

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 SAFRAN Taznakht Province de Ouarzazate



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 SAFRAN
Taznakht Province de Ouarzazate

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
dik.fauzi@afci.de

M. Abdessadik Faouzi
Tél.: +212-537 60 71 12
E-mail : abdessa-

Table des matières

ABRÉVIATIONS.....	II
PREAMBULE	1
1. INTRODUCTION.....	3
2. ANALYSE FONCTIONNELLE DE LA CVA.....	5
2.1. ACTEURS IDENTIFIÉS	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.....	9
2.1.4. Les structures de financement	9
2.1.5. Les producteurs et les organisations de producteurs.....	10
2.1.6. Les agro-industriels.....	10
2.1.7. Les commerçants.....	11
2.1.8. Les transporteurs	11
2.1.9. Les consommateurs	12
2.2. ROLES ET RESPONSABILITES DES ACTEURS	12
2.2.1. Les relations entre producteurs et structures d'encadrement	12
2.3.2. Les relations entre producteurs et commerçants	12
2.3.3. Cartographie de la filière	13
2.3. LES CONTRAINTES DE FONCTIONNEMENT	14
3. ANALYSE DE LA PRODUCTION.....	15
3.1. LES ZONES DE PRODUCTION	15
3.2. LES FACTEURS DE PRODUCTION	16
3.2.1. La terre	16
3.2.2. L'eau	16
3.2.3. La main d'œuvre	16
3.3. LES TECHNIQUES CULTURALES	16
3.4. LES COÛTS DE PRODUCTION.....	17
3.5. LES CONTRAINTES DE LA PRODUCTION.....	18
3.6. CONTRAINTES LIEES A L'ENCADREMENT DES PRODUCTEURS	19
4. ANALYSE DE LA COMMERCIALISATION.....	20
4.1. LA MISE EN MARCHÉ	20
4.2. LE FONCTIONNEMENT DE LA COMMERCIALISATION.....	21
4.3. ANALYSE DES PRIX.....	25
4.4. ANALYSE DE L'EVOLUTION DES VOLUMES COMMERCIALISÉS.....	27
4.5. ANALYSE DES COÛTS ET MARGES DE COMMERCIALISATION.....	27
4.6. LES DIFFICULTES LIEES A LA COMMERCIALISATION	28
5. LES OPPORTUNITES ET CONTRAINTES DE DEVELOPPEMENT DE LA CVA (SWOT).....	29
6. PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT DE LA CVA	30
6.1. PERSPECTIVES DE CRÉATION D'EMPLOI DANS LA CVA	30
6.2. PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT A COURT ET MOYEN ET TERME	30
ANNEXE	33
Annexe 1 : Enquête détaillants Ouarzazate. Septembre 2015.....	33
Annexe 2 : Liste des coopératives	34
Annexe 3 : Composition chimique du safran.....	36
Annexe 4 : Données monographiques des communes rurales pratiquant la culture du safran dans la région de Taznakht.....	37

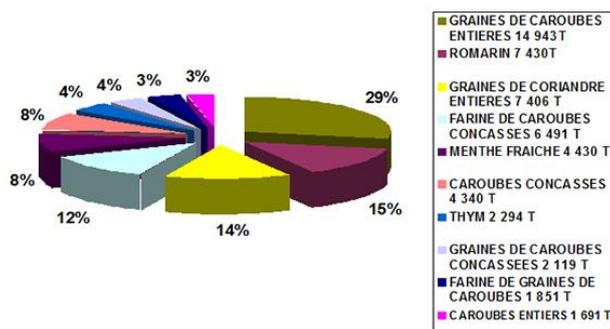
ABRÉVIATIONS

ADA	Agence pour le Développement Agricole
ANDZOA	Agence Nationale de Développement des Zones Oasiennes et de l'Arganier
CDC	Cahier des Charges
CTB	Agence Technique Belge
CRSDD	Conseil Régional de Souss Massa Draâ
EACCE	Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations
FAO	Food & Agriculture Organization of The United Nations
FDA	Fonds du Développement Agricole
FIMSAFRAN	Fédération Interprofessionnelle Marocaine du Safran
GIE	Groupement d'Intérêt Economique
IGP	Indication Géographique Protégée
INRA	Institut National de Recherche Agronomique
LOARC	Laboratoire Officiel d'Analyse et de Recherches Chimiques de Casablanca
MAPM	Ministère de l'Agriculture et de la Pêche Maritime
ONCA	Office National de Conseil Agricole
ONSSA	Office National de Sécurité Sanitaire des produits Alimentaires
ONUDI	Organisation des Nations-Unis de Développement Industriel
ORMVAO	Office Régional de Mise en Valeur à Ouarzazate
PDFSDSMD	Projet de Développement Des Filières de Safran et du Palmier Dattier de la région Souss Massa Draâ
PMV	Plan Maroc Vert

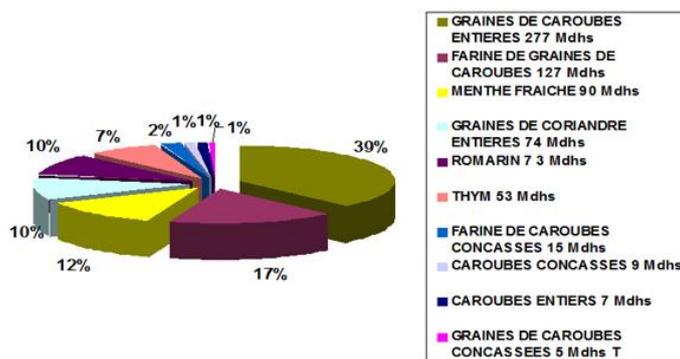
PREAMBULE

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)

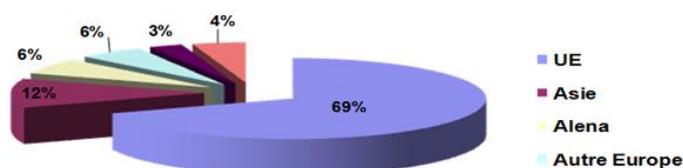


Les dix premiers produits leaders représentent 77% de l'export en valeur (campagne 2012-2013)



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 :

- 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

¹ www.fellahttrade.com

- 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

Le safran, épice rare appelée également « or rouge », est une épice extraite de la fleur d'un crocus, le *Crocus sativus* L. (Iridacée). Plante à végétation inversée, elle fleurit à l'automne et développe son feuillage de floraison la fin du printemps (en dormance tout l'été). De couleur pourpre, la fleur est composée de trois pétales et trois sépales. Les trois étamines, d'un jaune vif, sont en vis-à-vis des sépales. Le pistil est composé d'un ovaire infère, surmonté d'un style allongé et terminé au niveau de la fleur par un stigmate trifide de couleur rouge vif, ayant une odeur caractéristique. Le safran est uniquement constitué de ce stigmate. On l'obtient par déshydratation de ses trois stigmates rouges (extrémités distales des carpelles de la plante), dont la longueur varie généralement entre 2,5 à 3,2 cm.

Le safran est caractérisé par un goût amer et un parfum proche de l'iodoforme ou du foin, causé par la picrocrocine et le safranal. Il contient également un caroténoïde, la crocine, qui donne une tonalité jaune-or. Les utilisations sont nombreuses selon la partie de la plante utilisée sont :

- Cuisine
- Confiserie
- Boissons alcoolisées
- Pharmaceutique
- Cosmétique
- Parfumerie
- Teinture
- Peinture

En outre, cette épice fait actuellement l'objet de recherches scientifiques continues pour ses propriétés médicinales potentielles, par exemple ses capacités anti-oxydantes.

Cette plante viendrait géographiquement de la zone orientale du bassin méditerranéen. Ses vertus sont connues depuis l'antiquité puisqu'elle apparaît dans les recettes médicinales dès le 15^{ème} siècle avant JC. Avant d'être condiment, le safran fut d'abord utilisé pour ses propriétés médicinales : il libère l'énergie, apaise les spasmes, calme les brûlures ainsi les douleurs dues à la poussée des dents.

Le safran est produit par un nombre limité de pays en raison de contraintes climatiques et de sol. Et à différentes échelles. Sa production mondiale s'élève à 300 tonnes par an, chiffre incluant le safran sous forme de poudres et de stigmates). L'Iran est le principal producteur avec 80% de la production mondiale. Le Maroc, avec ses 3 tonnes en représente 1%. En Espagne, le safran fait partie de l'histoire culturelle de ce pays qui produisait au milieu du 20^{ème} siècle jusqu'à 120 tonnes de safran. Aujourd'hui, si les réseaux de vente ont persisté grâce à l'importation du safran iranien, revendu sur le marché international comme safran espagnol, la production, elle, disparaît progressivement et n'atteint plus que 3 tonnes environ. Pour la Grèce la production y persiste grâce à la coopérative agricole de Kosani mais ne dépasse pas les 6 tonnes.

On remarquera qu'en 20 ans, le nombre de pays importateurs a été multiplié par 6, alors que les pays exportateurs sont devenus 5 fois plus nombreux...

Les variétés italiennes sont les plus puissantes, alors que les variétés les plus intenses sont originaires de Macédoine, Grèce, Iran ou Inde. A noter que l'Inde a interdit l'exportation de safran de bonne qualité. Les principales zones de consommation sont les pays méditerranéens, au Proche-Orient et en Asie du Sud-Est.

La culture du safran au Maroc concerne 3.000 familles de producteurs sur des parcelles de 20 ares environ dans la province de Ouarzazate, selon l'ORMVAO (données 2010). Ces familles sont majoritairement en condition de pauvreté (isolement, zone montagneuse, marginalisation économique), ce qui pousse les jeunes à émigrer vers les plaines, les villes et l'Europe. Cette culture de rente qui vient compléter le système agropastoral basé sur l'autosubsistance et la vente du safran est souvent le seul revenu des familles. Les caracté-

ristiques biologiques et agronomiques du safran font de cette culture une alternative intéressante pour l'agriculture à faibles intrants. « C'est une culture alternative viable pour les zones marginalisées où la faible disponibilité de l'eau limite sévèrement la pratique d'autres cultures exigeantes en eau. Elle permet, en conséquence, de contribuer à l'amélioration des revenus des agriculteurs dans des zones pauvres »².

Taznakht est une ville marocaine de la province d'Ouarzazate, dans la région de Sous-Massa-Drâa. Elle se compose de 4 communes rurales : Siroua, Iznaguene, Wilslast et Khouzama. Taznakht est aussi un grand centre de tissage de tapis berbères. La monographie de ces quatre communes est donnée en annexe.

2 Guide des bonnes pratiques de production du safran dans la région de Taliouine-Taznakht. FAO 2011

2. ANALYSE FONCTIONNELLE DE LA CVA

2.1. ACTEURS IDENTIFIES

2.1.1. Les fournisseurs d'intrants

La particularité de cette culture est que les plants développent des bulbes au fur et à mesure de leur maturité. Ces bulbes sont ensuite récupérés au bout de 7 à 9 ans et replantés dans un autre emplacement – principe de la rotation - et assurent ainsi la multiplication. On notera que cette multiplication de bulbes n'est possible que dans les zones de production de Taznakht et Taliouine. Les essais dans d'autres régions au Maroc (Oujda et Midelt) n'ont pas permis ce type de multiplication en « circuit fermé » chez le producteur.



Toutefois, la qualité des bulbes ainsi obtenus n'est pas optimale pour améliorer les rendements. L'Office Régional de Mise en Valeur Agricole à Ouarzazate (ORMVAO) en collaboration avec l'Agence Technique Belge (CTB) a lancé des marchés pour distribuer gratuitement aux producteurs des plants de bonne qualité par l'intermédiaire du Centre de Mise en Valeur de Taznakht. L'Initiative Nationale du Développement Humain (INDH) a aussi procédé à la distribution de bulbes aux producteurs.

Les producteurs, très incités par cette nouvelle source de revenus que représente la vente de bulbes, les déterraient au bout de deux ans pour répondre à la forte et brusque demande des pépiniéristes et des autres opérateurs. Ils mettaient ainsi en péril la pérennité de la culture. En effet, avec la rareté, les bulbes atteignaient jusqu'à 20 dh/pièce. On notera que la durée de vie des bulbes est de 25 jours.

Cette culture nécessite très peu d'engrais, généralement les producteurs utilisent le fumier, mais pas de produits phytosanitaires. Des répulsifs chimiques sont déposés parfois en bordure des champs contre les rats et les lièvres.

Le choix des bulbes est fondamental, les meilleurs plants devront être de grands calibres, sains et non blessés. Les petits bulbes donnent des plantes chétives et ne fleurissent généralement pas la première année. La création de pépinières proposant des bulbes de qualité en quantité suffisante permettraient de lever la contrainte d'attendre plus de six ans pour replanter les bulbes.

2.1.2. Les services techniques d'encadrement des producteurs

Un grand nombre d'organismes publics assurent l'encadrement technique des producteurs et de leurs représentations (coopératives, associations,...). Les Organisations Non Gouvernementales (ONG) sont également présentes sur cette filière.

L'Office Régional de Mise en Valeur Agricole d'Ouarzazate (ORMVAO), sous la tutelle 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 qui y sont rattachés :

- La Subdivision de Ouarzazate qui chapeaute le Centre de Mise en Valeur (CMV) de Taznakht
- La Subdivision de Taliouine qui couvre les Centres de Mise en Valeur (CMV) de Taliouine et de Askaoune

L'ORMVAO et ses organes locaux 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
- L'accompagner les professionnels dans la conception et la réalisation de projets agricoles innovants et d'agrégation
- Le soutien des actions entreprises par les autres acteurs de développement agricole

L'ORMVAO, en partenariat avec la **Coopération Technique Belge (CTB)**, a la charge de la mise en œuvre du Projet de Développement des Filières du Safran et du Palmier Dattier dans la région Souss-Massa-Draâ (PDFSDSMD) qui s'inscrit dans le pilier 2 de la stratégie du Plan Maroc Vert : l'agriculture familiale et solidaire. L'objectif est d'autonomiser et renforcer le développement économique durable des productrices et producteurs du safran et de dattes les plus vulnérables de la zone de l'ORMVAO.

4 moyens d'action :

- Accompagner les productrices et producteurs dans la construction d'organisations professionnelles, coopératives et GIE, pour la mise en marché du safran et de dattes de qualité
- Professionnaliser et renforcer les liens entre les différents maillons et acteurs de la chaîne de valeurs des filières safran et dattes afin de favoriser l'accès des productrices et producteurs à l'économie de marché
- Appuyer la recherche de débouchés commerciaux directs à travers des circuits formels qui permettent de valoriser les produits de terroir safran et dattes à leur juste valeur

- Développer des pratiques agricoles qui favorisent une gestion intégrée et durable de la ressource en eau

Partenaires :

- Ministère de l'Economie et des Finances
- Ministère de l'Agriculture et de la Pêche Maritime (MAPM)
- Agence pour le Développement Agricole (ADA)
- Agence Nationale pour le Développement des Zones Oasiennes et de l'Arganier (ANDZOA)
- Office National du Conseil Agricole (ONCA)

Le Conseil Régional Souss Massa Drâa (CRSDD) dont la politique est 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. Le safran fait partie des six produits retenus dont l'huile d'argan, les dattes, le miel, la rose 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.

L'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

Toutefois, la faiblesse des volumes du safran ne semble pas provoquer beaucoup de contrôle.

Le 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

Ce laboratoire réalise moins de 30 analyses par an sur le safran....

L'Office des Changes pour les exportations.

L'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.

L'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 jus-

- qu'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

L'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.

Vu la nécessité de promouvoir cette filière, **l'Agence Nationale de Développement des Zones Oasiennes et de l'Arganier (ANDZOA)** a appuyé et a accompagné la création de la **Fédération Interprofessionnelle Marocaine du Safran (FIMSAFRAN)** dont le contrat pro-

gramme, signé avec le Gouvernement à l'occasion du Salon des Industries Agroalimentaires de Meknès (SIAM) 2012, fixe les objectifs suivants à l'horizon 2020 :

- Augmentation de la surface plantée de 610 ha à 1350 ha
- Renforcement de la production de 3 tonnes à 9 tonnes
- Augmentation de la quantité du safran traité et conditionné de 0.3 tonnes à 6 tonnes/an
- Augmentation des exportations à 6 tonnes / an

Les axes de développement de la filière se présentent comme suit:

- Développement de la production et amélioration de la qualité. Les actions prévues dans ce cadre sont l'approvisionnement des agriculteurs en bulbes de qualité, l'équipement hydro-agricole pour la mobilisation de l'eau au niveau des safranières et le renforcement des programmes d'encadrement, de sensibilisation et de formation visant l'appropriation de techniques optimales de conduite des champs
- Amélioration des conditions cadres de la filière. A ce titre, il est prévu 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, 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, le renforcement des capacités des organisations professionnelles, l'incitation à l'agrégation des producteurs et des sociétés dans le cadre de projets intégrés
- Amélioration des conditions de valorisation, de commercialisation et de promotion du safran. Il s'agira de développer d'une part les technologies de valorisation et d'autre part les débouchés de la filière du safran sur le marché national et à l'export et ce, à travers Le renforcement des actions marketing des produits du safran 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 du safran et l'adaptation aux exigences évolutives des marchés, la mise en place d'un dispositif réglementaire permettant de protéger les productions authentiques et de combattre la contrefaçon

Le coût de la mise en œuvre des actions prévues dans le cadre de ce Contrat-Programme s'élève à 100 millions de dirhams³.

2.1.3. La Recherche

L'**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.

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).

³ www.andzoa.ma

2.1.5. Les producteurs et les organisations de producteurs

Les deux régions de production Taliouine et Taznakht regroupent 23 coopératives totalisant 1102 adhérents dont 75 femmes. 11 sont en cours de constitution. La liste est donnée en annexe.

Deux GIE ont été créés, un à Taliouine qui est opérationnel et dont le nom est la Maison du Safran, et un à Taznakht de création récente en octobre 2012.

Le GIE Safran du Grand Taznakht regroupe les 14 coopératives de safran de la commune.



Ce GIE assure actuellement seulement 40% de la commercialisation faute de fonds de roulement suffisant pour acheter directement chez des producteurs lesquels préfèrent les liquidités offertes par le souk, et stocker en attendant une commercialisation maîtrisée. Le GIE a procédé à la diversification de la gamme de produits : savon, huiles,....

Un séchoir a été fourni au GIE par l'Office mais il semblerait qu'il ne soit pas adapté au safran.

L'engagement convenu avec les coopératives est d'un demi-kilo pour chacune et par an pour permettre au GIE de remplir son rôle. Un contrat est en cours avec l'enseigne Marjane, mais l'accord tarde à être conclu en raison de la clause restrictive et pénalisante de livrer rapidement. Or, le GIE peut difficilement répondre à cette exigence, faute de temps suffisant pour collecter et conditionner les quantités demandées.

Le GIE essaie de participer activement aux salons et foires nationaux et internationaux avec le concours de l'ADA. Le GIE a ainsi participé au SIAL de Paris en 2014 et il a été convenu de participer en 2016 à d'autres salons internationaux, début janvier 2016. Au niveau international, la principale contrainte rencontrée est l'exigence de la certification bio.

2.1.6. Les agro-industriels

Trois entreprises implantées à Mohammedia, Meknès et Marrakech transforment de nombreuses épices dont le safran. Elles sont agréées par l'EACCE pour pouvoir commercialiser leurs épices. Au niveau local, à Taznakht, trois petites entreprises individuelles de commercialisation, créées par des producteurs sont recensées. Elles vendent leur propre production et complètent leurs stocks auprès d'autres producteurs pour une vente en vrac à des grossistes à Agadir, Inezgane, Casablanca (Derb Omar) et Salé. Les quantités généralement commandées sont de 300 gr à 500 gr par grossiste, avec une fréquence mensuelle (ou tous les deux mois). Le règlement s'effectue en espèces à la livraison, mais les prix proposés ne sont pas jugés satisfaisants. L'année dernière, le prix de vente était de 12 DH / gr.

2.1.7. Les commerçants

Les acteurs identifiés de la commercialisation⁴ sont :

- Acheteur local ou « petit » intermédiaire qui achète le safran auprès des producteurs et également auprès d'autres acheteurs locaux
- Collecteur qui rassemble les productions de safran des petits producteurs d'un douar pour le compte d'un grossiste lequel a généralement un collecteur par douar
- Grossiste local parfois aussi producteur qui achète auprès des producteurs ou des acheteurs locaux pour revente aux grossistes nationaux ou à des distributeurs d'épices
- Grossiste national ou « grand » intermédiaire à Casablanca, Fès, Marrakech, Rabat, Agadir qui vend à des distributeurs, transformateurs ou importateurs étrangers
- Importateurs
- Détaillants nationaux

2.1.8. Les transporteurs

Du fait de son important rapport valeur/volume et de l'absence de contraintes spécifiques au transport (notamment le froid), un transport spécialisé n'est pas nécessaire. Généralement le safran est transporté avec les tapis et les amandes de la région.

4 CIHEAM. Thèse Anthony Dubois. 2010. Analyse de la filière safran au Maroc.

2.1.9. Les consommateurs

Les périodes de forte consommation de cette épice sont les fêtes religieuses, en particulier l'Aid Al Kebir, l'été à l'occasion des mariages et des fêtes familiales, les périodes des vacances pour les marocains résidents à l'étranger.

Les consommateurs nationaux l'utilisent de façon ponctuelle pour certaines préparations culinaires raffinées, et aussi lors d'occasions festives ou religieuses. Au niveau local, l'utilisation est plus fréquente (maquillage des mariées, thé au safran,...). Une étude auprès des consommateurs serait en cours de réalisation par la CTB.

2.2. ROLES ET RESPONSABILITES DES ACTEURS

2.2.1. Les relations entre producteurs et structures d'encadrement

Les producteurs de safran bénéficient du support des organismes publics marocains et des ONG – dont la Coopération Technique Belge (CTB). L'encadrement porte nettement plus sur l'amont de la chaîne qu'en aval. Les attentes des producteurs et de leurs structures d'encadrement, coopératives et GIE, portent davantage sur la commercialisation, tant en termes de renforcement des capacités qu'en recherche de débouchés sur les marchés internationaux.

2.3.2. Les relations entre producteurs et commerçants

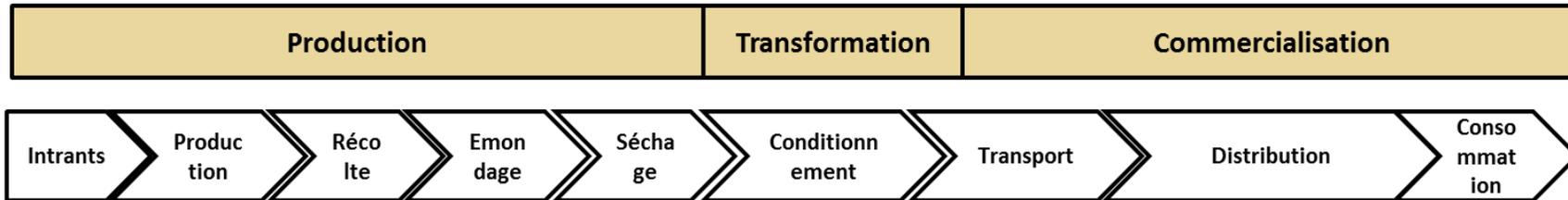
Les producteurs assurent les opérations de production, de récolte, d'émondage, de séchage et de tri. On notera que ces fonctions sont également assurées par les producteurs qui se sont constitués en société pour commercialiser eux-mêmes leur production, et parfois celle d'autres producteurs. Ces sociétés assurent également l'assemblage des lots (en provenance de différents producteurs), le conditionnement, la distribution et l'export. Les producteurs, pour ces dernières fonctions, sont relayés par les coopératives, se trouvant ainsi en concurrence avec les entreprises et les grossistes.

Le rapport de force est plutôt en défaveur des producteurs pour diverses raisons :

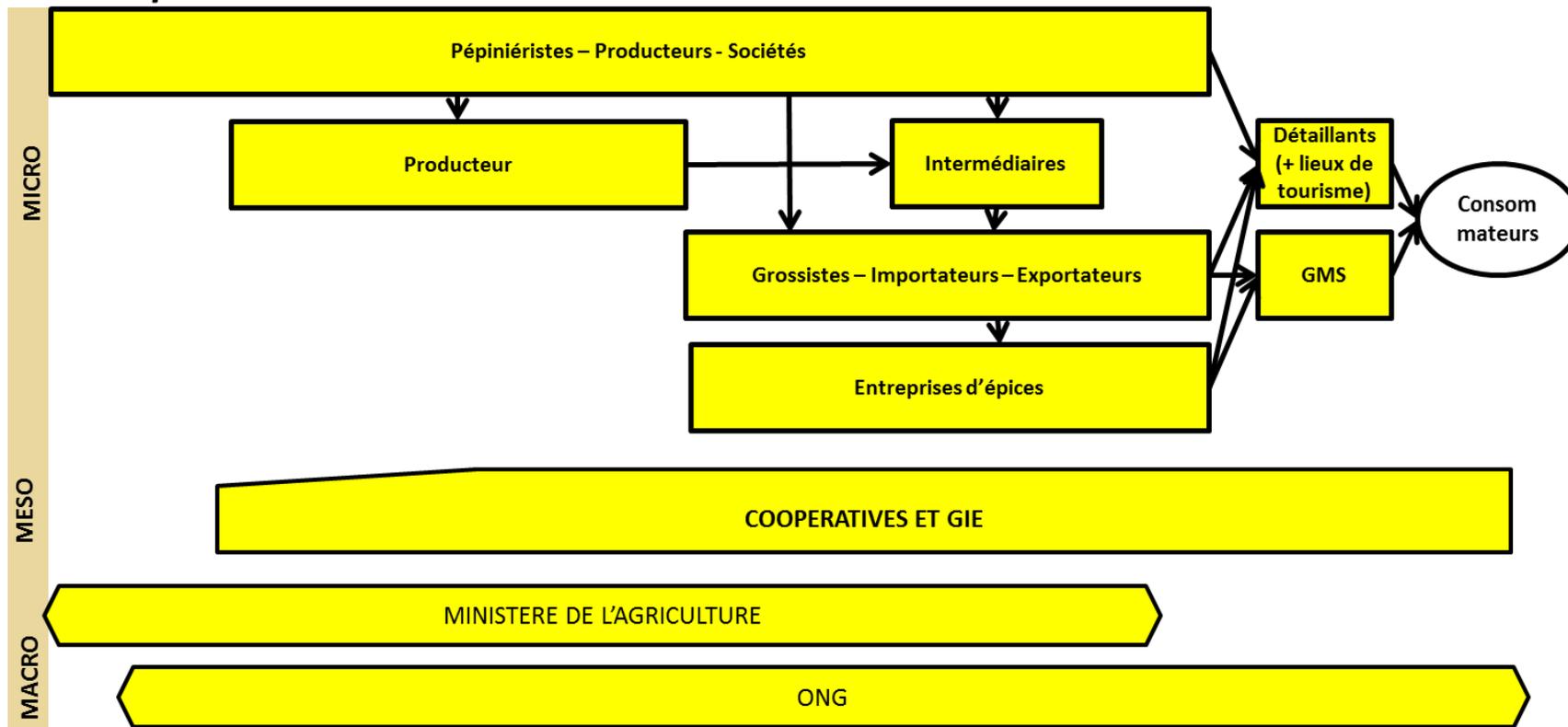
- Eloignement des marchés, ce qui nécessite le recours à des intermédiaires
- Le faible niveau de fédération des producteurs qui exacerbe la concurrence entre eux
- La concurrence du GIE de Taliouine qui bénéficie d'une meilleure notoriété

2.3.3. Cartographie de la filière

Fonctions



Principaux acteurs



Les producteurs se fournissent les bulbes auprès d'autres producteurs qui ont intégré la fonction de pépiniériste. Ils procèdent à toutes les opérations de production, jusqu'au séchage. Ils vendent leur récolte à des intermédiaires qui approvisionnent les grossistes, ou à d'autres producteurs qui ont intégré la fonction de commercialisation. Toutefois, ils n'ont pas accès à la GMS, exigeante en termes de régularité de l'approvisionnement et de conditionnement.

Les grossistes assurent le conditionnement pour une distribution aux détaillants traditionnels et GMS, ou à l'export. Notons que ces grossistes s'approvisionnent en safran également par l'importation et qu'ils fournissent également les sociétés spécialisées dans le conditionnement des épices. Les producteurs se regroupent en coopératives lesquelles approvisionnent à leur tour le GIE récemment créé, pour une meilleure maîtrise de l'aval de la chaîne de valeur tant au niveau de la commercialisation que de la promotion.

2.3. LES CONTRAINTES DE FONCTIONNEMENT

Les contraintes sont assez nombreuses :

La fraude : L'épice la plus chère au monde est également la plus falsifiée. Trois types de fraudes sont observés :

- Mélange à du faux safran (autres matières colorées)
- Ajout d'huile pour l'alourdir

Le circuit informel est le plus touché. Par ailleurs, on estime au tiers de la production les exportations illégales.

Le manque de main d'œuvre pour la récolte, ce qui oblige à la surexploiter en fonction des ressources disponibles par des récoltes tous les deux jours.

La fuite des bulbes

Les besoins ont augmenté brusquement mais l'offre n'a pas suivi, avec pour conséquence une hausse des prix (double, voire triple). La demande a également augmenté au niveau international, causant ainsi des exportations de bulbes.

La coopération insuffisante entre les producteurs

Les producteurs s'impliquent peu en raison du manque de confiance envers les coopératives. La principale raison réside dans le fait que les coopératives, faute de fonds de roulement, rémunèrent les producteurs après l'encaissement de la vente, alors que le paiement au souk est instantané.

3. ANALYSE DE LA PRODUCTION

3.1. LES ZONES DE PRODUCTION



Région Sous Massa Drâa : Localisation de la zone de production du safran

(Source : CIHEAM Thèse Analyse de la filière safran au Maroc. Quelles perspectives pour la mise en place d'une IGP. Anthony Dubois 2010. Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier)

La culture du safran est pratiquée depuis plusieurs siècles à Taliouine. Son introduction dans la région de Taznakht est plus récente. Ces deux régions produisent 95% du safran marocain (une seule variété), le climat de l'Anti-Atlas étant le plus favorable à cette culture. Les autres zones de production se situent à Ourika, Chefchaouen et Taza. Des essais ont été effectués récemment dans le périmètre d'Iknioune dans la province de Tinghir. Les résultats semblent prometteurs.

La production totale est estimée à 3 tonnes par an :

- Taliouine : 1,8T
- Taznakht : 1 à 1,5T. On précisera que seule la zone de Taznakht fait partie de la province d'Ouarzazate.

Dans de bonnes conditions, une safranière peut produire par hectare jusqu'à 2 kg la première année et 6 kg la 2^{ème} et 3^{ème} année. Par la suite, les rendements chutent et se stabilisent autour de 1,5 à 3 kg/ha.

150 000 fleurs environ pour un kilo de safran prêt à l'emploi.

Il est difficile de recenser avec exactitude la superficie dédiée à la culture du safran. Parmi les 35 hectares de terres collectives, 3 hectares sont aux normes et équipées de goutte-à-goutte et sont dédiés aux extensions de safran.

3.2. LES FACTEURS DE PRODUCTION

3.2.1. La terre

Le safran est une plante d'altitude, généralement entre 600 et 1.200m. L'altitude dans les régions de production se situe entre 1.400 et 2.000m. Cette plante peut supporter des températures de -15 à +40° et s'adapte à tous types de sols, dans la mesure où celui-ci est drainant et profond. Une seule variété est cultivée dans les deux régions.

Le sol de la région est à dominante argilo-calcaire, sablo-limoneux ou argilo-limoneux. Le climat est de type continental :

- Température min/max : - 1°C à +40°
- Température moyenne : 14,7°C (Askaoune)

3.2.2. L'eau

La pluviométrie annuelle est de :

- 119,5 mm en plaine
- 300 mm sur les reliefs

Celle-ci s'avère insuffisante car le safran nécessite 600 à 700mm d'eau par an, répartis tout au long du cycle de la plante. L'irrigation devient indispensable en-dessous de ces quantités. La technique de l'irrigation traditionnelle gravitaire est la plus utilisée.



Système du goutte-à-goutte

3.2.3. La main d'œuvre

La main d'œuvre est rare. C'est la famille qui se mobilise pour tout le cycle de production. Il est fait appel ponctuellement à des ouvriers agricoles. On notera que la région, comme beaucoup d'autres des provinces voisines, connaît une désertion des zones agricoles.

3.3. LES TECHNIQUES CULTURALES

Les techniques culturales sont traditionnelles. L'agriculture de la zone se caractérise par des systèmes agro-pastoraux d'autosubsistance. Au niveau de la production végétale, la céréaliculture prédomine (blé, orge, et maïs). L'arboriculture occupe une place importante avec

l'olivier, l'amandier, le pommier et le palmier-dattier. Des cultures maraichères et le safran viennent en complément. Ces dernières sont cultivées en zones irriguées. L'élevage et l'artisanat viennent en complément de l'agriculture.

Le safran doit être cultivé sur des terrains secs et d'arrosage faible. La plantation se fait en fin d'été, début d'automne, en lignes espacées de 20 à 25 cm. Les bulbes choisis sont placés en paquets de 3 à 5 par endroit à une profondeur d'environ 15 cm. Après la plantation, on procède à l'irrigation. Le safran exige 15 irrigations par an.

La floraison se produit 4 à 6 semaines après la plantation. Elle s'étale sur plusieurs semaines avec un pic où plus de 60% des fleurs émergent en même temps : du 25 octobre au 10 novembre avec un pic le 31 octobre. Les fleurs doivent être récoltées entières, tôt le matin leur ouverture et l'arrivée de la chaleur pour éviter la fanaison des pistils. La récolte dure 2 à 3 heures et mobilise toute la main d'œuvre familiale. Les fleurs sont ensuite acheminées à la maison où elles seront émondées aussitôt. Les pistils ainsi extraits seront ensuite séchés.

La récolte se fait de la moitié du mois d'octobre jusqu'au mois de novembre, en fonction du climat. Elle commence à l'aube quand les fleurs sont encore fermées, en les recueillant une à une. Aussitôt après la cueillette, les fleurs sont éparpillées sur des nattes à l'ombre et le jour même de leur récolte, on coupe le stylet auquel les stigmates sont liés.

La récolte est effectuée en trois fois sur trois jours (la plante donne une fleur par jour), ce qui est contraignant. Faute de main d'œuvre, les producteurs procèdent à l'irrigation parcelle par parcelle pour décaler la récolte.

Le calendrier de production du safran est le suivant⁵ :

Août	Sélection et préparation des bulbes à planter
Septembre	Préparation du sol (fumier et plantation)
Octobre	Irrigation (1 fois par semaine) / Début de la récolte
Novembre	Suite et fin de la récolte / irrigation
Décembre à Mars	Irrigation sauf si les précipitations ont été suffisantes
Avril	Fauche – Irrigation sauf si les précipitations ont été suffisantes
Mai – Juillet	Néant

Les tâches sont réparties de la façon suivante :

- Les femmes se chargent de la plantation, de la fauche, de la cueillette et l'émondage
- Les hommes aident à la cueillette, s'occupent de l'irrigation, du séchage et de la vente

Le séchage est opéré au soleil ou à l'ombre avec une perte de poids de 80%. Pour sa conservation, il faut éviter la lumière, l'humidité et prévoir son stockage à sec.

3.4. LES COUTS DE PRODUCTION

Ils sont difficiles à évaluer. Aucune étude n'a été réalisée à ce jour pour une évaluation des coûts de production. Globalement, le prix de revient est estimé à 20 DH / gr.

Nous précisons ci-dessous quelques données pour le calcul du prix de revient :

- Bulbe : 20 DH / unité (amortissement sur 7 à 9 ans)

⁵ Source : CIHEAM Thèse Analyse de la filière safran au Maroc. Quelles perspectives pour la mise en place d'une IGP. Anthony Dubois 2010. Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier

- Main d'œuvre : 60 à 100 DH / jour, sachant que le producteur y recourt rarement, utilisant la main d'œuvre familiale et du voisinage, moyennant un règlement en nature (safran)
- Irrigation : 20.000 DH / ha pour l'équipement en goutte-à-goutte
- Coût d'un séchoir : 6.000 DH pour une capacité de 7 kg durant la saison

3.5. LES CONTRAINTES DE LA PRODUCTION

Les safranières doivent s'établir sur des terrains plats pour l'irrigation gravitaire. La construction de terrasses s'impose dans les zones de relief. Le terrain devra être dépierré.



Irrigation d'une parcelle de safran à Tinfat. Dubois 2009

Le safran possède un cycle productif particulier. La production est faible lors de la première floraison. Elle va atteindre son maximum lors des 3^{ème} et 4^{ème} de culture pour ensuite décroître, d'où l'importance du renouvellement avant la 6^{ème} année pour éviter la chute de la production.

Age de la safranière	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7
Potentiel de production	Très faible	50 %	100 %	100 %	80%	Faible	Faible

Source : CIHEAM Thèse Analyse de la filière safran au Maroc. Quelles perspectives pour la mise en place d'une IGP. Anthony Dubois 2010. Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier

Les faibles rendements sont causés par la faible qualité des bulbes et de la prédominance des techniques traditionnelles de culture et du manque de replantation. La taille des bulbes (diamètre moyen de 2 cm) est insuffisante. De plus, ils ne sont pas triés et nettoyés avant la plantation. Les bulbes sont parfois plantés tardivement, à des densités parfois trop fortes (espacement insuffisant entre les bulbes). Le mode de plantation est parfois inadéquat (plantation en poquet, orientation des bulbes non respectée). Les méthodes de récolte peuvent aussi être inadéquates, causant des dégâts et des pertes.

L'augmentation des surfaces étant difficile car elle nécessite des terrains plats et des zones irrigables.

Le manque de ressources en eau et aléas climatiques représentent une importante contrainte pour le développement de la culture du safran et ses rendements. Le nombre de puits est insuffisant et les infrastructures d'irrigation sont également insuffisantes, malgré les mesures incitatives de l'ORMVAO, notamment le financement des puits à hauteur de 40% et l'irrigation localisée à 60%.

Les terres collectives représentent aussi un handicap. Elles sont sources de conflit et décourageant l'investissement privé.

Le séchage à l'ombre a un impact significatif sur la qualité du safran car il se recroqueville et son goût est altéré. L'acquisition d'un séchoir électrique est coûteuse (6.000 DH environ pour une capacité de 7 kg), eu égard aux moyens financiers des producteurs et de leurs regroupements, d'autant plus que l'opération de séchage s'effectue quelques jours par an....

Les rendements sont très aléatoires, rarement plus de 3 kg/ha. Pourtant, une safranière bien gérée peut permettre d'atteindre 10 kg/ha avec des techniques modernes et des bulbes améliorés.

La production du safran ne peut bénéficier d'économies d'échelle, en raison principalement de la contrainte de la main d'œuvre. Les opérations ne peuvent pas être mécanisées quel que soit la taille de l'exploitation.

3.6. CONTRAINTES LIEES A L'ENCADREMENT DES PRODUCTEURS

La mise en œuvre des plans développés par les instances gouvernementales se heurte à un certain nombre de contraintes :

- Le besoin du renforcement des compétences techniques et managériales de l'encadrement local. Souvent, les techniciens n'ont pas accès à des benchmarking internationaux pour améliorer et surtout rationaliser les techniques culturales. L'encadrement local n'est pas toujours impliqué dans les décisions des instances supérieures. Les directives de l'exécution sont unilatérales (top down)
- L'encadrement porte principalement sur l'amont de la chaîne de valeur, sur les aspects techniques des cultures. Le lien avec les attentes du marché n'est pas encore un réflexe. Généralement, la formation des encadreurs est technique (ingénieur et techniciens agronomes). Les notions de management sont souvent étrangères. Or, la bonne gestion des coopératives et des GIE est un facteur clé de succès de la commercialisation
- Le manque de moyens est également une entrave sérieuse et continue des producteurs. L'encadrement peine à accompagner efficacement un grand nombre de producteurs, conséquence directe de la petite taille des exploitations
- La coordination entre les différents intervenants de l'administration publique (ORM-VAO, ANDZOA, ADA, ...) n'est pas toujours aisée pour la mise en œuvre des programmes au niveau local
- La coopération internationale peine à trouver des axes d'intervention efficaces et résultant de consensus entre toutes les parties prenantes

Les bénéficiaires de l'encadrement, pas toujours informés ou impliqués, se cantonnent dans un rôle passif.

4. ANALYSE DE LA COMMERCIALISATION

4.1. LA MISE EN MARCHÉ

La mise en marché suppose d'abord l'application des normes et un conditionnement adéquat.

Au Maroc, la **norme NM081.037** définit les spécifications pour le safran et la norme **NM 081.038** en définit les méthodes d'essai. Ces deux normes sont en large concordance avec les normes françaises de safran (SNIMA, 2007). Elles définissent la qualité physique et chimique du safran. Trois catégories sont ainsi identifiées selon les critères suivants :

- Pouvoir colorant (crocine)
- Arôme (safranal)
- Saveur amère (picrocine)

Les propriétés chimiques du safran sont données en annexe.

Le cahier des charges (CDC) défini par Normacert, organisme de contrôle et de certification des signes distinctifs d'origine et de qualité des produits agricoles et des alimentaires, agréé par le Ministère de l'Agriculture et de la Pêche Maritime, exige qu'un peu du stylet jaune soit conservé sur le pistil, pour une identification de l'origine de Taznakht.. Des questionnements sur la pertinence et la finalité de cette certification persistent auprès des producteurs et de leurs regroupements (coopératives et GIE) car cette exigence nécessite une vigilance supplémentaire lors de l'émondage. De plus, les producteurs restent persuadés que la présence de corps avec une couleur différente a un impact négatif sur la qualité perçue par les acheteurs, commerçants ou particuliers. Intervient ensuite le séchage industriel et le conditionnement pour les unités de consommation. A ce propos, la FAO a également établi un cahier des charges pour le safran en 2010, 1 gr, 2 gr, 5 gr et 10 gr à des fins de certification.

Quant au conditionnement, rares sont les commerçants ou les sociétés qui se soucient de cet aspect. Durant l'enquête sur le terrain fin septembre 2015 auprès de grossistes et détaillants des villes de Casablanca, Marrakech et Agadir, plusieurs types d'emballage ont été observés :

- Des emballages basiques sous forme de petites boîtes en matière plastique transparentes d'une contenance d'1 gr qui portent une bandelette de garantie portant l'inscription « Safran Taliouine »
- Des flacons en verre bien étiquetés produits et commercialisés par 1, 2, 3, Safran de Taliouine. C'est un emballage soigné qu'on retrouve dans les superettes de Casa et Rabat
- Des boîtes de plastique de 0,30 Gr chacune qui sont à leur tour conditionnées dans des sachets (emballage secondaire) en plastique soudé portant la marque et l'identité du fabricant. Ce conditionnement affiche un prix de vente de 12 DH pour la petite boîte, soit 36 DH le sachet. Il ressort des entretiens menés avec les responsables des rayons de la grande distribution que cet emballage est très prisé par les touristes et que tous les stocks ont été écoulés en période de la fête de l'Aïd
- Des emballages en carton illustré avec de petits contenants transparents de 0,5 Gr, rencontrés dans la plupart des grandes surfaces et le prix de vente pièce affiché est de 18 Dh soit 36 DH/Gr. Ces derniers sont commercialisés par une société de Casablanca alors ceux en boîtes, renfermés dans des sachets par une société de Rabat.

Ces marques sont exclusivement retrouvées dans les magasins Marjane

Signalons aussi l'existence des emballages sous vide qui sont préparés à la demande au niveau de Taliouine par la société OR ROUGE pour des commandes de 250 Gr, destinées en général à des clients étrangers.

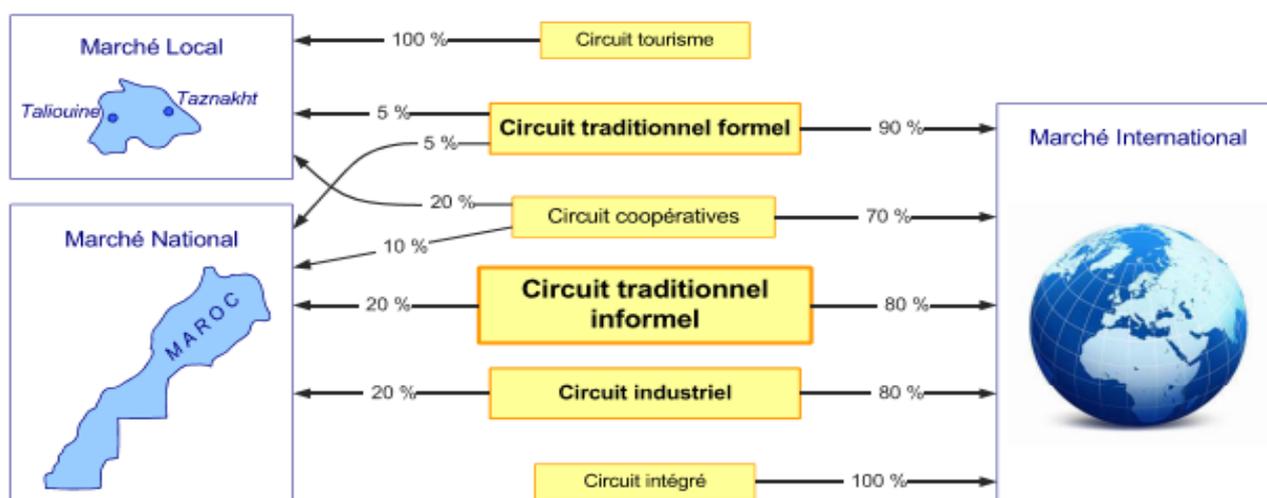


Safran emballé

Il n'a pas été constaté d'emballages avec l'identification de la provenance de Taznakht.

4.2. LE FONCTIONNEMENT DE LA COMMERCIALISATION

Différents circuits de distribution ont été identifiés pour une commercialisation sur les marchés national et international. En 2010, les circuits traditionnels, formel (34%) et informel (61%), accaparaient le plus gros du marché (95%). Le circuit des coopératives était marginal, représentant uniquement 3,3% des volumes, la plus grande partie de la production étant commercialisée directement par les producteurs dans les souks ou par des intermédiaires. On peut estimer que ce pourcentage a connu une augmentation sensible depuis 2010, date des données ci-dessous, depuis des importants efforts ont été entrepris pour inciter les producteurs à mutualiser leurs moyens. Au vu des entretiens réalisés sur le terrain et les constats sur les souks locaux, le circuit traditionnel informel reste encore prépondérant.

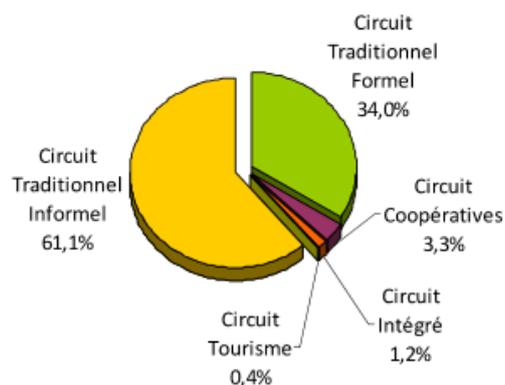


Source : CIHEAM Thèse Analyse de la filière safran au Maroc. Quelles perspectives pour la mise en place d'une IGP. Anthony Dubois 2010. Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier

Circuit	Volume concerné (kg)	Pourcentage
Circuit Traditionnel Informel ⁽¹⁾	1 832	61,1%
Circuit Traditionnel Formel	1 020	34,0%
Circuit Coopératives	100	3,3%
Circuit Intégré	37	1,2%
Circuit Tourisme ⁽²⁾	11	0,4%
Total	3 000	100%

⁽¹⁾ Le volume de safran transitant par le circuit traditionnel informel est une estimation :
 $V = V_{\text{total}} - (V_{\text{circuit traditionnel formel}} + V_{\text{circuit coopératives}} + V_{\text{circuit intégré}} + V_{\text{circuit tourisme}})$

⁽²⁾ Le volume de vente a été estimé pour les points de vente non rencontrés.

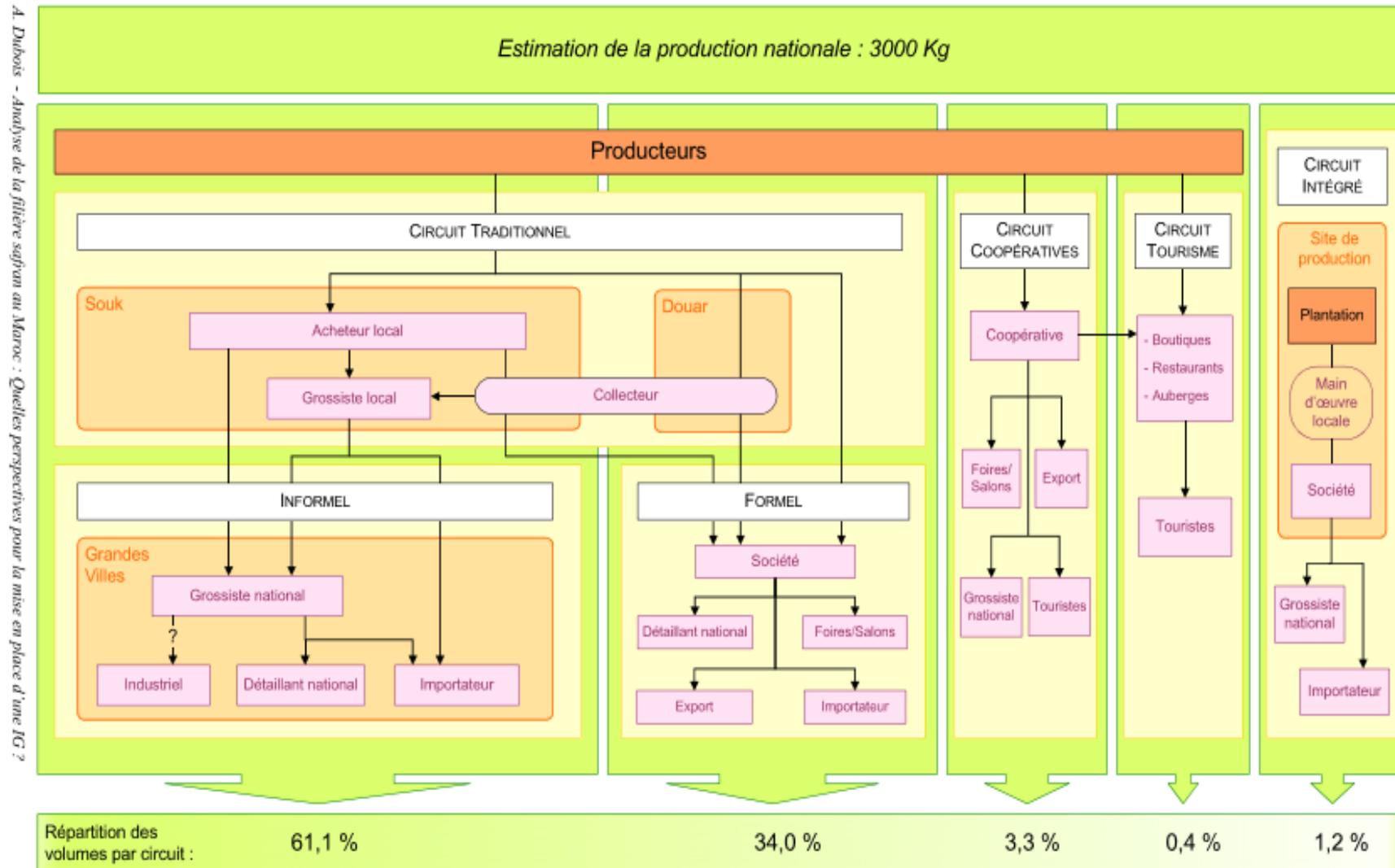


Répartition de la production nationale
entre les circuits de la filière :

Source : CIHEAM Thèse Analyse de la filière safran au Maroc. Quelles perspectives pour la mise en place d'une IGP. Anthony Dubois 2010. Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier

Le schéma ci-dessous donne le détail de la ventilation des volumes

GRAPHE FILIÈRE ET RÉPARTITION DE LA PRODUCTION



Source : CIHEAM Thèse Analyse de la filière safran au Maroc. Quelles perspectives pour la mise en place d'une IGP. Anthony Dubois 2010. Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier

La localisation des lieux de transaction sont donnés ci-dessous. On notera que les producteurs ont une visibilité limitée aux souks locaux, les intermédiaires se chargeant d'acheminer la marchandise vers les marchés de gros dans tout le Maroc.

Marchés	Type de transaction dominant	Localisation
Marchés de production	Producteur – Commerçant	Souks de Taliouine, Taznakht, Imghid, Assaïs, Taouyalte, Askaoune et Agadir Melloul
Marchés de gros	Commerçant – Commerçant	Souk de Taliouine Souks des principales villes du pays (exemple : Souk des épices de Casablanca)
Marchés de consommation	Commerçant – Consommateur	Dans tout le pays : souks, épicerie, supermarchés, boutiques touristiques.

Source : CIHEAM Thèse Analyse de la filière safran au Maroc. Quelles perspectives pour la mise en place d'une IGP. Anthony Dubois 2010. Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier

Une enquête réalisée fin septembre 2015 à Casablanca, Marrakech et Agadir auprès de quelques grossistes et détaillants a permis de constater la forte dominance de l'informel. La liste des personnes et entités rencontrées est donnée en annexe.

En dehors de Casablanca, les intervenants ne sont que de petits détaillants approvisionnés de manière irrégulière par des fournisseurs ambulants ou par des intermédiaires. Dans la majorité des cas ces intermédiaires s'approvisionnent auprès des producteurs ou des commerçants spécialisés implantés dans les zones de production. Les quantités achetées par ses commerçants au niveau des marchés d'Agadir et de Marrakech sont de 200 à 300 gr selon les périodes et le flux d'écoulement avec une périodicité mensuelle pour la plupart du temps, et parfois trimestrielle. Par contre, au niveau de Casablanca les quantités achetées se chiffrent en plusieurs kilogrammes et la moyenne serait de 12 à 15 Kg/an et même plus pour certains. Signalons qu'au niveau du marché visité de Kissariat Haffarine une quarantaine de commerçants opèrent et vendent en gros et détail le safran local pour une clientèle diversifiée. Cette clientèle se compose de :

- Grossistes et commerçants des autres villes du pays, notamment celles du nord, du centre et de l'oriental
- Des consommateurs locaux, des restaurants et des boutiques spécialisées des épices fines
- Des exportateurs installés à Casablanca
- Des vendeurs au détail détenant des commerces dans certains pays européens, notamment, l'Espagne, la Belgique, l'Italie et la France
- Des acheteurs des pays du Moyen-Orient qui s'approvisionnent de manière plus régulière en quantité supérieure à 100gr

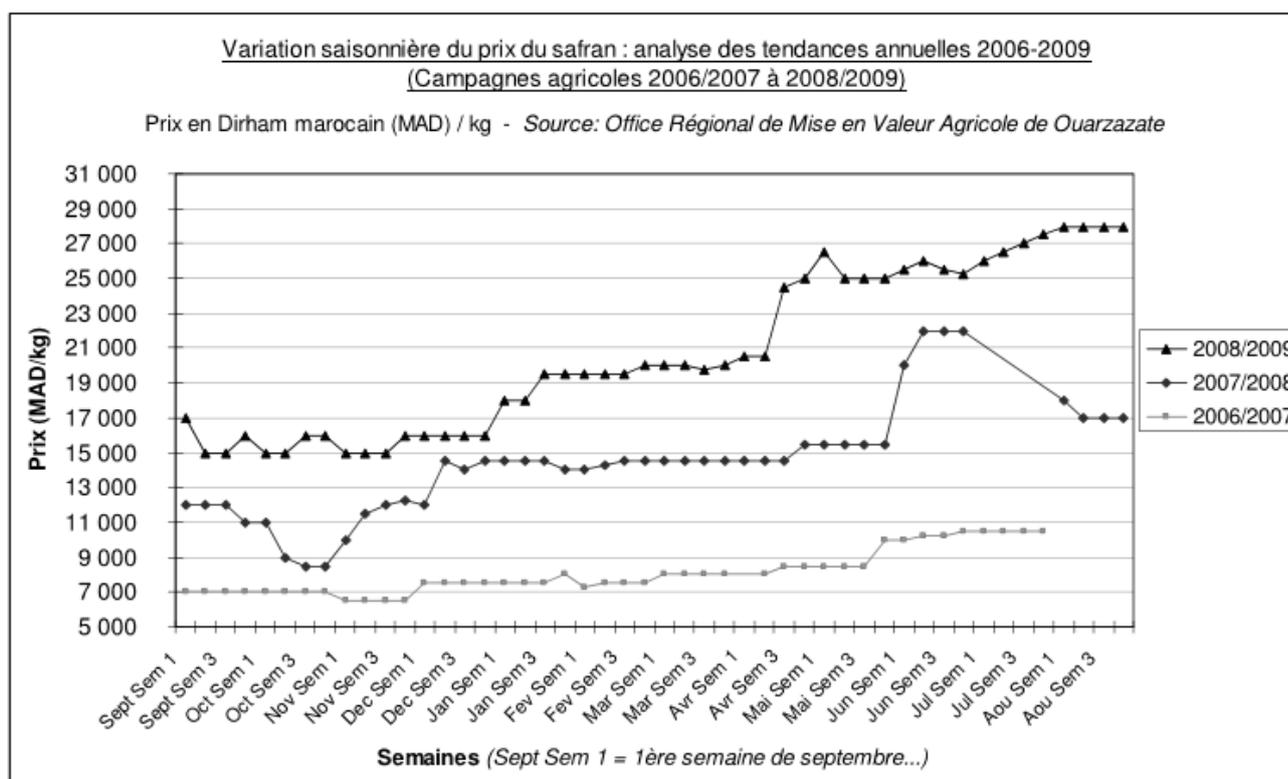
Le produit vendu que ça soit au détail ou en gros est destiné en exclusivité à des préparations culinaires

Les grossistes des grandes villes sont approvisionnés en général par un commerçant originaire de la région, parfois lui-même producteur de safran. Il achète le safran en majorité aux acheteurs locaux, mais peut parfois s'approvisionner directement chez les producteurs (par le biais de rassembleurs). Il vend son safran à des grossistes nationaux avec lesquels il a tissé des relations de confiance. Il les visite régulièrement.

4.3. ANALYSE DES PRIX

Le safran connaît des variations saisonnières assez prononcées qui peuvent aller du simple au double, comme indiqué dans la thèse réalisée en 2010 sur la filière du safran par Monsieur Anthony Dubois.

Octobre – Novembre	Prix le plus bas de l'année en raison de l'offre abondante consécutive à la récolte
Décembre – Juin	Cours du safran en hausse progressivement en fonction de l'offre et de la demande
Juin – Juillet	Cours à son maximum car l'offre est limitée (derniers stocks)
Juillet – Octobre	Stagnation voire régression du cours. La demande est limitée car les acheteurs attendent la prochaine récolte pour acheter à un bas prix



Les prix officiels sont déterminés par la Bourse du Safran à Taliouine, mais de fortes variations sont constatées, souvent en dessous du prix fixé que celle-ci a fixé.

Le prix de vente au détail varie actuellement 25 à 60 DH/gr selon l'emplacement (marché local, régional ou national). Parfois, des écarts sont constatés sans avoir forcément de justification : à Ouarzazate entre 25 et 35 DH / gr.

On constate toutefois que le safran a connu une progression régulière du prix, avec une « accélération » à partir de 2008.

Le prix du safran, a connu une forte augmentation depuis 2007, après près d'une quinzaine d'années de stabilité, probablement, suite à la demande du marché international et/ou en compensation des baisses des exportations pour diverses raisons des pays producteurs et exportateurs. A titre indicatif, ci-dessous l'évolution du prix du safran sur le souk de Taliouine.

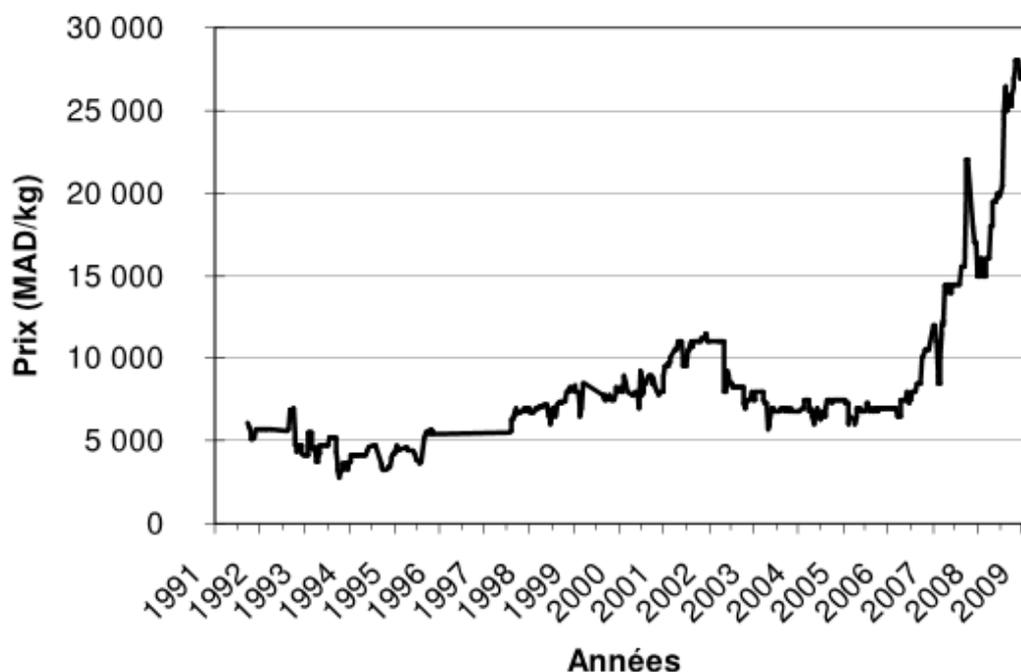
Le prix d'achat du safran par ses grossistes répond à un modèle de variation annuel répondant à la loi de l'offre et de la demande. Les principaux traits de cette variation saisonnière sont :

- La production nationale qui répond à la loi de l'offre et de la demande
- La demande étrangère
- Les stocks antérieurs
- Les quantités achetées et la qualité proposée

Evolution du prix du safran - Prix producteur Souk de Taliouine (1991-2009)

Prix en Dirham marocain (MAD)

Source: ORMVA Ouarzazate



L'enquête réalisée auprès des grossistes et détaillants en septembre 2015 a révélé de fortes variations des prix d'achat, hors saisonnalité. Ils varient de 15 à 22 DH en fonction de la qualité et des quantités commandées. Le safran présentant plus des bouts de filaments blancs, ou complètement jaunâtres est moins apprécié et lorsque la commande dépasse le kilo, le prix est revu à la baisse. Ces prix font aussi l'objet de négociations entre le vendeur et l'acheteur, alors que le paiement se fait dans la majorité des cas en espèces.

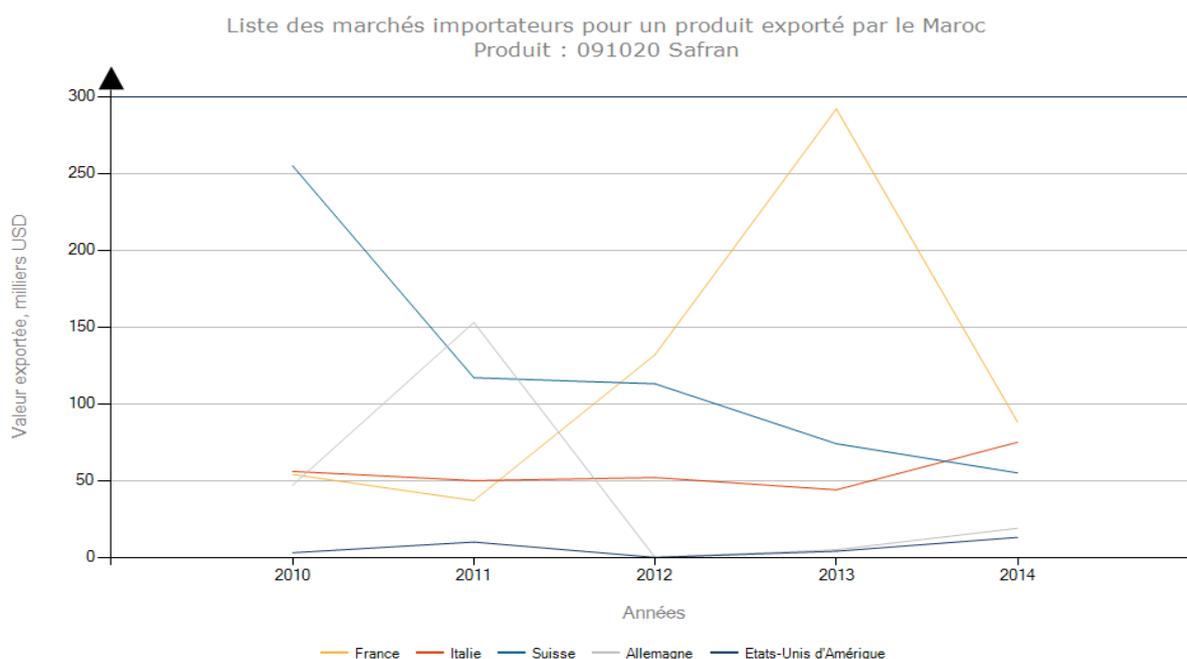
Les prix de vente par les commerçants à leurs clients sont stratifiés en trois catégories :

- Le prix de gros est revu à la baisse, 21 DH / gr, lorsque la quantité commandée est consistante
- Le prix de demi-gros lorsque la commande est inférieure à 50 gr et tourne dans la majorité des cas autour des 20 Gr, dans ce cas le prix varie de 23 à 25 Dh/gr,
- Le prix du détail est dicté si la quantité achetée est de quelques grammes (5 à 20) et peut être inférieure jusqu'à 0,5 Gr, dans ce cas le prix est de 26 à 32 Dh/gr selon le cas.

4.4. ANALYSE DE L'EVOLUTION DES VOLUMES COMMERCIALISÉS

Les volumes sont restés assez stables dans l'ensemble. Rappelons que l'absence de main d'œuvre et les rendements constants freinent l'augmentation de la production.

Sur les marchés internationaux, les statistiques sont tenues uniquement en valeur. Elles sont irrégulières, avec une décroissance très nette vers les Etats-Unis. Ces statistiques sont officielles et ne tiennent pas compte des exportations illégales. En effet, il est aisé de transporter du safran hors frontières.



Source : Trademap ITC

Les exportations vers la France et l'Allemagne évoluent en dents de scie. Les exportations vers l'Italie, et les Etats-Unis sont assez stables. Celles vers la Suisse sont en forte décroissance.

4.5. ANALYSE DES COUTS ET MARGES DE COMMERCIALISATION

L'enquête réalisée auprès de quelques (7) détaillants à Ouarzazate courant septembre 2015 a permis de relever les points suivants :

- Les détaillants sont pour la plupart spécialisés dans les épices. Le safran représente une faible part dans leur chiffre d'affaires (5 à 10% pour la plupart)
- La commande moyenne est très variable, de 100 gr à 2 kg (pour le détaillant spécialisé dans le safran qui achète 24 kg par an à une fréquence mensuelle). Pour les autres, l'achat est effectué annuellement. La quantité commandée est ensuite écoulee jusqu'à la prochaine récolte
- Le prix d'achat varie de 15 à 20 DH le gramme. Le prix de vente oscille de 20 à 25 DH/gr. Les marges prélevées par gr sont de l'ordre de 5 DH

Quant à l'enquête réalisée à Casablanca, Marrakech et Agadir, elle démontre que les marges brutes sont supérieures à celles réalisées à Ouarzazate, les prix de vente peuvent varier de 25 à 32 DH / gr pour un prix d'achat au producteur de 12 DH. Toutefois, cette marge brute inclut les frais de conditionnement et de distribution.

4.6. LES DIFFICULTES LIEES A LA COMMERCIALISATION

La commercialisation du safran de Taznakht souffre d'un bon nombre de contraintes.

Tout d'abord, l'offre est dispersée entre producteurs, coopératives et GIE, ce qui mine le pouvoir de négociation des producteurs face aux intermédiaires. De plus, les coopératives et le nouveau GIE sont faiblement structurés. On constate un manque de visibilité sur les marchés et des compétences en commercialisation insuffisantes.

La qualité du produit est variable, complexifiée par la fraude. Les acheteurs n'ont aucune garantie quant à la qualité. Les producteurs utilisent des contenants banalisés sans étiquette indiquant la provenance, ce qui compromet la traçabilité. Les services chargés des contrôles de la qualité des produits alimentaires au niveau des postes frontaliers de Casablanca relevant de l'ONSSA (port et aéroport) ont confirmé qu'ils ne disposent pas de déclarations relatives à l'importation du vrai safran sous toutes ses formes. Le nombre important d'incohérences relevées dans les informations récoltées au niveau des commerçants et dans la documentation consultée démontrent clairement que des quantités de safran étrangers sont mises sur le marché de manière informelle et vendues tel que ou mélangé au produit local. Il est à signaler aussi que la majorité des acteurs de la filière rencontrés s'accorde à dire que le safran en filaments introduit illégalement au Maroc concerne du safran bas de gamme et à faible coût. Dans certains cas, il serait ensuite mélangé avec du safran marocain d'une qualité supérieure, puis réexporté comme du safran « 100% Marocain ». Certains commerçants parlent d'un mélange composé de « 20% de safran marocain et 80% de safran iranien ».

Le safran de Taznakht subit la concurrence du safran de Taliouine qui bénéficie d'une IGP. Ce qui pose la question de la pertinence d'une nouvelle IGP pour le safran de Taznakht alors que celui de Taliouine bénéficie d'une grande notoriété tant sur le marché national qu'international. D'où le commentaire en 2009 de Madame Bendiss, chef de la division labellisation au Ministère de l'Agriculture et de la Pêche Maritime, que l'appellation Taliouine devrait être étendue à celui de Taznakht, même si l'aire géographique déborde.

La concurrence internationale est nettement mieux organisée. De plus, en Europe, on dénombre 5 appellations d'origine protégée :

- Azafran de la Mancha (Espagne)
- Zafferano de l'Aquila (Italie)
- Zafferano di San Gimignano (Italie)
- Krokas kozanis (Grèce)
- Munder safran (Suisse)

Le concurrent le plus important est l'Iran. Il a été rapporté qu'à l'occasion de certaines foires organisées par des communautés iraniennes dans la ville de Casablanca ou à Rabat, des quantités importantes de safran iranien sont écoulées à des prix inférieurs au prix du safran de Taliouine, et vendues directement aux consommateurs.

On a aussi retrouvé sur le marché de Casablanca des emballages d'origine iranien avec toutes les inscriptions promotionnelles et ses usages en langue anglaise et perse. Malheureusement et selon les déclarations des commerçants qui considèrent ce produit bas de gamme vendu au prix de 300 à 500 DH/Kg.

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

	Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
Intrants	<p>Multiplication par les bulbes produits par les plantations existantes</p> <p>Faibles besoins en intrants et en entretien (uniquement désherbage)</p> <p>Faibles besoins en fertilisants.</p> <p>Pas de besoin en produits phytosanitaires</p>	<p>Manque de bulbes de qualité</p> <p>Ressources hydriques insuffisantes</p>	<p>Replantations avec des bulbes de qualité et des traitements adaptés</p> <p>Plants distribués gratuitement</p> <p>Subventions des puits et de l'irrigation localisée</p>	<p>Manque d'eau et sécheresse</p> <p>Fuite des bulbes</p>
Production	<p>Savoir-faire</p>	<p>Manque d'itinéraires techniques améliorés</p> <p>Faibles rendements</p> <p>Manque de main d'œuvre</p>	<p>Possibilités d'augmenter les rendements par l'amélioration des itinéraires techniques</p>	<p>Pas d'extension</p> <p>Baisse de la qualité</p>
Transformation	<p>La valeur du safran « supporte » un emballage coûteux</p>	<p>Techniques de séchage et de conservation non optimales</p> <p>Faible formation</p> <p>Manque de main d'œuvre qualifiée</p>	<p>Traçabilité via l'emballage</p>	<p>Fraude</p>
Commercialisation	<p>Bonne réputation du safran marocain auprès des amateurs</p>	<p>Constriction des marges des producteurs</p> <p>Pouvoir de négociation en défaveur des producteurs</p> <p>Coopératives non structurées</p>	<p>Demande croissante sur les marchés internationaux</p> <p>Marché bio</p> <p>Marché équitable</p>	<p>Usurpation de l'appellation « safran de Taliouine »</p> <p>Concurrence international</p>

6. PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT DE LA CVA

6.1. PERSPECTIVES DE CRÉATION D'EMPLOI DANS LA CVA

Certes, la filière souffre d'un manque de main d'œuvre. D'un autre côté, même si celle-ci était disponible localement ou en provenance des zones voisines, les petits producteurs ne peuvent se permettre de la recruter. Ils s'organisent avec la main d'œuvre locale et les « volontaires » qui ne sont pas pris en considération dans le calcul du prix de revient.

Les économies d'échelle n'étant pas réalisables sur cette filière, les prix de vente et les marges réalisées ne permettent pas la création d'emploi, du moins au niveau actuel des prix de vente. L'évolution de la demande internationale est difficile à évaluer, en raison notamment de l'augmentation de l'utilisation des produits de substitution (par exemple le curcumin)

6.2. PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT A COURT ET MOYEN ET TERME

Les perspectives de développement de cette filière sont faibles, compromises par les diverses contraintes précédemment citées. Les maillons faibles de cette chaîne de valeur sont les intrants, les bulbes plus précisément, et la commercialisation (un grand nombre d'intermédiaires pour l'acheminement vers les marchés étrangers). La réduction des coûts par les économies d'échelle est impossible. Les rendements peuvent être améliorés par la qualité du bulbe, des itinéraires techniques améliorés. Un séchage approprié peut impacter favorablement la qualité.

Une différenciation par la qualité permettrait d'augmenter les prix de vente sur les marchés internationaux, la demande du marché national étant difficilement extensible pour des raisons d'abord de pouvoir d'achat. Ci-dessous un benchmarking avec d'autres pays producteurs réalisé en 2009 qui indique la forte variabilité du prix de vente en fonction de la qualité, et probablement du conditionnement et du branding.

PAYS	Nombre de bulbes/ Ha	Nombre de fleurs/KG	Nombre heures ramassage/Kg	Nombre heures émondage/Kg	Rendement moyen/Ha /an pdt cycle végétatif	Durée de culture	Evaluation marge brute moyenne en €/kg	Prix de vente en euro/kg
France	600 000	150 000 à 200 000	75 à 200	375 à 500	6 à 8 *	5		25 000 à 30 000 ^c
Iran		230000 à 300 000			5	5 à 8		2 200 \$ (en 08/12 : 4 000 \$) ^b
Inde					2,2 à 2,5	5 à 8		
Espagne	600 000	200 000 à 250 000	40		8 à 10 ^a	4 à 6	1707 ^a	1 800 ^a
Maroc		150 000 à 300 000	400		2,5 à 4	7 voire 10		
Grèce		70 000 à 200 000		200 à 250	6 à 8 ^a	5 à 7 ans	82 ^a	665 ^a
Italie	100 000 à 550 000				8 à 10 ^a	5	2009 ^a	4 000 ^a

* selon rendement du Quercy

^a : livre blanc « Le safran en Europe »

^b : The Public Ledger

^c : diverses revues

Etapes	Descriptif	Court terme	Moyen terme
Intrants	Bulbes	Pépinière de bulbes de qualité / Benchmarking international / importations	
	Engrais	Engrais naturels pour augmenter les rendements	
Production	Récolte	Amélioration des techniques culturales et leur adaptation pour une récolte sur une plus longue période Application du guide des bonnes pratiques de la FAO	Replantation des safranières en suivant un cycle plus court Certification bio
Transformation	Séchage	Equiperment des GIE en séchoirs électriques Formation sur l'utilisation des séchoirs	
	Conditionnement	Commandes groupées des contenants et des étiquettes Des contenants innovants en collaboration avec les fournisseurs (contrats annuels)	Recherche d'emballages innovants
Commercialisation	Prospection	Formation sur les techniques de prospection et de vente, la préparation des salons Information sur les marchés internationaux pour en cibler 1 ou 2 maximum (Europe et Moyen-Orient) durant les deux premières années Prospection du marché B2B (pharmaceutique, cosmétique,..) Extension IGP Taliouine à Taznakht Rapprochement des GIE Taliouine et Taznakht pour des actions communes Prospection de la grande distribution : conventions annuelles	Accompagnement des GIE des producteurs sur les salons internationaux

Etapas	Descriptif	Court terme	Moyen terme
		Prospection des magasins spécialisés en épices de haut de gamme dans les grandes agglomérations nationales	
	Gestion GIE	<p>Organisation des tâches et des responsabilités</p> <p>Renforcement des capacités en gestion des équipes des GIE</p>	Formation de formateurs à l'encadrement des GIE avec extension à l'encadrement CMV pour accompagnement des coopératives
	Certifications	Accompagnement dans les certifications Eco-cert et équitable si exigés par les marchés internationaux	Accompagnement dans la reconduction des certifications
	Communication	<p>Sites web des GIE avec des liens vers les coopératives adhérentes.</p> <p>Réalisation de courts métrages de type documentaires</p> <p>Impression d'un guide culinaire pour les recettes à base de safran</p>	<p>Animation et dégustation dans les salons internationaux en collaboration avec les autres produits du Maroc</p> <p>Synergie avec les autres GIE des produits du terroir et/ou des PAM</p>

ANNEXE

Annexe 1 : Enquête détaillants 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	Taliouine et Taznakhte	Semaine	15 kg	20 kg	20 dh	25 dh	Voiture personnelle	Henné, Eau de rose	1 à 5 %
Douar chems	Détaillants /Epiciers	Producteur	Taliouine	Semaine	2 kg		18 dh/g	25 dh/g	Voiture personnelle	Henné, produits dérivés de rose	5 à 10
place el Mow ahidine	Détaillants /Epiciers	Producteur	Taznakht	An	500g	500g	17dh	23dh	Voiture personnelle	Epices	1 à 5 %
place el Mow ahidine	Détaillants /Epiciers	Producteur	Taznakht et Taliouine	An	500g	1000g	17dh	25dh	Voiture personnelle	Epices	1 à 5 %
Tabounte	Détaillants /Epiciers	Producteur, Coopérative	Taznakht et Taliouine	An	500g	700g	15dh	20dh	Voiture personnelle	Epices	5 à 10
Douar chems	Grossistes	Producteur	Taliouine	mois	2 kg	24 kg		25 dh/g	Voiture personnelle		50 à 100 %
tabounte	Détaillants /Epiciers	Producteur	Taliouine	mois	100 g	1200 G	20 dh/g	25 dh/g	Taxi public - bus - autocar	Epices, produits de rose	5 à 10

Annexe 2 : Liste des coopératives

Source CMV Taznakht. CTB

Liste des coopératives du safran de la zone du CMV 609 Taznakht

N	Coopérative	GIE	AOP /2013	Date De Création	Date De L'Agréement	C.R	Caidat	Douar	Président
1	Tagjalt	Grand Taznakht	Non	11/06/2012	03/10/2012	Khouzama	Anzal	Ighram Amassin	Hanafi Omar
2	Azzafran Alkhaliss	Grand Taznakht	Non	18/04/2011	30/09/2011	Iznaguen	Ouisslssat	Ifnouan	Med Korroch - Secrétaire
3	Iri	Grand Taznakht	Oui	28/07/2010	Agrée	Khouzama	Anzal	Tachakoucht	Abdellah Idhammou Youssef
4	Alanbar Alahmar	Grand Taznakht	Non	21/08/2013	Agrée	Siroua	Anzal	Douar Ait Tikka	Abdelwahd Ahmed
5	Amerdoul	Maison Safran	Non	10/09/2011	26/03/2012	Siroua	Anzal	Taloust	Hnini Mohamed
6	Asafar	Maison Safran	Non	07/11/2010	Agrée	Siroua	Anzal	Ait Tikka	Mohamed Taoufik
7	Barzian	Non	Non	25/03/2011	Agrée	Oiuisslssat	Oiuisslssat	Tizi	Ait Ali Youssef Youssef
8	Dahab Alahmar	Grand Taznakht	Non	17/06/2010	Agrée	Oiuisslssat	Oiuisslssat	Alain N'ait Hamd	El Bakir Med
9	Ouakouk	Grand Taznakht	Non	16/12/2012	20/05/2013	Siroua	Anzal	Ark	El Hassan Idyassin
10	Tasghit	Non	Non	08/10/2013	30/04/2014	Siroua	Anzal	Anzal	Essghir Kanaae
11	Zamzam	Non	Non	23/08/2013	Agrée	Oiuisslssat	Oiuisslssat	Tamjicht	El Hamdi El Hassan
12	Amassin	Maison Safran	Oui	30/06/2011	03/10/2012	Khouzama	Anzal	Amassin	Idhammou Youssef
13	Amghlay	Grand Taznakht	Non	09/04/2011	16/03/2012	Siroua	Anzal	Amghlay	Abbou Mohamed
14	Assowan	Maison Safran	Non	29/11/2011	18/05/2012	Khouzama	Anzal	Tachakoucht	Med Azrak
15	Bzzaz	Grand Taznakht	Non	03/09/2011	29/11/2012	Siroua	Anzal	Ait Ghmmour Ait Semguen	Ait Hssain Blaaid
16	Tadart	Grand Taznakht	Non	25/06/2012	Agrée	Khouzama	Anzal	Tilmssin	Achaaib Mohamed
17	Tamounte	Maison Safran	Non	09/12/2004	14/11/2005	Taznakht	Ouisslssat	Taznakht	Chrahbili Abderhman
18	Elbaraka	Grand Taznakht	Oui	09/02/2011	Agrée	Iznaguen	Ouisslssat	Bettal	Taghrit Med
19	Afousghoufous	Grand Taznakht	Oui	09/11/2012	05/03/2013	Ouisssate	Ouisssate	Imdghar Lfoukani	El Karmouni Med
20	Ouidirn	Grand Taznakht	Oui	16/08/2010	15/06/2011	Oiuisslssat	Oiuisslssat	Assarsa	Elmdani El Kouani
21	Amoud	Dar Safran	Oui	29/05/2011	10/11/2011	Iznaguen	Oiuisslssat	Takdicht	Taleb Omar
22	Errahik	Grand Taznakht	Non	16/06/2013	15/05/2014	Oiuisslssat	Oiuisslssat	Tamdaouzguaz	Zahiri Med
23	Amessfoun	Non	Non	08/03/2014	Agrée	Khouzama	Anzal	Tourtit	Med Moutawakkil

11 autres coopératives sont en cours de constitution à Taznakht

Nom Coopérative	Province	Commune	Douar	Télé/Email	Filière	Date De Déclaration	Date De Réalisation D'étude Technique
Haoud Tamaarouft	Ouarzazate	Iznaguen	Tamaarouft	-	Safran	28/11/2014	06/02/2015
Coopérative Agricole Elbour	Ouarzazate	Siroua	Moudate	0666594842	Safran	25/12/2014	23/02/2015
Coopérative Agricole Elbour	Ouarzazate	Ouisslssat	Taghdout	-	Safran	22/10/2014	06/02/2015
Tatfi Nisfarn	Ouarzazate	Iznaguen	Tilizza	0673012824	Safran	19/11/2014	03/04/2015
Maguoum	Ouarzazate	Iznaguen	Elgouz	0667015862	Safran	24/02/2014	23/03/2015
Coopérative Agricole Issil	Ouarzazate	Iznaguen	Issil	0666939835	-	25/12/2014	16/02/2015
Coopérative Agricole Amzdour	Ouarzazate	Khouzama	Tachakoucht	0678563346	Apiculture		
Lkhair	Ouarzazate	Iznaguen	Agolmim		Apiculture		
Ikar Nomzil	Ouarzazate	Ouisslssat	Imdghar Ltah-tani		Safran		21/04/2015
Houn Dhab	Ouarzazate	Ouisslssat	Zaouit Sidi Blal		Datte		
Amazer	Ouarzazate	Ouisslssat	Amazer		Datte	25/08/2014	

Annexe 3 : Composition chimique du safran

Source : ORMVAO dépliant du 2^{ème} festival de safran à Taliouine

- **Les pigments** : les études sur le safran ont permis d'identifier 5 pigments issus d'un diacide, la crocétine plus ou moins estérifiée par deux glucides, le gentobiose et le glucose. La crocine est le pigment prépondérant. Ces pigments ont une particularité : ils sont hydrosolubles. Leur couleur va du jaune clair à l'orange profond suivant le dosage. Ils étaient utilisés au Moyen-Age pour préparer des encres d'enlumineure et pour la teinte de tissus. En général, la teneur totale en pigments est de l'ordre de 25% de safran sec.
- **Les arômes** : le safran contient plus de 35 composés volatils dont la plupart ont été identifiés. Le safranal composé majoritaire est responsable de la typicité de l'arôme du safran, se développe au cours du séchage à partir d'un précurseur glycosidique, la pierocrocine.
- **La conservation** : la technique du séchage est très importante, elle permet d'exprimer l'arôme. Le safran marocain, séché au soleil, a des notes très épicées et peu safranées alors que les safrans européens, séchés au moyen de chaleur, développent au mieux la flaveur safranée.

Annexe 4 : Données monographiques des communes rurales pratiquant la culture du safran dans la région de Taznakht

	Siroua	Iznaguene	Walsat	Khouzama
Population totale	9633	12040	15361	8191
Nombre d'agriculteurs	930	1250	1800	1000
Nombre de foyers	1482	1872	2413	1373
Superficie totale (km ²)	960	1240	1547	658
Superficie Agricole Utile (ha)	96000	14700	17100	65600
Superficie Bour (ha)	1200	280	1200	100
Superficie Irrigué (ha)	430	600	600	230
Superficie Incultes (ha)	43300	84000	600	24600
Superficie Parcours (ha)	50000	60000	1200	40000
Données juridiques				
Habouss	91	210	140	70
Collectif	819	1890	1260	630
Melks	390	800	600	300
Exploitations < 1 ha (%)	-	-	-	-
Taille moy parcelle pour expl < 1 ha (m ²)	-	-	-	-
Emblavements annuels				
Superficie céréales (ha)	1100	2660	1600	900
Superficie légumineuses (ha)	-	10	10	-
Superficie culture fourragère (ha)	70	20	200	10
Superficie maraichage (ha)	30	10	120	20
Superficie safran (ha)	30	25	15	10
Nombre de producteurs du safran	430	375	120	80
Superficie moy safran/producteur (ha)	0,0667	0,0667	0,125	0,125
Arboriculture				
Amandier	10400	23000	42000	2600
Abricotier	1500	15000	3000	-
Pommier	18000	32000	19000	15800
Olivier	6000	40000	18000	-
Pêcher	-	-	650	-
Prunier	-	20000	2000	500
Noyer	2000	1300	-	-
Figuier	500	2000	4000	-
Grenadier	-	500	900	-
Vigne	-	-	2000	-
Pistachier	-	-	500	-
Cognassier	-	1250	1100	-
Palmier dattier	-	-	40000	-
Poirier	-	13500	2000	-
Agrumes	-	-	1400	-
Divers	-	1000	750	-
Cheptel				
Effectif cheptel bovin	1005	1800	1300	500
Effectif cheptel ovin	23200	12400	7600	24500
Effectif cheptel caprin	23000	9000	11000	23000
Effectif équidés	950	600	550	950
Pluviométrie annuelle (mm)	-	-	-	-
Moyenne annuelle T _{min} (°C)	-	-	-	-
Moyenne annuelle T _{max} (°C)	-	-	-	-
Moyenne annuelle T _{moy} (°C)	-	-	-	-
Nombre total de jours de gelées	-	-	-	-
Hauteur moyenne de neige (cm)	-	-	-	-

Source : Diagnostic agronomique de la culture du safran dans la région de Taliouine-Taznakht. FAO. 2009