

Mémoire de Master



Analyse de la filière safran au Maroc :
Quelles perspectives pour la mise en place d'une
Indication Géographique ?

Encadrants de stage :

- Mme Hélène ILBERT, enseignant-chercheur à l'Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier
- Mr Lahcen KENNY, enseignant-chercheur à l'Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II

Mémoire de Master

Analyse de la filière safran au Maroc :
Quelles perspectives pour la mise en place d'une
Indication Géographique ?

Encadrants de stage :

- Mme Hélène ILBERT, enseignant-chercheur à l'Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier
- Mr Lahcen KENNY, enseignant-chercheur à l'Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II

Master Innovation et Développement des Territoires Ruraux
Université Montpellier 3 / IAMM / SupAgro

Remerciements

Je remercie toutes les personnes qui m'ont apporté leur aide et leur collaboration pour la réalisation de cette étude.

Plus particulièrement, je souhaite remercier :

Mme Ilbert, enseignant-chercheur au CIHEAM – IAM de Montpellier et maître de stage, pour m'avoir offert l'opportunité de réaliser ce stage et pour son encadrement.

Mr Kenny, enseignant-chercheur à L'IAV Hassan II et co-encadrant de stage, pour ses conseils et orientations dans mes recherches.

Mr Aït Oubahou, enseignant-chercheur à L'IAV Hassan II, pour ses informations sur la filière safran et ses conseils.

Mr Temple, agroéconomiste au CIRAD, dont le cours sur l'analyse des filières a été le fil conducteur de mon travail de terrain et de rédaction.

Le personnel de l'ORMVA de Taliouine, pour ses précieuses informations et pour son assistance durant les enquêtes.

Les producteurs et commerçants de safran de Taliouine et Taznakht, pour le temps qu'ils m'ont consacré et pour leur accueil si chaleureux.

Toutes les personnes rencontrées lors de mes entretiens, au Maroc et en France, pour m'avoir donné de leur temps et répondu à mes questions sur la filière safran.

Mohamed Akharaz et Elhoussaine Aït Ankach, étudiants à la faculté d'Ibn Zohr, pour leur traduction durant les enquêtes et pour m'avoir beaucoup appris sur la culture Berbère.

Le personnel et les étudiants du Complexe Horticole d'Agadir, pour leur accueil et avec qui j'ai passé un formidable séjour.

Et enfin mes parents, sans qui je n'aurais pu réaliser le master et le stage.

Sommaire

Remerciements	4
Sommaire	5
Introduction	6
PREMIERE PARTIE : CADRE DE REFERENCE DE L'ETUDE	8
DEUXIEME PARTIE : LE MARCHE DU SAFRAN AU MAROC	16
TROISIEME PARTIE : ANALYSE DE LA STRUCTURE DE LA FILIERE SAFRAN	27
QUATRIEME PARTIE : ANALYSE DU FONCTIONNEMENT DE LA FILIERE.....	47
Bibliographie	56
Entretiens réalisés.....	58
Glossaire.....	60
Liste des abréviations	60
Table des matières	61

Introduction

Face à la standardisation des produits agroalimentaires et à l'érosion culturelle liées à la mondialisation, les produits de terroir sont aujourd'hui présentés comme des ressources précieuses qu'il convient de préserver et de mettre en valeur, compte-tenu de l'originalité de ces produits et de la richesse culturelle qui les accompagne.

Un autre attribut est conféré à ces produits de terroir : celui d'être un levier pour le développement local. Mais ces économies se révèlent souvent fragiles. Les systèmes de production, perpétuant les méthodes traditionnelles, se retrouvent rapidement en perte de vitesse face à l'agriculture moderne.

Comment protéger et valoriser les produits de terroir dans un contexte de libéralisation des échanges ?

Appellation d'Origine Protégée, Indication Géographique Protégée, différents Signes Distinctifs de l'Origine et de la Qualité (SDOQ) ont été développés pour protéger, contrôler et valoriser les produits de terroir. Loin de constituer une « solution miracle », ces outils sont complexes et les conditions d'émergence et de réussite d'un SDOQ reposent notamment sur l'organisation de la filière et la forte implication des acteurs.

Quelles sont les conditions favorables à la mise en place et au bon fonctionnement d'un SDOQ ?

Le Maroc, dont la qualité des spécialités culinaires est reconnue, est un pays où l'attachement aux produits alimentaires traditionnels est toujours très vivace. A l'image de la diversité de ses paysages, ce pays regorge de produits de terroirs de toutes sortes. La région Souss Massa Drâa en est l'exemple parfait : huile d'Argane, dattes, safran, figues de barbarie ou encore l'excellent *amlou* composent le panier des spécialités locales. Tous ces produits, chers aux marocains et prisés par les touristes, apparaissent comme de véritables ressources régionales qu'il convient d'exploiter.

Le safran est une culture traditionnelle de la région de Taliouine et revêt une importance socioéconomique de premier ordre chez les producteurs. Le safran marocain possède une réputation certaine auprès des amateurs de l'épice la plus chère au monde. Cependant, cette réputation est mise à mal par la fraude qui gangrène la filière et par l'usurpation de l'appellation « safran de Taliouine ».

Le Ministère de l'Agriculture marocain, qui bénéficie de l'appui technique et financier de la FAO, a décidé de s'appuyer sur la valorisation du safran pour améliorer les conditions de vie des agriculteurs de la région de Taliouine. Le programme passe par l'augmentation de la production, la valorisation commerciale du safran et la structuration de la filière. Parmi les résultats attendus, ce programme doit déboucher sur la mise en place d'une Indication Géographique pour le safran de Taliouine. Cette action s'inscrit dans la politique régionale de développement des produits de terroir de la région Souss Massa Drâa, mais aussi dans une dynamique nationale, le gouvernement s'étant doté récemment d'un cadre juridique pour l'identification et l'enregistrement des produits de terroir.

Comment se présente la filière safran dans une perspective d'indication géographique pour le safran de Taliouine ?

Pour répondre à cette question, nous proposons de réaliser une analyse de la filière safran au Maroc : le marché, l'organisation des acteurs et les problèmes rencontrés. Dans ce travail, nous nous attacherons à retranscrire l'exhaustivité de la filière marocaine du safran, et à fournir des données récentes. Notre analyse devra mettre en avant les problématiques de la filière et les solutions envisageables. Enfin, nous proposerons une discussion sur l'état actuel de la filière par rapport à l'objectif de mise en place d'une identification géographique.

L'objectif est d'apporter des éléments pertinents et des données à jour sur la filière, afin d'aider les décideurs du projet dans leurs choix.

Nous présenterons d'abord le cadre de référence de l'étude dans la première partie : contexte, caractéristiques du safran et de sa culture, objectifs du Projet Safran. Nous passerons ensuite à l'analyse de la filière safran au Maroc, pour laquelle nous avons choisi de suivre la méthodologie proposée par L. Temple dans son cours « Compétitivité et méthode d'analyse de filière ». Cette méthodologie repose sur trois parties reprises dans la suite de notre plan : notre deuxième partie sera un état des lieux du marché du safran au Maroc et sa situation dans le marché international. La troisième partie analysera la structure de la filière safran: acteurs, fonctions, circuits et répartition des volumes échangés. Enfin, la quatrième partie analysera le fonctionnement de la filière : problèmes et solutions envisageables ; pour aboutir sur la discussion autour de la situation actuelle de la filière dans une perspective d'indication géographique.

PREMIERE PARTIE : CADRE DE REFERENCE DE L'ETUDE

1.1. Contexte

1.1.1. Localisation de la zone d'étude

Nous pouvons distinguer deux terrains d'enquête pour notre étude de la filière safran au Maroc :

Au niveau de la production et des premières mises en marché du safran, nos enquêtes se sont concentrées sur la principale région de production du safran au Maroc.

Pour étudier la commercialisation avale du safran ainsi que le rôle des institutions dans la filière, nous nous sommes rendus dans les grandes villes du pays (Casablanca, Rabat, Agadir). La carte ci-contre situe les principales villes du pays.

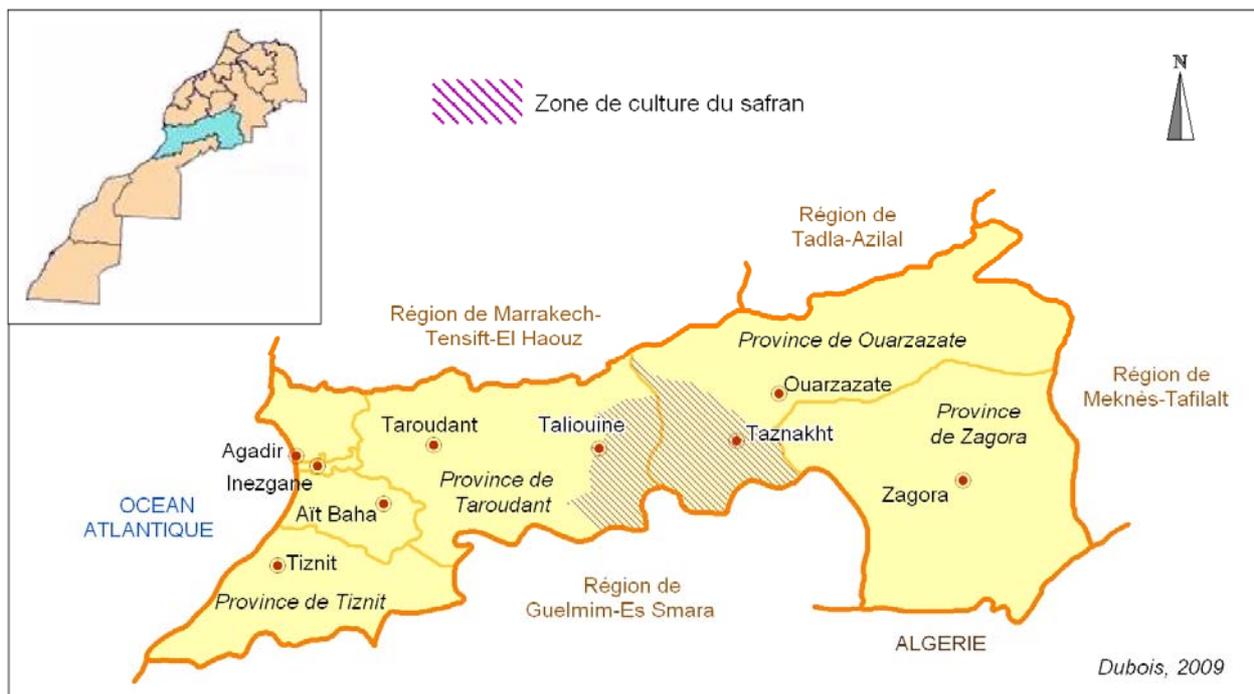


Carte du Maroc septentrional : principales villes

Source : www.medicom.fr

Localisation de la zone de production du safran :

Nous présentons ici la zone de production du safran qui regroupe la quasi-totalité du safran produit au Maroc : la région de Taliouine et de Taznakht. La carte suivante localise géographiquement et administrativement cette zone de production.



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

L'aire de production est située dans la région Souss Massa Drâa et se répartie sur la province de Taroudant (zone de Taliouine) et la province de Ouarzazate (zone de Taznakht). Au niveau agricole, ces deux zones sont administrées par l'Office Régional de Mise en Valeur Agricole de Ouarzazate (ORMVAO).

L'aire est située à la jonction du Haut-Atlas au Nord et de l'Anti-Atlas au Sud, entre lesquels s'étendent plateaux et piémonts. La zone est très montagneuse et une grande partie du territoire est difficile d'accès. Seule la route reliant Agadir à Ouarzazate (en passant par Taliouine et Taznakht) est goudronnée.

1.1.2. Données générales sur l'aire de production

Source : ORMVAO

Données pédoclimatiques :

Climat de type continental avec une pluviométrie annuelle moyenne de 119,5 mm en plaine à 300 mm en zone de montagne. La température oscille entre -1°C en hiver et +40°C en été, avec une moyenne annuelle de 14,7°C (à Askaoun). Les sols dominants sont de type argilo-calcaire, sablo-limoneux ou argilo-limoneux.

Données démographiques :

D'après le recensement de 2004, la population est estimée à 120 000 habitants pour la zone de Taliouine (dont 94% de ruraux) et à 51 410 habitants pour la zone de Taznakht (dont 88% de ruraux), soit une population totale de 171 410 habitants. Les habitants de la zone sont des Berbères du groupe des Chleuhs. La langue est le Tachelhit (ou Chleuh), l'arabe, et en moindre mesure le français, sont parlés par une minorité de la population.

Contexte socio-économique :

La majorité de la population vit dans des conditions de pauvreté compte tenu de l'isolement et de la marginalisation économique de cette zone montagneuse. Cette situation conduit à l'émigration des habitants, notamment des jeunes, vers les plaines, les villes et l'Europe. La région manque d'infrastructures routières, sanitaires et sociales

1.2. Le safran : Origine, Botanique et Usages

Le mot « safran » désigne à la fois l'espèce *Crocus sativus L.* et le produit issu du pistil de cette plante. Ce mot est un dérivé de l'appellation arabe du safran : *Zaâfrane*.

L'origine du safran diffère selon les sources, sa sélection et domestication aurait été réalisée en Crête à la fin de l'âge de bronze (*Negbi, 1999*), puis diffusée d'abord en Inde, en Chine et dans les pays du Moyen-Orient. Dans un second temps, les Arabes diffusèrent le safran dans tout le bassin méditerranéen (*Ingram, 1969*), comme au Maroc, où il fut probablement introduit au IX^{ème} siècle (*Lage et al, 2007*).

1.2.1. Caractéristiques botaniques du safran

D'après Aït Oubahou et El Otmani : La culture du safran, 2002

Le safran (*Crocus sativus L.*) appartient au genre *Crocus* (qui regroupe environ 70 espèces) et à la famille des Iridacées. C'est une plante pérenne dont le bulbe souterrain mesure de 3 à 5 cm de diamètre. Les fleurs, au nombre de 1 à 8 par bulbe, possèdent 6 pétales de couleur mauve. La fleur possède 3 étamines de couleur jaune, et c'est le pistil, formé d'un style long et fin et de 3 stigmates de couleur rouge-orangé, qui constitue le safran en tant que tel. Les fleurs étant stériles, la plante ne peut se reproduire que par multiplication végétative des bulbes. Les feuilles sont longues et étroites : 2 à 5 mm de largeur pour 300 à 400 mm de long et sont au nombre de 6 à 10 par bulbe.

Cycle biologique du safran :

Période végétative : Conséquence à la floraison (automne), elle est caractérisée par le lent développement des racines, des feuilles et des bulbes fils autour du bulbe parent. Cette phase d'environ 5 mois nécessite des températures basses.

Période reproductrice : Elle a lieu généralement au mois de mars et consiste en l'augmentation de l'activité cellulaire (division et différenciation) et de l'activité métabolique de la plante.

Période de dormance : Elle commence au mois d'avril, les nouveaux bulbes sont alors complètement formés et les feuilles se dessèchent. L'arrivée des fortes chaleurs entraîne le ralentissement progressif jusqu'à l'arrêt presque total de l'activité métabolique de la plante.

Floraison : A partir de septembre, l'activité métabolique de la plante reprend. Les feuilles et les primordias floraux se développent jusqu'à la floraison en octobre-novembre. Les facteurs naturels, durée des jours et précipitations, déterminent la période de floraison.

Exigences climatiques et édaphiques du safran :

Le safran est une plante d'altitude, la littérature indique généralement une altitude idéale comprise entre 600 et 1200 m pour la culture du safran. Cependant, dans la région de Taliouine, le safran est généralement cultivé à plus de 1400m et même jusqu'à 2000m (*El Haimdy, 2009*). C'est une plante rustique pouvant supporter des températures de -15 à +40°C. Le safran s'adapte à tout type de sol si celui-ci est drainant et profond. Au niveau des besoins hydriques, le safran nécessite 600 à 700 mm d'eau par an, répartis tout au long du cycle de la plante. Ainsi, si les précipitations sont inférieures à ce taux ou irrégulières, l'irrigation est obligatoire.

1.2.2. Usages et destinations du safran

Traditionnellement, le safran est employé à divers usages : cosmétique (pigment), parfumerie (arôme safranale), textile (pigment), plante médicinale. Mais de nos jours, le safran est majoritairement utilisé en tant qu'épice et colorant alimentaire.

Les principales zones de consommation sont les pays méditerranéens, le Proche Orient et l'Asie du Sud-Est. Le safran entre dans la composition de nombreuses spécialités culinaires : la paëlla en Espagne, le poulet au safran au Maroc, le risotto à la Milanaise, la bouillabaisse en France ou encore dans les pâtisseries en Angleterre (*E. Teuscher et al, 2005*).

Au niveau de la destination du safran, trois principaux débouchés se partagent la production mondiale (Thiercelin, 2004) :

- L'industrie (agro-alimentaire surtout, mais aussi pharmaceutique)
- La Restauration Hors Foyer (restaurateurs, traiteurs, pâtissier...)
- Le grand public (consommateurs finaux).

1.3. Les normes concernant le safran

Au niveau international, la norme ISO Standard ISO/TS 3632-1/2:2003 est la référence pour la spécification et les méthodes d'essais du safran :

- L'ISO/TS 3632-1:2003 fixe les spécifications du safran obtenu à partir des fleurs de *Crocus sativus* L.
- L'ISO/TS 3632-2:2003 spécifie les méthodes d'analyse du safran obtenu à partir des fleurs de *Crocus sativus* L.

Ces deux normes sont applicables au safran présenté sous l'une des formes suivantes: en filaments entiers et coupés sous forme de masse lâche, souple, élastique et hygroscopique; et en poudre. (www.iso.org/iso/fr)

En France, la norme correspondante au safran est la NF V32-120-1 pour la spécification et la NF V32-120-2 pour les méthodes d'essais.

Au Maroc, la norme NM 08.1.037 définit les spécifications pour le safran et la norme NM 08.1.038 en définit les méthodes d'essais. Ces deux normes de 2007 « sont en large concordance » avec les normes françaises du safran (SNIMA, 2007).

Ces normes définissent la qualité physique et chimique du safran. Elles distinguent notamment trois catégories de safran selon son pouvoir colorant (crocine), son arôme (safranal) et la saveur amère (picrocrocine).

1.4. La culture du safran à Taliouine et Taznakht

1.4.1. Une culture traditionnelle

Le safran est une culture traditionnelle de cette région, elle est pratiquée depuis plusieurs siècles à Taliouine mais son introduction est plus récente dans la région de Taznakht. Le safran est une culture de rente, complémentaire au système de production basé sur l'autosubsistance, et qui permet de procurer un certain revenu au producteur. Ce revenu semble de plus en plus important pour les familles dont les besoins financiers augmentent constamment.

Cependant, la culture du safran fait face à de nombreuses contraintes : aléas climatiques, faiblesse des infrastructures, éloignement des marchés, coûts de transport élevés et technologie inadaptée. Nous reviendrons sur ces contraintes dans la quatrième partie de notre étude.

Selon l'ONG Migrations et Développement*, la culture du safran serait une source de revenus pour environ 1400 producteurs et concernerait donc 7000 à 8000 personnes (M&D, 2007).

1.4.2. Des systèmes de production basés sur l'autosubsistance

L'agriculture de la zone se caractérise par des systèmes agro-pastoraux d'autosubsistance conduits par des méthodes traditionnelles dans la majorité des cas.

Au niveau de la production végétale, la céréaliculture (blés, orge et maïs) prédomine avec 76% des surfaces cultivées à Taliouine et 90% à Taznakht. L'arboriculture occupe une place importante (environ 500 000 pieds à Taliouine et 276 800 à Taznakht), avec la prédominance de l'olivier, de l'amandier, du pommier et du palmier dattier. Des cultures maraîchères complètent ce système de production. L'ORMVAO note la croissance des surfaces cultivées en ail ces dernières années. Enfin, le safran se place en tant que culture de rente complémentaire à ce système de production.

Le maïs, la luzerne, le safran et les cultures maraîchères sont cultivés en zones irriguées, les autres cultures étant établies en *bour* (zones non-irriguées).

Au niveau de la production animale, l'élevage caprin domine avec 170 000 têtes, puis l'élevage ovin avec 140 000 têtes, l'élevage bovin compte 20 300 têtes et les équidés, utilisés pour le transport et le labour en zone montagnaise, ont un effectif d'environ 10 600 têtes. Aussi, on recense environ 8000 ruches. Ces chiffres correspondent à l'ensemble de la zone de production du safran. (*Source : ORMVAO*)

Cette agriculture de subsistance est parfois complétée par de l'artisanat, et notamment le tissage des tapis berbères (surtout dans la région de Taznakht).

1.4.3. Itinéraire technique appliqué à la culture du safran

Nous allons d'abord détailler les travaux liés à la culture du safran et nous étudierons ensuite le calendrier des travaux agricoles du safran. Nous présentons ici la conduite des safranières selon les méthodes traditionnelles de culture qui concerne la quasi-totalité des exploitations de l'aire de production. Les informations suivantes sont valables pour la région de Taliouine et de Taznakht.

La replantation des safranières :

Le safran possède un cycle productif particulier. La production de la safranière, très faible lors de la première floraison, va attendre son maximum lors des 3^{èmes} et 4^{èmes} années de culture, pour ensuite décroître progressivement à partir de la cinquième année. Le tableau suivant illustre l'évolution approximative du potentiel de production des safranières à Taliouine (*Addajou, 2009*).

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

Ainsi, il est important de replanter la safranière avant la 6^{ème} année de culture afin d'éviter la chute de la production. Les producteurs de Taliouine régénèrent généralement leurs safranières tous les 5 à 7 ans. Cette période est cependant variable, certaines safranières n'étant parfois pas renouvelées avant 14 ans.

La récolte :

La floraison apparaît 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. Les bulbes de grande taille fleurissent les premiers et ceux de petite taille fleurissent plus tardivement.

Les fleurs sont récoltées entières, tôt le matin avant leur ouverture et l'arrivée de la chaleur pour éviter la fanaison des pistils. La récolte ne dure généralement pas plus de 2 à 3 heures par jour et emploie toute la main d'œuvre familiale. Après la récolte, les fleurs sont acheminées à la maison où elles seront émondées dans la foulée, les pistils ainsi extraits seront ensuite séchés. (*Aït Oubahou, El Otmani, 2002*)

On considère qu'il faut environ 150 000 fleurs pour obtenir 5 kilogrammes de pistils frais et un kilogramme de pistils secs.

D'après les producteurs de Taliouine, la floraison débute généralement autour du 25 octobre et se prolonge jusqu'au 10 novembre. Durant cette période, le pic de production « Lanssert » en langue Tamazight, survient autour du 31 octobre (*Akharaz, Aït Ankach, 2009*). Cependant, la date de floraison est variable selon les années, mais aussi selon la région, car la floraison dépend des facteurs naturels (précipitations, durée des jours, température).

L'irrigation :

La technique traditionnelle est l'irrigation gravitaire du champ de safran. La parcelle est quadrillée de petits casiers (de quelques m²) qui sont ensuite inondés par le biais d'une séguia (canal) provenant d'un bassin d'accumulation (voir photo ci-contre).

La gestion de l'eau est le plus souvent collective, par le biais d'Association des Usagers des Eaux Agricoles (au nombre de 106 à Taliouine et Taznakht selon l'ORMVAO).



Irrigation gravitaire d'une parcelle de safran à Aourest

Photo : Dubois, 2009

Préparation du terrain :

Les safranières doivent s'établir sur des terrains plats pour l'irrigation gravitaire. La construction de terrasses s'impose donc dans les zones de reliefs. Le producteur devra également épierrer sa future parcelle de safran.

Les rendements :

Le rendement d'une safranière est très aléatoire. A Taliouine, il dépasse rarement 3 kg/ha. Cependant, une safranières bien conduite peut atteindre 10 kg/ha. La littérature relate souvent les hauts rendements obtenus en Espagne (plus de 15 kg/ha) grâce aux techniques modernes de sélection et d'amélioration des bulbes et aux techniques culturales avancées.

Calendrier des travaux agricoles :

En ce qui concerne les méthodes de culture traditionnelles, voici le calendrier des travaux agricoles établi grâce aux enquêtes auprès de producteurs de safran de Taliouine (*Akharaz, Aït Ankach, 2009*) :

Août : Sélection et préparation des bulbes à planter (uniquement en cas de plantation ou de replantation de la safranière).

Septembre : Préparation du sol (labour, sillons), apport de fumier et plantation des bulbes (uniquement en cas de plantation ou de replantation de la safranière).

Octobre : Irrigation (une fois par semaine) / Début de la récolte.

Novembre : Suite et fin de la récolte / Irrigation.

Déc. à Mars : Irrigation (sauf si les précipitations sont suffisantes).

Avril : Fauche (feuilles desséchées du safran et adventices).
Irrigation (sauf si les précipitations sont suffisantes).

Mai à juillet : Pas de travail, pas d'irrigation.

Il est important de souligner l'importance du travail de la femme dans la culture du safran. Elle réalise la plantation, la fauche, la cueillette et l'émondage du safran. L'homme participe à la cueillette et s'occupe de l'irrigation, du séchage et de la vente du safran

1.4.4. Les plantations « modernes » de safran

Outre les safranières conduites de manière traditionnelle que nous venons d'étudier, certains agriculteurs essayent de rationaliser et de moderniser leurs plantations avec des techniques modernes : irrigation par aspersion ou par goutte à goutte, création de pépinière, sélection des bulbes à planter, replantations fréquentes, utilisations d'engins agricoles pour le travail du sol. Dans de telles conditions de cultures, un agriculteur nous a confié avoir obtenu des rendements de 7,3 kg/ha pour sa récolte 2008.

Cependant, ces plantations modernes concernent encore très peu de producteurs à Taliouine et Taznakht. Ce sont surtout les sociétés disposant de plantations qui appliquent de tels itinéraires techniques (nous étudierons en détail ces sociétés dans la troisième partie).

Afin d'augmenter les rendements des safranières et de rationaliser l'utilisation de l'eau, L'ORMVAO et les centres de recherche agronomique marocains encouragent ces techniques avec des subventions et des fiches techniques pour les producteurs. La vulgarisation de ces méthodes fait partie des objectifs du Projet Safran que nous allons maintenant présenter.

1.5. Le Projet Safran

Dans le cadre du Partenariat de la Montagne, la FAO finance un programme de coopération technique, le projet TCP/MOR/3201 « Renforcement des capacités locales pour développer les produits de qualité de montagne – Cas du safran ». Ce programme, exécuté par le Ministère de l'Agriculture et de la Pêche Maritime Marocain, a débuté en avril 2008 et s'achèvera en janvier 2010. La contribution de la FAO s'élève à 283 000 USD.

L'objectif global du projet est l'amélioration des conditions de vie des petits producteurs de montagne dans la région de l'Anti-Atlas marocain (hommes et femmes).

L'objectif spécifique du projet est le développement des capacités de l'ORMVAO et de la Région Souss Massa Drâa dans le développement d'une démarche qualité pour les produits de montagne au travers de l'exemple du safran de Taliouine et Taznakht.

Le but du projet étant l'intégration de la filière safran dans le tissu économique national pour l'ouvrir au commerce international, la stratégie adoptée est l'organisation des producteurs dans un réseau dynamique de promotion du safran.

Voici les résultats attendus du projet : (*Source : FAO, 2008*)

- La création d'une Union des Coopératives de producteurs de safran à l'échelle régionale ;
- Les agents de l'ORMVAO et de la Région sauront assurer la coordination des différentes institutions et organisations pour appuyer le développement de la filière safran (et l'appliquer à d'autres filières) ;
- L'élaboration d'un cahier des charges pour la valorisation du safran par une IGP (Indication Géographique Protégée), et la délimitation de l'aire géographique correspondante ;
- Les coopératives de producteurs de safran sont pleinement opérationnelles ;
- Les liens entre différents acteurs de la filière sont renforcés ;
- De nouveaux marchés du safran sont développés ;
- Des supports et une approche de promotion des produits de qualité de montagne ont été développés ;
- Un Comité Scientifique et Technique du Safran (réunissant les différentes institutions/organisations appuyant la filière safran) est constitué.

Le coordinateur national du projet est Mr Kenny, chercheur à l'IAV-CHAgadir. Le Projet comporte quatre composantes disciplinaires dirigées par quatre consultants nationaux et experts dans le domaine :

- Volet Sociologie : Mr Bouchelkha. Professeur à l'Université Ibn Zohr d'Agadir ;
- Volet Agronomie Durable : Mr Aboudrare. Chercheur à L'ENA de Meknès ;
- Volet Post-Récolte : Mr Aït Oubahou. Chercheur à L'IAV-CHAgadir.
- Volet Biodiversité : Mr Birouk. Chercheur à l'IAV Rabat.

Mon étude relevant de plusieurs champs disciplinaires, elle ne s'intègre pas dans un seul des volets du projet mais a été réalisée en relation avec les consultants et les étudiants de chaque volet du projet.

Cette première partie nous a permis de cadrer et de contextualiser l'étude. Nous allons maintenant nous intéresser à l'analyse de la filière, en commençant par un état des lieux du marché du safran.

DEUXIEME PARTIE : LE MARCHE DU SAFRAN AU MAROC

Avant d'analyser la structure et le fonctionnement de la filière, il est important de présenter les chiffres clés du marché national et international du safran. Ce travail préalable permet en effet de connaître l'importance économique du produit, de le situer dans le marché international et de repérer les tendances (prix, volumes, échanges).

Pour le marché national, les données ont été collectées auprès des administrations marocaines du commerce et de l'agriculture. Pour le marché international, nous avons recherché les données les plus fiables dans la littérature.

2.1. Production marocaine de safran

L'estimation de la production marocaine de safran est une tâche difficile, celle-ci étant réalisée par une multitude de petits agriculteurs et les rendements varient beaucoup d'une année sur l'autre.

Les données de la Subdivision de l'ORMVA de Taliouine (Office Régional de Mise en Valeur Agricole) font état de 1,8 tonne de safran produit en 2008 et une surface cultivée de 560 ha dans le cercle de Taliouine*, la principale zone de production marocaine. Quant à la région de Taznakht, on y produirait entre 1 et 1,5 tonne de safran par an selon le responsable de la Coopérative Agricole Tamounte à Taznakht.

Pour notre étude, et après avoir consulté de nombreuses sources, nous retiendrons le chiffre de 3 tonnes de safran récolté en 2008 au Maroc (campagne agricole 2008/2009). Ce chiffre correspond à l'estimation la plus vraisemblable.

95% du safran marocain est produit dans la région Souss Massa Drâa à Taliouine et à Taznakht (respectivement province de Taroudant et Ouarzazate) (*Migrations et développement, 2007*). Le safran issu de ces deux régions distinctes est généralement identifié avec la même dénomination « safran de Taliouine ».

Selon l'ORMVA, d'autres zones de culture existent au Maroc comme à Ourika, Chefchaouen ou Taza, mais leur production reste marginale.

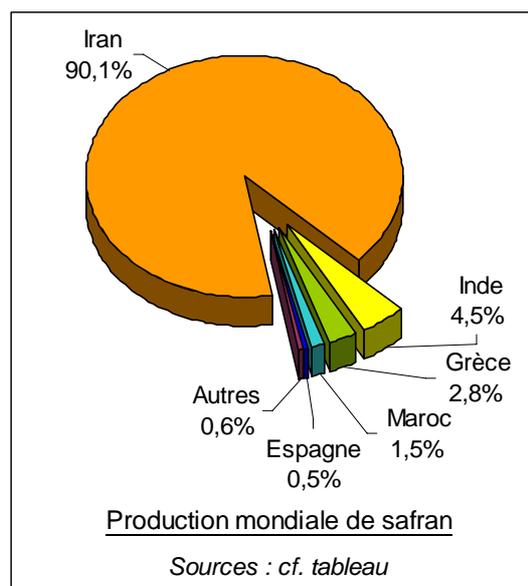
2.2. Situation dans le marché international

Le tableau ci-après rend compte de la production mondiale de safran. Les sources sont très contradictoires dans ce domaine et nous avons tenté de ne conserver que les plus pertinentes. Les rendements en safran varient beaucoup d'une année à l'autre, nous avons choisi de réaliser une moyenne des 5 dernières récoltes de safran (2004 à 2008) pour fournir un aperçu plus juste de la production mondiale. Car si l'on prend l'exemple de l'Iran, la sécheresse de l'année 2008 limita la production à environ 90 tonnes, alors que la production 2005 atteignit 235 tonnes (*Iran Trade Promotion Organisation*).

Rang	Pays	Récoltes 2004-2008 (kg)	Sources	Production moyenne (kg/an)	% Production mondiale
1	Iran	90 000 à 235 000	ITPO, 2008	180 000	90,1%
2	Inde	7 000 à 12 500	M. Kafi, T. Showket, 2007 A. Alam, 2007	9 000	4,5%
3	Grèce	5 300 à 5 700	Projet Safran, 2007 M. Ghorbani, 2007	5 500	2,8%
4	Maroc	2 500 à 3000	ORMVA, 2009	3 000	1,5%
5	Espagne	700 à 1 330	Projet Safran, 2007 Consejo Regulador de la D.O. "Azafrán de la Mancha", 2008 Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, 2008	1 000	0,5%
-	Autres			1 200	0,6%
Total				199 700	100%

Avec seulement 1,5 % de la production mondiale de safran (part moyenne des récoltes 2004-2008), le Maroc se place néanmoins en 4^{ème} producteur mondial de safran. L'Iran possède en effet un quasi-monopole avec 90% de la production mondiale de safran. Viennent ensuite l'Inde, la Grèce, le Maroc et l'Espagne.

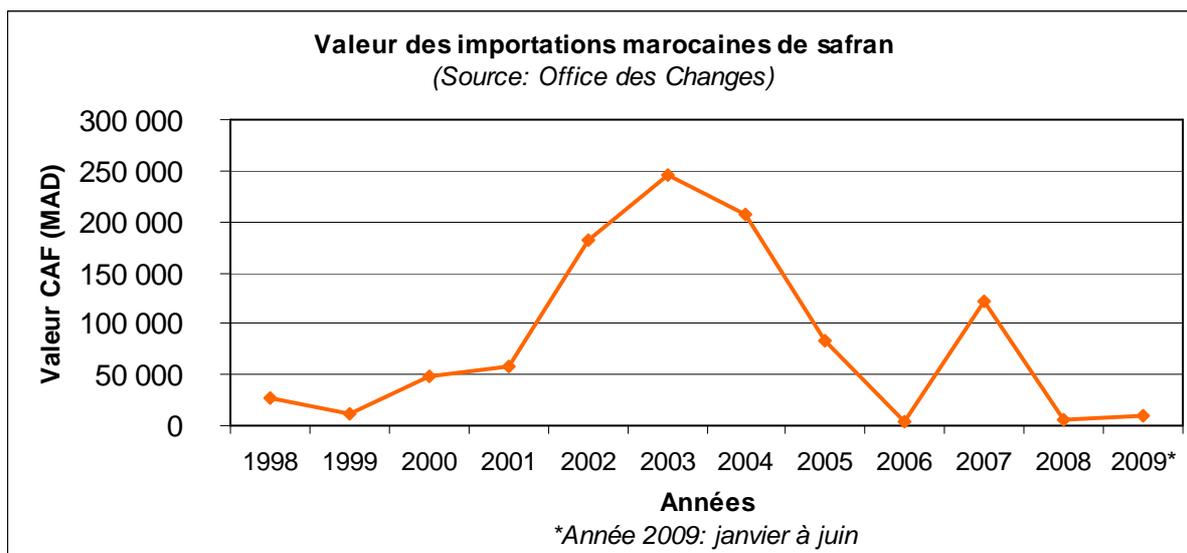
Beaucoup d'autres pays produisent du safran en quantités limitées, tel l'Afghanistan, l'Italie, la Suisse, le France, la Turquie, l'Australie.



2.3. Commerce extérieur

2.3.1. Importations de safran

Pour les importations marocaines de safran, nous nous sommes basé sur les statistiques de l'Office des Changes. Cependant, le nombre important d'incohérences relevées entre les volumes et les valeurs limite l'exploitation de ces données. Ainsi, nous nous baserons uniquement sur **la valeur** des importations pour établir nos statistiques. Les flux financiers liés aux importations et exportations étant contrôlés par l'Office des Changes, les valeurs des transactions sont des données sûres, contrairement aux volumes qui peuvent être erronés.

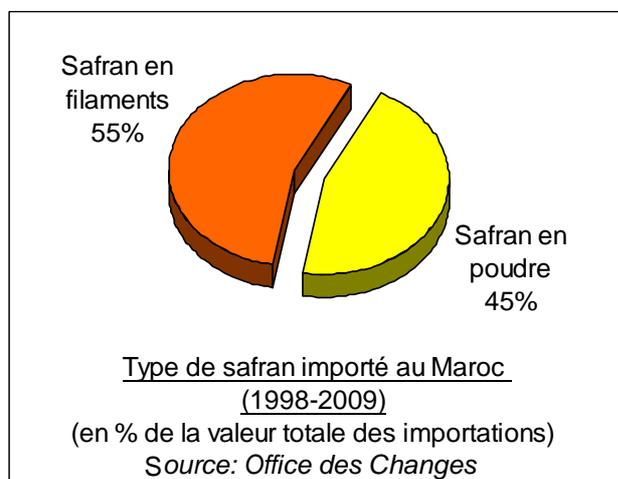


NB : Le change dirham marocain/euro est d'environ 1€ = 11 MAD.

Comme nous pouvons le voir sur le graphique ci-dessus, les importations de safran ont été très irrégulières ces douze dernières années, passant de 247 000 MAD (Dirham marocain) en 2003, à 3 000 MAD en 2006.

Malgré l'absence d'information sur le prix au kilo du safran importé, ces valeurs nous permettent d'estimer que les importations marocaines de safran (poudre et filaments confondus) n'ont pas dépassé 100 kg par an durant les douze dernières années, soit des quantités très limitées.

Les diagrammes à suivre font état de l'origine et du type de safran importé au Maroc. Compte tenu de l'irrégularité des transactions d'une année à l'autre, nous avons décidé de nous baser sur l'ensemble des transactions de la période 1998-2009 afin d'avoir un aperçu plus exhaustif et représentatif des importations marocaines de safran.



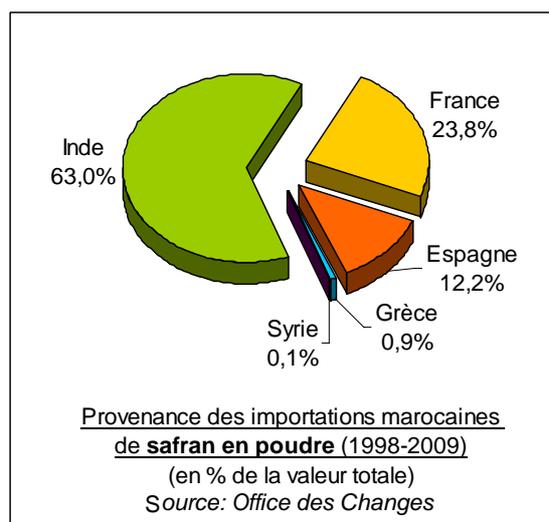
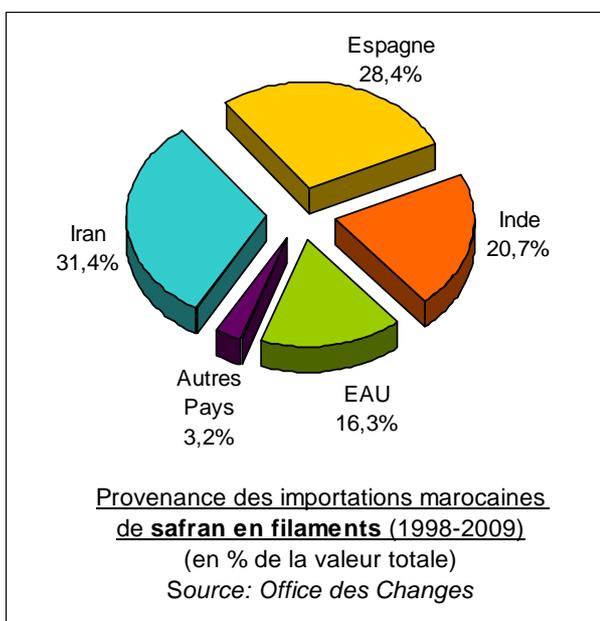
Au niveau du type safran importé, le safran en filaments constitue 55% de la valeur des importations. En outre, le safran en poudre ayant une valeur inférieure au safran en filaments, nous pouvons penser qu'en termes de volume, les importations de safran en poudre dépassent celles de safran en filaments.

En ce qui concerne l'origine du safran en filaments importé au Maroc, nous constatons que la valeur des transactions est assez bien répartie entre 4 pays principaux : l'Iran, l'Espagne, l'Inde et les Emirats Arabes Unis.

Pour les importations en provenance de l'Iran et l'Inde, il s'agit *a priori* du safran issu de leur production nationale.

Les importations depuis les Emirats Arabes Unis et l'Espagne semblent quant-à elles concerner du safran réexporté. En effet, les EAU ne produisent pas de safran, et le safran espagnol, de très haute qualité et dont la disponibilité est limitée, est destiné en majorité à des industriels américains (d'après le *Consejo Regulador de la D.O. "Azafrán de la Mancha"*). Aussi, l'Espagne est connue pour ses réexportations de safran depuis l'Iran. Nous pouvons donc supposer que le safran importé d'Espagne est d'origine iranienne.

La majorité des acteurs de la filière rencontrés s'accorde à dire que le safran en filaments importé au Maroc concerne du safran bas de gamme et à faible coût. Celui-ci 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 ».



Pour les importations de safran en poudre, l'Inde est le principal partenaire commercial du Maroc avec 63% de la valeur totale des importations, suivie par la France (24%) puis l'Espagne (12%).

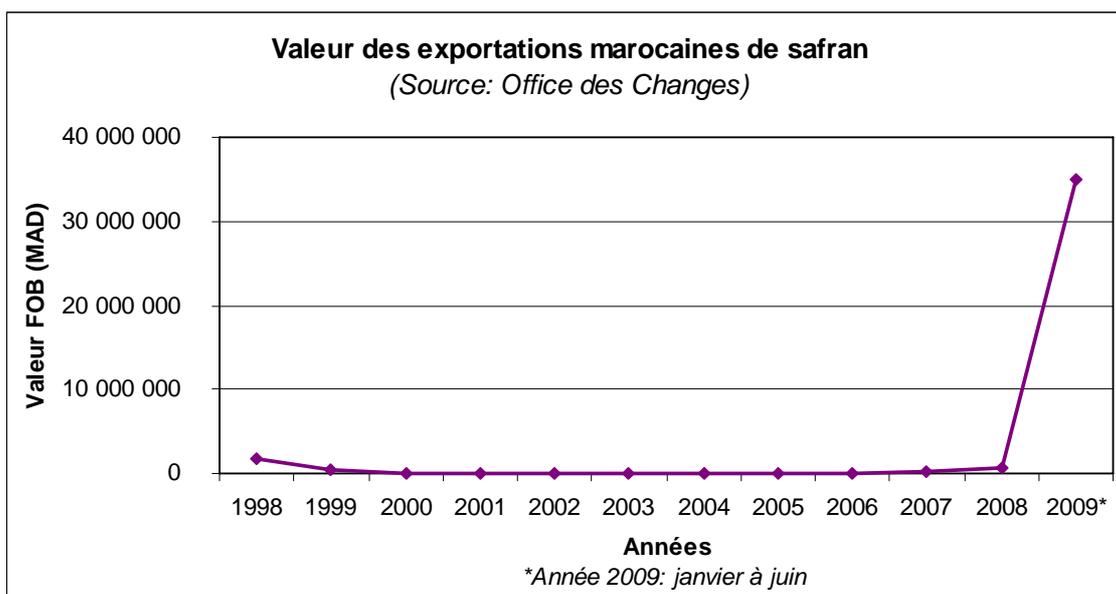
Le safran importé d'Espagne et de France concerne à priori du safran originaire d'Iran ou d'Inde qui a été moulu et conditionné en Europe. En effet, les safrans espagnols et français ne sont pas moulus (dans une stratégie haute valeur ajoutée).

Ainsi, les principaux fournisseurs de safran du Maroc (poudre et filaments) sont par ordre d'importance en valeur des importations : l'Inde, l'Espagne, l'Iran puis la France.

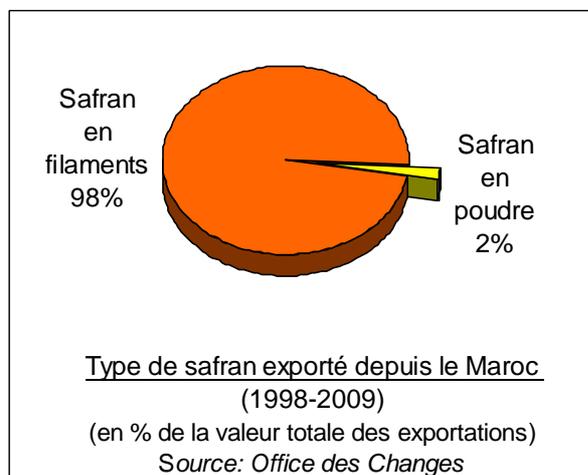
2.3.2. Exportations de safran

2.3.2.1. Données de l'Office des Changes

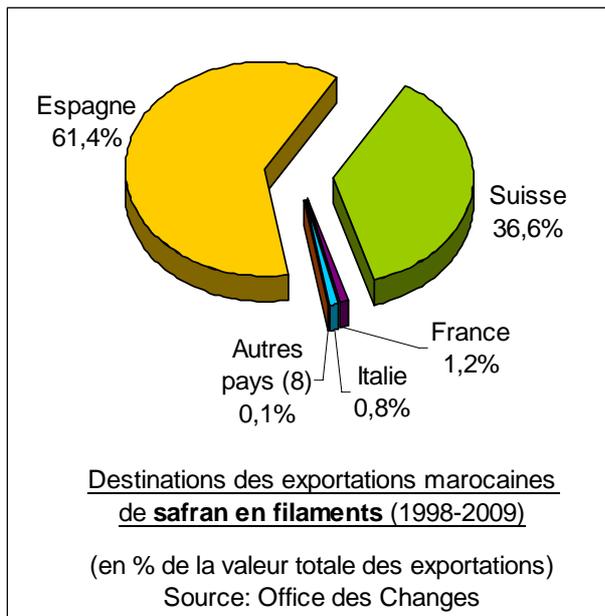
Pour les exportations marocaines de safran répertoriées par l'Office des Changes, nous nous baserons là encore uniquement sur la valeur des transactions. Le graphique ci-dessous rend compte d'une situation singulière : de 1998 à 2008, la valeur annuelle des exportations n'a pas dépassée 2 millions de dirham, alors que durant les six premiers mois de 2009, les exportations de safran présentent une croissance soudaine et très marquée, en atteignant la somme de 35 millions de dirhams. Entre 2008 et le premier semestre 2009, les exportations ont ainsi connu une croissance de plus de 6000%.



Comme nous l'avons observé pour les statistiques faisant références aux importations, les diagrammes à suivre sont également basées sur l'ensemble des opérations de la période 1998-2009 pour avoir un aperçu plus exhaustif et représentatif des exportations marocaines de safran.



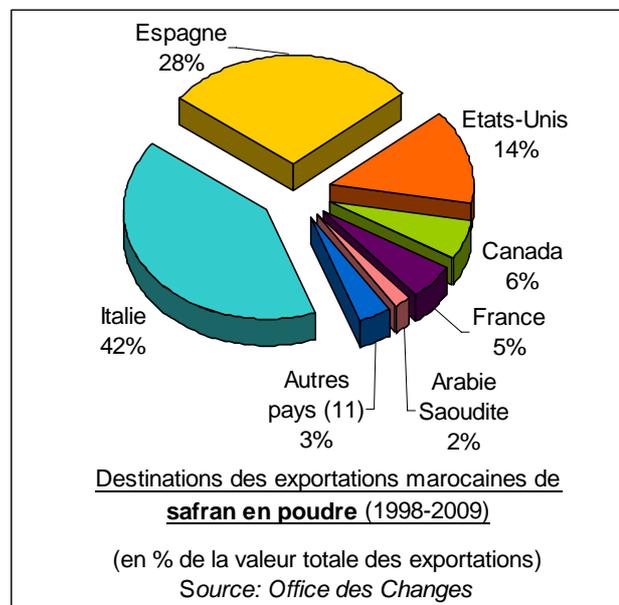
Si l'on s'intéresse au type de safran exporté, nous voyons que le safran exporté en filaments concerne la quasi-totalité de la valeur des exportations. En termes de volume, nous pouvons penser que cet écart entre les deux types de safran est moins important, compte de tenu de la valeur inférieure du prix au kilo pour le safran en poudre.



En ce qui concerne les exportations de safran en filaments, le principal pays destinataire est l'Espagne avec 67% de la valeur des exportations. Comme nous l'avons déjà mentionné, ce pays est spécialisé dans l'approvisionnement en grande quantité chez les pays producteurs pour réexporter le safran (après conditionnement ou non).

Pour le safran en poudre, c'est l'Italie qui constitue le principal client du Maroc, suivie de l'Espagne, des Etats-Unis ainsi que de nombreux autres pays.

Cependant, et comme le montre le premier diagramme, ces transactions de safran en poudre ne concernent qu'une valeur limitée et sont peu significatives par rapport aux exportations de safran en filaments.



Les principaux clients du Maroc pour le safran (poudre et filaments) sont donc l'Espagne, la Suisse, l'Italie et la France.

2.3.2.2. Données de l'EACCE :

Lors de nos recherches, nous nous sommes dirigé vers l'EACCE (Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations) afin d'obtenir des données sur les exportations marocaines de safran, parallèlement aux données de l'Office des Changes.

Cet établissement public dispose d'une division statistique qui recense en principe toutes les exportations marocaines légales de safran. Les opérateurs des exportations doivent fournir un document de conformité délivré par l'EACCE à la douane pour être autorisé à exporter leur safran.

Les données de l'EACCE ne rapportent que des exportations de safran en poudre. Il apparaît que seules les transactions de safran en poudre réalisées par les quelques industriels marocains qui transforment du safran sont répertoriées dans la base de données statistique de l'EACCE. En effet, compte tenu de la présence d'une station de conditionnement, l'EACCE se doit de contrôler l'opérateur pour lui délivrer le certificat d'inspection, et par conséquent la division statistique recense les opérations dans sa base de données. Pour le reste des exportations de safran, l'EACCE ne les comptabilise pas car il ne réalise pas de contrôle sur la marchandise (produit non-transformé, petits volumes).

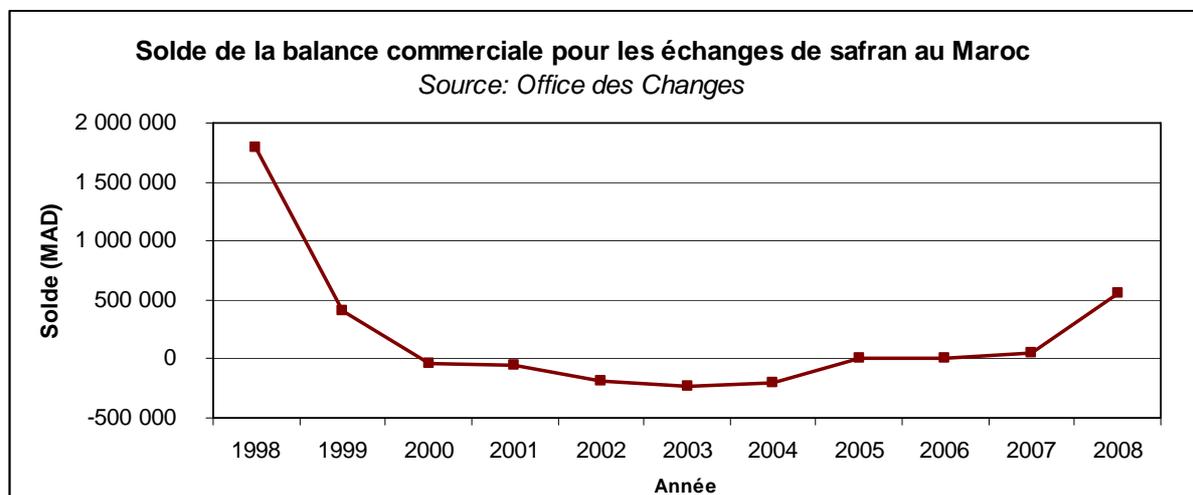
Les données de l'EACCE ne correspondent pas à celles de l'Office des Changes. Compte-tenu de la très faible quantité d'informations, nous n'utiliserons pas les données statistiques de l'EACCE pour analyser et quantifier le commerce extérieur marocain pour le safran.

2.3.3. Balance commerciale

Le graphique suivant établit la balance commerciale entre les exportations et les importations de safran au Maroc, d'après les données de l'Office des Changes et pour la période 1998-2008.

Il est assez déroutant de voir que pour un des principaux pays producteur, le solde des échanges extérieurs de safran (*Exportations – Importations*) a été négatif de 2000 à 2005. Nous reviendrons plus tard sur les explications possibles de cette situation.

Après une période d'équilibre entre 2005 et 2007, le solde de l'année 2008 présente un excédent de 500 000 dirhams. L'année 2009 n'étant pas terminée, elle n'est pas représentée sur ce graphique. Cependant, et si l'on se réfère aux graphiques de valeur des exportations (très forte croissance) et des importations (faible valeur) pour le début de l'année 2009, nous pouvons penser que la balance commerciale sera très largement positive cette année.



2.3.4. Limites des données

Nous émettons une réserve sur l'exhaustivité de cette analyse de la valeur des importations/exportations. En effet, la limite de ces statistiques vient du fait qu'elles ne concernent que les transactions légales de safran. Or, le marché au noir occupe une place importante dans la filière du safran et la majorité des transactions extranationales (exportations comme importations) est réalisée en dehors de tout cadre légal et donc de tout contrôle des volumes et valeurs.

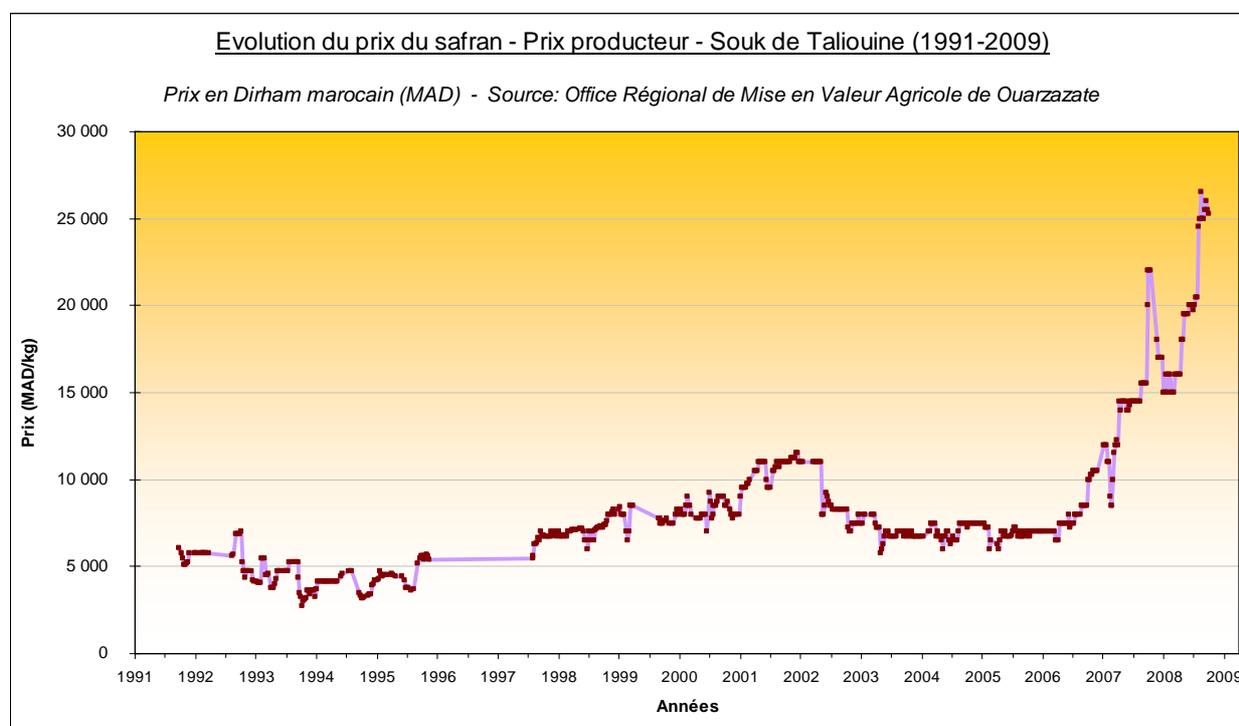
La situation du solde de la balance commerciale marocaine du safran est bien la conséquence de l'illégalité des exportations. La majorité des transactions n'étant pas recensées par les services douaniers, il est impossible de connaître la vraie valeur des exportations de safran. Nous pouvons penser que les importations de safran au Maroc sont quant-elles plus légales, et leur valeur rattrape donc la valeur des exportations légales de safran.

Ces chiffres nous permettent cependant d'analyser le commerce extérieur légal du safran au Maroc : valeur et partenaires commerciaux.

2.4. Le prix du safran au Maroc

2.4.1. Evolution du prix du safran depuis 1991

Le prix producteur correspond à la première mise en marché du safran, soit le montant reçu par le producteur. Le CMV de Taliouine relève chaque semaine dans ses mercuriales le prix producteur du safran (et de bien d'autres produits agricoles) sur le souk de Taliouine. La recompilation de ces données dans un tableur Excel nous a permis de réaliser le graphique ci-dessous représentant le prix du safran depuis 1991 avec une précision hebdomadaire.



NB : Quelques plages de données sont manquantes comme pour l'année 1996. 1

Nous pouvons voir sur le graphique de la page précédente que le prix du safran a stagné autour de 5 000 MAD/kg pendant la décennie 1990, puis a été multiplié par 5 entre 1997 et 2009 pour atteindre son maximum historique en mai 2009, à 26 500 MAD/kg. (Rappel : 1€= +/- 11 MAD)

Pour expliquer cet accroissement spontané du prix du safran, il apparaît que le facteur principal ait été l'établissement d'un contrat de commercialisation de safran entre la Coopérative Agricole Taliouine et un organisme de commerce équitable italien : Altromercato. En 2007, après la participation d'Altromercato au premier Festival du Safran, celui-ci propose à la coopérative d'acheter son safran à 30 000 MAD/kg, soit 3 fois plus cher que le prix du souk à cette époque. L'ébruitement de ce prix d'achat chez les producteurs et les commerçants locaux les aurait incités à augmenter leur prix de vente au souk (*El Hamdi I., 2009*).

Les éditions 2007 et 2008 du Festival du Safran à Taliouine ont également contribué à l'augmentation du prix du safran. Ce festival a en effet intéressé de nombreux acteurs nationaux et internationaux et a participé à la reconnaissance de ce produit de terroir, en termes de qualité organoleptique et d'importance culturelle. La valorisation du safran par le festival a également sensibilisé les producteurs à la valeur et au potentiel de leur production.

Ce graphique nous a permis d'analyser l'évolution historique du prix du safran. Nous allons désormais nous intéresser aux variations saisonnières des prix, en nous plaçant à une échelle temporelle réduite : la campagne agricole.

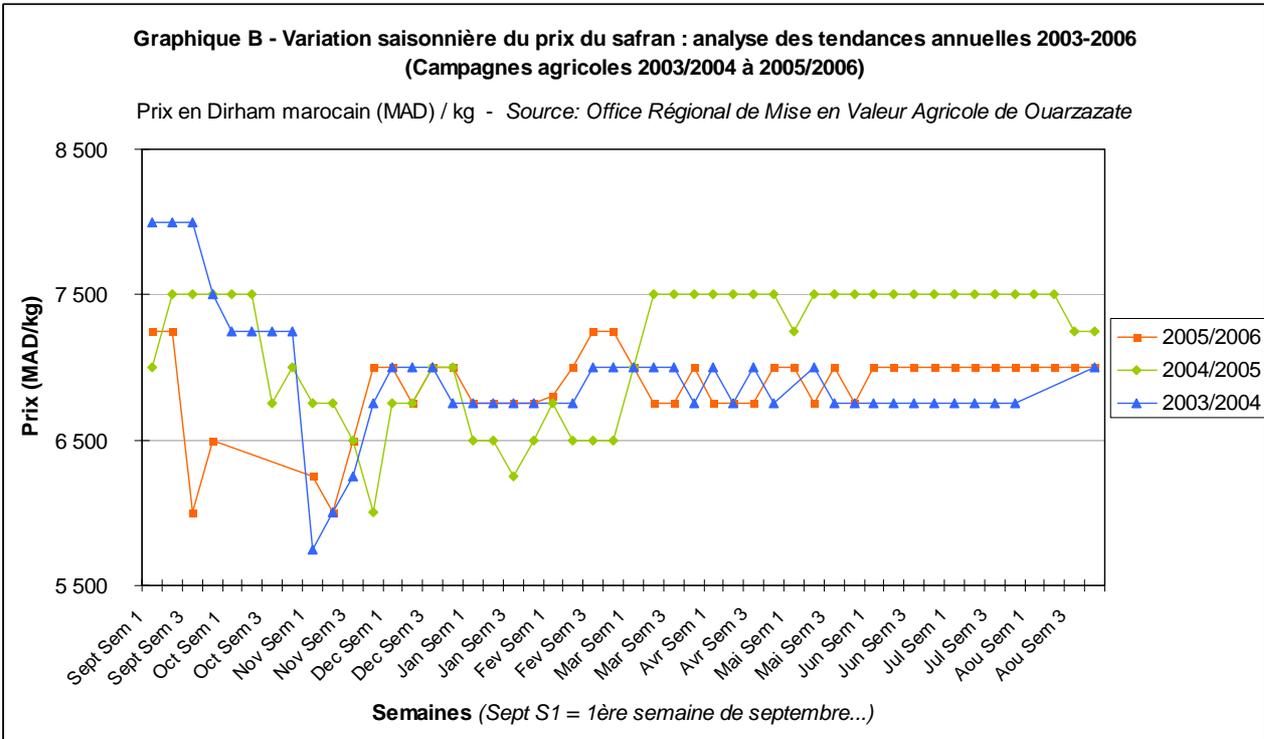
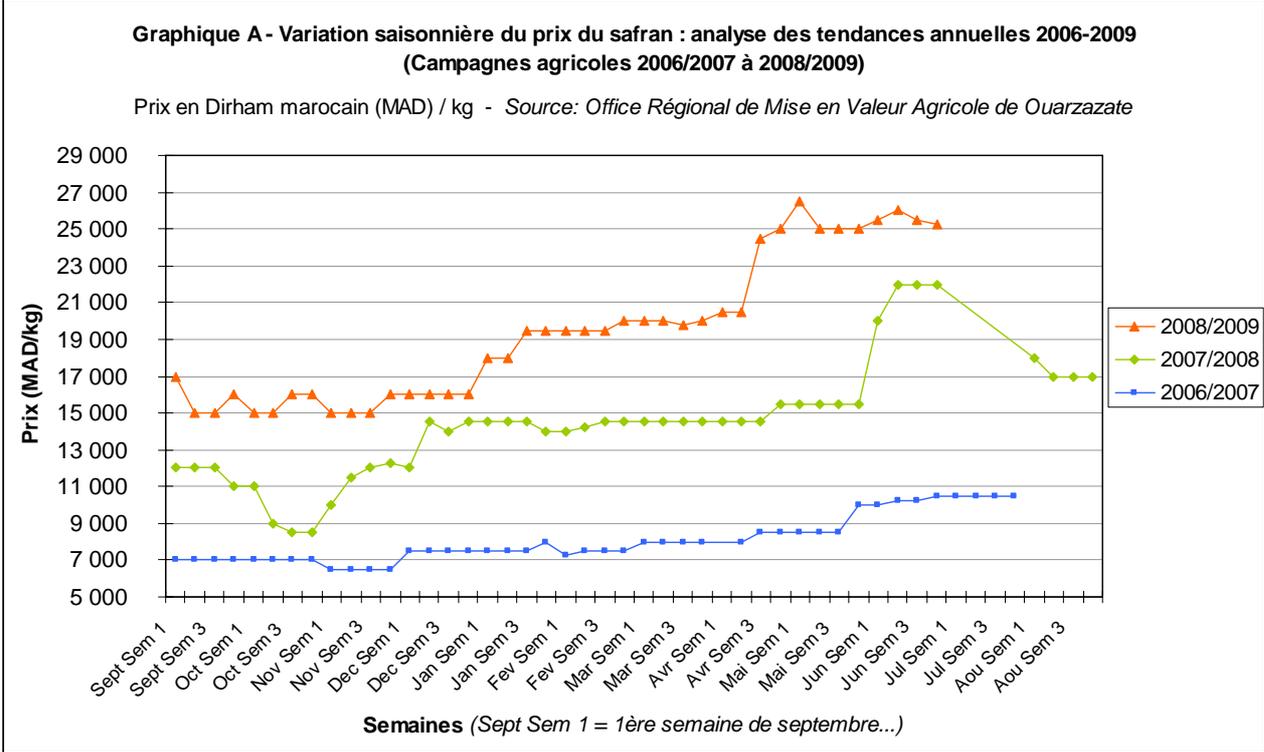
2.4.2. Variations saisonnières du prix du safran

Le prix du safran au souk est soumis à un modèle de variation annuel répondant à la loi de l'offre et de la demande. Voici les principaux traits de cette variation saisonnière :

- Octobre / novembre : prix le plus bas de l'année (offre abondante consécutivement à la récolte).
- Décembre à juin : le cours du safran augmente progressivement en fonction du rapport offre/demande.
- Juin / juillet : le cours est à son maximum (offre limitée, écoulement des derniers stocks de safran).
- Juillet à octobre : stagnation voire baisse du cours (demande limitée : les acheteurs attendent la prochaine récolte pour acheter à bas prix).

Ces tendances sont beaucoup plus marquées depuis la flambée du cours du safran ces dernières années (graphique A ci-après). En effet, si l'on observe la variation saisonnière du cours du safran des années antérieures, les tendances haussières et baissières rapportées ci-dessus sont moins évidentes (graphique B ci-après).

La campagne agricole la plus marquée par ces variations a été l'année 2007/2008 durant laquelle le safran est passé de 8500 à 22000 MAD/kg entre octobre et juillet (soit une augmentation de 160%).



2.4.3. Le cours mondial du safran

Par manque de données fiables, régulières et récentes, nous n'avons pas pu comparer le prix du safran au Maroc au prix mondial. Compte-tenu de la faiblesse des volumes, de l'informalité présente dans la filière et de l'irrégularité du safran en termes de qualité, il n'existe pas de cours mondial du safran.

Nous pouvons cependant estimer que le **prix producteur** du safran au Maroc est supérieur à celui de l'Iran et de l'Inde, mais inférieur à celui du safran européen (espagnol, italien, grec, suisse ou encore français).

2.5. Conditions d'accès au marché international du safran

Pour le safran, aucun accord commercial encadrant son exportation n'a été conclu pour favoriser ou au contraire limiter son commerce.

Au niveau des droits de douanes pour l'exportation vers l'Union Européenne, le safran ne présente pas de conditions tarifaires spéciales.

En ce qui concerne les conditions logistiques pour l'exportation. Le transport du safran ne pose pas de problème si les règles élémentaires sont respectées (emballages opaques et étanches, faible humidité, milieu tempéré).

Cette deuxième partie nous a fourni un bilan du marché national et international du safran. Grâce aux informations recueillies, nous pouvons distinguer deux phénomènes majeurs : la flambée des prix de ces dernières années et la formidable croissance des exportations légales de safran marocain en 2009. Nous allons maintenant nous intéresser à la structure de la filière marocaine du safran.

TROISIEME PARTIE : ANALYSE DE LA STRUCTURE DE LA FILIERE SAFRAN

Ayant pris connaissance des principaux attributs du marché du safran au Maroc (en termes de volumes, de valeurs, d'échanges, de prix et de systèmes de production), nous allons désormais nous intéresser à la structure de la filière : Qui sont les acteurs ? Quelles sont leurs fonctions ? Par quels circuits transite le safran dans la filière ? Quel rôle jouent les institutions ?

Dans un premier temps, et afin de bien cadrer notre analyse, nous allons définir les frontières et la validité de l'étude.

3.1. Délimitation des frontières de l'étude

Frontières verticales :

Compte tenu de l'absence d'intrants pour la culture du safran, le producteur et son exploitation constituent la limite amont de notre analyse.

La frontière aval de la filière sera l'exportateur marocain, ou l'importateur (étranger) venu s'approvisionner directement au Maroc.

Frontières horizontales :

La culture du safran ne présentant pas de produit joint ni de produit associé, et compte tenu de l'originalité de ce produit et de sa commercialisation, notre analyse se limitera seulement au safran.

Délimitations dans le temps :

L'étude a été réalisée en plusieurs phases, de mars à septembre 2009 :

- Mars / avril 2009 : en France
 - Bibliographie, préparation du stage (Montpellier) ;
 - Rencontre d'acteurs français de la filière safran (distributeurs, transformateur) à Marseille.
- Avril à juillet 2009 : au Maroc
 - Enquêtes auprès des producteurs / intermédiaires / institutions (région de Taliouine/Taznakht et grandes villes du pays) ;
 - Analyse des résultats et rédaction d'un rapport intermédiaire ;
 - Présentation des premiers résultats à la réunion du projet du 23/06/09.
- Août / septembre 2009 : en France
 - Analyse des données et rédaction du mémoire (France) ;
 - Validation et soutenance du mémoire (Montpellier).

Pour le chronogramme complet de l'étude, se reporter à l'annexe 1.

Le présent mémoire restitue l'état de la filière safran au Maroc au mois de juillet 2009.

Frontières dans l'espace :

L'étude porte sur la filière safran au Maroc. Au niveau de la production, nous limiterons nos enquêtes aux régions de Taliouine et de Taznakht qui rassemble la quasi-totalité de la production marocaine. Pour la commercialisation, nous essayerons de couvrir la totalité de l'étendue du marché du safran au Maroc, soit la région de Taliouine/Taznakht et les grandes villes du pays.

3.2. Acteurs et fonctions de la filière safran

3.2.1. Définitions préalables

Avant d'étudier les circuits de la filière, nous allons définir un certain nombre d'acteurs dont la fonction n'est pas forcément explicite. Afin d'éviter toute confusion, nous conserverons cette terminologie tout au long de l'étude.

Producteur : agriculteur propriétaire de son exploitation agricole, produisant du safran en employant de la main d'œuvre familiale, ou le cas échéant, de la main d'œuvre locale. Il peut être membre d'une coopérative de safran, dans ce cas, nous le dénommerons **adhérent**.

Acheteur local : commerçant présent sur les souks de la région de production pour acheter le safran, il est parfois appelé « petit intermédiaire ». Il dispose d'un local sur le souk ou bien se place le long des allées du souk. Il peut être présent sur différents souks régionaux durant la semaine. Dans la majorité des cas, il est originaire de la région de Taliouine ou de Taznakht. Il achète le safran aux producteurs, mais peut également s'approvisionner auprès d'autres acheteurs locaux. Il joue le rôle de rassembleur des lots de safran vendus par les producteurs et constitue ainsi le premier maillon des circuits de vente par le souk. Dans beaucoup de cas, l'acheteur local est aussi un producteur de safran. Il vend essentiellement son safran aux grossistes et ne se déplace pas à l'extérieur de la zone de production pour la vente.

Rassembleur (ou semi-grossiste) : sa fonction consiste à rassembler les productions de safran des différents producteurs d'un douar* pour le compte d'un grossiste. Il intervient généralement lorsque le grossiste a une commande importante de safran et que le souk ne suffit pas à son approvisionnement. Le grossiste a généralement un rassembleur par douar, il s'agit d'un des producteurs de safran du douar envers lequel il a confiance. Pour leur approvisionnement, les sociétés financent également un rassembleur pour réunir les lots des différents acheteurs locaux. Le rassembleur se distingue alors du grossiste local par sa position de courtier (il n'est à aucun moment propriétaire de la marchandise).

Grossiste local : commerçant originaire de la région, il est 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 dispose de suffisamment d'argent pour pouvoir rassembler de grandes quantités de safran. Il vend son safran à des grossistes nationaux ou à des importateurs étrangers qui viennent s'approvisionner directement dans la région. Ou alors, il se déplace dans les grandes villes du pays pour vendre son safran à des grossistes ou à des distributeurs d'épices.

Il est parfois difficile de le différencier de l'acheteur local, car il peut avoir un local sur le souk et acheter directement aux producteurs. Voici les éléments de différenciation entre ces deux acteurs :

- les quantités échangées : le grossiste local rassemble plusieurs kilo voire plusieurs dizaines de kilo de safran pour la vente ;
- le lieu de vente : il se déplace parfois dans les grandes villes pour vendre le safran.

Grossiste national : commerçant extérieur à la zone de production et basé dans les grandes villes marocaines (Casablanca, Fès, Marrakech, Rabat, Agadir...), on l’identifie souvent par le terme « grand intermédiaire ». Il achète le safran aux grossistes locaux quand ceux-ci se déplacent dans les grandes villes, ou alors s’approvisionne en achetant directement sur la zone de production (en majorité à des grossistes locaux, parfois à des acheteurs locaux et des coopératives, voire à des sociétés). Il vend son safran sur le marché national à des distributeurs et transformateurs, ou à des importateurs étrangers.

Importateur : commerçant étranger se déplaçant au Maroc pour s’approvisionner en safran. Il achète de grandes quantités de safran aux grossistes nationaux de manière dominante, mais aussi aux grossistes locaux quand il se déplace sur la zone de production. Il s’approvisionne également auprès de sociétés. Nous avons peu d’informations sur son mode opératoire quant au transport du safran jusqu’à son pays, mais il apparaît que la plupart des opérations se font sans déclaration douanière.

3.2.2. Acteurs et fonctions

Le tableau ci-dessous synthétise les fonctions des différents acteurs de la filière safran. Toutes les fonctions ne sont pas représentées ici, nous n’avons conservé que les plus importantes. Ainsi le transport n’est pas représenté ici car il ne constitue pas une fonction stratégique dans la filière, compte tenu de la facilité de transport du safran.

Acteur :	Producteur	Coopérative	Acheteur local/ rassembleur	Grossiste local/ national	Société	Détaillant marocain	Importateur
Production	X				X ⁽³⁾		
Récolte	X				X ⁽³⁾		
Emondage	X				X ⁽³⁾		
Séchage	X				X ⁽³⁾		
Assemblage des lots ⁽¹⁾		X	X		X		
Tri ⁽²⁾		X		X	X		
Conditionnement		X			X	X	
Distribution		X			X	X	X
Export		X			X		X

NB : Le fait qu’une croix soit inscrite n’implique pas que l’acteur réalise obligatoirement la fonction correspondante. Ainsi, un grossiste ne va pas forcément trier le safran ; ou la société ne va pas forcément conditionner le safran.

⁽¹⁾ Assemblage des lots : rassemblement et mise en commun des différents lots des producteurs.

⁽²⁾ Tri : élimination des impuretés présentes dans le safran.

⁽³⁾ Cas des sociétés du circuit intégré (voir 3.3.2.5)

3.3. Structure de la filière safran au Maroc

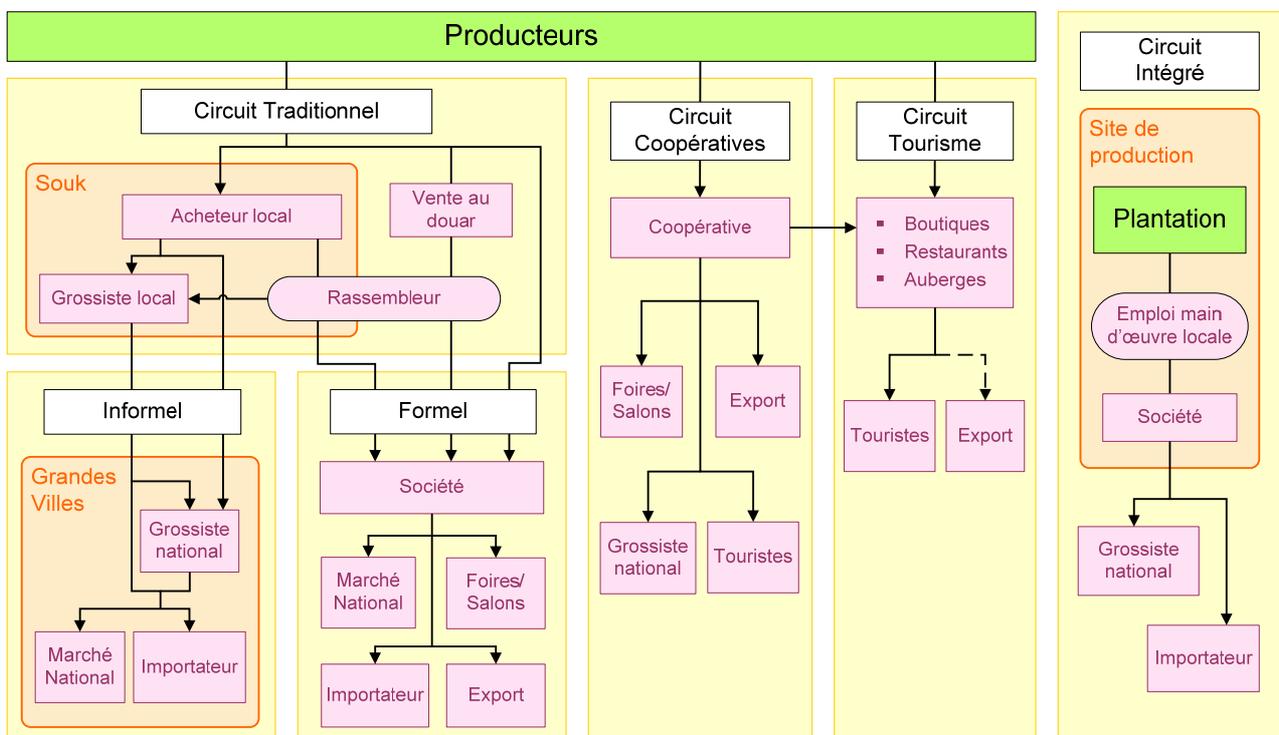
L'analyse des enquêtes que nous avons menées autour du processus de production et de commercialisation du safran au Maroc nous a permis d'identifier cinq circuits majeurs de commercialisation que nous avons dénommés comme suit :

- le circuit traditionnel formel
- le circuit traditionnel informel
- le circuit des coopératives
- le circuit lié au tourisme
- le circuit intégré

3.3.1. Représentation graphique de la filière

Nous avons choisi de représenter tout d'abord la filière de manière globale par le schéma ci-dessous, afin de donner un aperçu général au lecteur, préalablement à l'étude détaillée de chaque circuit.

Le schéma suivant représente les cinq circuits en décomposant l'itinéraire de la production à la commercialisation du safran. Ce schéma est une simplification de la réalité où les circuits sont parfois imbriqués entre eux et très ramifiés.



Essai de représentation graphique de la filière safran au Maroc

3.3.2. Etude des circuits de commercialisation

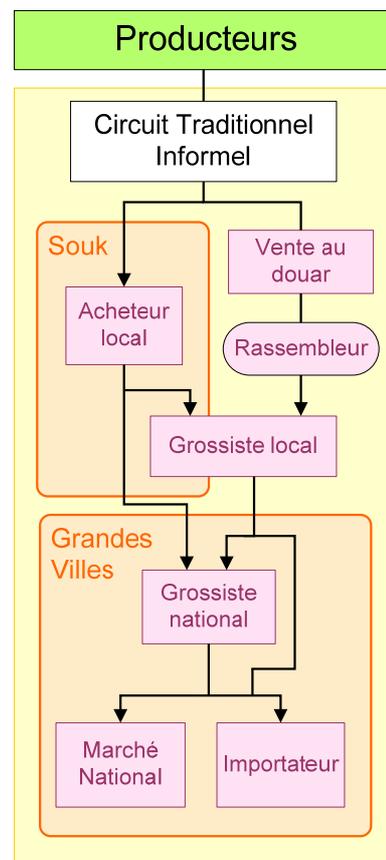
3.3.2.1. Le circuit traditionnel informel

Le circuit traditionnel informel est le mode de commercialisation du safran le plus ancien et le plus pratiqué. Les producteurs vendent leur safran à des acheteurs locaux du souk ou à des rassembleurs au douar.

Au souk, le safran peut passer entre les mains de plusieurs acheteurs locaux avant d'être vendu à un grossiste. Le grossiste peut être originaire de la zone (grossiste local) ou alors c'est un commerçant extérieur (grossiste national). Ce dernier vient s'approvisionner directement sur les marchés de production (souks de la région de Taliouine et Taznakht), ou bien ce sont les grossistes locaux, voire les acheteurs locaux dans certains cas, qui lui livrent le safran dans les grandes villes du pays (Casablanca, Marrakech, Rabat, Agadir...).

Pour la vente au douar, qui est *a priori* minoritaire par rapport à la vente au souk, un grossiste local finance un ou plusieurs rassembleurs pour acheter et regrouper le safran des producteurs des différents douars. Cette technique d'achat semble être mise en œuvre lorsque le grossiste local a reçu une commande importante.

Les grossistes vendent ensuite le safran aux distributeurs de safran sur le marché national ou à des importateurs venus au Maroc pour s'approvisionner.



Sur le schéma, nous avons simplifié ce circuit en ne représentant que les itinéraires les plus fréquemment empruntés pour la commercialisation du safran. Ce circuit est en effet très complexe, les fonctions des différents acteurs se recoupent parfois et le safran passe souvent entre les mains de plusieurs acteurs ayant la même fonction avant d'arriver à l'aval du circuit.

L'étude de ce circuit est difficile ; en effet, les acteurs sont peu abordables compte tenu de l'informalité de leur commerce. Aussi, c'est dans ce circuit que se situe la quasi-totalité de la fraude opérée dans la filière safran, d'où la méfiance des commerçants et leur réticence à donner des informations sur l'origine et la destination du safran.

La première mise en marché (au souk) :

Nous consacrerons cette partie à la première mise en marché du safran au souk, qui correspond à la vente du safran par le producteur sur le marché de production. L'importance socio-économique de cette vente mérite de s'y intéresser plus en détail.

Nous pouvons identifier trois catégories de producteurs vendant leur safran sur le souk. Ceux qui vendent toute leur production ou presque au mois de novembre, juste après la récolte, ceux qui vendent leur production hebdomadairement et par petits lots durant toute l'année et enfin les producteurs qui vendent leur production le plus tard possible lorsque les prix sont élevés. La stratégie de vente du producteur est conditionnée par sa situation économique.

La vente précoce de la première catégorie semble motivée par un besoin d'argent important et instantané. Les raisons de ce besoin financier sont diverses, il peut être lié à des dépenses propres à cette période de l'année (scolarité, période de soudure), ou à une situation financière en constante précarité de ces agriculteurs qui les oblige à vendre rapidement toute leur production.

La vente pratiquée par la deuxième catégorie de producteurs, et qui en concerne *a priori* la majorité, se fait par petit lots de safran vendus chaque semaine au souk le plus proche. L'agriculteur emmène avec lui une petite quantité de safran (10 à 20g) qu'il vend à un des nombreux acheteurs locaux présents sur le souk, il reçoit ainsi une certaine somme lui permettant d'acheter les fournitures et les denrées alimentaires nécessaire à la famille pour la semaine. Cette technique de vente semble très importante pour les agriculteurs dont la récolte de safran constitue en quelque sorte leur compte en banque, et avec lequel ils peuvent « retirer de l'argent » en vendant une petite quantité au souk. « *La récolte de safran est divisée en 52 parties, correspondant aux 52 semaines de l'année. Aussi, quelques lots sont réservés pour les achats liés aux grandes fêtes de l'année, comme l'Aïd el-Kabîr par exemple, ou pour un mariage* » nous a confié le Directeur du Centre de Mise en Valeur agricole d'Askaoune. Le principal inconvénient de ce mode de vente vient du fait que l'agriculteur est soumis au prix du marché, si le prix est bas, il doit tout de même vendre son safran pour pouvoir faire ses achats de première nécessité.

La dernière catégorie concerne les producteurs les plus aisés dont l'épargne est suffisante pour subvenir aux besoins de la famille jusqu'à la fin de la campagne agricole sans avoir recours à la vente de safran. Ces producteurs vendent ainsi leur production de safran à partir d'avril/mai lorsque les prix ont augmenté et en tirent ainsi un bénéfice bien supérieur.

Il existe bien entendu de nombreux producteurs dont la stratégie de vente de leur récolte se positionne entre ces trois catégories. Nous pouvons citer le cas d'un producteur rencontré à Ifnouane nous expliquant qu'il a vendu la moitié de sa récolte 2008 au souk juste après la récolte afin de subvenir à ses besoins financiers immédiats, à un prix de 15 MAD/g. Il a réservé l'autre moitié de la récolte pour la vendre quand les prix auront augmenté, et l'a ainsi vendue au mois d'avril 2009 à un prix nettement plus élevé (25 MAD/g).

Le producteur se rend généralement au souk le plus proche du douar pour y vendre son safran, les différents souks sont étalés tout au long de la semaine et ont lieu hebdomadairement. Pour la région de Taliouine, nous avons recensé six souks où s'échange le safran et un seul pour la région de Taznakht :

Jour	Lieu	Région
Lundi	Taliouine	Taliouine
Mardi	Imghid	Taliouine
Mercredi	Assaïs	Taliouine
	Taouyalte	Taliouine
Jeudi	Askaoune	Taliouine
Vendredi	Taznakht	Taznakht
Samedi	Agadir Melloul	Taliouine
Dimanche	Pas de souk	

Le producteur vend son safran à un acheteur local. Celui-ci dispose d'un local ou bien est installé dans les allées du souk. Son matériel est généralement un meuble dans lequel est rangé le safran et une simple balance mécanique à deux fléaux (ou balance Roberval) alors que les quantités vendues par les producteurs ne dépassent parfois pas 10g et supposeraient l'utilisation d'une balance de précision. Parmi les nombreux acheteurs rencontrés sur les souks, un seul disposait d'une balance électronique de précision +/- 0,1g. Les acheteurs possédant un local sont souvent des épiciers qui se sont spécialisés dans l'achat de safran.

Les acheteurs locaux sont installés dans une même partie du souk, ils sont généralement assez nombreux et leur nombre varie en fonction de l'importance du souk et de la période de l'année. Par exemple, nous avons pu estimer à 25 ou 30 acheteurs présents sur le souk de Taliouine le 27/04/09 (souk le plus important de la région), et environ 15 sur le souk d'Imghid le 21/04/09. Les acheteurs sont beaucoup plus nombreux à l'issue de la récolte où d'importants volumes de safran sont échangés (plus de 100 acheteurs en novembre à Imghid d'après les commerçants, soit près de sept fois plus).



Pesée du safran chez un acheteur local (souk d'Imghid - avril 2009)

Photo : Dubois, 2009

NB : Sur la photo, nous voyons que le poids utilisé sur le plateau de gauche est une pièce d'1 dirham (environ 6g).

3.3.2.2. Le circuit traditionnel formel

Parallèlement au circuit traditionnel informel, un commerce formel s'est développé depuis quelques années avec l'apparition de sociétés de commerce du safran. La différence fondamentale entre les deux circuits vient de la formalité des opérations de commerce à partir de la seconde mise en marché (la première mise en marché restant informelle). La société est une entité juridique dont l'objet est la commercialisation du safran selon la réglementation nationale, alors que le grossiste, tel que définit ci-dessus, opère hors de tout cadre légal.

Le début du circuit est le même, le producteur vend son safran au souk (à un acheteur local) ou au douar. La société finance des rassembleurs pour acheter le safran aux acheteurs locaux du souk ou aux producteurs des douars. Elle fixe le prix d'achat du safran pour ses courtiers en fonction du prix du souk.

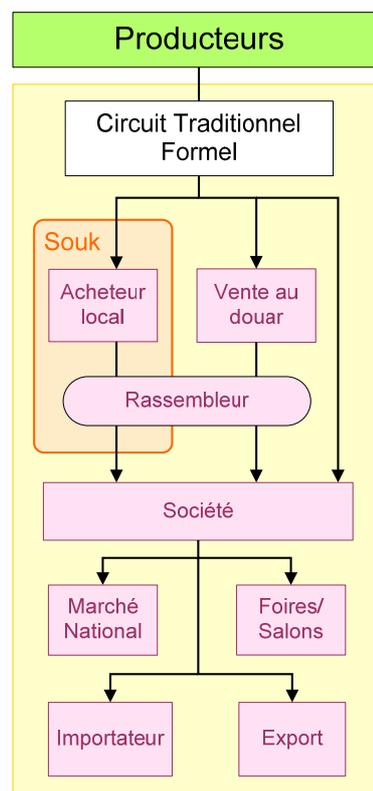
En outre, dans ce circuit, le producteur a la possibilité de vendre son safran directement au local de la société.

Nous avons recensé quatre débouchés pour les sociétés :

- Vente sur le marché national : à des grossistes nationaux, à des touristes ;
- Vente sur les foires et salons nationaux et internationaux ;

Il est important de différencier les deux derniers débouchés :

- Vente aux importateurs (cf. 3.2.1. Définitions préalables) : la société vend le safran au Maroc à un importateur qui se charge ensuite du transport ;
- Exportations (industriels, négociants) : la société exporte directement par le biais d'un transitaireur.



Ce circuit est assez récent, quelques sociétés existent depuis déjà plus de 10 ans mais la plupart ont été créées ces dernières années et d'autres sont en cours de création.

Plusieurs motivations semblent avoir encouragé les acteurs de ce circuit à créer de telles entreprises :

- Court-circuiter les intermédiaires à l'aval de la filière (grossiste national, importateur) et exporter directement afin d'augmenter leur marge commerciale ;
- Etablir des contrats avec les clients étrangers (industriels par exemple) ;
- Obtenir des subventions publiques pour le développement de l'activité ;
- Atteindre certains marchés : salons, touristes, produits gourmets.

L'importance croissante de ce circuit se retrouve dans les statistiques de l'Office des Changes, c'est en effet ces sociétés qui sont responsables de la fulgurante augmentation des exportations légales en 2009.

3.3.2.3. Le circuit des coopératives

L'organisation coopérative des producteurs de safran est assez ancienne puisqu'elle remonte à 1979, date de création de la coopérative Souktana à Taliouine dans le cadre de la politique de développement du mouvement coopératif voulu par le ministère de l'agriculture.

Cependant la coopérative a été confrontée à des problèmes de gestion interne, de manque d'implication des adhérents, et, malgré son important potentiel de production (production totale des adhérents), elle n'a commercialisé que très peu de safran et les adhérents ont continué à vendre leur safran par des circuits individuels.

Les coopératives de safran ont connu un second souffle ces dernières années avec la création de plusieurs coopératives sous l'impulsion d'ONG et d'associations locales. Cette dynamique a été initiée par M&D en 2004 en aidant quelques producteurs à se rassembler afin de créer une sorte de « coopérative exemple » pour redorer le blason du mouvement coopératif mis à mal par les mauvaises expériences passées, et inciter les producteurs à se rassembler en coopératives. Le mouvement a été suivi puisque trois autres coopératives ont été créées depuis et cinq sont en cours de constitution.

Les coopératives de la région :

En juillet 2009, il existe quatre coopératives en fonctionnement et cinq en constitution dans le cercle de Taliouine, ainsi qu'une coopérative en fonctionnement à Taznakht :

Coopératives en fonctionnement :

- Coopérative Souktana : première coopérative de safran, fondée en 1979 à Taliouine, elle regroupe 166 adhérents en 2009. Les producteurs sont originaires de toutes les CR (Communes Rurales) du cercle de Taliouine. Son potentiel de production est estimé à 125 kg de safran par an.
- Coopérative Agricole Taliouine : créée en 2004 sous l'impulsion de M&D à Tassousfi, elle compte 11 adhérents en 2009 (originaires des CR Tassousfi et Sidi Hssain). Son potentiel de production est estimé à 30 kg de safran par an.
- Coopérative Agricole Féminine Tifaoute : cette coopérative féminine a été créée en 2007 avec l'aide de l'Association Tagmoute pour le Développement et l'Entraide. Elle regroupe 95 productrices de safran du douar Tagmoute (CR Assaïs). Son potentiel de production est estimé à 12 kg/an.
- Coopérative Ounzine : cette coopérative mixte a reçu son agrément en février 2009, elle regroupe 92 producteurs de safran (dont 19 femmes) de la CR Agadir Melloul. Elle n'a pas encore commercialisé de safran.
- Coopérative Agricole Tamounte: unique coopérative de safran de la région de Taznakht. Elle regroupe 20 producteurs de safran originaires de la CU (Commune Urbaine) de Taznakht des 4 CR environnantes. Son potentiel de production est estimé à 50 kg.

Coopératives en constitution :

- Coopérative Adrar Siroua, douar Aït Amrare (CR Assaïs), coopérative féminine pour la production et la commercialisation de safran, en attente de l'agrément.
- Projet de coopérative féminine regroupant les productrices du douar Timassinine (CR Sidi Hssain), organisation de l'assemblée constitutive prochainement.
- Projet de coopérative regroupant les producteurs de safran des douars d'Atougha et Timidre (CR Assaïs), pas encore de nom fixé, demande formulée à l'ODECO.
- Projet de coopérative regroupant les producteurs de safran des douars d'Assaïs et Aït Aicht (CR Assaïs), pas encore de nom fixé, demande formulée à l'ODECO.
- Projet de coopérative regroupant les producteurs de safran de la région de Tinfat (douars Imi Nougni, Dar Ougadir et Agdal), CR Sidi Hssain, pas encore de nom fixé, demande formulée à l'ODECO.

Une des fonctions fondamentales de L'ORMVA est de regrouper les agriculteurs en OPA (Organisations de Producteurs Agricoles). Celui-ci incite donc activement la création de coopératives et assiste les porteurs de projet dans leurs démarches. L'objectif est de coiffer toute la région avec une coopérative pour chacune des 6 zones du cercle de Taliouine* (une zone représentant 2 à 3 communes rurales). Ainsi, les coopératives existantes ajoutées à celles en constitution devraient couvrir toute la région.

Il n'existe pour l'heure qu'une seule coopérative de producteurs de safran dans la région de Taznakht, il semblerait que deux coopératives soient en constitution mais nous n'avons pas d'informations précises sur ce point.

Les structures coopératives de la filière safran à Taliouine et Taznakht concernent 384 producteurs en 2009, soit 27 % des producteurs (estimés à 1400 selon *Migrations Développement*, 2007). L'engagement des productrices de safran dans le mouvement coopératif est très récent, il n'a commencé qu'en 2007 avec la coopérative féminine Tifaoute. Les femmes représentent 30% des producteurs de safran membres d'une coopérative en 2009 et ce chiffre devrait augmenter dans l'avenir avec les nouvelles coopératives féminines en constitution.

Le tableau ci-dessous détaille la répartition des producteurs de safran par genre et par coopérative :

Coopérative	Nombre d'adhérents		
	Femmes	Hommes	Total
Souktana	0	166	166
Taliouine	0	11	11
Tifaoute	95	0	95
Ounzine	19	73	92
Tamounte	0	20	20
Total	114	270	384
%	30%	70%	100%

D'après le directeur du CMV de Taliouine, les femmes gèrent mieux les coopératives que les hommes, d'où la création de deux coopératives féminines pour le safran dans un futur proche. Aussi, les coopératives féminines permettent d'obtenir plus facilement des financements publics. Il propose de s'inspirer de la réussite du Projet Argane pour structurer les coopératives de safran : organisations féminines, union des coopératives, groupements d'intérêt économique (GIE).

Fonctionnement des coopératives

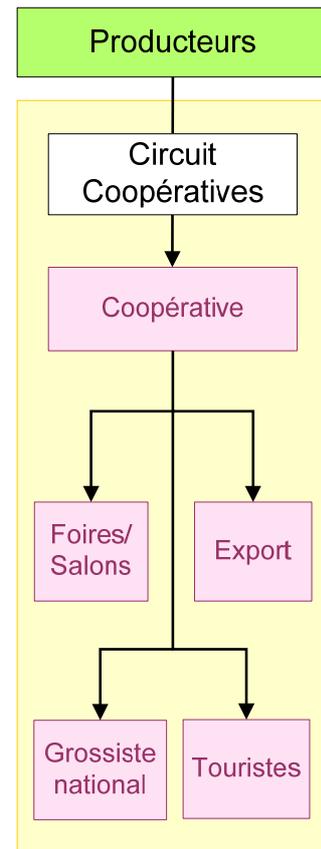
Les coopératives n'ont pas de stock de safran, elles s'approvisionnent en fonction des commandes. Selon les coopératives, certaines ne s'approvisionnent qu'auprès des adhérents et ne répondent plus aux commandes quand les adhérents ont vendu toute leur récolte ; alors que d'autres s'approvisionnent au souk ou après de producteurs non membres quand les adhérents ne peuvent pas fournir la quantité de safran nécessaire, afin de satisfaire les commandes.

Pour le paiement du safran livré par les producteurs adhérents, différentes méthodes sont appliquées selon les coopératives :

- pas de paiement lors du dépôt du safran à la coopérative, seulement après la vente ;
- paiement de 50% lors du dépôt, puis 50% après la vente.
- achat au prix du souk ou à un prix légèrement supérieur puis redistribution des bénéfices ;
- achat à prix fixe (15 MAD/g par exemple) puis redistribution des bénéfices ;

La redistribution des bénéfices se fait toujours après encaissement du revenu de la vente par la coopérative, au prorata de l'apport de l'adhérent et après abattement des frais de fonctionnement de la coopérative.

Pour l'achat aux producteurs non adhérents, les coopératives achètent le safran au prix du souk et ne redistribuent pas de bénéfice au producteur.



Les débouchés des coopératives se répartissent entre le marché national (par la vente aux grossistes), les exportations, la vente sur les salons nationaux et internationaux et la vente aux touristes de passage à la coopérative.

La majeure partie des coopératives valorisent leur safran par le conditionnement en sachets ou en boîtes en plastique. Ces emballages d'1 ou 2g sont destinés aux touristes et aux salons pour lesquels la vente en vrac n'est pas pratiquée. En 2009, une seule coopérative exporte du safran (conditionné en boîte plastique de 1g). Pour les grossistes, le safran est vendu en vrac.

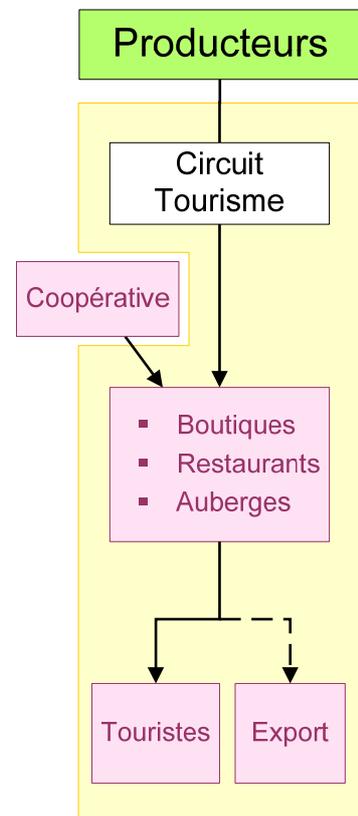
3.3.2.4. Le circuit tourisme

Le circuit tourisme concerne la commercialisation de safran par les auberges, restaurants, cafés ou encore les boutiques pour touristes. A Taliouine, Taznakht et le long de la Route Nationale 10 reliant ces deux villes, nous avons recensé une quinzaine de points de vente qui arborent un écriteau annonçant la vente de safran : « Vente de safran », « Safran pur » ou encore « Safran Bio ».

Les clients sont principalement des touristes étrangers, mais également des marocains de passage dans la région. Un commerçant nous a confié que les clients marocains préfèrent acheter le safran dans de tels points de vente car le prix du safran peut se négocier, alors que les coopératives affichent des prix fixes.

Les restaurants, auberges ou cafés qui vendent du safran proposent généralement des menus intégrant le safran : plats au safran, desserts au safran ou simplement thé au safran, ces commerces misent beaucoup sur ce produit de terroir pour développer leur activité. En outre, le point de vente présente généralement de nombreuses photos et informations sur la culture du safran.

Il peut arriver que ces commerces exportent du safran. Il s'agit de clients étrangers qui ont acheté du safran lors d'un séjour touristique et qui souhaitent se réapprovisionner en safran auprès du même commerçant. Le commerçant lui vend ainsi le safran par correspondance, via un colis postal. Sur le schéma, le flux apparaît en pointillé car ce débouché reste très marginal et nous n'avons rencontré qu'un seul commerçant réalisant ce type de transaction.



Ces commerces s'approvisionnent généralement directement chez un membre de la famille produisant du safran ou bien chez un producteur de confiance. Nous avons également rencontré une boutique qui achète le safran auprès d'une coopérative.

3.3.2.5. Le circuit intégré

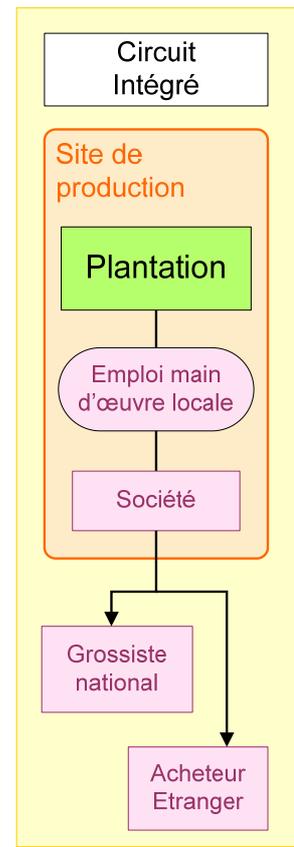
Il se rapproche du circuit traditionnel formel par le fait que la vente du safran passe par une entreprise. Mais dans ce circuit, la société ne se limite pas à la commercialisation du safran, elle a intégré la filière verticalement en se dotant de moyens de production. Elle dispose ainsi de terres pour la culture du safran et d'autres produits agricoles. Nous pouvons distinguer deux modèles pour la production de safran :

- La société achète des terres et emploie de la main d'œuvre locale pour la culture et la récolte du safran.
- La société se lie par contrat avec un ou plusieurs producteurs de safran et dispose ainsi de leurs terres. Elle emploie le producteur contractant ainsi que de la main d'œuvre locale.

L'entreprise ne commercialise que le safran qu'elle produit, celui-ci est acheminé vers les grandes villes et vendu à des importateurs ou à des grossistes nationaux.

Ce circuit se caractérise par :

- La recherche de modernisation et de rationalisation de la production du safran : irrigation par goutte à goutte, essais agronomique, engrais organiques, pépinière.
- La recherche d'un safran de très haute qualité.



Ce mode de production et de commercialisation semble encore marginal, nous identifions seulement deux sociétés suivant ce modèle à Taliouine et estimons la surface de ces plantations modernes à environ 7 ha.

3.3.2.6. Les autres circuits

D'autres circuits de commercialisation du safran existent, nous ne les avons pas représentés sur le graphe filière compte-tenu de leur marginalité ou du manque d'information disponible. Nous essayerons de les présenter ici :

- Les marchands ambulants : ces commerçants se déplacent de douar en douar pour vendre leurs produits. Ils échangent leur marchandise aux productrices contre du safran (bijoux, ustensiles de cuisines, vêtements). La productrice échange ainsi sa part de la récolte de safran contre ces produits. Il n'y a pas de pesée du safran mais une estimation visuelle de la quantité de safran équivalente au prix du produit, il apparaît néanmoins que la femme est généralement perdante au change. Le marchand revend ensuite le safran au souk. La quantité de safran transitant par ce circuit est très difficile à estimer, mais nous pouvons penser qu'elle concerne d'importants volumes.
- Les Fkihs et Marabouts : ces religieux reçoivent traditionnellement du safran de la part de la population locale qui leur réserve une petite partie de la récolte, en échange de leurs services à la population et en offrandes. Les religieux vendent ensuite la majeure partie de ce safran au souk. Les volumes échangés dans ce circuit sont également très difficiles à évaluer.

- Les émigrés : ceux-ci jouent un rôle dans la filière du safran en emportant avec eux du safran après chaque visite de la famille au Maroc. Il s'agit de personnes issues de la zone de production du safran ou non. Ce safran peut être destiné à l'autoconsommation, à être offert, mais aussi à être vendu. Plusieurs cas se présentent : si la famille de l'émigré produit du safran, il remmène une partie de la récolte ; sinon le safran est acheté. Ce safran est emporté de manière informelle dans le pays de résidence de l'émigré où il est le plus souvent vendu à des épiciers.
- Les industriels : nous avons recensé trois entreprises de transformation de safran (broyage et conditionnement) au Maroc. Ce sont des usines qui transforment de nombreuses épices dont le safran. Nous avons pu contacter une de ces entreprises nous expliquant que son safran vient de Taliouine. Cependant, elle est restée assez floue sur le mode d'approvisionnement et la quantité de safran concernée.

3.4. Repérage des flux

A ce niveau de l'étude, nous nous attacherons à estimer les volumes transitant par les différents circuits précédemment identifiés. Comme nous l'avons énoncé au début de ce document, nous retiendrons le chiffre de 3 tonnes produites dans l'ensemble du Maroc pour la récolte de l'année 2008 (vente sur l'année 2008/2009).

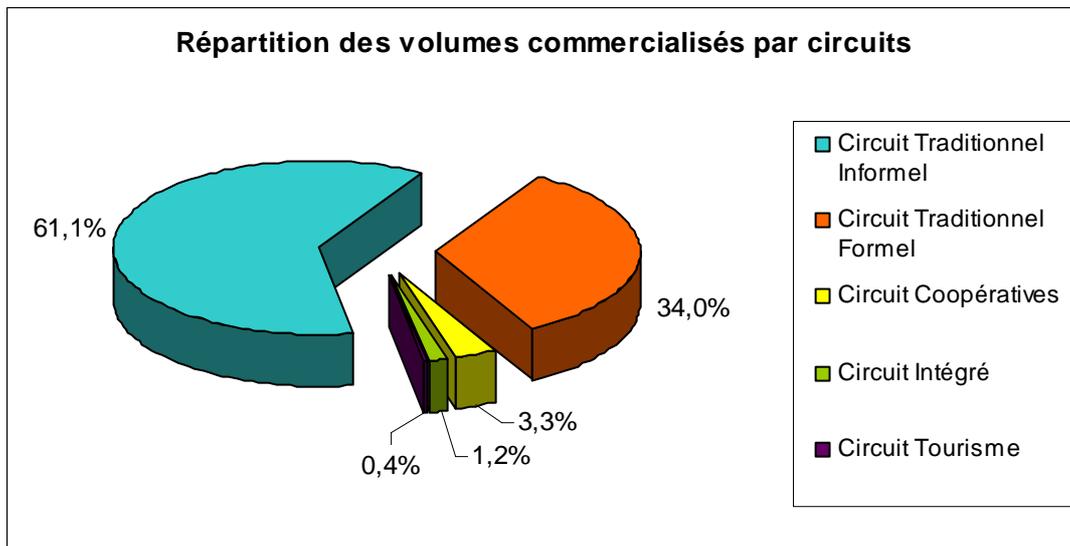
Les données suivantes concernent les ventes avérées par les structures commerciales rencontrées pour l'année 2008/2009. Pour les circuits Traditionnel formel, Coopératives et Intégré, nous avons rencontré tous les acteurs identifiés. Lorsque le volume transité par un circuit est estimé, une note l'indique.

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.

NB : Il est important de préciser que le safran échangé dans ces circuits ne concerne que du safran en pistils.



Le circuit traditionnel informel est toujours prédominant dans la filière safran en commercialisant près des 2/3 de la production. Le circuit traditionnel formel concerne quant-à lui 1/3 du safran produit au Maroc, ce mode de commercialisation est en forte croissance et sa part augmente chaque année. La part de safran commercialisé par les coopératives est toujours très faible (3,3%) mais les volumes commercialisés augmentent progressivement. Enfin, les circuits Intégré et Tourisme ne concernent que des volumes minimes de safran.

Ainsi, la grande majorité du safran marocain transite toujours par le souk. Les structures formelles (entreprises, coopératives) semblent cependant occuper une place de plus en plus importante dans la filière.

Par cette quantification des volumes commercialisés par les différents circuits, nous avons essayé de donner un aperçu le plus proche possible de la réalité, mais n'oublions pas que ces données sont soumises à plusieurs incertitudes :

- La production nationale reste une estimation ;
- Tous les acteurs n'ont pas pu être interrogés sur les volumes exploités (dans ce cas, nous avons procédé à une estimation) ;
- Certains acteurs de la filière n'ont peut-être pas été identifiés ;
- Les volumes déclarés par les acteurs paraissent parfois surestimés.

3.5. Rôle des institutions

Durant la phase d'enquêtes, nous avons essayé de rencontrer toutes les institutions intervenant de près ou de loin dans la filière safran. Les enquêtes ont porté sur le rôle de l'institution dans la filière ainsi que ses moyens et méthodes d'action.

3.5.1. Office Régional de Mise en Valeur Agricole (ORMVA)

Les offices régionaux de mise en valeur agricole sont des établissements publics sous la tutelle du Ministère de l'Agriculture, du Développement Rural et des Pêches Maritimes. Créés à partir de 1966, neuf Offices se partagent le territoire.

L'Office correspondant à la principale zone de production de safran au Maroc (Taliouine et Taznakht) est l'ORMVA de Ouarzazate (ou ORMVAO). Il se divise en plusieurs délégations locales :

- **La Subdivision de l'ORMVA de Taliouine** qui dirige les Centres de Mise en Valeur (CMV) locaux :
 - o Le CMV de Taliouine
 - o Le CMV d'Askaoune
 - o Le CMV d'Ouzioua (pas de safran dans cette région)
- **CMV de Taznakht** qui dépend de la Subdivision de Ouarzazate.

Voici les actions de l'ORMVA :

- Formation et information aux agriculteurs.
- Rassemblement des producteurs en OPA (Organisations de Producteurs Agricoles).
- Financement d'infrastructures d'irrigation : puits, bassins de rétention, conduites d'eau, stations de pompage. En général, ces travaux se font en partenariat avec les agriculteurs (l'ORMVA finance les matériaux et le matériel nécessaire et les agriculteurs fournissent la main d'œuvre).
- Essais agronomiques (semences, techniques de production et d'irrigation).

Nous étudierons les actions de l'ORMVAO de manière détaillée dans la quatrième partie.

3.5.2. Le Conseil Régional Souss Massa Drâa

Le Conseil régional Souss Massa Drâa a mis en place une politique en faveur des produits de terroir visant à développer ces produits marginalisés (face aux agrumes, aux productions maraîchères). Cette politique suit une double approche :

- Approche filière : aide à la structuration des filières à travers les financements d'Agrotech ;
- Approche Indication Géographique (IG) pour faire face au manque de caractérisation de ces produits et à l'usurpation des appellations.

Pour l'instant, la politique de mise en place d'IG n'a concerné que l'huile d'Argane qui a obtenue une IGP en 2009. En ce qui concerne le safran, les actions du Conseil Régional portent sur le volet *filiale* et sont relayées par l'association Agrotech que nous allons présenter ci-après.

3.5.3. Agrotech

Agrotech est une association créée en 2006 à l'initiative du Conseil Régional Sous Massa Drâa pour la mise en œuvre de la stratégie agricole régionale. En plus du Conseil Régional, elle regroupe des institutions de formation et recherche, les administrations compétentes, des organisations professionnelles, des structures de financement et des opérateurs privés. L'objectif étant de construire une plateforme commune entre les entreprises et les centres de recherche et formation.

Axes stratégiques de la politique agricole d'Agrotech :

1. Gestion durable des ressources hydriques
2. Développement et valorisation des produits de terroir
3. Développement de la filière agrumicole
4. Développement de la filière maraîchère
5. Création d'entreprises innovantes

Développement et valorisation des produits de terroir :

Les six produits de terroir retenus dans le programme d'Agrotech sont le safran, l'huile d'Argane, les dattes, le miel, la rose et le cactus (figuier de barbarie). Ces six produits ont été sélectionnés après une étude de compétitivité des produits agricoles de la région Sous Massa Drâa (étude réalisée par un cabinet indépendant).

La sélection s'est basée sur trois principaux critères : des produits traditionnels, des produits économiquement compétitifs sur le marché national et/ou international, et des produits dont la culture est peu gourmande en eau (afin de respecter l'axe stratégique n°1 de l'association).

Un fond de 9 millions de MAD a été débloqué pour le financement de projets de valorisation des produits de terroir. Trois appels à projet ont été lancés :

1. Janvier 2008 : subventions accordées (mais pas encore de produit finalisé pour le safran) ;
2. Octobre 2008 : signature des conventions en cours
3. Mars 2009 : sélection des dossiers en cours.

L'appel à projet peut concerner des entreprises, des coopératives ou des groupements de coopératives. La sélection des projets se fait sur des critères de durabilité, de composante sociale des projets, de stratégie de diversification de la gamme de produits. L'association aide les porteurs de projet à l'élaboration de leur projet et de leur candidature. Le financement varie selon le coût du projet (de 30 à 70 %) et subventionne le matériel de transformation, de conditionnement et de communication. Voici quelques exemples de matériel pour les projets portant sur le safran : balances de précision, emballages pour le safran (sachets, cartons, boîtes...), soudeuses électriques, séchoirs électriques, outils de communication (sites web, logos, dépliants).

Résultats des appels à projets :

1. Janvier 2008 :
 - 66 dossiers reçus tout produit de terroir confondu et 24 projets retenus ;
 - 3 dossiers reçus pour le safran : 1 à Taznakht et 2 à Taliouine ;
 - 2 projets retenus pour le safran : Coopérative Tamounte à Taznakht et Société L'Or Rouge de Taliouine (à Taliouine).

2. Octobre 2008 :
 - 44 dossiers reçus tout produit de terroir confondu et 14 projets retenus ;
 - 7 dossiers reçus pour le safran : 5 à Taliouine et 2 à Taznakht ;
 - 3 projets retenus pour le safran : Coopératives Taliouine, Ounzine et Tifaoute (coopératives du cercle de Taliouine).
3. Mars 2009 : pas d'information sur les dossiers présentés.

Montant des subventions pour les projets de valorisation du safran :

- 1^{er} appel à projet : total de 210 000 MAD pour les 2 projets
- 2^{ème} appel à projet : total de 384 000 MAD pour les 3 projets

Les financements accordés aux projets de valorisation du safran durant les deux premiers appels à projet (total de 594 000 MAD) représentent 9% du budget total du programme de valorisation des produits de terroir. Le Conseil Régional est le seul bailleur de fond pour ce programme.

D'après Abdel Kader LYAGOUBI, Coordinateur du programme de développement des produits de terroir à Agrotech, il apparaît que les entreprises présentent des projets plus élaborés que les coopératives.

3.5.4 Centre Marocain de Promotion des Exportations ou Maroc Export

Maroc Export est un établissement public sous la tutelle du Ministère du Commerce Extérieur. Institué dans le but de favoriser l'expansion des exportations marocaines, Maroc Export est chargé de la promotion des exportations des produits industriels, agroalimentaires, des services. (*source : www.cmpe.org.ma*)

Pour le safran, les actions menées jusqu'à l'heure actuelle sont très limitées, les opérateurs de la filière safran n'étant pas organisés et n'ayant formulé que quelques demandes. Or, Maroc export intervient à la demande des organisations d'opérateurs.

En 2007 et 2008, cette institution a aidé une coopérative de safran de Taliouine afin qu'elle puisse exposer dans deux salons internationaux. Cependant la coopérative n'a pas répondu aux relances pour les prochaines éditions.

D'après Mme Rhaouti, Chef du département Agro-industrie, Maroc Export ne pourra véritablement appuyer la filière safran et aider l'exportation qu'une fois les opérateurs rassemblés et organisés.

3.5.5. Etablissement Autonome de Contrôle et Coordination des Exportations

Organisme public relevant de la tutelle du Ministère de l'Agriculture, l'EACCE est chargé de deux missions principales :

- Garantir la conformité des produits alimentaires marocains destinés à l'exportation aux exigences réglementaires des marchés internationaux et de s'assurer du bon respect de toutes les dispositions obligatoires liées au risque de la santé humaine,
- Coordonner l'activité d'exportation des produits soumis à son contrôle technique par une gestion concertée et valorisante des exportations.

Au niveau du safran, cet organisme est censé contrôler les stations de traitement et de conditionnement du safran existantes au Maroc. Cependant, la faiblesse des volumes en jeu n'implique apparemment pas (ou très peu) de contrôle par l'EACCE. Nous soulignons ici la difficulté d'obtenir des informations précises des actions de cet établissement sur le safran.

3.5.6. Laboratoire Officiel d'Analyse et de Recherches Chimiques de Casablanca

Le LOARC est un établissement public sous tutelle du Ministère de l'Agriculture dont les missions sont les suivantes :

- Le contrôle de la qualité marchande des produits agricoles, des denrées alimentaires, des fertilisants et des pesticides.
- Le contrôle de marchandises pour le compte de l'administration des douanes.
- La participation à la demande de l'état, à toutes études et recherches chimiques nécessaires au développement de l'agriculture et de l'élevage.
- La réalisation à la demande des juridictions, d'opérations d'expertises en matière d'analyses chimiques et physico-chimiques conformément aux textes législatifs l'habilitant à cet effet.
- L'exécution à la demande de l'état, de personnes morales de droit public ou de particuliers, des analyses et expertises de tous produits et marchandises.
- La participation à l'élaboration de la législation et de la réglementation en matière de répression des fraudes et des falsifications.

Au niveau du safran, le LOARC réalise des analyses pour trois « clientèles » : les services douaniers (safran importé ou destiné à l'export) ; le Service de Répression des Fraudes (prélèvement d'échantillons sur le marché national pour analyse) ; et enfin les particuliers ou professionnels souhaitant analyser du safran. Les deux principaux clients sont les douanes et Service de Répression des Fraudes.

Ce laboratoire réalise moins de 20 analyses par an sur le safran, avec une tendance à la baisse de celles-ci ces dernières années. En outre, 90% des échantillons de safran envoyés par le Service de Répression des Fraudes s'avèrent falsifiés. La norme utilisée par le LOARC pour l'analyse du safran est la norme française et le prix pour analyser un échantillon de safran s'élève à 3000 DH (environ 270 €).

3.5.7. L'Office des changes

Nous avons enquêté auprès de l'Office des Changes, établissement public sous la tutelle du Ministère de l'Economie et des Finances dont voici trois missions essentielles :

- Edicter les mesures relatives à la réglementation des opérations de change ;
- Constater et sanctionner les infractions à la réglementation des changes ;
- Etablir les statistiques relatives aux échanges extérieurs et à la balance des paiements.

C'est dans le cadre de la troisième mission de cet établissement que nous avons recherché les statistiques sur le commerce extérieur du safran et présentés dans la deuxième partie de ce mémoire.

3.5.8. L'ONUDI

L'Organisation des Nations-Unies pour le Développement Industriel est une agence technique des Nations Unies. Elle assure une assistance technique aux pays demandeurs, en travaillant avec les administrations et le secteur privé. Sa mission comporte trois volets :

1. Structurer les secteurs privés
2. Améliorer la compétitivité industrielle (normalisation, formations, clusters)
3. Energie et environnement.

Au Maroc, l'ONUDI travaille sur ces trois volets. Pour la filière safran, le rôle de cette agence entre dans le volet n°2 « amélioration de la compétitivité industrielle » et se caractérise par deux activités :

- Le soutien au développement des consortiums d'exportation ;
- La promotion des clusters.

Ces deux entités n'existant pas à l'heure actuelle dans la filière safran, le travail de l'ONUDI a consisté à l'heure actuelle à de la formation et de la promotion sur l'intérêt de créer des consortiums d'exportation.

Durant la phase d'enquêtes au Maroc, nous n'avons pas réussi à rencontrer trois autres institutions intervenant dans la filière safran :

- Les Douanes et le Service de Répression des Fraudes qui réalisent respectivement des contrôles sur le safran aux frontières (safran importé/exporté) et au sein du marché national (souk, supermarchés, autres points de ventes) ;
- L'Institut National de la Recherche Agronomique (INRA) marocain qui réalise des recherches sur le safran (nous avons cependant pu prendre connaissance de ces recherches portant sur l'aspect organoleptique du safran).

En ce qui concerne le rôle des institutions, nous pouvons voir qu'elles sont plus actives à l'amont de la filière (financements pour la production et le conditionnement du safran, formations aux producteurs). Les actions des institutions sur l'aval de la filière (aide à l'exportation principalement) sont très limitées car celle-ci n'est pas organisée, et l'aval de la filière reste majoritairement informel.

Le principal enseignement de cette troisième partie est que le souk reste le principal mode de commercialisation du safran et que les grossistes (tels que nous les avons définis au début de cette analyse) sont les intermédiaires prépondérants du commerce du safran au Maroc. Nous allons maintenant nous pencher sur l'analyse du fonctionnement de la filière et tenter de dégager les problématiques auxquelles elle fait face pour sa structuration.

QUATRIEME PARTIE : ANALYSE DU FONCTIONNEMENT DE LA FILIERE

Les parties précédentes nous ont apportées des éléments sur le marché marocain du safran ainsi que sur la **structure** de la filière safran. En s'appuyant sur ces données, nous allons pouvoir analyser le **fonctionnement** de la filière, ou plutôt les **dysfonctionnements** qui limitent la production de valeur et la compétitivité de la filière.

Enfin, nous proposons une discussion sur les perspectives de la filière par rapport aux objectifs fixés par le projet safran.

4.1. Dysfonctionnements de la filière safran

4.1.1. Le goulet d'étranglement de la filière

Un goulet d'étranglement est un stade de la filière où se crée une pénurie de l'offre. L'objectif est de connaître les déterminants de cette pénurie et de rechercher les solutions qui pourraient y pallier.

Le principal point d'étranglement de la filière safran au Maroc se situe au niveau de la production. Plusieurs facteurs limitent en effet le potentiel productif et donc l'offre disponible en safran.

4.1.1.1. Les faibles rendements

Les méthodes de culture traditionnelles limitent les rendements des parcelles et donc l'offre de safran.

Dans son Plan Agricole Régional de développement du safran, l'ORMVAO indiquait les principales contraintes auxquelles est confrontée la culture du safran à Taliouine.

Au niveau des semences, les producteurs ne disposent pas d'un matériel végétal pur et performant (hétérogénéité des semences). Une des causes de cette situation serait le manque de connaissances des producteurs au niveau des critères de choix des semences performantes.

Au niveau de la production, la pénurie d'offre serait la conséquence de la prédominance des techniques traditionnelles de culture, du manque de replantation (vieillesse des safranières), de la petite taille des parcelles et des aléas climatiques (sécheresse récurrente).

Pour remédier à la déficience de l'offre et augmenter la production de safran de la région, deux solutions se présentent : augmenter les surfaces de culture et/ou augmenter les rendements.

L'augmentation des surfaces paraît difficilement réalisable à grande échelle, en effet, les safranières doivent s'établir sur des terrains plats et en zone irrigable. Or la quasi-totalité de ces terrains est déjà utilisée par d'autres cultures. Une solution serait de remplacer les cultures irriguées (luzerne, maïs, maraichage, oliviers) par le safran, mais une telle solution risquerait de fragiliser les systèmes de production dont l'autosubsistance repose sur la diversité et la complémentarité des productions. Une autre solution serait d'agrandir les zones irriguées avec de nouvelles installations hydrauliques (puits, bassins, canaux). Dans ce cas, deux difficultés apparaissent : le financement de ces infrastructures onéreuses et l'augmentation des besoins en eau alors que les disponibilités en eau de la région sont limitées (la région de Taliouine ne dispose pas d'une grande nappe phréatique mais seulement de petites nervures dont la disponibilité en eau dépend de la fréquence des précipitations, *Addajou*, 2009). L'augmentation des surfaces cultivées en safran serait également coûteuse en

main d'œuvre : d'abord pour aménager et épierrer le terrain, et ensuite pour la conduite et la récolte des parcelles de safran. Enfin, de nouvelles safranières nécessiteraient de grandes quantités de semences actuellement indisponibles (nous reviendrons plus tard sur la problématique de la main d'œuvre et de la disponibilité des semences). Le Ministre de l'Agriculture avait exprimé en 2008 sa volonté d'atteindre 1800 ha cultivés en safran à court terme, soit 1200 ha supplémentaires, ce qui paraît difficilement réalisable compte tenu de ces contraintes.

Pour l'augmentation des rendements des safranières de Taliouine et de Taznakht, plusieurs solutions sont envisageables. Tout d'abord, la formation des producteurs à des techniques culturales avancées :

- Replanter les safranières en suivant un cycle plus court (6 années de culture semblent le maximum pour éviter la chute de la production) ;
- Appliquer une rotation des cultures performante pour la récupération des terrains (le safran étant une plante qui épuise rapidement la terre) ;
- Sélectionner les bulbes à replanter (seulement les plus gros non endommagés)
- Créer une pépinière au sein de l'exploitation afin d'y placer les bulbes de petite taille non utilisés lors de la replantation de la safranière et avoir ainsi une réserve de bulbes pour les futures plantations ;

De telles formations seraient réalisées par le personnel technique de l'ORMVAO auprès des producteurs de safran. Nous pouvons également imaginer des parcelles démonstratrices.

Afin d'améliorer la production des safranières dès la première année de culture, l'ORMVAO souhaite réaliser des essais de plantation des bulbes en juin.

L'augmentation des rendements apparaît donc comme une solution plus réaliste et plus facilement envisageable que l'augmentation des surfaces. Cette question avait été abordée lors de la réunion des consultants du Projet Safran au Complexe Horticole d'Agadir le 23 juin 2009, et ce sont bien les actions pour l'amélioration des rendements qui vont être mises en place.

4.1.1.2. Le manque de main d'œuvre pour la récolte

La culture du safran demande peu de travail, sauf au moment de la récolte de deux à trois semaines en octobre/novembre. Plusieurs facteurs impliquent la forte demande en main d'œuvre de la récolte : elle ne peut être que manuelle, elle n'est réalisable que deux à trois heures par jour (à l'aube) avant l'ouverture de la fleur et il est nécessaire de ramasser chaque parcelle tous les jours afin de récolter les nouvelles fleurs, celles-ci fanant rapidement après les premières lueurs du jour. Consécutivement à la récolte des fleurs, celles-ci sont émondées une à une au domicile du producteur. La cueillette de la fleur ainsi que son émondage sont des gestes techniques qui réclament un certain savoir faire pour ne pas abîmer le pistil.

Parallèlement à ces aspects techniques, la récolte du safran présente d'autres problématiques en termes de disponibilité de main d'œuvre. Ce travail ne peut être réalisé que par des personnes de confiance, compte-tenu de la valeur du safran et de la facilité de le dissimuler. C'est pourquoi les producteurs n'emploient que de la main d'œuvre familiale ou des personnes de confiance. Aussi, le nombre élevé de producteurs de safran dans la région de Taliouine et de Taznakht limite la main d'œuvre disponible pendant la période de la cueillette.

Toutes ces contraintes liées à la sélection et à la disponibilité de la main d'œuvre pour récolter le safran plafonne le potentiel de production de l'agriculteur. La surface cultivée en safran sera donc modulée en fonction de la main d'œuvre dont le producteur dispose.

Dans le cas des sociétés du circuit intégré (qui disposent de plantations), celles-ci emploient de la main d'œuvre locale. L'emploi de saisonniers extérieurs n'est en effet pas réalisable compte tenu de la technicité du travail de récolte. Le propriétaire d'une telle plantation nous a confié que le manque de main d'œuvre disponible pour la récolte est un réel problème et limite l'augmentation des surfaces. Afin de rentabiliser au mieux la récolte, les parcelles ne sont récoltées que tous les deux jours.

La production de safran est donc limitée par la main d'œuvre disponible lors de récolte.

4.1.1.3. La fuite des bulbes

Depuis quelques années, la culture du safran à Taliouine et Taznakht est confrontée à un problème de disponibilité et de prix des semences. Plusieurs facteurs en sont la cause. Premièrement, l'intérêt croissant pour cette culture dans la région a incité la création de nouvelles safranières et a donc augmenté les besoins en semences. Entre 2005 et 2009 et face à cette demande, le prix des bulbes au souk a quasiment triplé (*ORMVAO*, 2009).

Seulement, la raréfaction des bulbes ne vient pas uniquement de la demande locale. L'intérêt pour le safran ayant dépassé les frontières de Taliouine et de Taznakht, des commerçants ont développé le commerce de semences avec des producteurs d'autres régions marocaines voulant créer des safranières. Ce commerce est devenu international avec l'export de bulbes vers l'Europe (d'après nos informations, les pays destinataires seraient l'Espagne, la France et la Suisse).

Les quantités exportées ont rapidement pris de l'ampleur. Nous avons rencontré un commerçant de bulbes estimant à 20 ou 30 tonnes de semences exportées en 2008 et il affirme avoir récemment reçu une commande de 100 tonnes depuis l'Espagne à un prix deux fois plus élevé qu'au souk. L'augmentation du prix des bulbes a incité les producteurs à vendre leurs semences et certains vont même jusqu'à déterrer les bulbes de leurs safranières. Selon plusieurs acteurs de la filière, la rareté des bulbes est le principal problème de la filière safran au Maroc. Premièrement, l'augmentation du prix limite la plantation de nouvelles safranières dans la région, et deuxièmement, cette véritable « fuite » des bulbes à l'extérieur de la zone de production risque de rapidement faire chuter le potentiel de production de la région. Le bulbe est en effet un élément stratégique de la culture du safran, la bonne gestion des semences (sélection – replantation - multiplication) est fondamentale pour développer ou simplement maintenir la production des safranières. Or, les safranières de Taliouine et Taznakht sont devenues le réservoir de bulbes pour les pays producteurs européens compte tenu du faible coût des semences pour ces pays.

Face à ce danger, certains producteurs ont demandé aux autorités d'interdire le commerce des bulbes à l'extérieur de la zone de production. La prise de conscience des principaux commerçants de bulbes aurait déjà limité ce commerce, mais à l'heure actuelle, nous ne savons pas si le décret ministériel demandé va être publié.

4.1.1.4. Le manque d'eau

Même si le safran est une culture relativement peu gourmande en eau (environ 700 mm par an), celle-ci requiert des irrigations régulières d'octobre à avril. Deux problèmes se posent au niveau de l'eau à Taliouine et Taznakht : le manque de puits et d'infrastructures d'irrigation, et la disponibilité en eaux souterraines, celles-ci dépendant des précipitations. Par manque de moyens, certains producteurs ne peuvent pas irriguer leurs safranières et dépendent uniquement des précipitations, d'où la variabilité des rendements.

Plusieurs acteurs rencontrés nous ont confié que l'irrigation gravitaire implique beaucoup de gaspillage d'eau à Taliouine. Les résultats de Mr Aboudrare (consultant du Projet Safran sur les questions des pratiques agronomiques durables) montrent que dans les régions où le safran est cultivé depuis longtemps, les producteurs connaissent les besoins de la plante et utilisent peu d'eau. Mais dans les zones de culture où le safran a été introduit récemment les parcelles sont sur-irriguées, les producteurs ne connaissant pas les besoins en eau de la plante en terme de quantité et de saisonnalité (*Aboudrare, 2009*).

Face à cette situation, le problème de l'eau doit être réglé à plusieurs niveaux. Il faut d'abord améliorer l'accès à l'eau pour les producteurs avec de nouvelles installations (puits, pompes, bassins d'accumulation) afin qu'ils puissent irriguer leurs parcelles, améliorer leur production et créer de nouvelles safranières. Ensuite, il faut inciter les producteurs à rationaliser l'irrigation en leur fournissant les informations relatives aux besoins en eau des cultures (quantité, période). Enfin, l'utilisation de techniques d'irrigation comme le goutte-à-goutte sont à envisager pour réduire la consommation d'eau des cultures. Cette solution reste la plus complexe : son installation requière une étude technique, les producteurs connaissent mal ce mode d'irrigation et la petite taille des parcelles limite l'installation de tels équipements.

Afin de remédier au manque d'eau et d'améliorer son utilisation, l'ORMVAO subventionne les installations d'irrigation : il finance le creusement de puits à hauteur de 40% et les systèmes de goutte à goutte à hauteur de 60%. D'après Mr Addajou de la subdivision de l'ORMVAO à Taliouine, de nombreux puits ont pu être réalisés grâce à ces subventions. Mais en ce qui concerne l'irrigation par goutte-à-goutte, peu de dossiers ont été déposés car la complexité de l'étude technique de l'installation décourage les producteurs.

Le Projet Safran prévoit quant à lui 2 millions de dirham (soit 182 000 euros) pour développer le système d'irrigation par goutte-à-goutte dans les safranières.

Méthodes de culture traditionnelles, manque d'eau, rareté des semences, disponibilité de main d'œuvre qualifiée, la production de safran de la région de Taliouine et Taznakht est confrontée à de nombreuses contraintes. Déjà des solutions ont été engagées par le Ministère de l'agriculture afin de pallier à certains problèmes, mais beaucoup d'efforts restent à faire pour atteindre les objectifs de rendements et de production.

La rareté des bulbes apparaît comme un risque majeur. Si rien n'est fait pour enrayer la fuite des bulbes à l'extérieur de la zone, le potentiel de production de la région pourrait chuter à très court terme.

4.1.2. Le problème de la fraude

L'épice la plus chère au monde et sans doute également la plus falsifiée : mélanges, imitations, colorations, des commerçants sans scrupules rivalisent d'imagination pour tromper l'acheteur. La fraude du safran existe depuis toujours et la plupart des techniques sont connues des consommateurs avertis.

La majorité des acteurs rencontrés tiennent le même discours quant à la fraude dans la zone de production : il n'y a pas de fraude à Taliouine et Taznakht. Cette situation s'explique par le fait que tous les producteurs et commerçants de la zone se connaissent et qu'ils savent très bien repérer le faux-safran. Ainsi, si un producteur falsifie son safran, même en quantité minimale, le commerçant s'en rendra compte et sa réputation en pâtira. Il en est de même pour un commerçant local (acheteur ou grossiste) qui falsifierait le safran à vendre localement. Malgré ces affirmations, nous avons eu échos de plusieurs cas de fraude à Taliouine. En juin 2009, un cas de fraude a eu lieu au souk de Taliouine, ce qui a engendré une légère baisse du cours du safran au souk (*ORMVAO*, 2009). Aussi, le directeur d'une société de commerce de safran à Taliouine nous a affirmé qu'il reçoit parfois du safran mélangé (à très faible dose) de la part des producteurs qui l'approvisionnent.

Ainsi, la fraude est très limitée dans l'aire de production et s'effectue en grande majorité au niveau en ville. Nous avons acheté des échantillons de safran en pistils sur différents souks de Casablanca afin de les analyser. Les cinq échantillons se révèlent falsifiés et présentent différentes techniques de fraude :

- Safran mélangé à du faux safran, avec des proportions variables ;
- Ajout d'huile dans le safran pour l'alourdir ;
- Faux safran (100%).

Le faux safran a été analysé au Laboratoire Officiel d'Analyse et de Recherches Chimiques de Casablanca. L'analyse révèle la présence du colorant alimentaire de synthèse E124, sans pouvoir identifier la matière, apparemment végétale, utilisée pour imiter le safran (une analyse plus poussée aurait été nécessaire).

Les matières utilisées pour imiter le safran en pistil sont difficiles à identifier mais plusieurs produits sont connus : la barbe de maïs, de très fins filets de viande séchées ou encore des matières végétales découpées et colorées. Pour le safran en poudre, il peut être mélangé à du curcuma, du carthame ou même de l'argile. Au Maroc, la vente de safran en poudre est peu répandue contrairement à l'Europe où elle est majoritaire. En outre, l'achat de safran en pistil est recommandé dans un souci de qualité.

Nous pensons que les cas de fraude les plus importants concernent le dernier et l'avant dernier commerçant du circuit traditionnel informel débouchant le marché national. C'est en effet dans les marchés de détail (les souks, les boutiques d'épices) qu'il est le plus facile de tromper l'acheteur, souvent peu averti des techniques de fraude. C'est ainsi le *grossiste national* (des grandes villes) et le détaillant d'épices qui semblent responsables de la fraude. La fraude quasi omniprésente à ce niveau de la filière risque de faire chuter la consommation nationale (déjà faible en dehors de la zone de production).

Au niveau du marché extérieur, nous pensons que les cas de fraudes sont moins fréquents. En effet, les acheteurs étrangers sont des experts en qualité du safran et réalisent parfois des analyses sur le safran selon les normes internationales. Pour le commerce extérieur informel, la fraude est parfois connue de l'acheteur qui en tient compte dans son prix d'achat.

La fraude pose plusieurs problèmes :

- Elle constitue d'abord une pratique commerciale illicite ;
- Elle implique un risque sanitaire pour le consommateur compte-tenu des matières utilisées pour la falsification ;
- Elle nuit à la réputation du safran marocain. D'après Mr Outrahe de l'ONG Migrations et Développement, la réputation du safran marocain à l'étranger commence à chuter à cause des cas de fraude récurrents.

La fraude touche principalement le circuit traditionnel informel qui concerne 61% des volumes de safran marocain. Pour le marché extérieur, c'est bien la formalisation de la filière qui permettra de limiter la fraude. En effet, les opérations légales sont soumises à des contrôles des douanes, mais aussi aux analyses des acheteurs (industriels, distributeurs) dont la traçabilité et la qualité est souvent une priorité. Mais tant que le marché extérieur informel persistera, la fraude ne pourra pas être contrôlée.

Pour la vente sur le marché national, l'ampleur de la fraude la rend difficilement maîtrisable. Les contrôles de la Répression des Fraude semblent très limités (peut-être une dizaine par an). Les solutions à envisager peuvent être de deux ordres : l'augmentation des contrôles et l'application de sanctions aux commerçants fraudeurs, la sensibilisation des commerçants aux risques sanitaires de la fraude et la formation des consommateurs à la reconnaissance du safran de qualité.

4.1.3. Informalité du commerce extérieur

Les principaux opérateurs de la fuite informelle du safran marocain sont les importateurs étrangers qui viennent acheter leur safran au Maroc. Ceux-ci achètent le safran à des grossistes et le transportent jusqu'à leur pays généralement dans leurs bagages d'après nos informations. Le faible poids du safran par rapport à sa valeur facilite en effet le trafic.

Les exportations illégales impliquent plusieurs problèmes :

- L'absence totale de contrôle sur la qualité et la pureté du safran commercialisé et le risque évident de fraude ;
- Le manque à gagner sur les taxes douanières ;
- Le non-enregistrement des opérations dans les statistiques du commerce extérieur.

Dans la troisième partie, nous avons vu qu'environ 61% du safran produit passe par le circuit traditionnel informel. Il est difficile d'estimer la part de ce safran destinée à l'exportation, mais nous pensons qu'elle en concerne plus de la moitié, compte-tenu de la faiblesse de marché intérieur, soit environ 1 tonne de safran. **Pour la récolte 2008, un tiers de la production marocaine de safran aurait donc passé les frontières de manière totalement informelle.** En outre, cette proportion devait être encore plus importante durant les années antérieures, compte-tenu de la valeur presque nulle des exportations légales de safran (cf. 2.3.2.).

L'exportation légale du safran marocain est un défi majeur pour arriver à la filière. Dans la perspective de valoriser les attributs *qualité* et *origine* du safran de Taliouine, nous pouvons en effet nous demander comment assurer la traçabilité du safran dans un contexte aussi informel. La valorisation d'un safran *de terroir* devra passer par la formalisation de la filière : organisation des acteurs et légalité des opérations.

Pour ce faire, plusieurs actions doivent être engagées :

- Inciter les producteurs à vendre leur safran à des structures formelles (coopératives, sociétés) par un prix d'achat plus élevé et par l'établissement de contrats ;
- Intensifier les contrôles douaniers pour limiter le commerce informel du safran ;

Même si l'informalité est toujours prépondérante dans la filière, la part des exportations légales de safran semble prendre de l'importance comme le montre les statistiques du premier semestre 2009. Ce phénomène est à relier au récent développement de sociétés de commerce du safran (circuit traditionnel formel), parallèlement au circuit informel des grossistes. La part des coopératives dans ces exportations légales est encore très faible, même si celle-ci est en augmentation.

Cette formalisation subite des opérations en 2009 peut amener à se questionner sur les raisons d'une telle situation. Le développement de ces entreprises n'est apparemment pas lié au risque du commerce illégal (contrôles, saisies, amendes), mais plutôt à une stratégie de formalisation du commerce pour atteindre des marchés demandeurs de traçabilité (industrie pharmaceutique, boutiques gourmet), et pour court-circuiter les intermédiaires avals de la filière.

L'augmentation des exportations légales est un signe encourageant pour la structuration et la transparence de la filière. C'est aussi une avancée certaine pour préserver la qualité et la réputation du safran marocain face aux fraudes. Cependant, le fait que les coopératives jouent un rôle minime dans ces exportations limite les avantages pour le producteur qui n'en perçoit aucun bénéfice direct, en continuant à vendre son safran au souk ou directement aux sociétés.

4.1.4. Les problématiques du mouvement coopératif

A Taliouine et à Taznakht, l'organisation coopérative pour la commercialisation du safran est confrontée à plusieurs difficultés. D'après le Coordinateur de la Subdivision de l'ORVMA à Taliouine « *Nous sommes face à un problème d'engagement des producteurs de safran. Il faut redynamiser les coopératives, structurer et stabiliser les conseils d'administration, organiser des formations pour les responsables afin de pouvoir avancer dans le mouvement coopératif* ».

Pour le manque d'implication et de confiance des producteurs envers les coopératives, un argument souvent avancé est que cette situation soit la conséquence de malversations financières opérées dans le passé par des responsables de coopératives à Taliouine.

Une autre explication vient du fait que certaines coopératives ne rémunèrent les producteurs qu'après l'encaissement de la vente, ce qui entraîne un délai minimum d'un mois entre l'apport et le paiement. Ceux-ci préfèrent donc vendre leur safran au souk, où ils sont payés instantanément. « *Quand un producteur décide de vendre du safran, c'est qu'il a besoin d'argent, et de manière immédiate, il préfère donc le vendre au souk même si le prix est moins élevé* » nous confie un agriculteur membre de la Coopérative Agricole Tamounte.

Nous pouvons donc penser que cette situation s'explique par un décalage entre la structure coopérative et l'importance socio-économique du mode de commercialisation traditionnel, où le souk est le « guichet de retrait » du producteur. En effet, le fonctionnement actuel d'une partie des coopératives ne permet pas de répondre à ce besoin de liquidité instantané.

Cette situation est cependant à nuancer, car si nous prenons l'exemple de la Coopérative Agricole Taliouine, celle-ci ne semble pas confrontée à ce problème et les producteurs apportent leur safran à la coopérative même si le délai de paiement avoisine un mois. D'après un de ses membres, ceci s'explique par la confiance mutuelle entre les adhérents, et par leur détermination à vendre le safran par le biais de la coopérative pour obtenir de meilleurs prix.

Pour augmenter la part du safran transitant par les coopératives, il faut copier le mode de paiement du souk et payer les producteurs lors de la livraison du safran à la coopérative. Il faut ainsi trouver des solutions de préfinancement des récoltes aux coopératives pour éviter la vente massive des producteurs au souk en novembre.

Le commerce équitable semble une solution, certaines structures préfinançant les récoltes aux coopératives, mais elle difficilement envisageable à grande échelle. Une autre solution serait d'obtenir des crédits à taux zéro grâce aux institutions, afin de permettre aux coopératives d'emprunter de l'argent pour payer le safran à leurs adhérents, sans avoir à payer des intérêts. Cette solution a été envisagée par le Conseil Régional, sous l'impulsion de l'ONG Migrations et Développement, mais à l'heure actuelle, rien n'est encore formalisé.

Il n'y a pas de communication entre les différentes coopératives de la région. Des conflits d'intérêt et des « guerres de clochers » empêchent tout dialogue et actions concertées entre coopératives.

4.2. Discussion

La finalité de l'analyse précédemment développée est de fournir des éléments de réponse à la question énoncée au début de ce mémoire : comment se présente la filière safran au Maroc dans une perspective de mise en place d'une indication géographique pour le safran de Taliouine ?

Le collectif de défense et de gestion d'une IG doit inclure tous les acteurs de la filière. Or la filière safran étant encore majoritairement informelle, elle n'est pas encore prête pour la mise en place d'un tel dispositif.

La formalisation de la filière safran est une étape obligatoire et préalable à l'instauration d'une indication géographique.

Au niveau de l'organisation des acteurs, élément central pour la mise en place d'une IG, la filière du safran au Maroc présente d'énormes lacunes. Seules quelques coopératives ont une réelle dynamique, les volumes de safran transitant par ce circuit sont minimes malgré le nombre élevé d'adhérents. Il n'existe pas de dialogue entre coopératives, et les projets d'union sont pour l'instant au point mort.

Ainsi, à l'heure d'aujourd'hui et au niveau de l'action collective, les conditions d'émergence d'une indication géographique ne sont pas réunies. La faiblesse des structures coopératives, le manque de dialogue et les conflits entre acteurs ne permettent pas d'imaginer la mise en place d'un collectif à court terme. Les efforts engagés par les différentes institutions doivent être poursuivis et intensifiés pour favoriser l'action collective au sein de la filière. Mais ce travail de dialogue s'inscrit dans la durée et doit se faire naturellement car pour réussir, il ne doit pas s'imposer aux acteurs.

Quelques avancées sont encourageantes. Le dialogue entre quelques acteurs majeurs de la filière permettra peut-être d'enrayer la fuite des semences à l'extérieur de la zone. De nouvelles coopératives sont en constitution et mettent en place des projets de valorisation du safran.

Au niveau de l'attribut territorial et de l'ancrage historique du safran de Taliouine, toutes les conditions semblent réunies pour en faire un produit de terroir reconnu. Des analyses attestent la qualité du safran de Taliouine, et des essais agronomiques sur des sites différents établissent la relation entre le terroir et la qualité organoleptique du safran (*Lage, 2007*).

Enfin, Nous pouvons identifier un certain nombre de risques par rapport à l'évolution de la filière.

Dans le programme de développement des produits de terroir d'Agrotech, le financement de projets individuels risque d'éloigner les coopératives et les sociétés, au lieu d'essayer de les rassembler autour d'un projet commun de valorisation du safran de Taliouine. (*Muschialli, 2009*)

La volonté du Ministère de l'Agriculture d'apposer un SDOQ à court terme pour le safran de Taliouine risque de se faire dans des conditions défavorables (filiale non-structurée, manque de dialogue entre les acteurs). Une mise en place anticipée pourrait conduire à un mauvais fonctionnement du collectif de l'IG, voire à l'échec du projet.

Bibliographie

Ouvrages :

Kafi M. et al. 2006. *Saffron (Crocus sativus) Production and Processing*. Enfield : Science Publishers. 244 p.

Temple L. 2009. *Compétitivité et méthode d'analyse de filière*. Polycopié de cours Supagro, Cirad, UMR MOISA, Montpellier 70 p.

Teuscher E., Anton R., Lobstein A. 2005. *Plantes aromatiques*. Paris : Editions Tec&Doc. Safran, p.429 à 435.

Rapports :

FAO. 2008. *Projet TCP : Renforcement des capacités locales pour développer les produits de qualité de montagne - Cas du safran – Maroc*.

Garcin D., Carral S. 2007. *Le safran marocain entre tradition et marché*. Rapport Migrations et Développement. 180 p.

Iibert H. (2005) – *Produits de terroirs méditerranéens : Conditions d'émergence, d'efficacité et modes de gouvernance*. Femise Research Program.

ORMVAO. 2008. *Plan Agricole Régional de développement du safran*. Maroc

Articles :

Aït Oubahou A., El Otmani M. 2002. *La culture du Safran*. Fiche technique du MADREF n°91. Maroc

Alam A. 2007. *Status and Prospects of Mechanization in Saffron Cultivation in Kashmir*. University of Agricultural Sciences & Technology of Kashmir. India.

Ghorbani M. 2007. *The Economics of Saffron in Iran*. Ferdowsi University of Mashhad. Iran.

Gresta F. *et al.* 2007 *Saffron, an alternative crop for sustainable agricultural systems. A review*. In *Agronomy for Sustainable Development*. Vol. 28 (2008) p. 95–112.

Kafi M., Showket T. 2007. *A Comparative Study Of Saffron Agronomy And Production Systems Of Khorasan (Iran) And Kashmir (India)*. In *Actes du Second International Symposium on Saffron Biology and Technology* (Masshad –Iran). Belgique : ISHS.

Karbasi A. 2006. *Economic Aspects of Saffron*. In Kafi M. et al. *Saffron (Crocus sativus) Production and Processing*. Enfield : Science Publishers. p. 139-154.

Lage M., Faiz C., Cantrell C.L. 2007. Developmental Project for Introducing Saffron (*Crocus sativus L.*) as an alternative Crop in other Moroccan Regions. In Actes du *Second International Symposium on Saffron Biology and Technology* (Masshad –Iran). Belgique : ISHS.

Thiercelin J.M. 2004. Industrial perspectives for saffron. In Actes du *First International Symposium on Saffron Biology and Biotechnology* (Albacete – Espagne). Belgique : ISHS. p. 399-404.

Présentations :

Devautour H., Boutonnet J.P. (2007) – *Les conditions d'émergence des produits liés à l'origine*. Séminaire de Casablanca - Maroc 8-9 Novembre 2007.

Ministère de l'agriculture du Maroc / FAO. *Les produits de qualité liés à l'origine et aux traditions en Méditerranée*. Séminaire de Casablanca 8-9/11/2007.

Saad L. (2007) – *Les signes distinctifs d'origine et de qualité des produits agricoles. Mise en place d'un cadre juridique au Maroc*. Ministère de l'agriculture et de la Pêche Maritime. Séminaire de Casablanca - Maroc 8-9 Novembre 2007.

Vandecandelaere E. (2007) - *Programme d'appui aux démarches de qualité liée à l'origine*. Séminaire de Casablanca - Maroc 8-9 Novembre 2007.

Sites Internet :

Base de données Office des Changes www.oc.gov.ma

Consejo Regulador de la Denominación de Origen "Azafrán de La Mancha" www.doazafrandelamancha.com

Gulf News "Drought wreaks havoc with Iran's saffron output" www.gulfnews.com

Migrations et Développement www.migdev.org

Ministerio del Medio Ambiente y Medio Rural y Marino www.marm.es

Projet SAFFRON www.europeansaffron.eu

Service de Normalisation Industrielle Marocaine www.mcinet.gov.ma/SNIMA/fr_home.html

Trade Promotion Organization of Iran <http://en.tpo.ir>

Communications personnelles citées :

Mohamed AKHARAZ, Elhoussaine Aït ANKACH. Etudiants de la faculté Ibn Zohr d'Agadir. Volet Sociologie du Projet Safran.

Mohamed EL HAIMDY. Etudiant à l'Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II. Volet Biodiversité du Projet Safran.

Entretiens réalisés

Lahcen KENNY – IAV CHA – Coordinateur Projet Safran - 13/04/2009

Ahmed AIT OUBAHOU – IAV CHA – Expert Volet Post-récolte (Projet Safran) - 13/04/2009

Larbi ADDAJOU – Coordinateur de la Subdivision Agricole de Taliouine (ORMVAO) – 22/04/2009

Mohamed OUAHQI – Producteur de safran à Talakht – 22/04/09

Mohamed AKOUCHAH – Directeur CMV Askaoune - 23/04/09

Soufiane ESSILI – Exportateur de safran, Société Azafrán – 23/04/09

Abdrahman CHARHBILI – Président de la Coopérative Tamounte à Taznakht – 24/04/09

Hassan FARAH – Commerçant et producteur et de safran à Taghdout – 24/04/09

Brahim BOUMHAOUTE – Producteur de safran à Ifnouane - 24/04/09

Mohamed AIT ADBELLAH – Producteur de safran à Ifnouane - 24/04/09

Yazid BOULHOJJATE – Directeur CMV Taliouine – 25/04/09

Ahmed NID LAÂSRI – Producteur de safran à Ignaren – 25/04/09

Mohamed EL IMAM – Technicien agricole CMV Taliouine - 27/04/09

Abdellah IDLHAJ - Commerçant et producteur et de safran à Imghid – 27/04/09

Hassan MAÂCHE – Chef commercial de la Coopérative Agricole Taliouine – 28/04/09

Ismaïl EL HAMDI – Chef de la Subdivision de Mise en Valeur Agricole à Taliouine – 28/04/09

Samer FARINI – Gérant société Agri Far Bio –Tinfat, CR Sidi Hssaine – 29/04/09.

Amesmoud GAHMOU – Association Agrotech SMD – Ait Melloul – 07/05/09

Nadia TAKY – Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations- Division des statistiques – Casablanca – 11/05/09

Ahmed EZZINE - Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations – Chef de la Division Normalisation – Casablanca – 11/05/09

Mostapha KHLIFA – Laboratoire Officiel d'Analyse et de Recherches Chimiques de Casablanca – 11/05/09

Hassan TAGAFAIT – Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations - Chef du Département Infrastructures Techniques – 13/05/09

Ahmed JDIA - Laboratoire Officiel d'Analyse et de Recherches Chimiques de Casablanca – Technicien de Laboratoire – 13/05/09

Ahmed MOUMRY – Office des Changes – Chef de la Division des Statistiques des Echanges Extérieurs – 13/05/09

Nadia RHAOUTI – Centre Marocain de Promotion des Exportations - Chef du département Agro-industrie – 14/05/09

Hassan El ALLALI – Conseil Régional Souss Massa Drâa - Chargé de mission – 26/05/09

Jean Marie RENVERSADE - Conseil Régional Souss Massa Drâa - Consultant Coopération Région Aquitaine – 26/05/09

Abdel Kader LYAGOUBI - Association Agrotech SMD - Coordinateur du programme « développement produits du terroir » - 27/05/09

Abderrahmane LBOUSSAIDI – Membre Coopérative Ounzine – 08/06/09

Mohamed BASAID – Association Tagmoute pour le Développement et l’Entraide – Assaïs – 08/06/09

Mahfoud MOHIYDINE – Auberge Restaurant Le Safran – Taliouine – 08/06/09

Samih DRISS – Société L’Or Rouge de Taliouine – Taliouine – 09/06/09

Hamid NIDALI – Auberge Restaurant Askaoune – Taliouine – 09/06/09

Mohamed BOURAZI – Coopérative Souktana – Taliouine – 09/06/09

Abderrahmane HAFID – Société Atlas Souss Trade – Agadir – 16/06/09

Amine CHAFAI – Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations - Chef de la Division Coordination des Produits Transformés – Casablanca – 17/06/09

Ebe MUSCHIALLI – Chargée de programme ONUDI – Rabat – 18/06/09

Driss TERRAB – Société GRECOM – Entretien téléphonique – 14/07/09

Rachid BAKDICH – Société Safran Taliouine SARL – Entretien téléphonique – 15/07/09

Khadija BENDRISS – Chef de la division labellisation – Direction du développement des filières de production – Ministère de l’Agriculture et de la Pêche Maritime – Rabat – 17/07/09

Glossaire

Cercle de Taliouine : Le cercle est un échelon de l'administration territoriale marocaine. A Taliouine, il comprend 2 caïdats : Souktana (8 communes rurales) et Askaoun (5 communes rurales).

Douar : Village, hameau (une commune rurale est composée de plusieurs douars).

Migrations et Développement : Association franco-marocaine de droit français, créée en 1986 par des migrants pour mener des actions de développement dans les villages de leur région d'origine, l'Atlas et l'Anti Atlas marocains. (www.migdev.org)

Liste des abréviations

CHA :	Complexe Horticole d'Agadir (dépend de l'IAV)
CMV :	Centre de Mise en Valeur Agricole (division locale de l'ORMVA)
CR :	Commune rurale
CU :	Commune urbaine
EACCE :	Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations
FAO :	Organisation des Nations-Unies pour l'Agriculture et l'Alimentation
GIE :	Groupements d'Intérêt Economique
IAV :	Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II
IG :	Indication Géographique
IGP :	Indication Géographique Protégée
INRA :	Institut National de la Recherche Agronomique
LOARC :	Laboratoire Officiel d'Analyse et de Recherches Chimiques de Casablanca
M&D :	ONG Migrations et Développement
MAD :	Dirham marocain (1€équivalent à environ 11 dirhams marocains)
ONG :	Organisation Non Gouvernementale
ONUDI :	Organisation des Nations-Unies pour le Développement Industriel
OPA :	Organisations de Producteurs Agricoles
ORMVA :	Office Régional de Mise en Valeur Agricole
ORMVAO :	Office Régional de Mise en Valeur Agricole de Ouarzazate
SDOQ :	Signe Distinctif de l'Origine et de la Qualité
SNIMA :	Service de Normalisation Industrielle Marocaine

Table des matières

Remerciements	4
Sommaire	5
Introduction	6
PREMIERE PARTIE : CADRE DE REFERENCE DE L'ETUDE	8
1.1. Contexte	8
1.1.1. Localisation de la zone d'étude	8
1.1.2. Données générales sur l'aire de production	9
1.2. Le safran : Origine, Botanique et Usages.....	9
1.2.1. Caractéristiques botaniques du safran	10
1.2.2. Usages et destinations du safran.....	10
1.3. Les normes concernant le safran	11
1.4. La culture du safran à Taliouine et Taznakht	11
1.4.1. Une culture traditionnelle.....	11
1.4.2. Des systèmes de production basés sur l'autosubsistance	12
1.4.3. Itinéraire technique appliqué à la culture du safran	12
1.4.4. Les plantations « modernes » de safran	14
1.5. Le Projet Safran.....	15
DEUXIEME PARTIE : LE MARCHÉ DU SAFRAN AU MAROC	16
2.1. Production marocaine de safran	16
2.2. Situation dans le marché international	16
2.3. Commerce extérieur	17
2.3.1. Importations de safran	17
2.3.2. Exportations de safran	20
2.3.2.1. Données de l'Office des Changes	20
2.3.2.2. Données de l'EACCE :	22
2.3.3. Balance commerciale	22
2.3.4. Limites des données	23
2.4. Le prix du safran au Maroc	23
2.4.1. Evolution du prix du safran depuis 1991	23
2.4.2. Variations saisonnières du prix du safran	24
2.4.3. Le cours mondial du safran	26
2.5. Conditions d'accès au marché international du safran.....	26

TROISIEME PARTIE : ANALYSE DE LA STRUCTURE DE LA FILIERE SAFRAN	27
3.1. Délimitation des frontières de l'étude	27
3.2. Acteurs et fonctions de la filière safran.....	28
3.2.1. Définitions préalables.....	28
3.2.2. Acteurs et fonctions.....	29
3.3. Structure de la filière safran au Maroc	30
3.3.1. Représentation graphique de la filière.....	30
3.3.2. Etude des circuits de commercialisation	31
3.3.2.1. Le circuit traditionnel informel	31
3.3.2.2. Le circuit traditionnel formel	34
3.3.2.3. Le circuit des coopératives.....	35
3.3.2.4. Le circuit tourisme	38
3.3.2.5. Le circuit intégré	39
3.3.2.6. Les autres circuits.....	39
3.4. Repérage des flux	40
3.5. Rôle des institutions	42
3.5.1. Office Régional de Mise en Valeur Agricole (ORMVA)	42
3.5.2. Le Conseil Régional Souss Massa Drâa.....	42
3.5.3. Agrotech.....	43
3.5.4 Centre Marocain de Promotion des Exportations <i>ou</i> Maroc Export	44
3.5.5. Etablissement Autonome de Contrôle et Coordination des Exportations	44
3.5.6. Laboratoire Officiel d'Analyse et de Recherches Chimiques de Casablanca	45
3.5.7. L'Office des changes.....	45
3.5.8. L'ONUDI	46
 QUATRIEME PARTIE : ANALYSE DU FONCTIONNEMENT DE LA FILIERE.....	 47
4.1. Dysfonctionnements de la filière safran.....	47
4.1.1. Le goulet d'étranglement de la filière	47
4.1.1.1. Les faibles rendements	47
4.1.1.2. Le manque de main d'œuvre pour la récolte.....	48
4.1.1.3. La fuite des bulbes.....	49
4.1.1.4. Le manque d'eau	50
4.1.2. Le problème de la fraude.....	51
4.1.3. Informalité du commerce extérieur	52
4.1.4. Les problématiques du mouvement coopératif	53
4.2. Discussion	54
 Bibliographie.....	 56
 Entretiens réalisés.....	 58
 Glossaire.....	 60
 Liste des abréviations	 60
 Table des matières.....	 61

Annexe 1 : Chronogramme de l'étude

Date	Activité	Localisation
Mars – Avril 2009	Préparation du stage – Revue de la littérature	IAM Montpellier
3 et 9 Avril 2009	Rencontre d'acteurs de la filière safran à Marseille (distributeurs, transformateur, ONG)	Région de Marseille
13 au 17 avril 2009	Préparation de l'étude, rencontre des partenaires du Projet Safran au CHA et à l'université Ibn Zohr	Complexe Horticole d'Agadir (CHA)
20 au 28 avril 2009	Enquêtes à Taliouine (producteurs, souks, coopératives, institutions locales, sociétés)	Région de Taliouine et de Taznakht
29 avril au 10 mai 2009	Analyse des données récoltées Enquêtes (sociétés, institutions)	CHA, Agadir
11 au 14 mai 2009	Enquêtes à Casablanca : institutions, souks	Casablanca
18 mai au 6 juin 2009	Analyse des données, enquêtes (institutions)	CHA, Agadir
7 au 10 juin 2009	Enquêtes à Taliouine : coopératives, sociétés, associations	Taliouine
11 au 16 juin 2009	Analyse des données	CHA, Agadir
17 au 18 juin 2009	Enquêtes : institutions	Casablanca, Rabat
19 juin au 15 juillet 2009	Analyse des données, rédaction	CHA, Agadir
23 juin 2009	Présentation des premiers résultats lors de la réunion des consultants du projet FAO	CHA, Agadir
16 au 21 juillet 2009	Enquêtes : institutions Analyse des données, rédaction	Rabat, Casablanca
21 juillet 2009	Remise d'un rapport intermédiaire aux encadrants de stage	Rabat
Août / septembre 2009	Analyse des résultats et rédaction du mémoire	France
Septembre 2009	Rendu et soutenance du mémoire	Montpellier