appliquer la politique du gouvernement en matière de conseil agricole à travers notamment :

Le conseil agricole :

- Encadrer les agriculteurs en matière de conseil concernant la lutte contre les maladies affectant les plantes et les animaux
- Assister et accompagner les agriculteurs dans leurs démarches pour accéder aux encouragements et aides financières prévues par la législation et la réglementation en vigueur
- Assurer le développement et la promotion de la coopération internationale
- Développer et appliquer les méthodes innovantes de gestion et de diffusion des informations et des connaissances
- Assurer un conseil agricole axé sur l'approche genre
- L'accompagnement des organisations professionnelles
- L'accompagnement, l'encadrement et le conseil des professionnels des filières de production agricole en matière de techniques de production, de valorisation, de commercialisation et de gestion des exploitations

**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

**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.

### 2.1.3. La Recherche

**Professeur Zoubida Charrouf**, Département de chimie, Faculté des sciences, Université Mohammed V-Agdal, scientifique chercheuse s'est mise au service des coopératives des produits du terroir. Elle a effectué une comparaison du henné des différentes zones de production : Foug Zguig, Zagora, Tazarine, Errachidia. Les analyses effectuées par un laboratoire français sur les propriétés du produit ont démontré la supériorité en qualité (puissance du pouvoir colorant) du henné de Foug Zguig et Tazarine.

### 2.1.4. 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).

### 2.1.5. Les producteurs et les organisations de producteurs

Le nombre des producteurs de henné est estimé à 308, regroupés en 3 coopératives, dont 2 à Tazarine et une à Tinzouline. En annexe la liste de toutes les coopératives agricoles de la province.

On notera que la coopérative Jbel Hanni de Tamegroute est inactive, les équipements étant inefficaces et la coopérative n'ayant pas les moyens de les renouveler.



Les 2 coopératives à Tazarine sont les suivantes :

- **La coopérative de Taghzout** a été créée en 2010 dont les 33 adhérents sont spécialisés dans le henné sur 15 ha
- **La coopérative Ait Maden** a été créée en 2014 et comporte 16 adhérents. Le foncier a été fourni par les adhérents et la construction a été financée à hauteur de 30% par l'INDH. Les équipements ont également été fournis, la participation de la coopérative s'élevant à 10%



Ces deux coopératives disposent d'une moissonneuse mais la récolte est effectuée manuellement pour 60 à 70% en raison des pertes qu'occasionne la moissonneuse (elle ne racle pas jusqu'au ras du sol, laissant une bonne partie de la récolte « sur pied » après le passage de la moissonneuse). Le henné est séché naturellement, le séchoir n'ayant pas encore été fourni par l'Office. Elles transforment et conditionnement le henné moulu dans des paquets de 100 gr vendus de 8 à 10 DH l'unité. Ces coopératives n'ont pas la certification bio qui serait aisée à obtenir car leur henné est naturel (pas de traitement phytosanitaire). Ces coopératives vendent aussi des dattes pour diversifier leurs revenus. Elles privilégient les foires, et tout particulièrement le festival de Tazarine, pour la commercialisation, les intermédiaires prenant la marchandise en consignment et ne règle qu'après avoir été eux-mêmes payés par les grossistes. Ces deux coopératives n'ont pas les moyens de transport pour prospecter et livrer elles-mêmes les clients. Elles ont été contacté par une entreprise française ARRDHOR – CRITT – HORTICOLE<sup>3</sup> du réseau du commerce équitable pour du henné, colorant naturel.

Ces deux coopératives produisent 20 tonnes de henné par an, en grande partie commercialisé en feuilles de henné séché. Le rendement est de 1,5 à 2,5 tonnes par hectare. Elles emploient 6 ouvrières.

**La coopérative féminine de henné à Tinzouline** a été créée en 2005, initiée par une autre coopérative agricole, Salam. Le douar a fourni le foncier et la Fondation Mohamed 5 a financé la construction et l'équipement composé de 2 moulins, d'ordinateur et de tables et de chaises. Les adhérentes ont constitué un fonds de roulement pour acheter le henné des producteurs (15 à 25 DH / kg). La commercialisation a lieu dans les foires de Zagora, Erfoud (salon des dattes) et Meknès en unités de consommation (6 DH, 1DH pour l'emballage) et en vrac (45 DH / kg) dans les souks. Elles vendent aussi aux touristes de passage. La coopérative rencontre des problèmes de commercialisation, le stock n'est pas toujours écoulé en totalité. Les adhérentes ont procédé à la diversification (huile, savon, couture, khood) car la vente du henné couvre à peine les frais. Les écarts de triage de henné sont vendus en tant que colorant des tapis et des poteries (écart de triage).

3 22 rue de l'arsenal. 17300 Rochefort/mer. France. 05 46 99 17 01 / 05 46 87 28 63. Madame Anne de la Sayette



### 2.1.6. Les agro-industriels

Le secteur industriel, au niveau de la Province de Zagora occupe une place plutôt de second plan dans l'activité économique de la région. Le henné séché est acheminé vers les minoteries des grandes villes pour être ensuite conditionné et commercialisé.

### 2.1.7. Les commerçants

Du fait que la Province de Zagora est caractérisée par la prédominance des populations rurales, le souk (liste des souks donnée en annexe) joue un rôle primordial dans leur vie. C'est le lieu de la plupart des transactions commerciales: les agriculteurs exposent leurs produits et s'approvisionnent-en d'autres. Certains produits agricoles (dattes, henné...) sont commercialisés dans d'autres villes du Royaume.

### 2.1.8. Les transporteurs

Le henné séché est principalement transporté en camion, étant donné les volumes importants destinés aux grossistes. Le henné moulu et conditionné est acheminé en transport en commun ou en véhicule utilitaire, les volumes commercialisés et les volumes commandés étant bien moindres que ceux du henné séché.

### 2.1.9. Les consommateurs

Une étude a été réalisée par l'ONG CARI dans le cadre de la recherche de débouchés potentiels du henné bio de la coopérative El Batha de Foum Zguig (Programme de sauvegarde et de développement des oasis du Sud) en 2010 auprès de consommatrices marocaines de deux grandes villes (Agadir et Marrakech) et Françaises (Montpellier). Dans chaque ville, le nombre de personnes considéré comme représentatif est de 10. Au total 30 consommatrices ont été interrogées d'âge et de profil différent (habit traditionnel ou moderne)

Les résultats sont les suivants :

- Pour plus de 67 % des femmes interrogées au Maroc, le henné est un produit assimilé aux fêtes religieuses et traditionnelles. A noter qu'il se modernise avec la pratique des tatouages « modernes »
- Concernant la fréquence d'utilisation, sur la totalité des femmes interrogées au Maroc, 70 % ont répondu qu'elles utilisaient le henné d'une fois par semaine à une fois par mois. 30 % répondent qu'elles ne l'utilisent pas ou plus du tout. Lorsque l'on intègre les résultats obtenus en France, cette proportion est proche de 50 % (52% l'utilisent, 48 % ne l'utilisent pas ou plus). En France, près de 90 % des femmes interrogées disent ne pas utiliser le henné
- Le pourcentage de femmes qui utilisent le henné pour des questions de beauté ne varie pas entre celles interrogées en France et celles interrogées au Maroc : près de 80 % l'utilisent avant tout pour des questions de beauté. Les femmes citadines utilisent de moins

en moins le henné de façon régulière, et les femmes expatriées encore moins. Elles privilégient de manière générale les teintures et produits cosmétiques modernes. Elles n'utilisent le henné qu'à de grandes occasions (mariages), et non pas pour ses vertus médicinales

- La qualité, un critère parfois négligé : Sur 38 réponses différentes, plus de 80 % comparent la qualité du henné à son odeur et à sa couleur. Ce sont donc deux critères primordiaux dans l'analyse qualitative des consommateurs
- Seulement 50 % des réponses obtenues au Maroc font référence à l'importance du lieu de production du henné. En revanche, sur les 29 femmes interrogées sur cette question, plus de 72 % affirment que le label biologique apporte une plus-value au henné
- Le prix du produit reste un critère très discriminant, mais une certaine catégorie de personnes se dit être prête à payer plus cher en échange d'une meilleure qualité

Globalement, on peut dire que le henné s'utilise de moins en moins régulièrement, et est maintenant réservé pour les grandes occasions. Il est aujourd'hui en concurrence avec les produits modernes et ce sont principalement les femmes âgées qui l'utilisent encore toutes les semaines au hammam. On note tout de même l'effet de mode des tatouages au henné à Marrakech. Concernant la qualité, les femmes y semblent sensibles, mais elles ne sont pas toujours prêtes à payer plus cher. Même si le henné semble être un produit moins utilisé dans les grandes villes, il existe de nombreux débouchés potentiels, comme les endroits touristiques ou les lieux de ventes spécialisés dans les produits naturels.

Dans les grandes villes, les consommatrices privilégient l'achat du henné moulu. Dans la majorité des cas, la préférence et le choix sont orientés vers le henné moulu conditionné, disponible dans certains commerces plus au moins organisés. Par contre, au niveau des quartiers populaires, la dominance du henné moulu en vrac est constatée.

## **2.2. ROLES ET RESPONSABILITES DES ACTEURS**

### **2.2.1. Les relations entre producteurs et structures d'encadrement**

Le henné est une culture sous-jacente du palmier. Cette culture « bénéficie » indirectement des mesures et des structures d'encadrement du palmier dattier, sans toutefois être bénéficiaire de subventions spécifiques. Les producteurs sont peu en contact avec les structures d'encadrement.

### **2.2.2. Les relations entre producteurs et commerçants**

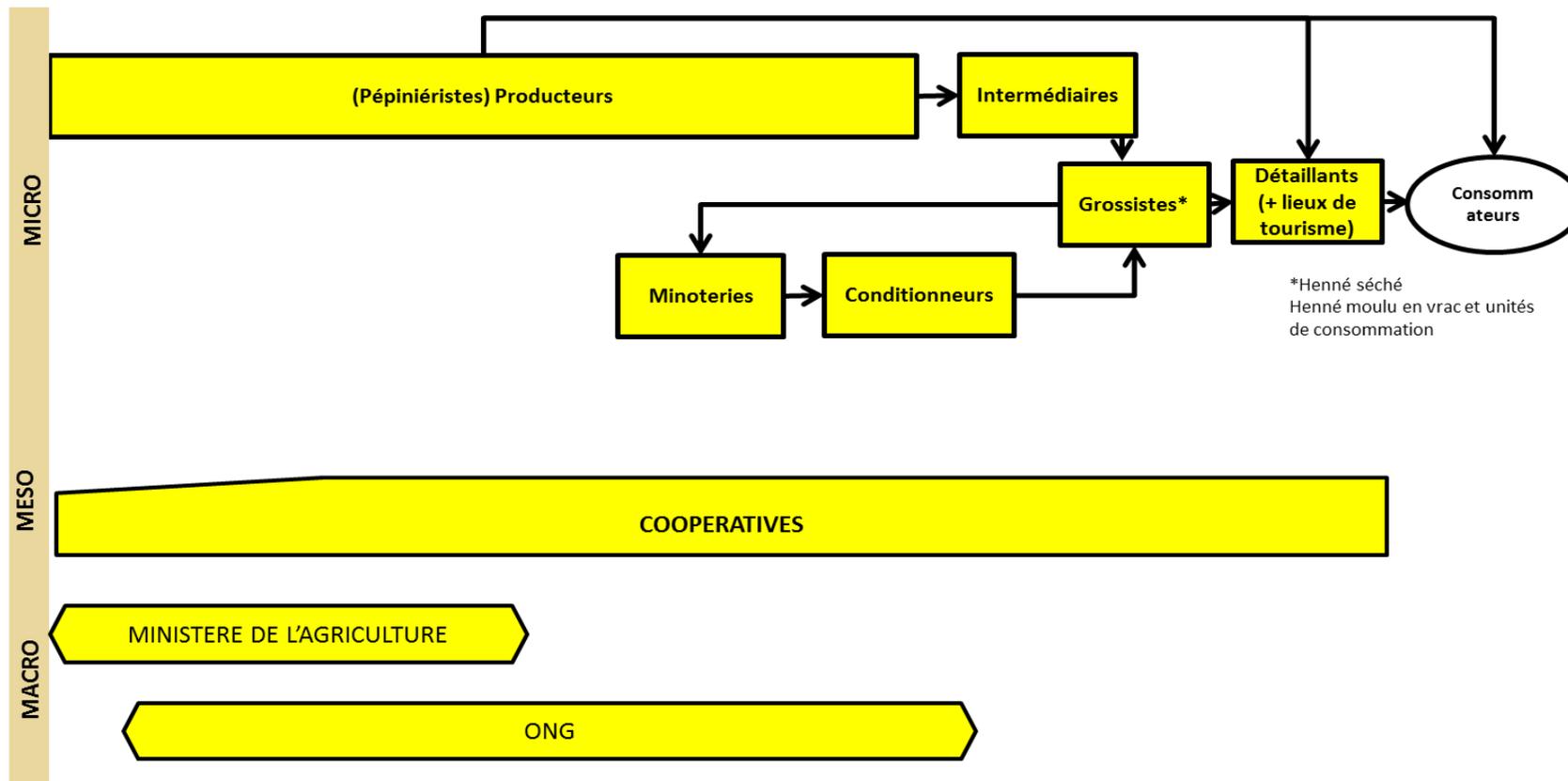
Le pouvoir de négociation n'est pas en faveur des producteurs qui ne sont pas toujours regroupés et qui n'ont pas les moyens d'accéder aux structures de commercialisation hors marché du Sud du Maroc. Les producteurs et les coopératives se mettent en relation avec les intermédiaires qui approvisionnent les grossistes des grands centres commerciaux.

### 2.2.3. Cartographie de la filière

#### Fonctions



#### Principaux acteurs



La fonction pépiniériste est réduite à sa plus simple expression. En fait, le henné est planté en arbuste, qui nécessite moins d'eau et de traitement comparativement aux plants, comme c'est le cas dans les exploitations de Foum Zguig de la province de Tata. Ils ne font pas appel aux fournisseurs d'intrants. Tout au plus, ils utilisent du fumier mais de façon indirecte, car le henné est une culture sous-jacente. Ils commercialisent leurs produits, aussi bien le henné séché que le henné moulu par le biais de leurs coopératives directement auprès des détaillants et des consommateurs, ou à l'occasion de foires et de salons.

Leur capacité de broyage étant limitée, les producteurs vendent leur henné séché à des intermédiaires chargés d'approvisionner en grande quantité les grossistes des grandes villes, en l'occurrence à Marrakech, fief du principal grossiste de henné au Maroc (voir ci-dessous). Ces grossistes procèdent au broyage, parfois dans leurs propres moulins, et le conditionnement, fonction également intégrée parfois par les grossistes. Le henné moulu en vrac et conditionné est ensuite acheminé vers les consommateurs par l'intermédiaire des détaillants du circuit traditionnel.

### **2.3. LES CONTRAINTES DE FONCTIONNEMENT**

Les contraintes sont d'abord structurelles et liées à l'enclavement, notamment pour les communes de montagne et au sous équipement lié au manque de financement notamment en matière d'aménagement hydro agricole.

La principale contrainte de fonctionnement se situe au niveau de la capacité réduite en henné moulu de la coopérative et des associations qui limite la production à grande échelle pour une réduction sensible des coûts de revient. La valeur ajoutée est donc « déplacée » vers les grands centres urbains où le henné est broyé, conditionné et commercialisé sur le marché local, et probablement sur le marché international.

Le maillon faible de la chaîne se situe au niveau de la commercialisation qui échappe pour sa grande partie aux producteurs et transformateurs locaux, décourageant ceux-ci à mettre en œuvre des moyens humains et financiers pour accroître la production et faire du henné une culture structurée.

### 3. ANALYSE DE LA PRODUCTION

Deux types de cultures sont possibles selon les ressources en eau :

- Arbuste dont les besoins en eau sont faibles (culture sous-jacente du palmier dattier et des céréales) mais dont le rendement est moindre avec une seule récolte en principe par an sur un total de 3 à 4 passages par an
- Plants en tant que culture structurée

Dans les zones de l'étude, c'est la culture du henné en arbuste qui prédomine

#### 3.1. LES ZONES DE PRODUCTION

De climat aride avec une très faible pluviométrie, la province présente une topographie variée. La région est compartimentée en plusieurs unités (Vallées, montagnes, plaines et plateaux désertiques).

La superficie cultivée du henné dans la province de Zagora est estimée à 1.370 hectares dans la province de Zagora, plus précisément dans les communes de Tazarine et Tinzouline. La production totale était de **4.314 tonnes** en 2013 (source : monographie de Zagora), soit un rendement moyen de 3 tonnes par hectare.

En raison de la contrainte de l'eau, les producteurs ne sont pas encouragés à la développer. Les extensions ne sont donc pas prévues. De même, il n'existe pas de monoculture de henné, la biodiversité étant justement à l'origine de la résistance du système.

Au sein de ces oasis, les cultures pratiquées notamment les céréales en zone de crue servent d'abord à assurer une certaine sécurité alimentaire via l'autoconsommation familiale. Il s'agit assez souvent d'exploitations familiales.

#### 3.2. LES FACTEURS DE PRODUCTION

##### 3.2.1. La terre

La zone de la Province comprend deux périmètres importants: la vallée du Draa moyen et la palmeraie de Tazarine. La première comprend un ensemble de palmeraies individualisées et séparées par des resserrements appelés "Foum", ces palmeraies totalisent une superficie nette de 26.118 ha répartie comme suit :

- Mezguita : 2.419 ha
- Tinzouline : 4.015 ha
- Tarnata : 5.858 ha
- Fezouata : 3.825 ha
- Ktaoua : 7.770 ha
- Mhamid : 2.231 ha

La seconde concerne la palmeraie de Tazarine avec une superficie de 7.000 ha. Outre ces palmeraies principales, la Province renferme d'autres, de moindre importance comme: Bourbiaa, Lagouaa et El Marja. L'agriculture oasienne est une agriculture en strates (souvent 2 à 3 strates) ce qui permet une valeur ajoutée à l'hectare assez importante.

##### 3.2.2. L'eau

En matière de ressources en eau la Province se divise en deux parties:

- le bassin de Tazarine
- et le bassin du Draa

Le réseau hydrographique, organisé autour de l'oued Draa, est marqué par l'irrégularité de ses apports et la discontinuité de son écoulement.

### 3.3. LES TECHNIQUES CULTURALES

L'Agriculture oasienne est caractérisée par de petites exploitations agricoles où les surfaces Les parcelles cultivées sont parfois morcelées à l'extrême (de quelques dizaines de mètres à quelques 1.000 mètres) rendant toute mécanisation difficilement concevable. Les techniques culturales sont donc traditionnelles. Une seule variété est cultivée. Notons que la durée de vie est de 30 à 45 ans. L'irrigation est essentiellement gravitaire. La récolte a lieu fin mars, ensuite des passages sont effectués espacés de 45 jours et un rendement de 5 à 6 quintaux à l'hectare pour chaque passage. Le rendement est de 1,5 à 2,5T/ha dans les meilleures conditions.

En raison de la contrainte de l'eau, les producteurs ne sont pas encouragés à la développer. Les extensions ne sont donc pas prévues. De même, il n'existe pas de monoculture de henné, la biodiversité étant justement à l'origine de la résistance du système.

### 3.4. LES COÛTS DE PRODUCTION

Le rendement est de 3T/ha dans les meilleures conditions. Les éléments suivants sont à la base du calcul du prix de revient :

- Le traitement phytosanitaire revient à 500 DH par hectare (150 DH/Kg)
- Le fumier est un gros poste dans les charges de culture du henné. Il faut compter 4000 DH pour un camion de 5 à 6 tonnes. Il faut compter 20 tonnes de fumier à l'hectare, mais un an sur deux
- Les engrais sont nécessaires à chaque récolte, soit en moyenne 3 fois par an. Leur coût annuel est de 3.000 DH
- Le salaire journalier d'un ouvrier est de 60 à 70 DH. 40 hommes/ jours sont en moyenne nécessaires par hectare sur une année (6 ouvriers pendant 8 à 10 jours récolte et nettoyage, soit 40 jours par an sur la base de 4 récoltes). 2 employés sont nécessaires pour le séchage qui s'effectue dans les ombrières, On ajoutera 1 à 2 ouvriers permanents pour tous les travaux de l'exploitation (et pas seulement le henné)
- L'usage des pompes (puits) coûte en gasoil 160 DH/ha par irrigation
- Les moulins appliquent le tarif de 2,5 à 3 DH/Kg
- L'emballage pour le henné moulu coûte 1,50 DH par unité

Le prix de revient du henné séché a été estimé à 15 à 16 DH le kilo par la coopérative Al Batha à Fom Zguig, si l'on applique toutes ces dépenses. Or, dans la province de Zagora, aucune de ces dépenses n'est effectuée, à part les pompes à eau pour les puits et l'emballage pour le henné moulu. La région ne produit pas de henné bio, qui a été une expérience menée à Fom Zguig par la même coopérative (El Batha) auprès de 8 de ses membres. Il semblerait que le prix de revient ne dépasserait guère 10 DH / kg.

### 3.5. LES CONTRAINTES DE LA PRODUCTION

On distinguera les contraintes naturelles des contraintes structurelles :

Les **contraintes naturelles** sont les suivantes :

- La sévérité du climat et l'insuffisance des ressources en eau aggravée par les faibles précipitations, la forte évaporation et la salinité
- L'éloignement de la zone des centres d'approvisionnement et d'écoulement des productions agricoles

- L'ensablement des palmeraies et des infrastructures

Les **contraintes structurelles** qui viennent se surajouter sont les suivantes :

- La prédominance de la micropropriété qui limite la mécanisation et les économies d'échelle allant dans le sens d'une réduction des coûts de production
- Le difficile assainissement de la situation foncière et l'immatriculation des biens immobiliers pour disposer des titres fonciers à présenter comme hypothèque en cas de présentation de projet pour financement
- L'existence de droits d'eau traditionnels peu adaptés à une gestion rationnelle
- Les techniques culturales traditionnelles
- le manque d'organisation et de formation des agriculteurs, notamment les jeunes (fils et filles d'agriculteurs) pour assurer la relève
- La faible introduction des innovations en matière de plants et de techniques culturales. Les producteurs ont peu de recul concernant les pratiques agricoles biologiques dans les oasis, et notamment pour la culture du henné et ses besoins en termes de fertilisation, d'eau et de lutte phytosanitaire

## 4. ANALYSE DE L'ENCADREMENT DES PRODUCTEURS

L'encadrement des producteurs est limité pour les raisons suivantes :

- Réticence des techniciens et ingénieurs à venir travailler dans ces zones enclavées
- Le henné ne semble pas être une culture priorisée, considérée comme une culture sous-jacente
- Le faible niveau d'instruction des producteurs qui limite l'accès à l'information, à la formation et aux nouvelles technologies

## 5. ANALYSE DE LA COMMERCIALISATION/ TRANSFORMATION

### 5.1. LA MISE EN MARCHÉ

La coopérative, les associations, et les intermédiaires se fournissent en henné séché directement des producteurs. Les coopératives équipées de broyeurs effectuent la transformation et le conditionnement en unités de consommation individuelles.

Le henné séché est acheminé par les intermédiaires aux grossistes qui approvisionnent les minoteries et qui effectueraient le conditionnement. Le henné est également utilisé dans les régions avoisinantes pour la teinture des tapis, mais il semblerait que cette pratique se perde au profit des colorants synthétiques.

La plus grande part de henné moulu est préparée dans la région de Marrakech avec des méthodes traditionnelles. Deux moulins sont implantés dans la route d'Ourika, un à Amezmiz et un autre à Ait Ourir (source : ONSSA Marrakech). Les emballages sont variables, de 100 gr à 1 kg, et en sacs de 25 kg en vrac. La totalité des matières premières soumises à la mouture sont fournis par un important grossiste à Marrakech qui dispose lui-même de moulins et d'unités de conditionnement (emballages de 100gr).

### 5.2. LE FONCTIONNEMENT DE LA COMMERCIALISATION/ TRANSFORMATION

Les coopératives et les intermédiaires se fournissent en henné séché directement des producteurs. Les coopératives équipées de broyeurs effectuent la transformation et le conditionnement en unités de consommation individuelles qui sont commercialisées soit sur place dans les souks ou auprès des touristes et des visiteurs nationaux soit durant les foires (Sial Meknès, salon des dattes à Erfoud, festival de Tazarine,...).

Le henné séché des producteurs quand il n'est pas moulu et conditionné dans les coopératives est vendu ou « confié » à des intermédiaires qui livrent les minoteries dans les grandes villes, notamment Marrakech et Casablanca pour être conditionné en vrac ou en unités de consommation pour être commercialisé ensuite auprès des grossistes, des grandes surfaces et des détaillants.

Il est difficile d'évaluer les exportations faute de statistiques disponibles (ou accessibles).

Le commerce de gros du henné local est partagé entre deux grands grossistes qui dominent le marché, un basé à Marrakech et l'autre à Risani dans la région du Tafilalet.

Le grossiste (Zahidi Youssef ben Haj Mbarek) est localisé dans le hall réservé aux produits secs dans le marché de gros de Marrakech. Ses commandes mensuelles s'élèvent à 140

tonnes en moyenne. Celles-ci peuvent augmenter sensiblement lors des pics de vente que représentent les fêtes religieuses, la saison d'été, les foires et les moussems. Son lieu d'approvisionnement est la vallée de Draa, en particulier Tazarine où il dispose de ses collecteurs qui achètent directement des producteurs ou dans les souks hebdomadaires. Le henné est acheminé par camion, conditionné dans des sacs de 25 à 30 Kg et peut recevoir en période de production jusqu'à deux voyages par jour durant toute la semaine à l'exception du vendredi. Ses clients sont implantés en particulier à Marrakech, Casablanca, Agadir et Rabat. Comme pour tout autre produit, la ville de Casablanca constitue pour ce grossiste de Marrakech une plateforme pour acheminer sa marchandise vers les autres villes du royaume où il dispose d'un réseau de commerçants spécialisés.

Si l'on se base sur la production annuelle nationale moyenne de henné de 4.314 tonnes, ce grossiste représenterait bien près de 40%% de la production de henné de la province de Zagora. Ce chiffre est bien entendu à relativiser si l'on doit tenir compte de la production de henné de la province de Tata.

Certains commerçants de henné de Casa à Haffarine, nous ont déclaré qu'ils vendent des quantités d'environ une tonne par semaine à leurs clients qui viennent des autres villes pour s'approvisionner des autres produits.

Un autre important grossiste est localisé dans la région de Tafilalet à Rissani qui s'approvisionne aussi auprès des producteurs de la vallée du Draâ. Ses clients sont plutôt implantés dans les régions de Meknès et de Fès. Ce grossiste n'a pas été visité pour une estimation du tonnage traité.

Selon les informations recueillies auprès des services de contrôle à l'importation de la Direction du Contrôle et de la Qualité (DCQ) rattachée à l'ONSSA de Casablanca, des quantités importantes sont importées ces dernières années de certains pays producteurs dont le principal est l'Égypte. L'accord de libre-échange et les exonérations douanières ont eu pour conséquence l'entrée sur le marché marocain du henné égyptien qui constitue un concurrent de taille pour le henné marocain. Cette année (2015), une livraison de 70 tonnes est arrivée au port sous forme moulue dans des emballages de 20 et 25 kg, pour être ensuite conditionné pour son écoulement sur le marché. D'autres informations recueillies auprès des commerçants de Casablanca confirment que le henné ayant d'autres origines telles que les Emirats Arabes Unies et l'Inde est parfois disponible sur le marché. Cette nouvelle donne préoccupe les grossistes qui accusent les importations d'être à l'origine de la chute des prix, de leur instabilité, et de la fraude par le mélange avec le produit local. À signaler que le prix de vente du henné importé d'Égypte ne dépasse pas les 17 DH. Il est majoritairement destiné à alimenter les salons de beauté et d'esthétique. Par contre, aucune exportation de ce produit n'a été enregistrée au niveau de la DCQ de Casa.

Les coopératives de Tazarine et Tinzouline commercialisent le henné moulu soit localement dans les souks ou auprès des touristes et des visiteurs nationaux soit durant les foires (Sial Meknès, salon des dattes à Erfoud, festival de Tazarine,...).

Les points de vente de la grande distribution ainsi que les magasins spécialisés en PAM ne commercialisent pas le henné.

Une enquête réalisée auprès de quelques détaillants d'Ouarzazate en septembre 2015 (données en annexe) révèle les faits suivants :

- Les détaillants se fournissent essentiellement dans la province de Zagora, et plus précisément de Tazarine
- Leur fréquence d'approvisionnement est mensuelle ou trimestrielle. La livraison s'effectue par camion pour les grandes quantités, ou avec la voiture personnelle ou les transports en commun pour les petites quantités

- Les quantités commandées varient de 7 kg pour les détaillants dits « généralistes » (une part de marché dans leur chiffre d'affaires inférieure ou égale à 5%) à 500 kg pour les détaillants « spécialistes » en henné (une part de marché dans leur chiffre d'affaires de 20 à 50%)

### 5.3. ANALYSE DES PRIX

Le henné séché est acheté entre 15 et 25 dh le kg auprès des producteurs.

Chaque kilo de henné séché donne 750 grammes de henné moulu.

Le kilo moulu est vendu à 45 dh / kg en vrac et à partir de 60 DH/kg conditionné en paquets de 100 gr.

Le prix d'achat est déterminé par la qualité des feuilles. Celles qui subissent des jaunissements provoqués par la chaleur voient leur prix chuter de 20 à 30%. Se rajoute la présence d'impuretés et/ou de corps étrangers qui vient impacter la qualité et donc le prix de vente.

Les prix ont connu des chiffres record lors des années de sécheresse durant lesquelles la culture du henné a connu d'importantes dégradations. Son prix avait atteint 30 DH/Kg dans les zones de production. Aujourd'hui le prix d'achat varie de 11 à 15 DH le kg au près des producteurs selon la qualité présentée et le grossiste vend avec de petites marges tout en couvrant les charges liées au transport et à la logistique. Ce prix de vente en gros varie de 12 à 18 DH/Kg.

Les prix de vente au détail pour le henné en feuilles séché varient de 20 à DH selon la localité et la qualité. Celui des préparations moulues sont très variables et passent de 25 DH à 60 en vrac et conditionné de 50 à 70 DH alors que le henné égyptien est vendu au prix de 17 DH et même 13 DH pour les commandes en grandes quantités. Cette différence dans le prix clarifie l'enjeu majeur de la compétitivité des produits importés.

A Ouarzazate, les prix d'achat varient de 14 à 23 DH et les prix de vente de 17 à 35 DH/kg selon qu'il s'agit du henné séché ou moulu.

### 5.4. ANALYSE DES COUTS ET MARGES DE COMMERCIALISATION

Le henné séché est acheté entre 15 et 25 DH le kg auprès des producteurs.

Sur une base de 15 DH le kg de henné séché, et sur la base d'une production de 4314 tonnes, la valeur générée pour les producteurs et leurs coopératives serait de 43 millions de dirhams.

Sachant que le prix de revient est aux environs de 10 DH le kg de henné séché, la marge des producteurs est de l'ordre de 3 DH / kg.

Le prix détail du henné séché est de 20 DH / kg, soit un volume de vente de 86 millions de DH. La marge brute réalisée par le grossiste est de 5 DH /kg.

Le prix détail du henné moulu qui varie de 25 DH en vrac à 60 DH conditionné, si l'on considère le coefficient de pondération de 0,750 kg de henné moulu pour 1 kg de henné séché et le coût de transformation et de conditionnement, le volume des ventes équivaldrait à 64 millions de DH dans l'hypothèse plausible où le vrac constituerait 80% du marché, et 39 millions de DH pour le conditionné (20% du marché). Le marché global serait de près de 103 millions de DH, hors importations. Celles-ci seraient estimées à près d'un million de DH (70 tonnes à 13 DH / kg).

Par déduction, la marge réalisée entre le henné séché et le henné moulu en vrac et conditionné, serait de 17 millions de DH (103 millions – 86 millions).

On notera que ces estimations sont grossières basées sur l'observation du terrain, et aucunement appuyées par des données chiffrées émanant d'organismes officiels.

## **5.5. LES DIFFICULTES LIEES A LA COMMERCIALISATION**

Les 3 coopératives de la province de Zagora ont un faible accès aux marchés pour diverses raisons :

- Le manque d'expérience des coopérateurs dans la transformation et la commercialisation de leur production
- Les faibles capacités de transformation (moulins)
- Le coût prohibitif des emballages comparativement aux quantités commercialisées
- L'absence de moyens de transport pour livrer les clients et s'autonomiser ainsi des intermédiaires
- L'éloignement géographique des marchés des grands centres de consommation
- La concurrence étrangère, en particulier en provenance d'Egypte

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

Composantes	Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
Production	<p>Peu de besoins en intrants (engrais et produits phytosanitaires)</p> <p>Savoir-faire</p> <p>Culture sous-jacente au palmier</p> <p>Adaptation aux faibles ressources hydriques</p>	<p>Diminution des surfaces, voire abandon</p> <p>Peu de possibilités d'extension</p> <p>Rendements très variables (1,5 à 2,5T)</p> <p>Importants besoins en eau pour une amélioration sensible des rendements</p> <p>Petites superficies → mécanisation limitée</p> <p>Techniques culturales traditionnelles (mauvaises herbes manuellement)</p> <p>Faible encadrement technique</p>	<p>Possibilité d'augmenter les rendements</p>	<p>Rareté et relative cherté de la main d'œuvre</p> <p>Abandon de cette culture à terme</p>
Transformation	<p>Technique de broyage basique</p> <p>Savoir-faire (femmes)</p>	<p>Faible capacité des coopératives</p> <p>Aucun moulin proche des zones de production</p> <p>Coût élevé des emballages</p>	<p>Augmentation des capacités</p>	<p>Dépendance accrue vis-à-vis des minoteries dans les grands centres urbains (Marrakech)</p>

Composantes	Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
Commercialisation	<p>Produit naturel et ancestral</p> <p>Bonne notoriété (henné de Tazarine)</p> <p>Force des traditions</p> <p>Diverses propriétés de la plante</p>	<p>Concurrence entre coopératives et régions de production</p> <p>Pas de compétences en commercialisation et management (coopératives féminines)</p>	<p>Diverses utilisations possibles non encore exploitées (colorant naturel pour le textile par exemple)</p> <p>Marchés internationaux</p> <p>Tendance de consommation vers le naturel</p> <p>Commerce équitable</p> <p>Salons et foires</p>	<p>Concurrence internationale (Egypte et Inde)</p> <p>Changements des habitudes de consommation (coloration chimique)</p>

## 7. PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT DE LA CVA

La filière du henné rencontre quelques difficultés dans l'aval de la chaîne de valeur, en l'occurrence la commercialisation. Les petits producteurs ne font pas appel de façon significative à la main d'œuvre, utilisant en priorité la main d'œuvre familiale, à l'exception de quelques exploitations de taille plus significative qui recrutent des ouvriers agricoles pour toutes leurs cultures. Il est à craindre que la faible compétitivité du henné national face aux concurrents internationaux, impacte négativement la continuité de cette culture, et par voie de conséquence le recrutement d'ouvriers agricoles.

Par contre, la production de henné moulu et conditionné en unités de consommation, ainsi que l'élargissement de la production à des produits dérivés pourrait conduire à de la création d'emploi, sous réserve de structures suffisantes pour la transformation. Dans les conditions actuelles, on craindrait que la création de ces unités de transformation aux normes de sécurité sanitaire et de traçabilité ne soit difficilement réalisable à court terme.

Par ailleurs, la faible masse critique que représente le petit nombre de producteurs et de coopératives de la province de Zagora limite les axes d'intervention. C'est ainsi qu'une étude de débouchés sur le marché international du henné bio et des dérivés, de par les moyens qu'elle exige, serait difficilement amortissable. De plus, les nouveaux débouchés éventuels sur le marché B2B des colorants naturels ne pourraient être investigués à court terme, voire à moyen terme en raison de délais nécessaires à l'obtention des certifications exigées par les marchés internationaux, en supposant que les quantités et les prix de l'offre marocaine sont jugés satisfaisants par les importateurs....

Enfin, des actions communes pour toutes les régions productrices de henné des provinces de Zagora et de Tata, telles que des formations sur les techniques de vente et les participations à des salons et foires internationaux, se heurteraient aux obstacles de distance géographique. Les actions envisageables restent celles transverses aux différentes filières au sein de la même province.

Etapes	Descriptif	Court terme	Moyen terme
Production	Techniques culturales	<p>Formation et expérimentation des pratiques culturales biologiques sur le henné, notamment en termes de fertilisation et de protection phytosanitaire pour augmenter les rendements et/ou réduire les coûts de production à des fins de meilleure compétitivité</p> <p>Accompagnement des coopératives dans la certification et la traçabilité</p>	
Commercialisation	Conditionnement	<p>Appui des coopératives dans l'agencement et l'organisation des locaux pour les opérations de transformation et de conditionnement du henné conventionnel et bio</p> <p>Commandes groupées des contenants et des étiquettes</p> <p>Des contenants innovants en collaboration avec les fournisseurs (contrats annuels) et contenant des modes d'emploi</p>	Recherche d'emballages innovants
Commercialisation	Prospection	<p>Formation sur les techniques de prospection et de vente, la préparation des salons</p> <p>Accompagner et appuyer les coopérateurs dans la commercialisation du henné</p> <p>Prospection du marché international B2B (cosmétique,..) et commerce équitable</p> <p>Prospection de la grande distribution pour de la vente directe : conventions annuelles</p>	Accompagnement des producteurs et des producteurs sur les salons internationaux
	Communication	Communication sur les propriétés du henné et les utilisations possibles pour élargir les occasions de consommation	

## ANNEXE

## Annexe 1 : Enquête auprès des détaillants de Ouarzazate. Septembre 2015

Lieu d'intervention	Entité	Source d'appro	lieu d'appro	fréque d'appro 1fois	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	Producteur	Alougoum	Trimestre	100 kg	600 kg	15 dh	35 dh	Voiture personnelle	Epices, produits de rose	1 à 5 %
Douar chems	Détaillants /Epiciers	Grossiste	Tazarine	mois	60 kg	500 kg	15 dh	25 dh/g	Taxi public - bus - autocar	dattes	1 à 5 %
Douar chems	Détaillants /Epiciers	Grossiste	Kelâa m'gouna	Semestre	50 kg	150 kg	15 dh	33 dh	Voiture personnelle	Safran et eaux de rose	1 à 5 %
Ancien Marché	Détaillants /Epiciers	Producteur	Tazarine	An	50kg	300kg	12dh	17dh	Taxi public - bus - autocar, Voiture personnelle	Epices	1 à 5 %
Douar chems	Détaillants /Epiciers	Grossiste	Taliouine	Trimestre	50 kg	120 kg	20 dh	22 dh	Camion	Les espèces	1 à 5 %
Hay el w ahda	Supermarchés	Coopérative, Grossiste	Tazarine et zagora	Trimestre	20kg	100kg	14dh/kg	22dh/kg	Camion	Autres Produits alimentaires	1 à 5 %
Quastur	Supermarchés	Grossiste	Marrakech	Trimestre	7,5 kg	65 kg	4,5 dh/sachet de 100 g	6,5 dh/sachet de 100 g	Camion	Ghassoul	1 à 5 %
tabounte	Détaillants /Epiciers	Grossiste	Tazarine	mois	12 kg	48 kg	19 dh/kg	26 dh/kg	Voiture personnelle	Epices	1 à 5 %
tabounte	Détaillants /Epiciers	Grossiste	Tazarine	mois	15 kg	100 kg	23 kg	28 kg	Camion	henné en poudre	20 à 50 %
tabounte	Détaillants /Epiciers	Grossiste	Zagora	mois	30 kg	400 kg	15 dh/kg	25 dh/kg	Voiture personnelle	dattes	20 à 50 %

**Annexe 2 : Enquête à Marrakech et Casablanca**

<b>Nom prénom</b>	<b>Activité</b>	<b>Adresse coordonnées</b>
Abdelhakim	Henné	Kissariat Haffarine, Casa tél 0522283408
Haj Nhila	Henné	Kissariat Haffarine, Casa tél 0522285648
Zahidi Youssef ben Haj Mbarek	Henné	Marché de gros de Marrakech 0661221411
ONSSA	Henné	Agadir, Marrakech, Casa et Meknès
DCQ (Direction de Contrôle de la Qualité)	Henné	Port et aéroport de Casa

**Annexe 3 : Liste des coopératives agricoles de la province de Zagora**

Désignation	Nombre	Capital en 1000 dh	Active	Inactive	Membres
Collecte et commercialisation du lait	2	430,30	2	-	112
Réforme agraire	-	-	-	-	-
Emballage des primeurs	-	-	-	-	-
Emballage des agrumes	-	-	-	-	-
Matériel agricole	1	108,00	1	-	12
Femme rurale	1	5,40	1	-	27
Apicole	1	11,00	1	-	11
Production	13	2.464,00	12	1	2.063
Amélioration génétique	5	128,40	5	-	323
Polyvalente	10	739,10	8	2	837
Henné	4	214,85	3	1	308
<b>Total</b>	<b>37</b>	<b>4.101,05</b>	<b>33</b>	<b>4</b>	<b>3.682</b>

**Annexe 4 : Liste des souks de la province de Zagora**

Localité	Jour du souk	Lieu du souk
Municipalité de Zagora	- Dimanche - Mercredi	Ville Zagora
Municipalité d'Agdez	- Lundi	Ville Agdez (non exploité)
Cercle de Zagora	- Lundi - Mardi - Mercredi - Jeudi - Dimanche - Samedi - Dimanche - Mardi - Vendredi - Mardi	- C.R Tinzouline et M'Hamid - C.R Fazwata - C.R Ktawa - C.R Beni Zoli/ Tagounite - C.R Tamegroute et Bouzerouale - C.R Tagounite - C.R El Blida (non exploité) - C.R Erroha (non exploité) - C.R Ternata (non exploité)
Cercle d'Agdez	- Jeudi - Mardi - Lundi - Mercredi - Samedi - Dimanche - Samedi	- C. R Tansifte et Ait boudaoued - C. R Tamezmoute - C. R Taghbalte - C. R Tazarine - C.R Ouelad Yahya Lagraire - C. R N'Kob et Afra - C. R Ait Oualal (non exploité)

**Annexe 5 : Cultures et plantations de la province de Zagora**

<b>Cultures et plantations</b>	<b>Superficie (ha)/ effectif par pieds</b>	<b>Production (en Qx)</b>
Céréales	19.100	582.355
Maraîchage	2.520	742.400
Palmier dattier	1.498.370 pieds	372.820
Fourrage	4.950	2.138.060
Amandier	31.850 pieds	432
Pommier	28.000 pieds	900
Olivier	24.400 pieds	3.030
Abricotier	38.400 pieds	1.615
Henné	1.370	43.140