

# CIHEAM



Centre  
International  
de Hautes Etudes  
Agronomiques Méditerranéennes

*International  
Centre for  
Advanced  
Mediterranean Agronomic Studies*

## Thèse / Thesis

requis pour  
l'obtention du Titre

*submitted  
for the Degree of*

## Master of Science

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

**Anthony Dubois**

**Série « Master of Science » n° 107**

**2010**

**Institut Agronomique Méditerranéen de  
Montpellier**



**CIHEAM**  
IAM MONTPELLIER

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

**Anthony Dubois**

**Série « Master of Science » n° 107**

**2010**



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

**Anthony Dubois**

**Série « Master of Science » n° 107**

**2010**

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

## Série Thèses et Masters

Ce Master est le numéro 107 de la série *Master of Science* de l'Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier.

Cette collection réunit les *Masters of Science* du CIHEAM-IAMM ayant obtenu la mention « Publications », ainsi que les travaux doctoraux réalisés dans le cadre des activités scientifiques et pédagogiques de l'Institut et de ses enseignants chercheurs.

Le *Master* du Centre International de Hautes Etudes Agronomiques Méditerranéennes :  
**Analyse de la filière safran au Maroc : Quelles perspectives pour la mise en place d'une Indication Géographique ?**

a été soutenu par Anthony Dubois le 24 septembre 2009 devant le jury suivant :

Mme Hélène Ilbert, Enseignant-chercheur CIHEAM-IAMM .....Présidente  
Mme Selma Tozanli, Enseignant-chercheur CIHEAM-IAMM ..... Membre

Le travail de recherche a été encadré par Mme Hélène Ilbert et Mr Lahcen Kenny.  
Le correspondant de l'Université Paul Valéry était Mme Lucette Laurens.

CIHEAM-IAM M

**Institut Agronomique Méditerranéen de  
Montpellier**

**Directeur : Vincent Dollé**

3191 route de Mende – BP 5056  
34093 Montpellier cedex 05  
Tél. : 04 67 04 60 00  
Fax : 04 67 54 25 27  
<http://www.iamm.fr>

L'institut Agronomique Méditerranéen  
n'entend donner aucune approbation ni improbation  
aux opinions émises dans cette thèse

ISBN : 2-85352-458-2 ; ISSN : 0989-473X

Numéros à commander au  
CIHEAM- IAMM  
Bureau des Publications  
e-mail : [tigoulet@iamm.fr](mailto:tigoulet@iamm.fr)  
Prix : 50€  
© CIHEAM, 2010

### **Fiche bibliographique**

Anthony Dubois. 2010. Analyse de la filière safran au Maroc : Quelles perspectives pour la mise en place d'une Indication Géographique ? Montpellier : CIHEAM-IAMM. 84p. (Master of Science ; n°107).

## **RESUME**

Les produits de terroir marocains suscitent un véritable engouement depuis quelques années au niveau national comme international. Dans le foisonnement de travaux menés sur ces produits, nous nous sommes intéressé au safran de Taliouine (Souss Massa Drâa – Maroc), culture traditionnelle en voie de reconnaissance en tant qu'Appellation d'Origine Protégée. Parmi les champs disciplinaires dont relèvent les travaux menés par les différents spécialistes du Projet Safran, notre étude s'est focalisée sur deux aspects encore peu explorés : le marché et l'organisation de la filière safran au Maroc.

En suivant une méthodologie basée sur l'approche filière, notre objectif était de connaître le marché du safran ainsi que l'organisation et le fonctionnement de la filière afin de faire émerger les problèmes auxquels elle se heurte.

L'analyse a mis en avant l'opportunité d'une filière de niche pour le safran de Taliouine dont la qualité est reconnue. Cependant, de nombreux problèmes d'ordre technique et organisationnel se posent : outre les difficultés rencontrées au niveau de la production (manque d'eau, de main d'œuvre qualifiée, d'itinéraires techniques améliorés), l'étude souligne les faiblesses de la commercialisation du safran. La valorisation de la qualité est mise à mal par la fraude et l'informalité des échanges, la filière étant dominée par des grossistes dont la majorité commerce dans des circuits informels. Les choix en termes d'organisation et de maîtrise de la filière supposent une implication accrue des acteurs locaux aux mécanismes de prise de décision.

## **ABSTRACT**

Since few years, typical products from Morocco generate a great interest at both national and international level. Among the abundance of studies, our interest went to Taliouine's saffron. Traditionally grown in the region of Taliouine (Souss Massa Drâa – Morocco), it's going to be recognized as Protected Designations of Origin. The Project Saffron gathers specialists whose studies come under a lot of discipline. We took interest in a few-explored subject: Morocco's saffron market and value chain organization.

Our methodology is based on the value chain analysis in order to know about Moroccan's saffron market and value chain functioning which analysis has to bring out the value chain's malfunctioning.

Analysis highlighted an opportunity of niche market for Taliouine's saffron. However, value chain deplores many technical and organizational problems. In addition to production difficulties (drought, skilled labour, traditional cultural practices), the study emphasizes on the weakness of saffron marketing. Informal distribution channels, which dominate Moroccan's saffron market, hinder quality development using adulteration and selling saffron without any control. Choices concerning the organization and the control of the value chain suppose a greater implication of the local actors in the decision-making process.

## الملخص

تحظى المنتجات المحلية المغربية باهتمام بالغ منذ بضع السنين على الصعيد الوطني و الدولي من بين الدراسات التي تجري في هذا الموضوع، اهتمامنا يخص منتج الزعفران ب"تاليوين" (جهة سوس - ماسة - درعة) التي هي زراعة تقليدية في طريق الاعتراف بها كتسمية جغرافية محمية. فمن بين المجالات الدراسية التي يهتم بها المختصون بمشروع الزعفران، تنصب دراستنا هذه على مظهرين لم يتم بعد استغلالهما: التسويق و تنظيم سلسلة إنتاج الزعفران في المغرب.

للتعرف على طرق تسويق الزعفران و كذا تنظيم سلسلة الإنتاج، اتبعنا في بحثنا هذا منهجية مبنية على نموذج المقاربة بسلسلات الإنتاج. الهدف من هذا هو إبراز المشاكل التي تواجه السلسلة الإنتاجية.

نتائج التحليل أفضت إلى إبراز فرص نجاح هذا المنتج الذي يتميز بخصائص جودة معترف بها.

غير أن مشاكل متعددة ذات طابع تقني و تنظيمي تطرح: فبالإضافة إلى الصعوبات التي تواجه الإنتاج (ندرة الماء، قلة اليد العاملة المؤهلة...)، هنالك الإختلالات في تسويق الزعفران هذا إضافة إلى أن تقييم الجودة يعيقه الغش و التبادلات غير الرسمية لأن جل بائعي الجملة يتاجرون بطريقة عشوائية.

لهذا، فالاختبارات في مجال التنظيم و التحكم في سلسلة الإنتاج يقتضي انخراط الممثلين المحليين في اتخاذ القرار.

## REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier 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.

L'association Migrations et Développement, pour ses contacts et informations pertinentes sur la filière.

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.

Les étudiants et le personnel du Complexe Horticole d'Agadir, Hajar, Vincente, Otman et tous les autres, 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

|   |    |
|---|----|
| Résumé .....  | 1  |
| Abstract.....   | 2  |
| الملخص.....   | 3  |
| Remerciements .....   | 4  |
| Sommaire .....  | 5  |
| Acronymes .....   | 6  |
| Introduction .....  | 7  |
| Méthodologie.....   | 8  |
| Première partie : Cadre de référence de l'étude.....            | 10 |
| Deuxième partie : Le marché du safran.....                      | 20 |
| Troisième partie : Structure de la filière safran au Maroc..... | 28 |
| Quatrième partie : Fonctionnement de la filière.....            | 49 |
| Conclusions .....   | 60 |
| Bibliographie .....   | 63 |
| Entretiens réalisés .....                                       | 65 |
| Glossaire.....  | 67 |
| Table des matières .....  | 68 |
| Table des annexes .....   | 70 |
| Annexes.....  | 71 |

## ACRONYMES

|        |  |
|--------|--|
| AOP    | Appellation d'Origine Protégée   |
| CIHEAM | Centre International des Hautes Etudes Agronomiques Méditerranéennes                         |
| CIRAD  | Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement (France) |
| CHA    | Complexe Horticole d'Agadir (dépend de l'IAV)  |
| CMV    | Centre de Mise en Valeur Agricole (division locale de l'ORMVA)                               |
| CR     | Conseil Régional   |
| CR     | Commune rurale   |
| CU     | Commune urbaine  |
| EACCE  | Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations                       |
| EAU    | Emirats Arabes Unis  |
| FAO    | Organisation des Nations-Unies pour l'Agriculture et l'Alimentation                          |
| GIE    | Groupements d'Intérêt Economique   |
| IAMM   | Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier  |
| IAV    | Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II  |
| IG     | Indication Géographique  |
| IGP    | Indication Géographique Protégée   |
| INRA   | Institut National de la Recherche Agronomique  |
| ITPO   | Trade Promotion Organization of Iran   |
| LOARC  | Laboratoire Officiel d'Analyse et de Recherches Chimiques de Casablanca                      |
| M&D    | ONG Migrations et Développement  |
| MAD    | Dirham marocain (1€ équivaut 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  |
| SMD    | Souss Massa Drâa   |
| UE     | Union Européenne   |

## 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 leurs conditions d'émergence et de réussite reposent notamment sur l'organisation de la filière et la forte implication des acteurs. Quelles sont les conditions préalables 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 le délicieux *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 projet 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. Ce contexte nous a mené à la problématique suivante : Comment se présente la filière safran dans une perspective d'indication géographique pour le safran de Taliouine ?

## METHODOLOGIE

Compte tenu de la diversité des champs disciplinaires dont relève la notion de terroir (aspects agronomiques, sociologiques, économiques...), l'analyse des conditions de mise en place d'un SDOQ requiert une multitude d'études.

De nombreux travaux mobilisent l'analyse diagnostic des terroirs de la région du Souss Massa Drâa. Des études sociologiques (*Bouchelkha, 2009*) aux essais agronomiques (*Lage, 2007*) en passant par les analyses organoleptiques (*Garcin et al, 2007*), l'ancrage historique et la spécificité du safran de Taliouine semblent bien établis.

Parmi ces travaux menés sur le safran, et notamment les expertises réalisées dans le cadre du Projet Safran, notre sujet d'étude s'est construit en concertation avec les partenaires du projet sur un aspect encore peu étudié : le marché du safran et l'organisation de la filière.

Portée sur les marchés potentiels et l'organisation de la filière notre analyse cherche à mettre en avant les problèmes auxquels est confrontée la filière ainsi que les pistes d'amélioration envisageables.

L'approche choisie est volontairement ciblée sur les filières. Les limites de la méthode tiennent à l'approche filière elle-même qui tend à dissocier le territoire, les acteurs, les produits et leurs ancrages. Conscients de cette limite, nous avons cependant opté pour l'analyse filière, car celle-ci nous permet d'étudier les deux composantes – organisation et marché - et les problèmes qui y sont associés. La démarche facilite la description de la chaîne de valeur et permet de préciser les goulets d'étranglement et les problèmes organisationnels, ce qui nous semble être important dans la phase actuelle des produits du terroir au Maroc.

L'analyse de la filière se décompose en trois axes d'étude :

- Analyse du **Marché** du safran au Maroc : production, commerce extérieur et positionnement dans le marché mondial
- Analyse de la **Structure** de la filière : acteurs, fonctions, circuits et répartition des volumes
- Analyse du **Fonctionnement** de la filière : répartition de la valeur, obstacles techniques et organisationnels, solutions envisageables

Dans ce travail, nous nous attachons à retranscrire l'exhaustivité de la filière marocaine du safran, et à fournir des données récentes. 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. La finalité de l'analyse étant de fournir des éléments de réponse à la question : comment se présente la filière safran au Maroc dans une perspective de mise en place d'une indication géographique pour le safran de Taliouine ?

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

- Mars / avril 2009 : en France
  - Bibliographie, préparation du terrain (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
- Août à octobre 2009 : en France
  - Analyse des données et rédaction (France)
  - Validation et soutenance du mémoire (Montpellier)
- Novembre 2009 : au Maroc
  - Présentation des résultats au Festival du Safran à Taliouine
  - Remise du rapport final aux responsables du Projet Safran

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

Le présent ouvrage restitue l'état de la filière safran au Maroc au mois de septembre 2009. Des compléments de mise à jour ont été réalisés en juin 2010.

## PREMIERE PARTIE : CADRE DE REFERENCE DE L'ETUDE

*Préalablement à l'analyse de la filière, il nous paraît important d'apporter quelques éléments introductifs à propos du safran, du contexte de la zone de production et des SDOQ afin de faciliter la compréhension de l'étude.*

### 1.1. Localisation de la région de production

La carte ci-dessous représente la zone de production du safran qui regroupe la quasi-totalité du safran produit au Maroc : la région de Taliouine et de Taznakht. 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). 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.



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

### 1.2. Données générales sur l'aire de production (ORMVAO, 2008)

|   |   |
|---|---|
| <p><i>Démographie (2004)</i></p> <p>171 410 habitants (dont 92 % de ruraux)<br/>Population majoritairement Berbère<br/>Langue : tachelhit (en moindre mesure l'arabe et le français)</p>  | <p><i>Pédologie</i></p> <p>Sols à dominante argilo-calcaire, sablo-limoneux ou argilo-limoneux</p>  |
| <p><i>Contexte socio-économique</i></p> <p>Majorité des familles en condition de pauvreté (isolement, marginalisation économique, zone montagneuse)<br/>Zone d'émigration, notamment des jeunes, vers les plaines, les villes et l'Europe.<br/>Manque d'infrastructures routières, sanitaires et sociales</p> | <p><i>Climat</i></p> <p>Climat de type continental<br/>Température min/max : - 1°C à + 40 °C<br/>Température moyenne : 14,7 °C (Askaoune)<br/>Pluviométrie annuelle : 119,5 mm en plaine<br/>300 mm sur les reliefs</p> |

### 1.3. A propos du safran

#### Désignation

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*.

#### Origine

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



Fleurs de *Crocus sativus L.*

*Crédit : M&D, 2009*

#### Botanique

*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

- **Période végétative** : Conséquente 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

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.

## Usages et destinations

Traditionnellement, le safran est employé à divers usages : cosmétique (pigment), parfumerie (arôme safranal), textile (pigment), plante médicinale. Mais de nos jours, le safran est majoritairement utilisé en tant qu'épice et colorant alimentaire. Il peut être vendu en pistils ou en poudre (dans ce cas, soit pur, soit mélangé à d'autres épices dans des « mélanges safranés »).

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 (*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).

## Normes

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](http://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

### Systèmes de production traditionnels

Culture traditionnelle de la région de Taliouine, le safran constitue une source de revenu primordiale pour les 1285 familles de producteurs (ORMVAO, 2010). Cette culture de rente vient compléter un système agropastoral basé sur l'autosubsistance et la vente du safran est souvent le seul revenu des familles pour faire face aux besoins financiers. 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. Elle est pratiquée depuis plusieurs siècles à Taliouine mais son introduction est plus récente dans la région de Taznakht.

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 prédomine (blés, orge et maïs) ; l'arboriculture occupe une place importante avec l'olivier, l'amandier, le pommier et le palmier dattier. Des cultures maraîchères et le safran complètent 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, c'est l'élevage caprin qui domine suivi des ovins, des bovins et des équidés. Cette agriculture de subsistance est parfois complétée par de l'artisanat, notamment le tissage des tapis berbères (surtout dans la région de Taznakht). *Source : ORMVAO, 2008*

### Itinéraire technique appliqué à la culture 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.

#### ***Calendrier des travaux agricoles***

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.

### **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<sup>èmes</sup> et 4<sup>èmes</sup> 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<sup>ème</sup> 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.

### **Irrigation**

La technique traditionnelle est l'irrigation gravitaire du champ de safran. La parcelle est quadrillée de petits casiers qui sont ensuite inondés par le biais d'une séguia (canal) provenant d'un bassin d'accumulation. 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 d'une parcelle de safran à Tinfat

*Crédit : Dubois, 2009*

### **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. 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 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).

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)

### **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 épier 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 safranière 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.

### **Les plantations « modernes » de safran**

Outre les safranières conduites de manière traditionnelle, certains agriculteurs essaient 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.

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.

## **1.5. Cadre de notre étude : le Projet Safran**

De nombreuses actions de coopérations sont conduites dans la région SMD. Notre étude est réalisée dans le cadre du Projet Safran « Renforcement des capacités locales pour développer les produits de qualité de montagne – Cas du safran ». Ce programme de coopération technique financé par la FAO et initié en avril 2008, est exécuté par le Ministère de l'Agriculture et l'ONG Migrations et Développement\*. 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. Parmi les résultats attendus, le projet doit déboucher sur la mise en place d'un SDOQ pour le safran de Taliouine (*Source : FAO, 2008*)

## 1.6. Indications géographiques et conditions d'émergence

Comme le soulignent de nombreuses études, l'émergence d'un processus de qualification dépend de plusieurs facteurs :

1. Les caractéristiques du produit
2. Les acteurs et leur organisation
3. Les marchés visés
4. Les modes de gouvernance
5. Le dispositif légal et institutionnel

### 1. Les caractéristiques du produit

Le produit doit prouver une spécificité :

- Le produit doit pouvoir être reconnu ;
- Rechercher les raisons de l'unicité du produit ;
- Comment sont construites ses caractéristiques en lien avec le terroir\* (ancrage) ?
- Pour la reconnaissance de la spécificité, les analyses sensorielles jouent un rôle majeur.

La spécificité du produit doit pouvoir être maintenue (traçabilité et étiquetage tout au long de la filière)

La construction des règles (cahier des charges et zonage) :

- Les règles sont fixées par les acteurs eux-mêmes. Elles sont facteur d'inclusion/exclusion ;
- Elles doivent permettre un degré de différenciation et un contrôle aisé. Il faut des règles significatives, objectives et contrôlables.

### 2. Les acteurs et leur organisation

« Une organisation collective pour gérer un bien collectif »

L'organisation doit croiser filière et territoire :

- Filière : nécessité d'impliquer tous les maillons de la chaîne, de la production à la commercialisation pour construire et respecter la qualité du produit final. Le cahier des charges doit couvrir toute la filière.
- Territoire : gestion collective du lien à la ressource, lien avec d'autres activités (panier de biens, tourisme...). Construction de la zone de délimitation.

### 3. les marchés visés

Les consommateurs-connaisseurs (marchés de niche). Dans ces marchés de niche, la compétence du consommateur est de savoir consommer le produit.

Marchés locaux mais aussi marchés plus lointains liés aux migrations, à l'urbanisation, au travail, au tourisme.

Les marchés lointains (export) : Le SDOQ devient un outil marketing, comme moyen de garantir la traçabilité et le process de production. Il est aussi un outil de différenciation commerciale par rapport aux produits de masse sur le marché international. Il devient un passeport pour le marché. Il garantit une origine et des caractéristiques (sécurité pour l'acheteur et pour le consommateur).

### 4. Les modes de gouvernance

Différents modes de gouvernance d'une filière existent :

- La gouvernance sectorielle : marchés très concurrentiels, nombreuses entreprises (ex : marché du vin) ;
- La gouvernance territoriale : forte organisation locale, produit symbole du territoire ;
- La gouvernance industrielle : entreprise pivot (ex : Roquefort) ou en situation de monopole (ex : Laguiole).

### 5. Le dispositif légal et institutionnel

Le dispositif légal et institutionnel a deux objectifs :

- Définir et garantir les droits de propriété et les droits d'usage de chaque appellation ;
- Offrir une garantie à l'acheteur et au consommateur

De multiples formes sont possibles pour ce dispositif.

*Sources : Ilbert, 2005 ; Devautour, Boutonnet, 2007.*

Au Maroc, les conditions d'émergence sont progressivement remplies. Les institutions comme les organisations tendent à répondre à ce cadre normatif mis en place dans les trente dernières années. Plus récemment, le cadre institutionnel s'est renforcé afin d'être compatible avec les nouvelles normes internationales.

## 1.7. Un état de l'art sur la spécificité du safran de Taliouine

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. Les essais menés par l'INRA sur 8 sites au Maroc montrent que la qualité du safran varie beaucoup selon les régions de culture. Les premiers résultats démontrent que le safran de Taliouine possède une qualité supérieure en Crocine (pouvoir colorant) et Picrocrocine (amertume), le safran de Taliouine arrive en deuxième position pour la teneur en Safranal (arôme). Ces résultats de la première année de culture sont cependant à confirmer lors des prochaines récoltes (Lage et al, 2007).

En 2003, Migrations et Développement fait analyser 5 échantillons de safran issus de différents sites de la région de Taliouine au Laboratoire Interrégional de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraude de Marseille. En suivant la norme ISO Standard ISO/TS 3632-1/2:200, l'analyse révèle un pouvoir gustatif excellent (catégorie I), un arôme satisfaisant et un pouvoir colorant moyen/correct. (M&D, 2003).

*Le détail des résultats de l'analyse sont disponibles en annexe 2.*

Les recherches de Mr Bouchelkha apportent des éclairages sur l'ancrage historique et spatial de la culture du safran dans la région de Taliouine. Un écrit atteste la culture du safran il y a 231 ans. D'autres écrits plus anciens mentionnent également le safran mais de manière plus évasive. En ce qui concerne l'origine géographique de la culture du safran dans la région de Taliouine « *Un premier ensemble regroupe le pays des Souktana et les tribus de Aït Oubial et de Ikhzamen qui se réclament être les premiers adoptifs de cette valeureuse plante. "Le safran est pratiqué ici de père en fils depuis des siècles" [...] Un deuxième ensemble regroupe des espaces et des producteurs où le safran a été introduit récemment. Les producteurs se souviennent encore de la période de l'introduction du safran dans leur territoire. C'est le cas par exemple d'Iskaouen et d'Iznaguen* » (Bouchelkha, 2009).

Précédemment à la demande effective de reconnaissance AOP, Mme Bendriss (Chef de la division labellisation au Ministère de l'Agriculture) nous faisait part de ses considérations quant à la perspective de reconnaissance du safran de Taliouine. Concernant le choix du SDOQ : « *le safran de Taliouine possède une bonne réputation nationale et internationale et mérite une AOP [...] Les opérations de transformation et de conditionnement du safran étant relativement simples, elles peuvent être réalisées dans l'aire géographique et ne constituent pas un obstacle pour la reconnaissance en AOP, comme cela fut le cas pour l'huile d'Argane* ». Concernant la dénomination du produit : « *La dénomination " Safran de Taliouine" étant reconnue, ce nom devrait être conservé pour l'appellation, même si l'aire géographique déborde sur la région de Taznakht* » (Bendriss, 2009).

## 1.8. Cadre législatif des SDOQ au Maroc

Si la qualité du safran de Taliouine est reconnue, un dispositif de contrôle doit pouvoir assurer la traçabilité du produit et permettre de maîtriser cette qualité tout au long de la filière. Dans ce domaine, la loi 25-06 relative aux signes distinctifs d'origine et de qualité des denrées alimentaires et des produits agricoles et halieutiques a été promulguée en 2008 pour encadrer la reconnaissance et l'enregistrement des produits de terroir marocains, ainsi que leurs modalités de contrôle.

Cette loi instaure trois SDOQ :

- **Le Label Agricole** : Reconnaissance des qualités intrinsèques au produit, combinées à un mode de production. Ne dépend pas de l'origine.
- **L'Indication Géographique Protégée (IGP)** : Reconnaissance du lien entre la qualité du produit et les facteurs naturels du lieu de production.
- **L'Appellation d'Origine Protégée (AOP)** : Reconnaissance du lien entre la qualité du produit et i) les facteurs naturels du lieu de production et ii) le mode de production (facteur humain : savoir faire). Aussi, toutes les opérations de transformation et conditionnement doivent être réalisées dans l'aire de production.

La loi n° 25-06 est consultable en annexe 3. Les annexes 4 et 5 développent la procédure de reconnaissance d'une IG ou AO et la procédure de certification du produit.

Deux produits de terroir marocains ont déjà été reconnus depuis la mise en place de ce cadre juridique : l'huile d'olive de Tyout-Chiadma en tant qu'AOP, et l'huile d'Argane en tant qu'IGP (cette dernière est actuellement étudiée par la Commission Européenne pour sa reconnaissance auprès de l'UE) (*CR Aquitaine*, 2010). D'autres produits devraient rejoindre rapidement la liste des IG marocaines en 2010 : le safran de Taliouine, la clémentine de Berkane, le chevreau de l'Arganier, les dattes Majhoul de Tafilalet (*Sifel*, 2009).

Pour le safran de Taliouine, la demande de reconnaissance en AOP a été faite le 10 décembre 2009 lors du Salon International Professionnel des Fruits et Légumes (SIFEL) à Agadir « *La cérémonie d'ouverture du SIFEL [...] a été l'occasion de la remise du cahier des charges de l'AOP Safran de Taliouine par le groupement demandeur, actuellement le Conseil Régional Souss Massa Drâa jusqu'à la réorganisation de l'Association des Producteurs de Safran pour une meilleure représentativité de la filière* » (*Tilila CR SMD*, 2010).

## DEUXIEME PARTIE : LE MARCHE DU SAFRAN

*La première étape de l'analyse filière consiste à analyser le marché du safran dans son contexte mondial (principaux producteurs, échanges, prix) et national (production, commerce extérieur, prix sur le marché local).*

### 2.1. Le marché international du safran

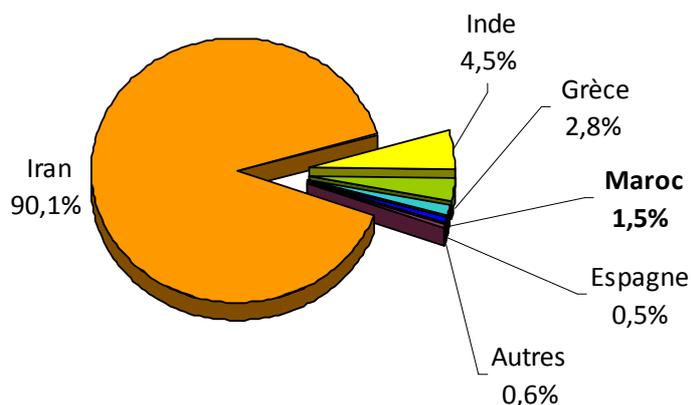
#### 2.1.1. Production mondiale

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 variant 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, 2008*).

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

Principaux pays producteurs de safran

Source : cf tableau



Production mondiale de safran

Sources : cf. tableau

Avec environ 3 tonnes et seulement 1,5 % de la production mondiale, le Maroc se place néanmoins en 4<sup>ème</sup> producteur mondial de safran. L'Iran possède en effet un quasi-monopole avec 90% de la production mondiale. 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, la France, la Turquie, l'Australie.

En Europe, on dénombre cinq Appellations d'Origine Protégées pour le safran :

- Azafrán de la Mancha (Espagne) ;
- Zafferano dell'Aquila (Italie) ;
- Zafferano di San Gimignano (Italie) ;
- Krokos Kozanis (Grèce) ;
- Munder Safran (Suisse).

### 2.1.2. Commerce mondial du safran

La base de données ComTrade de la Division Statistique des Nations Unies fournit un aperçu des principaux acteurs du commerce international du safran :

(période 2004-2008, pourcentages basés sur la valeur du commerce mondial du safran)

| Importations |      |
|--------------|------|
| Pays         | %    |
| Espagne      | 27,2 |
| Italie       | 12,2 |
| Etats-Unis   | 8,9  |
| France       | 7,3  |
| Suisse       | 5,6  |
| Autres       | 38,8 |
| Total        | 100  |

Source : Comtrade, 2009

| Exportations |      |
|--------------|------|
| Pays         | %    |
| Iran         | 60,0 |
| Espagne      | 29,8 |
| France       | 1,6  |
| Grèce        | 1,5  |
| Suisse       | 1,4  |
| Autres       | 5,8  |
| Total        | 100  |

Source : Comtrade, 2009

**Importations :** L'Espagne est le principal importateur mondial de safran suivi de l'Italie, des Etats-Unis, de la France et de la Suisse.

**Exportations :** L'Iran est le principal exportateur de safran suivi de l'Espagne, de la France, de la Grèce et de la Suisse. Il est à noter que l'exportation de safran depuis l'Espagne, la France et la Suisse ne concerne pas ou peu la production nationale, il s'agit de ré-export de safran importé et conditionné (principalement d'Iran).

## 2.2. Le marché marocain du safran

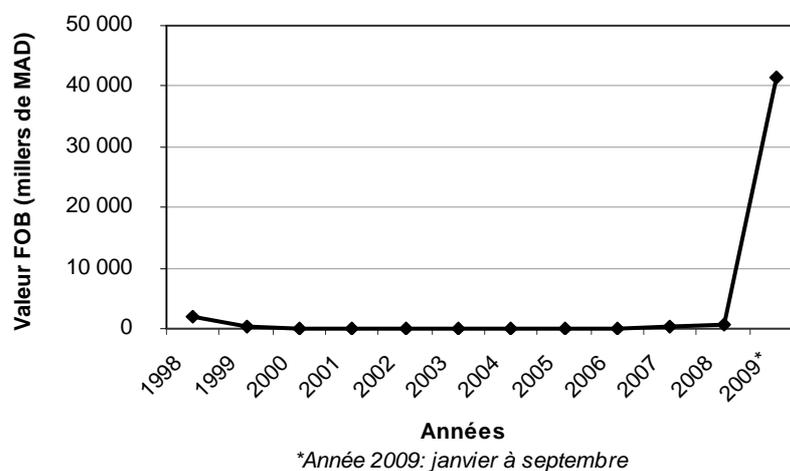
### 2.2.1. Production nationale

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 variant beaucoup d'une année à l'autre. Les données de la Subdivision de l'ORMVA de Taliouine 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).

95% du safran marocain est produit dans la région Souss Massa Drâa à Taliouine et à Taznakht (respectivement province de Taroudant et Ouarzazate) (Garcin *et al*, 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.

### 2.2.2. Exportations de safran

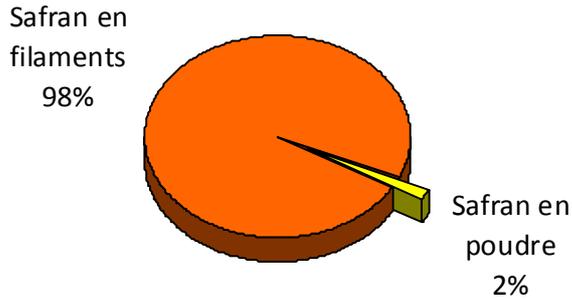
Au vu de l'irrégularité des transactions d'une année sur l'autre, les statistiques présentées ici sont basées sur l'ensemble des transactions de la période 1998-2009 afin d'avoir un aperçu plus exhaustif et représentatif. Compte tenu des difficultés rencontrées pour obtenir des chiffres sur les volumes échangés, nos statistiques se basent uniquement sur la **valeur** des transactions commerciales. En 2009, Le change dirham marocain/euro est d'environ 1€ = 11 MAD.



#### Valeur des exportations marocaines de safran

Source: Office des Changes

Le graphique ci-dessus 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 neuf premiers mois de 2009, les exportations de safran présentent une croissance soudaine et très marquée, en atteignant la somme de 41,5 millions de dirhams. Entre l'année 2008 et l'année 2009 (janvier à septembre), les exportations ont ainsi connu une croissance de plus de 7200%.



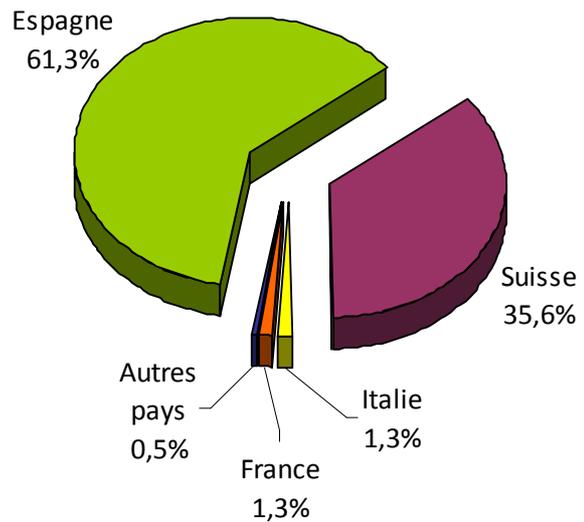
Type de safran exporté  
(1998-2009)

(en % de la valeur totale des exportations)

Source: Office des Changes

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 cependant 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, le Maroc possède deux principaux partenaires commerciaux : l'Espagne qui concentre 61 % de la valeur des exportations et la Suisse (36 %). L'Espagne est spécialisée dans l'approvisionnement en grande quantité chez les pays producteurs pour réexporter le safran (après conditionnement ou non).

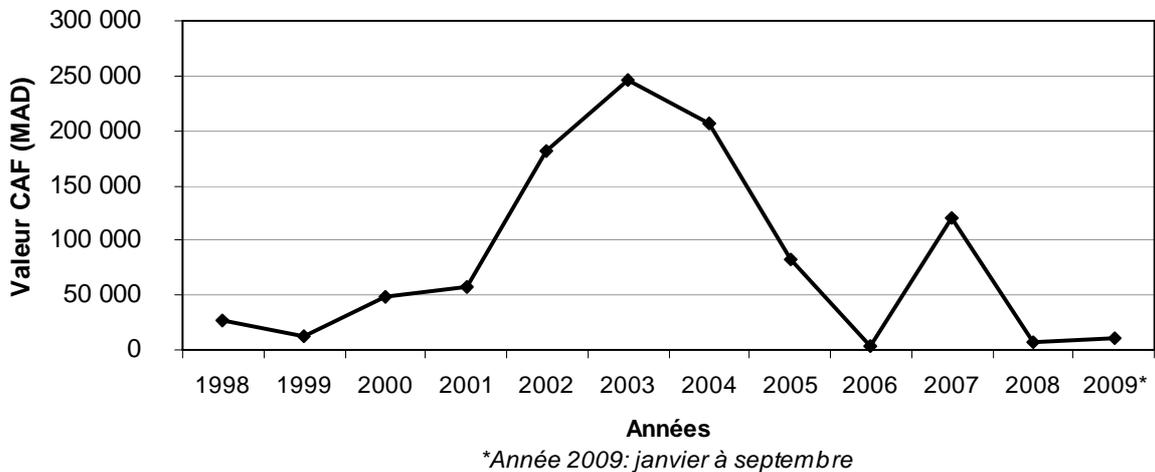


Destinations des exportations marocaines de safran (1998-2009)  
(en % de la valeur totale)

Source: Office des Changes

### 2.2.3. Importations de safran

Pour les importations marocaines de safran répertoriées par l'Office des Changes, nous présentons là encore les statistiques basées sur la valeur des transactions 1998-2009.

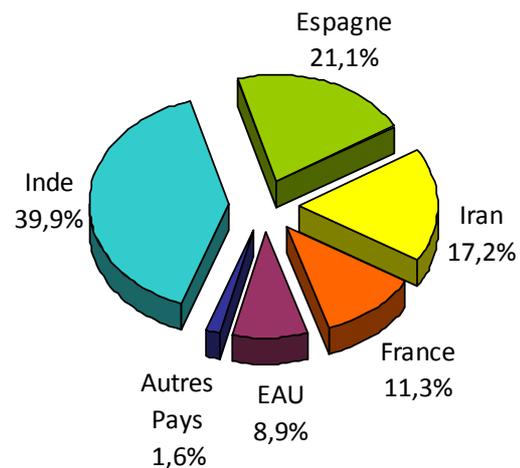


Valeur des importations marocaines de safran

(Source: Office des Changes)

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. Au niveau du type safran importé, le safran en filaments constitue 55% de la valeur des importations.

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.



Provenance des importations marocaines de safran (1998-2009)

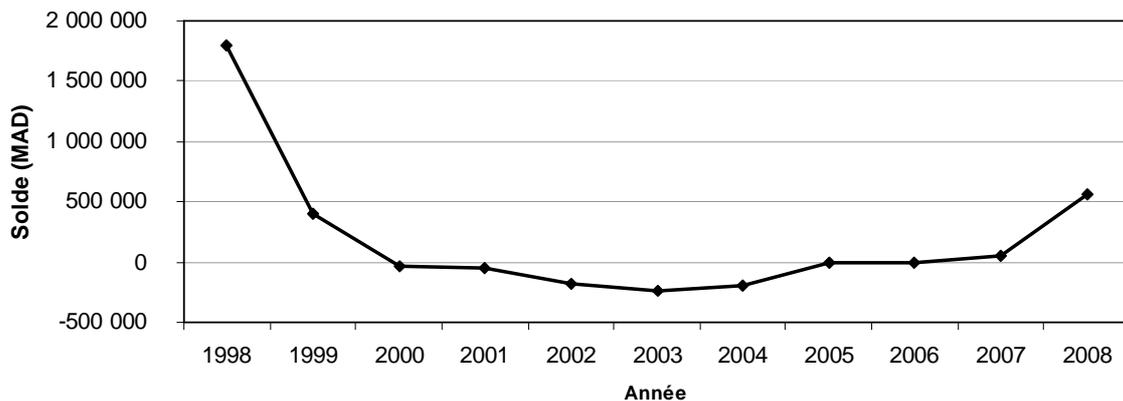
(en % de la valeur totale)

Source: Office des Changes

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, la France puis les Emirats Arabes Unis.

#### 2.2.4. 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 sur les explications possibles de cette situation.



Solde de la balance commerciale pour les échanges de safran au Maroc

*Source: Office des Changes*

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'est pas représentée sur ce graphique, mais si l'on se réfère aux graphiques de valeur des exportations (très forte croissance) et des importations (faible valeur) pour les neuf premiers mois de l'année 2009, nous voyons que la balance commerciale est très largement positive.

#### 2.3. Limites des données

La limite de ces statistiques vient du fait qu'elles ne concernent que les transactions légales de safran. Or, comme nous le verrons plus loin dans l'analyse, beaucoup de transactions extranationales sont réalisées en dehors de tout cadre légal et donc de tout contrôle des volumes et valeurs. Ces chiffres permettent cependant d'analyser le commerce extérieur légal du safran au Maroc : valeur et partenaires commerciaux.

## 2.4. Le prix du safran

### 2.4.1. Le cours mondial du safran

Le cours du safran a connu une forte augmentation sur le marché mondial ces dernières années. Dans nos enquêtes, plusieurs explications ont été avancées. Premièrement, le gel aurait affecté les safranières d'Iran à plusieurs reprises entre 2006 et 2008 et aurait fortement réduit la production disponible sur le marché mondial, l'Iran produisant 90% du safran mondial (Kholer, 2009). Une autre explication viendrait des méthodes appliquées par les intermédiaires iraniens pour augmenter le prix du safran. Ces commerçants ont un fort pouvoir sur le marché mondial puisqu'ils rassemblent la majorité du safran iranien. Ils auraient volontairement limité l'offre en stockant les récoltes depuis 2006 afin d'accroître le cours du safran sur le marché mondial (Dal Pra, 2009).

Il est difficile d'établir l'évolution du cours mondial du safran compte-tenu de la faiblesse du marché et de l'irrégularité en termes de qualité. A titre d'exemple, le prix du safran iranien est passé d'environ 600 €/kg en 2006 à plus de 3500 €/kg en 2009 (Kholer, Dal Pra, 2009). Nous allons voir que la conjoncture du marché marocain du safran correspond bien à celle du marché international.

### 2.4.2. Evolution du prix sur le marché local

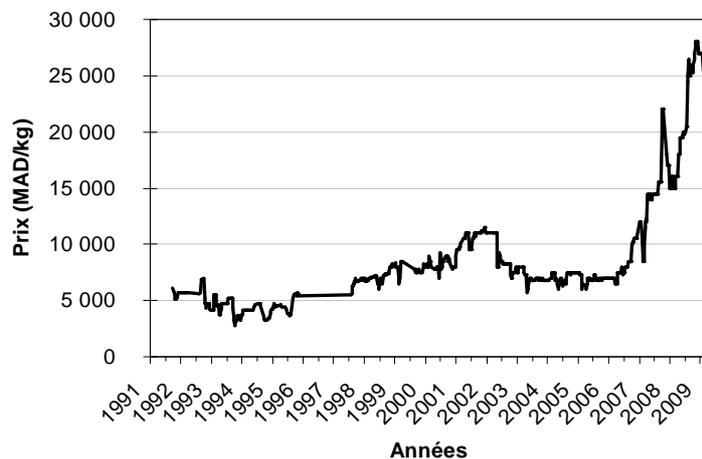
Relevé sur le principal marché du safran au Maroc, le prix producteur a stagné autour de 5000 MAD/kg pendant toute la décennie 1990, puis a été multiplié par 5 entre 1997 et 2009 pour atteindre son maximum historique en août 2009, à 28 000 MAD/kg. (1€ = +/- 11 MAD)

Nous pouvons avancer plusieurs explications face à cette récente augmentation du prix du safran :

- Cette situation s'insère dans une conjoncture mondiale où le prix du safran a largement augmenté depuis 2006 ;
- L'établissement d'un contrat entre une coopérative et un organisme de commerce équitable en 2007. Celui-ci propose d'acheter le 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 (ORMVAO, 2009) ;
- Les éditions 2007 et 2008 du Festival du Safran à Taliouine ont également contribué à augmenter la valeur de ce produit en le valorisant auprès de nombreux acteurs nationaux et internationaux.

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

Prix en Dirham marocain (MAD)  
Source: ORMVA Ouarzazate

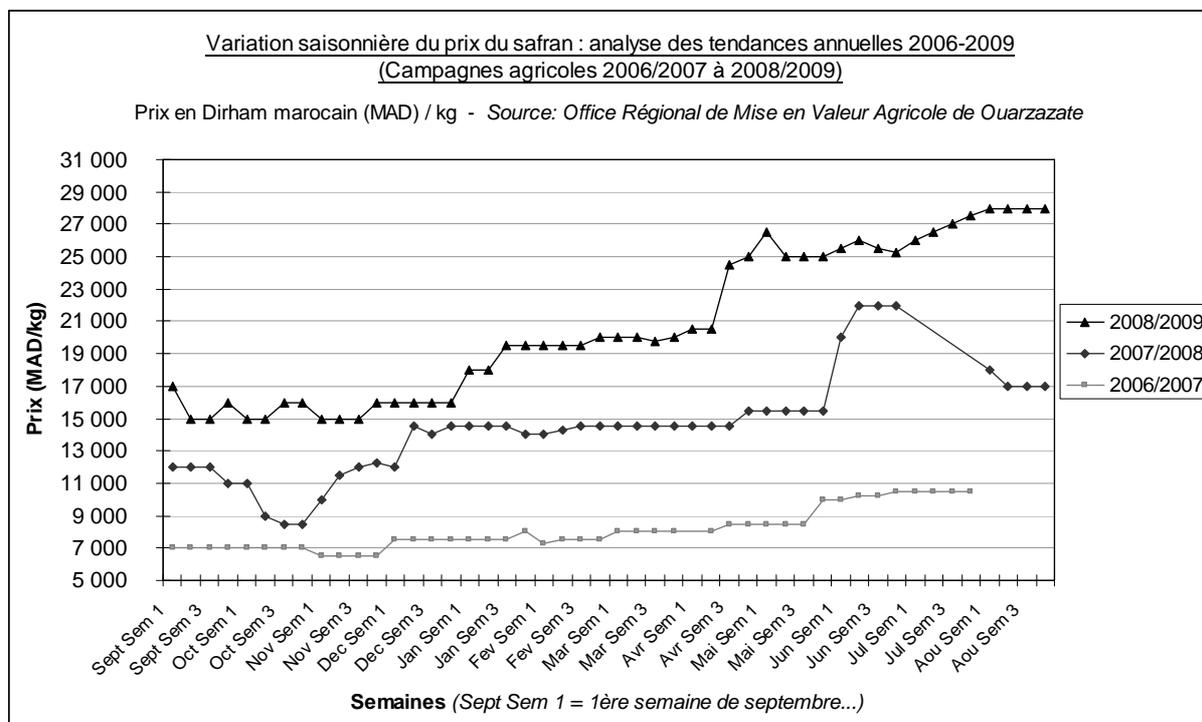


### 2.4.3. Variations saisonnières du prix du safran sur le marché local

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.



### 2.5. Conditions d'accès au marché international du safran

Pour le safran, aucun accord commercial encadrant son exportation n'a été conclu entre le Maroc et ses partenaires commerciaux afin de 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).

## **TROISIEME PARTIE : STRUCTURE DE LA FILIERE SAFRAN AU MAROC**

*L'étape suivante de l'étude consiste à analyser la structure de la filière : identifier les acteurs et leurs fonctions, retracer les différents circuits de commercialisation et en comprendre le fonctionnement, repérer les institutions jouant un rôle dans la filière.*

### **3.1. Délimitation des frontières de l'étude**

Dans un premier temps, et afin de bien cadrer notre analyse, nous définissons les frontières des éléments composant notre étude :

#### **Frontières verticales :**

Compte tenu de l'absence d'utilisation d'intrants dans les exploitations, le producteur constitue la limite amont de notre analyse.

L'analyse de la filière se limitant au Maroc, la frontière aval sera donc l'exportateur marocain, ou l'importateur (étranger) venu s'approvisionner directement au Maroc.

#### **Frontières horizontales :**

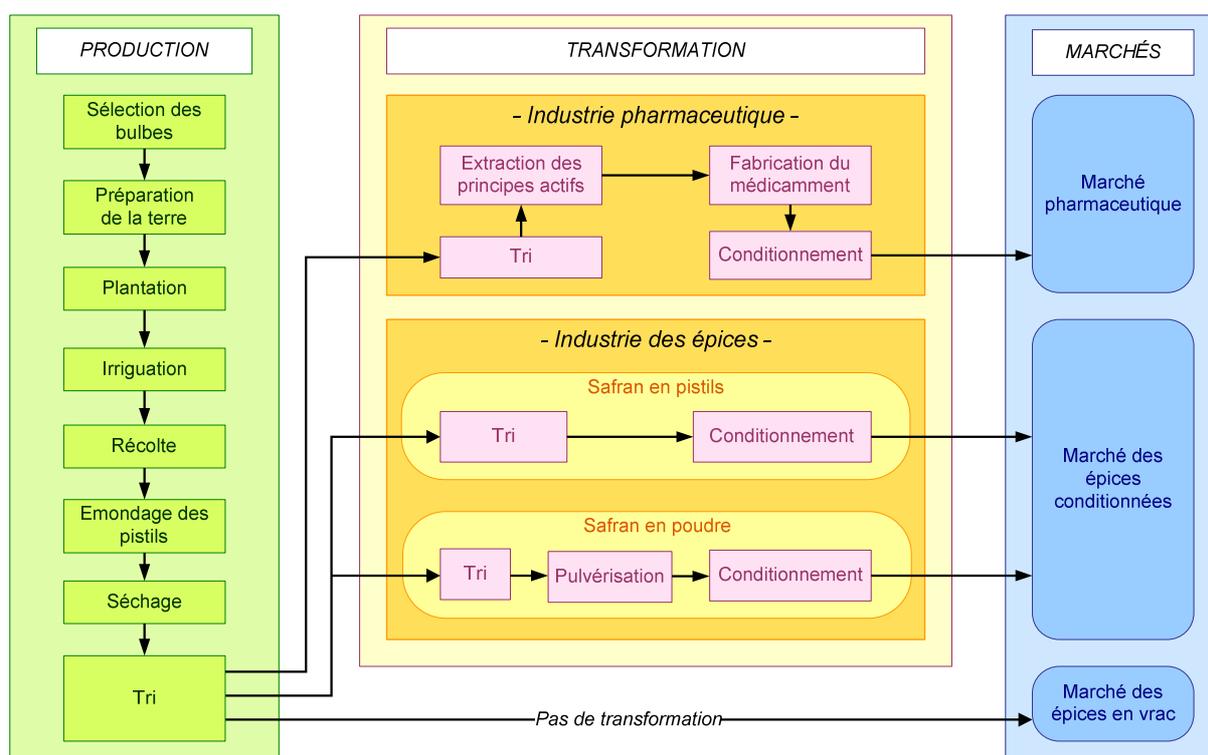
La culture du safran ne présentant pas de produit joint ni de produit associé, et compte tenu de l'originalité de ce produit et de sa commercialisation, notre analyse se limitera seulement au safran.

#### **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. Etapes techniques de la filière

Le schéma ci-dessous présente les étapes techniques composant la filière safran, en fonction du produit fini (safran en vrac, safran conditionné en poudre ou en pistils, produit pharmaceutique à base de safran). Il s'agit ici de décomposer le process de fabrication des produits afin de fournir une première approche de la filière et des activités qui la composent. Les acteurs, les lieux de transaction ou encore les volumes ne sont pas pris en compte dans ce schéma et seront présentés plus en aval de l'analyse.



Le safran : étapes techniques de la filière

*NB : Seuls les principaux marchés du safran sont représentés ici (alimentaire et pharmaceutique).*

### 3.3. Les acteurs de la filière : définitions préalables

Après avoir présenté les étapes techniques composant la filière, nous identifierons les acteurs qui les réalisent. Nous proposons d'abord de définir les acteurs dont la fonction n'est pas forcément explicite. Pour éviter toute confusion, nous conserverons cette terminologie tout au long de l'analyse. Ces définitions sont valables pour la filière safran étudiée ici.

**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 **coopérateur**.

**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 collecteur 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.

**Collecteur** 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 collecteur 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 collecteur pour réunir les lots des différents acheteurs locaux. Le collecteur se distingue de l'acheteur local et 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 collecteurs). 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. Il se déplace également 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 ses transactions ;
- 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.

**Détaillant national** Fonction de vente sur les marchés de consommation marocains (souks, épiceries, supermarchés). Il commercialise du safran en vrac ou conditionné (il peut éventuellement conditionner lui-même le safran).

### 3.4. Tableau Fonction/Acteur

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 car il ne constitue pas une fonction stratégique dans la filière, compte tenu de la facilité de transport du safran.

*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.*

| Acteur :<br>Fonction :             | Producteur | Coopérative | Acheteur local/collecteur | Grossiste local/national | Société (de commerce) | Industriel | Détaillant national | Importateur |
|------------------------------------|------------|-------------|---------------------------|--------------------------|-----------------------|------------|---------------------|-------------|
| Production                         | X          |             |                           |                          | X <sup>(4)</sup>      |            |                     |             |
| Récolte                            | X          |             |                           |                          | X <sup>(4)</sup>      |            |                     |             |
| Emondage                           | X          |             |                           |                          | X <sup>(4)</sup>      |            |                     |             |
| Séchage                            | X          |             |                           |                          | X <sup>(4)</sup>      |            |                     |             |
| Tri <sup>(1)</sup>                 | X          | X           |                           | X                        | X                     | X          |                     |             |
| Assemblage des lots <sup>(2)</sup> |            | X           | X                         |                          | X                     |            |                     |             |
| Pulvérisation                      |            |             |                           |                          |                       | X          |                     |             |
| Conditionnement                    |            | X           |                           |                          | X                     | X          | X                   |             |
| Distribution <sup>(3)</sup>        |            | X           |                           |                          | X                     |            | X                   |             |
| Export                             |            | X           |                           |                          | X                     | X          |                     | X           |

<sup>(1)</sup> Tri : élimination des impuretés présentes dans le safran.

<sup>(2)</sup> Assemblage des lots : rassemblement et mise en commun des différents lots des producteurs.

<sup>(3)</sup> Distribution sur les marchés de consommation (Coopérative et Société : en cas de vente directe)

<sup>(4)</sup> Cas des sociétés du circuit intégré

### 3.5. Localisation des marchés du safran au Maroc

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

### 3.6. Les circuits de la filière safran

L'analyse de nos enquêtes sur la production et la commercialisation du safran au Maroc a permis d'identifier six circuits majeurs de commercialisation que nous avons dénommés comme suit :

- le **circuit traditionnel formel** (sociétés « formelles » de commerce du safran)
- le **circuit traditionnel informel** (forme traditionnelle de commercialisation du safran au Maroc, transactions non déclarées)
- le **circuit industriel** (usines de transformation et de conditionnement du safran)
- le **circuit des coopératives** (commercialisation de la production des adhérents via la coopérative)
- le **circuit intégré** (l'entreprise dispose de plantations et commercialise le safran qu'elle produit)
- le **circuit lié au tourisme** (vente du safran via les boutiques pour touristes, les auberges et les restaurants...)

Ces circuits seront décrits de manière approfondie dans la partie 3.7.

### 3.6.1. Circuits et répartition de la production nationale

A ce niveau de l'étude, nous estimerons 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 du tableau ci-dessous 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 commercialisé par un circuit est estimé, une note l'indique.

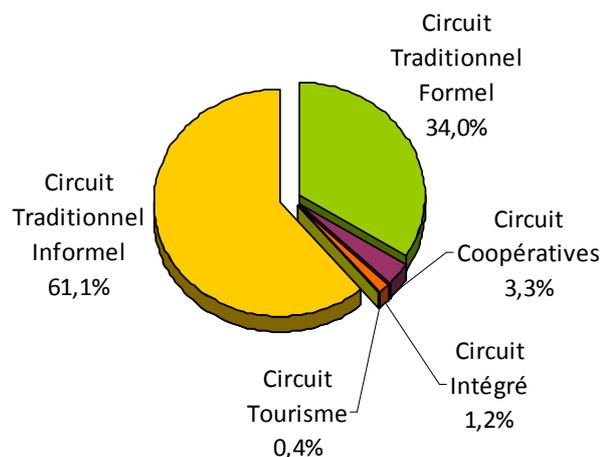
| Circuit                                      | Volume concerné (kg) | Pourcentage |
|--|----------------------|-------------|
| Circuit Traditionnel Informel <sup>(1)</sup> | 1 832                | 61,1%       |
| Circuit Traditionnel Formel                  | 1 020                | 34,0%       |
|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

<sup>(1)</sup> Le volume de safran transitant par le circuit traditionnel informel est une estimation :

$$V = V_{\text{total}} - (V_{\text{circuit traditionnel formel}} + V_{\text{circuit coopératives}} + V_{\text{circuit intégré}} + V_{\text{circuit tourisme}})$$

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

En 2009, le circuit traditionnel informel (qui capte près des 2/3 de la production nationale) domine toujours la filière. 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 du safran transitant 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.



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

Le safran du circuit industriel n'est pas représenté sur le diagramme, car n'intervenant qu'à l'aval de la filière, le safran échangé serait comptabilisé deux fois. Au niveau des volumes, nous estimons que ces industries ont traité environ 600 kg de safran issu de la récolte 2008 (EACCE, Grecom, 2009), soit 20% de la production marocaine.

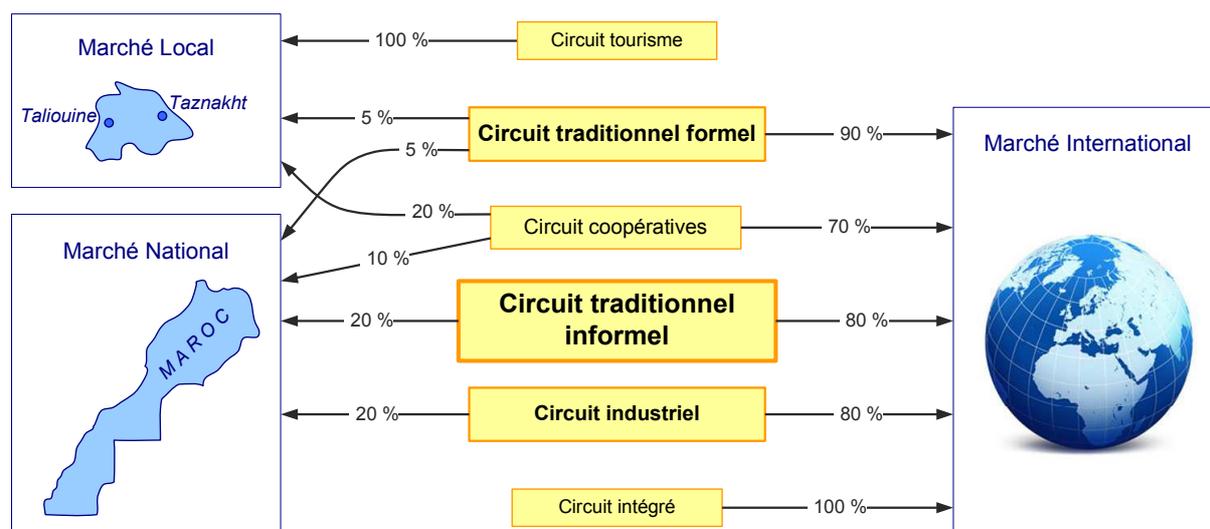
Nous détaillerons le fonctionnement de ce circuit dans la partie 3.7.6.

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.

### 3.6.2. Circuits et marchés

Le schéma ci-dessous représente les débouchés pour le safran transitant par les différents circuits (produit destiné au marché local / national / international). Les pourcentages correspondent à la répartition selon le débouché du volume de safran traité dans chaque circuit. Il s'agit d'une estimation basée sur les informations collectées auprès des acteurs concernés. Le poids de chaque circuit dans la filière est représenté par la dimension du cadre.



Circuits de la filière et destination du safran

### 3.7. Décomposition des circuits de commercialisation

Pour bien comprendre le fonctionnement de la filière, nous allons décomposer un par un les circuits en décryptant le chemin parcouru par le produit depuis le producteur et jusqu'au dernier maillon de la filière marocaine.

#### 3.7.1. Le circuit traditionnel informel

C'est le mode de commercialisation le plus ancien et le plus pratiqué. Les producteurs vendent leur safran à des acheteurs locaux du souk ou à des collecteurs au douar.

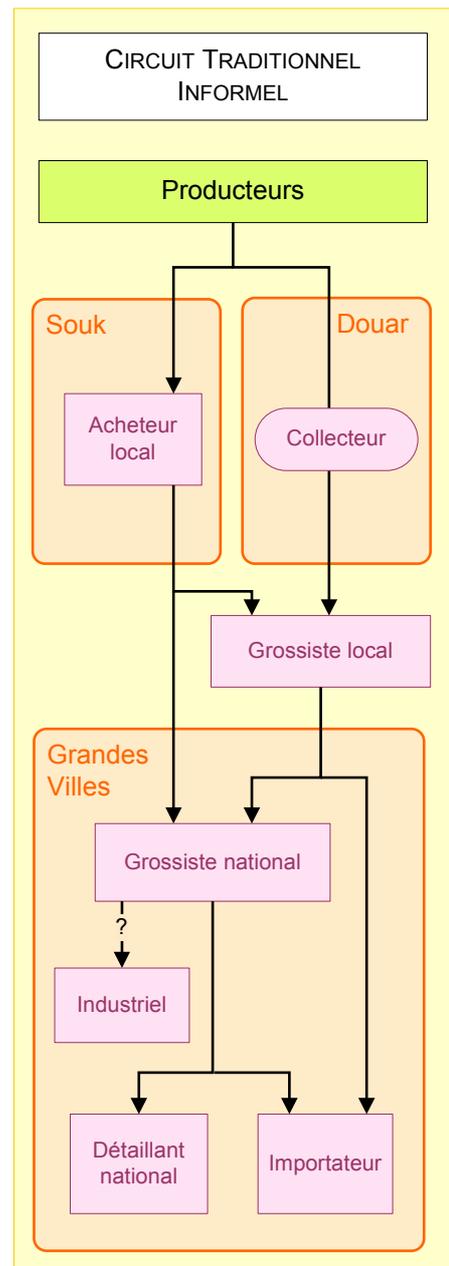
Au souk, le safran peut passer entre les mains de plusieurs acheteurs locaux avant d'être vendu à un grossiste. Le grossiste peut être originaire de la zone (grossiste local) ou alors c'est un commerçant extérieur (grossiste national).

Pour la vente au douar, qui est *a priori* minoritaire par rapport à la vente au souk, un grossiste local finance un ou plusieurs collecteurs 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.

Le grossiste national vient s'approvisionner directement sur les marchés de production, 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...).

Les grossistes vendent ensuite le safran aux distributeurs de safran sur le marché national (détaillants) ou à des importateurs étrangers venus au Maroc pour s'approvisionner. Nous pensons que les industriels s'approvisionnent également auprès de ces grossistes.

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)

La première mise en marché du safran au souk 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 des enfants, 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 nécessaires 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 ». « *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 confie le Directeur du CMV 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 le Cercle de Taliouine, nous avons recensé six souks où s'échange le safran et un seul pour Taznakht :

| Jour     | Lieu                | Cercle                 |
|----------|---------------------|------------------------|
| Lundi    | Taliouine           | Taliouine              |
| Mardi    | Imghid              | Taliouine              |
| Mercredi | Assaïs<br>Taouyalte | Taliouine<br>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

*Crédit : 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).



### 3.7.2. 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 défini dans cette étude, opère hors 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 collecteurs 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 :*

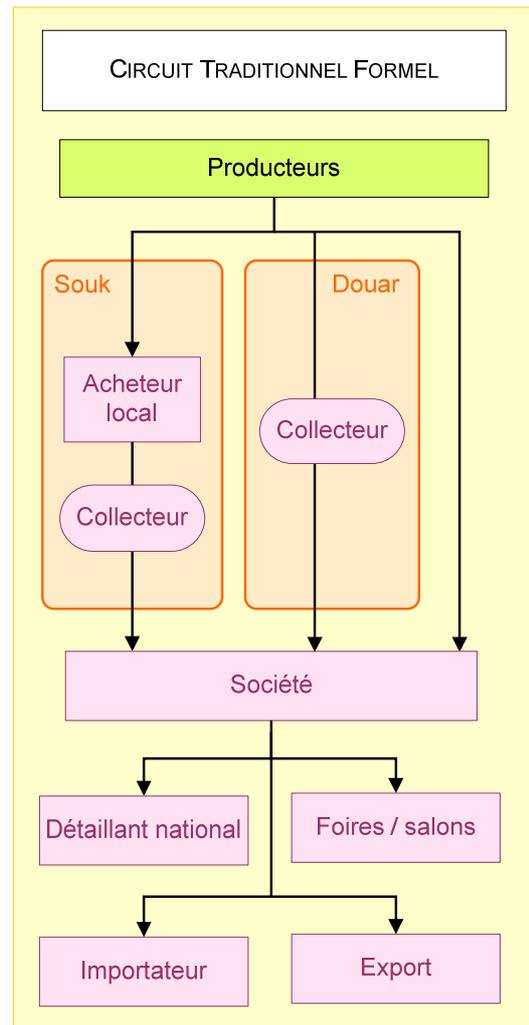
- Vente aux importateurs (cf. Définitions préalables) : la société vend le safran au Maroc à un importateur qui se charge ensuite du transport ;
- Exportations (industriels étrangers, négociants) : la société exporte directement par le biais d'un transitaire.

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, importateur) et exporter directement afin d'augmenter leur marge commerciale ;
- Etablir des contrats avec les clients étrangers (industriels par exemple) ;
- Obtenir des aides publiques pour le développement de leur 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.



### 3.7.3. Le circuit des coopératives

L'organisation en coopératives 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 des coopératives voulu par le ministère de l'agriculture.

Cependant la coopérative a été confrontée à des problèmes de gestion interne, de manque d'implication des coopérateurs, et, malgré son important potentiel de production (production totale des coopérateurs), elle n'a commercialisé que très peu de safran et les coopérateurs 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'associations et de l'ORMVA. 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. 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 *M&D, 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    | <b>384</b> |
| %           | 30%                | 70%    | 100%       |

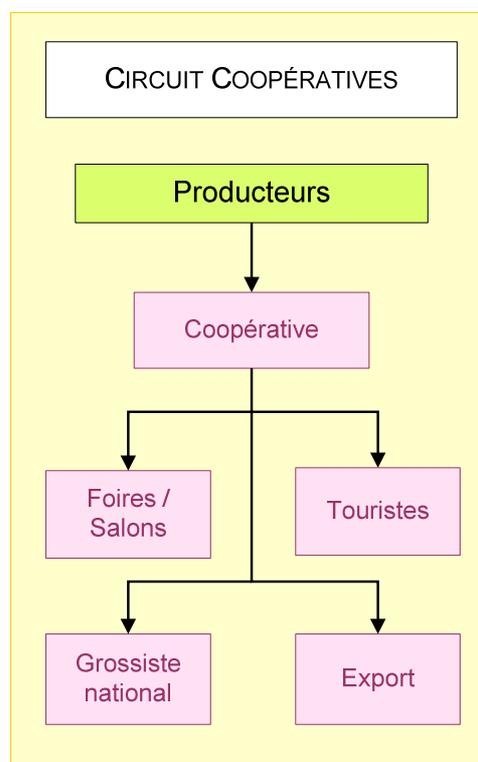
D'après le directeur du CMV de Taliouine, les femmes gèrent mieux les coopératives que les hommes, d'où la création de deux coopératives féminines pour le safran dans un futur proche. Aussi, les coopératives féminines permettent d'obtenir plus facilement des financements publics. Il propose de s'inspirer de la réussite du Projet Argane pour structurer les coopératives de safran : organisations féminines, union des coopératives et 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 coopérateurs et ne répondent plus aux commandes quand les coopérateurs ont vendu toute leur récolte ; alors que d'autres s'approvisionnent au souk ou auprès de producteurs non membres quand les coopérateurs ne peuvent pas fournir la quantité de safran nécessaire pour satisfaire les commandes.

Pour le paiement du safran livré par les coopérateurs, 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 du coopérateur 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 piluliers. 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.

### 3.7.4. Le circuit tourisme

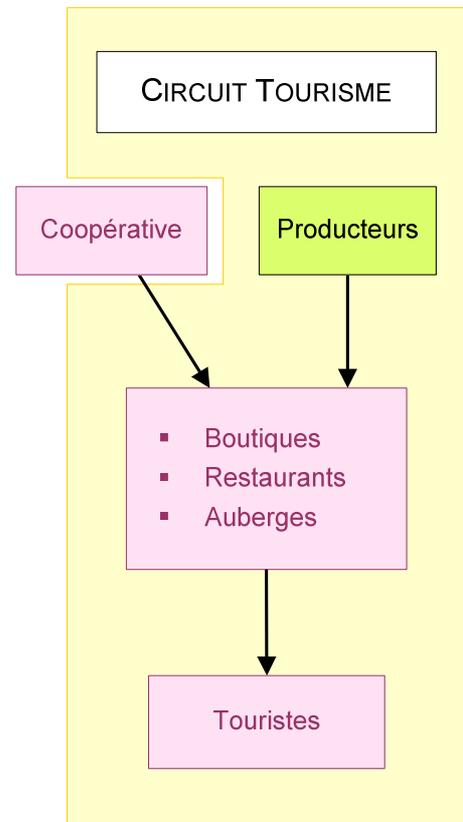
Le circuit tourisme concerne la commercialisation du safran sur le marché local, par le biais des auberges, restaurants, cafés ou encore les boutiques pour touristes. A Taliouine, Taznakht et le long de la Route Nationale 10 reliant ces deux villes, nous avons recensé une quinzaine de points de vente 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 cette épice : poulet, tajines, pâtisseries 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. 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 producteur ou bien chez un producteur de confiance. Nous avons également rencontré une boutique achetant le safran auprès d'une coopérative.



Tajine au safran chez un restaurateur de Taliouine  
*Crédit : Dubois, 2009*

Le safran est devenu le symbole de la région de Taliouine et une des principales attractions touristiques avec la randonnée et les kasbahs.

### 3.7.5. 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 :

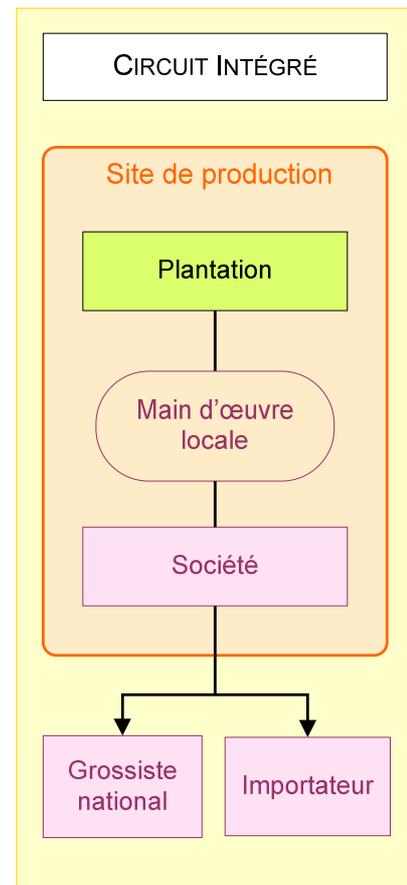
- La société achète des terres et emploie de la main d'œuvre locale pour la culture et la récolte du safran.
- La société se lie par contrat avec un ou plusieurs producteurs de safran et dispose ainsi de leurs terres. Elle emploie le producteur contractant ainsi que de la main d'œuvre locale.

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. Les entreprises rencontrées n'exportent pas encore directement leur produit, même s'il s'agit d'un objectif à court terme.

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.

En 2009, ce mode de production et de commercialisation reste marginal, nous identifions seulement deux sociétés suivant ce modèle à Taliouine et estimons la surface de ces plantations modernes à environ 7 ha.



Plantation de safran d'une société établie sur le plateau de Talakht

*Crédit : Dubois, 2009*

NB : cette plantation « moderne » est équipée d'un dispositif d'irrigation au goutte à goutte.

### 3.7.6. Le circuit industriel

Ce circuit concerne le safran transitant par les industries de transformation et de conditionnement d'épices établies au Maroc. Nous avons recensé trois entreprises implantées à Mohammedia, Meknès et Marrakech. Ces usines transforment de nombreuses épices dont le safran.

Ce circuit intervient à l'aval de la filière et nous avons peu d'informations sur le mode d'approvisionnement en safran des industriels. Nous n'avons réussi à contacter qu'une seule de ces entreprises. Celle-ci nous a expliqué que son safran provient exclusivement de la région de Taliouine mais est restée assez floue sur ses fournisseurs. Le safran destiné à l'industrie marocaine transite soit par les grossistes du circuit traditionnel informel, soit par les sociétés du circuit traditionnel formel. Cependant, aucune de ces sociétés – du circuit traditionnel formel – n'a mentionné ce débouché lors de nos enquêtes. Nous pouvons donc penser que le safran est acheté directement à Taliouine ou à des grossistes nationaux.

Ensuite, le safran est transformé (réduit en poudre) ou conservé en pistils, puis conditionné et commercialisé. Les industriels vendent le safran sur le marché national et à l'export. Les stations de conditionnement de ces trois entreprises recensées sont agréées par l'EACCE pour pouvoir commercialiser leurs épices.

### 3.7.7. Les autres circuits

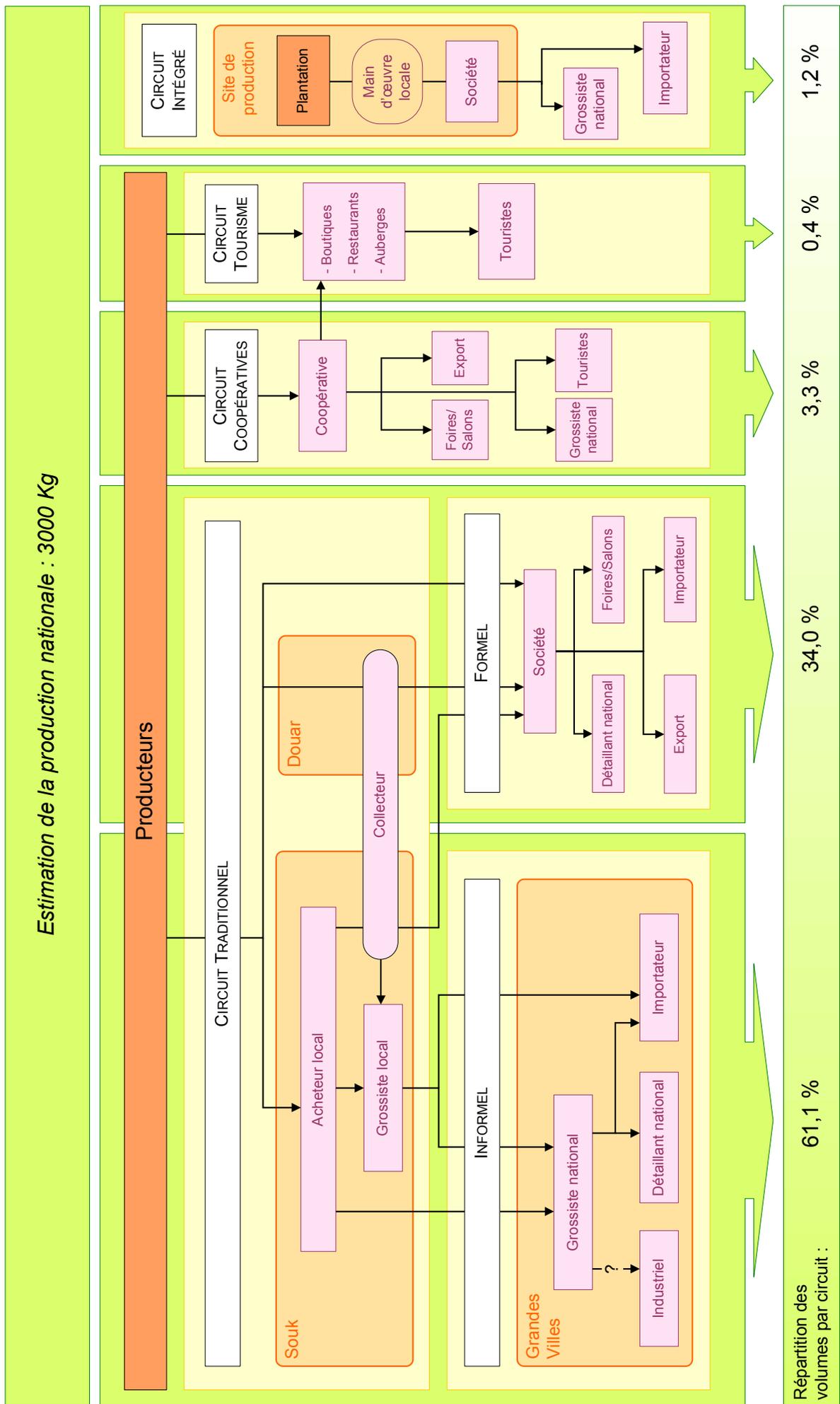
Il existe d'autres circuits de commercialisation du safran. Nous avons peu d'informations les concernant compte-tenu de leur marginalité ou de la difficulté de les appréhender. Nous essayerons de les décrire ici :

- **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. 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 un volume non-négligeable.
- **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.

### 3.8. Représentation graphique de la filière

Le schéma de la page suivante représente les principaux circuits de la filière en décomposant l'itinéraire du produit depuis la production et jusqu'à la commercialisation. Ce schéma est une simplification de la réalité où les circuits sont parfois imbriqués entre eux et très ramifiés. La répartition de la production nationale entre les circuits est matérialisée par la largeur de chaque circuit (le pourcentage exact est inscrit dans le cadre inférieur).

GRAPHE FILIÈRE ET RÉPARTITION DE LA PRODUCTION



### **3.9. Les Institutions intervenant dans la filière**

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.

#### **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 Marocain.

L'Office correspondant à la principale zone de production de safran au Maroc (Taliouine et Taznakht) est l'ORMVA de Ouarzazate (ORMVAO). Il est divisé en plusieurs délégations locales. La Subdivision de Taliouine dirige les Centres de Mise en Valeur (CMV) de Taliouine et d'Askaoune. Le CMV de Taznakht dépend de la Subdivision de Ouarzazate.

Ses principales actions sont :

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

#### **Conseil Régional Souss Massa Drâa (CR SMD)**

Sa politique en faveur des produits de terroir vise à développer les productions traditionnelles marginalisées (face aux agrumes, aux productions maraîchères). Cette politique suit une double approche :

- Approche filière : structuration des filières à travers les financements d'Agrotech (voir ci-après).
- Approche Indication Géographique : après l'appui à la filière Argane pour l'obtention de l'IGP en avril 2009 par l'association interprofessionnelle AMIGHA, le CR SMD a présenté la demande de reconnaissance AOP pour le Safran de Taliouine fin 2009 (la loi 25-06 reconnaît en effet la compétence au CR, en tant que collectivité locale, de porter la demande de reconnaissance devant la Commission Nationale des SDOQ).

#### **Agrotech**

Association créée en 2006 à l'initiative du CR SMD pour mettre en œuvre la stratégie agricole régionale. En plus du CR SMD, 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.

Le plan « Développement et valorisation des produits de terroir » est un des cinq axes stratégiques de la politique agricole d'Agrotech. Les six produits de terroir retenus sont le safran, l'huile d'Argane, les dattes, le miel, la rose et le cactus. Un fond de 9 millions de MAD a été débloqué pour le financement de projets de valorisation des produits de terroir. Ces subventions sont attribuées par appel à projets aux entreprises, coopératives ou groupements de coopératives et concernent le matériel de transformation, de conditionnement et de communication. La sélection des projets se fait sur critère de durabilité, de composante sociale et de stratégie de diversification de la gamme de produits.

### **Centre Marocain de Promotion des Exportations ou Maroc Export**

Etablissement public sous la tutelle du Ministère du Commerce Extérieur, Maroc Export est chargé de la promotion des exportations des produits industriels, agroalimentaires et des services. Pour le safran, les actions menées jusqu'à l'heure actuelle sont très limitées car Maroc Export n'intervient qu'à la demande des organisations d'opérateurs. Or les acteurs de la filière safran n'étant pas organisés, très peu de demandes sont formulées. Une coopérative a reçu l'aide de Maroc Export pour participer à des salons internationaux. D'après le responsable du département Agro-industrie, Maroc Export ne pourra véritablement appuyer la filière safran et soutenir l'export qu'une fois les opérateurs rassemblés et organisés.

### **Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations (EACCE)**

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 usines de traitement et de conditionnement du safran présentes au Maroc. Cependant, la faiblesse des volumes en jeu implique apparemment peu de contrôles. Nous soulignons ici la difficulté d'obtenir des informations précises quant-à ces contrôles.

### **Laboratoire Officiel d'Analyse et de Recherches Chimiques de Casablanca (LOARC)**

Etablissement public sous tutelle du Ministère de l'Agriculture dont les missions sont les suivantes :

- Contrôle la qualité marchande des produits agricoles, denrées alimentaires, fertilisants et pesticides.
- Contrôle des marchandises pour l'administration des douanes.
- Participation, à la demande de l'état, à toutes études et recherches chimiques nécessaires au développement de l'agriculture et de l'élevage.
- 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.
- 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.
- 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 ces dernières années. En outre, 90% des échantillons de safran envoyés par le Service de Répression des Fraudes s'avèrent falsifiés.

## **Office des changes**

Etablissement public sous tutelle du Ministère de l'Economie et des Finances dont voici les 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. Il s'agit d'une spécificité du Maroc où ce ne sont pas les douanes mais l'Office des Changes qui est chargé de ce travail.

C'est dans le cadre de la troisième mission de cet établissement que nous avons recherché les statistiques du commerce extérieur du safran au Maroc.

## **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 « amélioration de la compétitivité industrielle » et se caractérise par deux activités : le soutien au développement des consortiums d'exportation\* et 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 sensibiliser les acteurs (publics et privés) 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...);
- 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 la filière n'est pas organisée, et l'aval reste majoritairement informel.*

## QUATRIEME PARTIE : FONCTIONNEMENT DE LA FILIERE

*En s'appuyant sur l'analyse du marché et de la structure de la filière safran, nous pouvons en analyser le fonctionnement, ou plutôt les dysfonctionnements qui limitent la production de valeur et la compétitivité de la filière. Enfin, nous concluons sur la dynamique de mise en place d'une IG pour le safran de Taliouine par rapport à l'état du marché et de l'organisation de la filière.*

### 4.1. Formation des prix et répartition de la valeur

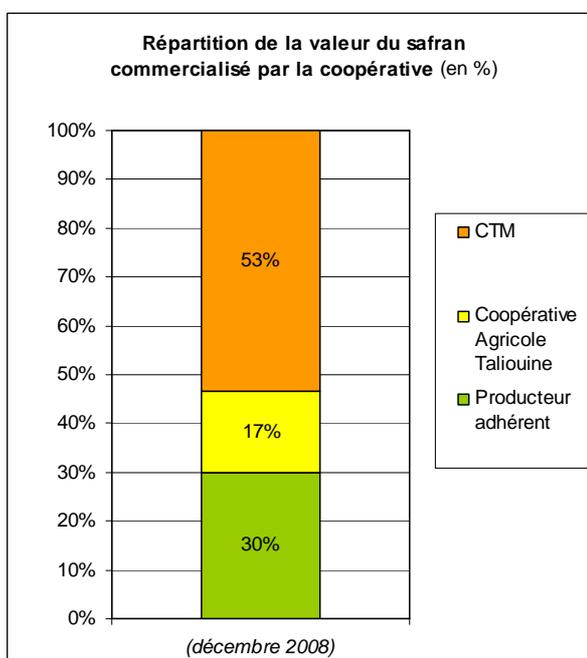
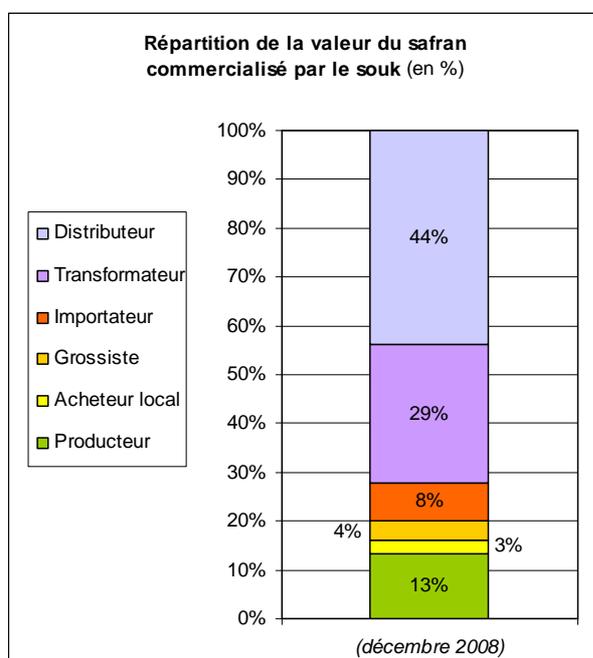
Nous analysons ici la formation des prix à chaque niveau de la filière, en essayant d'identifier la part revenant à chaque acteur. Les données à suivre ont été établies grâce aux informations obtenues lors des enquêtes et sont présentées à titre indicatif.

Nous proposons de comparer deux modes de commercialisation : la commercialisation du safran par le circuit traditionnel (souk) jusqu'à la distribution en Europe ; et la commercialisation par le commerce équitable (cas de la Coopérative Agricole Taliouine avec la structure de commerce équitable CTM – distribution sur le marché italien). Les données suivantes sont basées sur les prix (souk et coopérative) de **décembre 2008** (date de la vente à CTM).

Les deux premiers graphiques ci-après nous permettent d'analyser la répartition de la valeur en **pourcentage** du prix final revenant à chaque acteur de la filière :

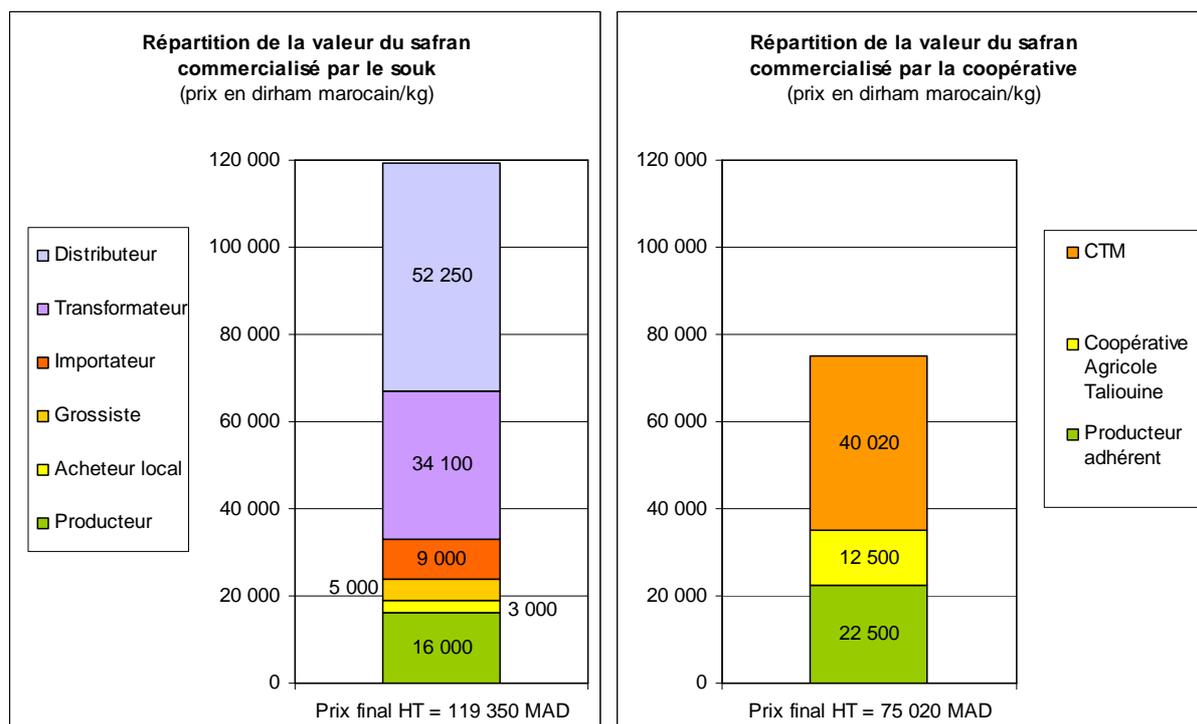
Dans le cas du circuit traditionnel, le producteur touche seulement 13% du prix final. La valeur du safran est divisée entre les nombreux intermédiaires du circuit. Les deux derniers intermédiaires étrangers (transformateur et distributeur) captent 73% de la valeur du produit. Ainsi, la valeur restituée au niveau national n'est que de 27%.

Dans le cas du commerce équitable, le producteur adhérant à la coopérative touche 30% du prix final et la coopérative 17%. Ces 17% permettent à la coopérative de payer les frais de fonctionnement et d'investir dans du matériel agricole. 53% de la valeur est captée par la CTM pour ses frais de fonctionnement, de transport et de distribution. Ainsi, 47% de la valeur est restituée localement.



Afin d'analyser le revenu du producteur, nous allons étudier la répartition de la valeur en termes de **prix**. Les graphiques suivants reprennent les deux modes de commercialisation précédents, nous voyons que le prix de vente final du circuit traditionnel est largement supérieur à celui du commerce équitable (119 MAD/g HT contre 75 MAD/g HT par la CTM). Il correspond en effet à un produit distribué dans les épiceries fines (safran en pistil d'origine marocaine).

Dans le cas du circuit traditionnel, le producteur touche 16 MAD par gramme (décembre 2008) alors que le coopérateur touche 22,5 MAD/g. Ainsi, même si le prix de vente final du commerce équitable est inférieur, le revenu du coopérateur est supérieur de 41 % à celui du producteur vendant son safran au souk.



Cette analyse de la formation des prix nous permet de voir que le circuit traditionnel implique une faible restitution de la valeur ajoutée au niveau local et national, et le revenu des producteurs reste très faible par rapport au prix de final. Nous voyons aussi que les coopératives peuvent atteindre des marchés intéressants pour améliorer le revenu des producteurs. Cependant, il s'agit d'un cas isolé de commercialisation et le marché du commerce équitable reste restreint et difficile d'accès.

## 4.2. Dysfonctionnements de la filière safran

Nous détaillons dans cette partie les problèmes de la filière, leur origine, leurs effets ainsi que les moyens envisageables pour les surmonter.

### 4.2.1. Facteurs limitant la production

Le principal point d'étranglement de la filière limitant la disponibilité en safran se situe au niveau de la production. Plusieurs facteurs, techniques et humains, restreignent le potentiel productif et donc l'offre disponible en safran.

#### 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, *ORMVAO*, 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 seront privilégiées.*

### **Le manque de main d'œuvre pour la récolte**

La culture du safran demande relativement peu de travail, sauf au moment de la récolte 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 rencontre d'autres obstacles 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 dépendra donc de la main d'œuvre dont dispose le producteur.

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.

*Si la quantité de safran produite dans la région semble pouvoir être augmentée, la production reste limitée par la main d'œuvre disponible lors de la récolte.*

### **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 bulbes. 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 bulbes. 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 bulbes 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 bulbes et certains vont même jusqu'à les déterrer 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.

La prise de conscience des principaux commerçants de bulbes aurait déjà limité ce commerce. Mais face à ce danger, certains producteurs ont demandé aux autorités d'interdire le commerce des bulbes à l'extérieur de la zone de production. En octobre 2009, un texte de loi est en projet d'après le Ministère de l'Agriculture (Bendriss, 2009).

## 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 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.*

*Outre les problèmes liés à la production, nous allons voir que l'aval de la filière fait face à d'autres obstacles.*

#### 4.2.2. Le problème de la fraude

L'épice la plus chère au monde est 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 va 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 des marchés de consommation. 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 une optique 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 sur 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 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 d'une part, et la sensibilisation des commerçants aux risques sanitaires de la fraude et la formation des consommateurs à la reconnaissance du safran de qualité d'autre part.

#### 4.2.3. 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. D'après nos informations, ce transport se fait généralement par avion avec les bagages du commerçant. 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'export informel. Le safran du circuit informel est réparti entre trois débouchés : l'export informel, les industriels marocains et le marché intérieur (assez limité). **Nous estimons qu'entre 800 et 1000 kg de safran auraient passé les frontières de manière illégale pour la récolte 2008, soit plus ou moins 30 % de la production marocaine de safran.** 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. 2.2.2.).

L'exportation légale du safran marocain est un défi majeur pour 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 commerce extérieur 2009 (janvier à septembre). 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, épicerie fines), et pour court-circuiter les intermédiaires aval 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.

#### **4.2.4. Les difficultés de la coopération**

A Taliouine et à Taznakht, le regroupement des producteurs en coopératives pour la commercialisation du safran est confronté 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 l'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 ce débouché est difficilement envisageable à grande échelle. Une autre solution serait de faciliter l'obtention de crédits à taux réduit pour les coopératives par le biais des institutions ou auprès de banques alternatives (telles La Sidi, Oikocrédit) afin que les coopératives puissent emprunter et payer le safran à leurs adhérents sans avoir à payer des intérêts trop élevés. 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.

Au-delà des problèmes internes aux coopératives, il s'avère qu'il n'y a pas ou peu de communication entre les responsables des différentes coopératives de la région. Des conflits d'intérêt et des « guerres de clochers » limitent le dialogue et la mise en place d'actions concertées entre coopératives. D'après l'ONUDI, ce manque de dialogue n'est pas justifié. En effet, il y a peu de concurrence à l'échelle locale et nationale pour le safran (pas de surplus), et encore moins sur le marché international.

## CONCLUSIONS

### Les acteurs et leur organisation

L'organisation des acteurs, élément central pour la mise en place d'un SDOQ, présente des lacunes importantes pour la filière safran au Maroc. La formalisation de cette filière constitue une étape centrale pour que les producteurs puissent maîtriser la commercialisation de leurs produits sans en perdre la valeur ajoutée. La dynamique actuelle favorise le cadre institutionnel de mise en place d'indication géographique. Ces démarches ont un impact non négligeable sur l'organisation de la filière, puisqu'elles fournissent des principes, des règles et des procédures d'organisation pratique (cahiers de charges, groupements interprofessionnels etc.).

Les SDOQ sont des outils de structuration des filières, ils favorisent le dialogue et permettent de rassembler les acteurs en organisation interprofessionnelles. Cependant, il s'agit d'un travail de long terme et la reconnaissance du SDOQ ne doit pas être anticipée par rapport au bon fonctionnement du collectif. Les acteurs doivent s'approprier la démarche pour que le collectif émerge dans de bonnes conditions.

La légitimité juridique et organisationnelle des indications géographiques est certes un levier favorable pour le développement des terroirs, mais elle ne suffit pour pallier aux différents problèmes relevés dans l'organisation de la filière.

Nos travaux montrent que la filière est largement dominée par les grossistes qui maîtrisent la commercialisation du safran via des circuits formels et informels (61 % du safran marocain est commercialisé par les grossistes du circuit informel, 34 % par des grossistes disposant d'une entreprise). Une infime partie de la production nationale (3,3 %) est commercialisée par les coopératives. Seules quelques coopératives ont une réelle dynamique, beaucoup sont en démarrage et les volumes de safran transitant par ce circuit sont minimes malgré le nombre élevé d'adhérents. Ainsi, le manque d'organisation en amont de la filière limite la répercussion de la valeur ajoutée au niveau local.

Cette domination pourrait être modifiée si certaines conditions d'organisation sont modifiées en amont et en aval de filière, pour s'orienter vers une gouvernance de la filière appropriée à un SDOQ :

En amont de la filière, les coopératives apparaissent comme le meilleur moyen pour développer et fédérer les actions collectives. Dans une optique de développement local et d'amélioration du revenu des producteurs, la coopérative permet de répercuter la valeur ajoutée tirée du processus de qualification chez le producteur. La faiblesse des structures coopératives, le manque de dialogue et les conflits entre acteurs ne permettent pas d'imaginer le bon fonctionnement d'un collectif à court terme.

En aval, les premières structures interprofessionnelles sont en cours de formation. Mais l'informalité régnante et les conflits entre acteurs sont des freins à l'action collective. Des actions de structuration de la filière sont en cours sous l'impulsion des institutions et du Projet Safran. Jusqu'à l'heure actuelle, les réunions de concertation n'ont pas réussi à rassembler les acteurs de la filière au sein d'un collectif fonctionnel. Le collectif de défense et de gestion d'un SDOQ devrait inclure tous les acteurs de la filière. Or la filière safran étant encore majoritairement informelle, elle ne paraît pas encore prête pour la mise en place d'un tel dispositif.

Les actions de structuration de la filière doivent être poursuivies pour aboutir à un collectif fonctionnel et représentatif de l'ensemble des acteurs de la filière. Le transfert du groupement demandeur (actuellement le CR SMD) vers l'Association des Producteurs de Safran est une première étape importante à réaliser.

Les efforts engagés par les différentes institutions favorisent 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. « *Il faut repartir de la base et demander aux producteurs quelles solutions ils imaginent pour commercialiser leur safran [...] Les producteurs doivent s'approprier la démarche d'indication d'origine pour que celle-ci soit durable* » (Eschapasse, 2009).

Quelques avancées sont encourageantes. Le dialogue et la mobilisation de certains acteurs 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. L'association des producteurs de safran a été créée en 2008 lors du festival du safran. Cette association devra gérer la Maison du Safran financée par le Ministère de l'Agriculture et dont les travaux sont en cours.

Un certain nombre de risques par rapport à l'évolution de la filière et des actions engagées ont été identifiés :

- 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 reconnaissance en AOP à court terme risque de se faire dans des conditions défavorables (filière non-structurée, manque de dialogue entre les acteurs). Une mise en place précipitée pourrait conduire à un mauvais fonctionnement du collectif de l'AOP, à un cahier des charges inadapté, voire à l'échec du projet.

### **Les marchés pour une AOP « Safran de Taliouine »**

Le marché du safran de Taliouine est un marché de niche puisqu'il ne représente qu'un très faible pourcentage des exportations mondiales, largement dominées par le marché de l'Iran. Cette offre limitée en quantité a un fort potentiel de développement, compte tenu de la qualité et de la réputation du safran de Taliouine.

Cependant, nos travaux ont montré de nombreux obstacles à la valorisation de la qualité : le caractère informel du marché et les fraudes sont des facteurs limitant pour la réputation du produit et la confiance des acheteurs. Afin de construire des liens de confiance avec les différents consommateurs, de nombreux efforts sont en cours pour formaliser la filière : création d'entreprises pour le commerce du safran, regroupement en coopératives, traçabilité.

La construction de circuits de confiance producteur-consommateur éliminant les intermédiaires est une des pistes actuelles. Encore faut-il que les acteurs locaux arrivent à s'organiser en groupement en garantissant l'approvisionnement régulier, en échappant aux problèmes de trésorerie, et en garantissant la qualité du produit sans perdre le lien au terroir.

La construction de ce marché passe par une analyse fine des débouchés commerciaux qui restent le plus souvent opaque. Nous avons vu que les exportations légales de safran sont destinées en majorité à l'Espagne et la Suisse mais nous ne connaissons pas le marché final de distribution. En France, du safran originaire du « Haut-Atlas marocain » est distribué dans des épiceries fines et sur Internet sous la marque Terre Exotique®.

Des études et analyses de marché en Europe et au Maroc doivent être poursuivies pour mieux positionner les débouchés d'une filière de qualité maîtrisée. Des actions de recherche de partenaires commerciaux pourraient aider les coopératives à commercialiser leur safran et ainsi augmenter la valeur ajoutée et le volume exporté.

Certaines pistes ont déjà été évoquées lors de réunions de travail mais mériteraient de plus amples travaux :

- Marché international : le SDOQ étant un gage de qualité et de traçabilité ainsi qu'un outil de différenciation du produit, il devrait améliorer l'accès au marché des consommateurs de produits de terroir. Le marché des migrants peut également être ciblé, ceux-ci connaissant la valeur du produit. Le marché pharmaceutique étant demandeur de traçabilité et de haute qualité, il pourrait se révéler porteur pour un safran de Taliouine reconnu par un SDOQ. Enfin, le commerce équitable est un marché de niche intéressant pour valoriser les aspects origine et qualité du safran de Taliouine et pour augmenter le revenu des agriculteurs via les coopératives.
- Le marché national semble plus difficilement accessible pour un safran de Taliouine doté d'un SDOQ. Nous pouvons en effet difficilement imaginer ce produit sur les marchés de consommation traditionnels (souks) compte tenu de son prix et du risque de fraude. Les supermarchés et les épiceries fines pourraient cependant constituer un débouché sur le marché national.
- Au niveau local, le marché lié au tourisme est déjà exploité (points de vente directe, boutiques souvenir, restaurants, circuits découverte). Nous pouvons penser que la mise en place d'un SDOQ Safran de Taliouine renforcera ce marché et satisfera la demande du touriste en termes de typicité, de transparence et de qualité du produit. Le tourisme peut apparaître comme un moteur pour la commercialisation du safran de Taliouine. On peut apprendre au visiteur à utiliser le safran, le sensibiliser à la qualité et aux vertus de cette épice afin qu'il en perpétue l'usage dans son pays d'origine. Cela implique aussi que ce nouveau consommateur puisse s'approvisionner en safran de Taliouine sur le marché de distribution de son pays, ou grâce à la vente sur Internet.

## BIBLIOGRAPHIE

**Aït Oubahou A., El Otmani M. 2002.** La culture du safran. Fiche technique du MADREF. *Transfert de technologie en agriculture : bulletin mensuel d'information et de liaison du PNTTA (Maroc)*, n°91, 4 p. [Consulté en septembre 2010]. <http://www.vulgarisation.net/91.pdf>

**Alam A. 2007.** *Status and prospects of mechanization in saffron cultivation in Kashmir*. University of Agricultural Sciences & Technology of Kashmir, Srinagar (India). 7 p. [Consulté en septembre 2010]. [http://confbank.um.ac.ir/modules/conf\\_display/saffron/pdf/p50.pdf](http://confbank.um.ac.ir/modules/conf_display/saffron/pdf/p50.pdf)

**Bendriss K. 2009.** *Procédure de reconnaissance et de protection d'un SDOQ au Maroc*. Ministère de l'Agriculture et de la Pêche Maritime (Maroc), 28 janvier 2009.

**Bouchelkha M. 2009.** *Rapport final d'expertise sociologique Projet FAO/TCP/MOR/3201*.

**Bourgeois R., Herrera D. 1998.** *Filières et dialogue pour l'action. La méthode Cadiac*. Montpellier : CIRAD.

**Conseil Régional Souss Massa Drâa (Maroc). 2010.** *Tilila : magazine du Conseil Régional*, n°6, Janvier 2010.

**Devautour H., Boutonnet J.P. 2007.** *Les conditions d'émergence des produits liés à l'origine*. Séminaire de la FAO sur les produits de qualité liée à l'origine et aux traditions en Méditerranée, Casablanca (Maroc), 8-9 Novembre 2007.

**FAO. 2008.** *Projet FAO/TCP/MOR/3201 : 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. [consulté en septembre 2010]. <http://www.mp-discussion.org/casablanca/doc/zaf.pdf>

**Ghorbani M. 2007.** *The economics of saffron in Iran*. Ferdowsi University of Mashhad (Iran). 15 p. [Consulté en septembre 2010]. [http://confbank.um.ac.ir/modules/conf\\_display/saffron/pdf/p42.pdf](http://confbank.um.ac.ir/modules/conf_display/saffron/pdf/p42.pdf)

**Gresta F. et al. 2008.** Saffron, an alternative crop for sustainable agricultural systems. A review. *Agronomy for sustainable development*, vol. 28, n. 1, p. 95–112.

**Hilali A. 2009.** *Cadre institutionnel marocain de reconnaissance et de protection des signes distinctifs d'origine et de qualité*. Journée nationale sur les produits de terroir, Ministère de l'Agriculture et de la Pêche Maritime, Agadir (Maroc), 9 janvier 2009.

**Ilbert H. (coord.). 2005.** *Produits de terroirs méditerranéens : conditions d'émergence, d'efficacité et modes de gouvernance*. Femise Research Program. 296 p. [Consulté en septembre 2010]. <http://www.foodquality-origin.org/documents/produits%20du%20terroir%20mediterraneen.pdf>

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

**Kafi M., Showket T. 2007.** A comparative study of saffron agronomy and production systems of Khorasan (Iran) and Kashmir (India). *ISHS Acta Horticulturae*, n. 739, p. 123-132. 2nd International symposium on saffron biology and technology, Masshad (Iran).

**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. *ISHS Acta Horticulturae*, n. 739, p. 49-52. 2nd International symposium on saffron biology and technology, Masshad (Iran).

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

**Saad L. 2007.** *Les signes distinctifs d'origine et de qualité des produits agricoles. Mise en place d'un cadre juridique au Maroc*. Séminaire de la FAO sur les produits de qualité liée à l'origine et aux traditions en Méditerranée, Casablanca (Maroc), 8-9 Novembre 2007.

**SIFEL Maroc. 2009.** *Post event report 2009*. [Consulté en septembre 2010].  
<http://www.en.sifelmorocco.com/telechargements/bilans/bilan-sifel-2009.pdf>

**Tekelioğlu Y., Ibert H., Tozanli S. (eds) 2009.** *Les produits de terroir, les indications géographiques et le développement local durable des pays méditerranéens*. Montpellier : CIHEAM. 379 p. (Options méditerranéennes. Série A : séminaires méditerranéens, n. 89).

**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.

**Thiercelin J.M. 2004.** Room table: Industrial perspectives for saffron. *ISHS Acta Horticulturae*, n. 650, p. 399-404. 1st International symposium on saffron biology and biotechnology, Albacete (Espagne).

**Vandecandelaere E. 2007.** *Programme d'appui aux démarches de qualité liée à l'origine*. Séminaire de la FAO sur les produits de qualité liée à l'origine et aux traditions en Méditerranée, Casablanca (Maroc), 8-9 Novembre 2007.

#### Sites Internet

**Base de données Comtrade (Division Statistique des Nations Unies)** [www.comtrade.un.org](http://www.comtrade.un.org)

**Base de données Office des Changes** [www.oc.gov.ma](http://www.oc.gov.ma)

**Consejo Regulador de la Denominación de Origen "Azafrán de La Mancha"**  
[www.doazafrandelamancha.com](http://www.doazafrandelamancha.com)

**CR Aquitaine.** L'IGP Argane reçoit le soutien de l'Europe <http://cooperation.aquitaine.fr>

**Gulf News "Drought wreaks havoc with Iran's saffron output"** [www.gulfnews.com](http://www.gulfnews.com)

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

**Migrations et Développement** [www.migdev.org](http://www.migdev.org)

**Ministerio del Medio Ambiente y Medio Rural y Marino (Espagne)** [www.marm.es](http://www.marm.es)

**Projet SAFFRON** [www.europeansaffron.eu](http://www.europeansaffron.eu)

**Service de Normalisation Industrielle Marocaine** [www.mcinet.gov.ma/SNIMA/fr\\_home.html](http://www.mcinet.gov.ma/SNIMA/fr_home.html)

## ENTRETIENS REALISES

ABOUDRARE Abdellah – ENA Meknès - Expert Volet Agronomie Durable du Projet Safran - 17/04/09

ADDAJOU Larbi – Coordinateur de la Subdivision Agricole de Taliouine (ORMVAO) – 22/04/09

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

AIT ANKACH Elhoussaine – Etudiant à la faculté Ibn Zohr d’Agadir - Stagiaire volet Sociologie du Projet Safran

AIT OUBAHOU Ahmed – IAV CHA – Expert Volet Post-récolte du Projet Safran - 13/04/09

AKHARAZ Mohamed – Etudiant à la faculté Ibn Zohr d’Agadir – Stagiaire volet Sociologie du Projet Safran

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

Association Migrations et Développement – Marseille – 03/04/09

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

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

BENDRISS Khadija – 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

BIROUK Ahmed – IAV Hassan II - Expert Volet Biodiversité du Projet Safran – 23/06/09

BOUCHELKHA Mohamed – Université Ibn Zohr - Expert Volet Sociologie du Projet Safran – 17/04/09

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

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

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

CHAFAI Amine – EACCE - Division Coordination des Produits Transformés – Casablanca – 17/06/09

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

DAL PRA Jacques – Directeur Commercial CEPASCO – Gémenos (13) – 09/04/09

DESNOYER Florent – Directeur M&D – Taliouine – 27/10/09

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

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

EL HAIMDY Mohamed – Etudiant à l’IAV Hassan II – Stagiaire volet Biodiversité du Projet Safran

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

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

ESCHAPASSE Patrick– Bénévole M&D – Expert Organisation Paysanne – Taliouine – 28/10/09

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

EZZINE Ahmed - EACCE – Chef de la Division Normalisation – Casablanca – 11/05/09

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

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

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

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

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

JDIA Ahmed - LOARC – Technicien de Laboratoire – 13/05/09

KENNY Lahcen– IAV CHA – Coordinateur Projet Safran - 13/04/09

KHLIFA Mostapha– LOARC – 11/05/09

KOLLER Emilie– Laboratoire d’Herboristerie de Marseille – Entretien téléphonique – 07/04/09

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

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

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

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

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

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

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

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

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

OUTRAHE Tarek – Association M&D – 10/06/09

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

RHAOUTI Nadia– CMPE - Chef du département Agro-industrie – 14/05/09

TAGAFAIT Hassan– EACCE - Chef du Département Infrastructures Techniques – 13/05/09

TAKY Nadia– EACCE- Division des statistiques – Casablanca – 11/05/09

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

## 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).

**Consortium d'exportation** « Un consortium d'exportation est l'alliance volontaire d'entreprises dont l'objectif est de promouvoir les biens et services de leurs membres à l'étranger et de faciliter l'exportation de ces produits grâce à des actions communes. Un consortium d'exportation peut être envisagé comme une coopération stratégique formelle, à moyen ou à long terme, entre des entreprises. Il agit comme un fournisseur de services dont la spécialité est de faciliter l'accès aux marchés étrangers. La plupart des consortiums sont des entités à but non lucratif. Les membres d'un consortium d'exportation gardent non seulement leur indépendance financière, légale et leur autonomie de gestion, mais également leur indépendance dans la commercialisation de leurs produits. Les entreprises peuvent ainsi atteindre leurs objectifs d'exportation en se regroupant au sein d'une entité légale séparée qui n'implique pas la perte de leur identité. Cela représente la différence principale entre un consortium et tous les autres types d'alliance stratégique. » (ONUDI, 2005)

**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](http://www.migdev.org))

**Terroir** « Espace géographique délimité défini à partir d'une communauté humaine qui construit au cours de son histoire un ensemble de traits culturels distinctifs, de savoirs, et de pratiques fondés sur un système d'interactions entre le milieu naturel et les facteurs humains. Les savoir-faire mis en jeu révèlent une originalité, confèrent une typicité et permettent une reconnaissance pour les produits ou services originaires de cet espace et donc pour les hommes qui y vivent. Les terroirs sont des espaces vivants et innovants qui ne peuvent être assimilés à la seule tradition. » Définition du groupe de travail INRA/INAO et validée par l'UNESCO. (<http://terroirsetcultures.frmfrpaca-lr.eu/>)

## TABLE DES MATIERES

|  |    |
|--|----|
| Résumé .....   | 1  |
| Abstract.....  | 2  |
| الملخص.....  | 3  |
| Remerciements .....  | 4  |
| Sommaire .....   | 5  |
| Acronymes .....  | 6  |
| Introduction .....   | 7  |
| Méthodologie.....  | 8  |
| <br>   |    |
| Première partie : Cadre de référence de l'étude.....                       | 10 |
| 1.1. Localisation de la région de production .....                         | 10 |
| 1.2. Données générales sur l'aire de production.....                       | 10 |
| 1.3. A propos du safran .....  | 11 |
| 1.4. La culture du safran à Taliouine .....                                | 13 |
| 1.5. Cadre de notre étude : le Projet Safran.....                          | 15 |
| 1.6. Indications géographiques et conditions d'émergence.....              | 16 |
| 1.7. Un état de l'art sur la spécificité du safran de Taliouine.....       | 18 |
| 1.8. Cadre législatif des SDOQ au Maroc.....                               | 19 |
| <br>   |    |
| Deuxième partie : Le marché du safran.....                                 | 20 |
| 2.1. Le marché international du safran .....                               | 20 |
| 2.1.1. Production mondiale .....   | 20 |
| 2.1.2. Commerce mondial du safran.....                                     | 21 |
| 2.2. Le marché marocain du safran .....                                    | 22 |
| 2.2.1. Production nationale .....  | 22 |
| 2.2.2. Exportations de safran.....   | 22 |
| 2.2.3. Importations de safran .....  | 24 |
| 2.2.4. Balance commerciale.....  | 25 |
| 2.3. Limites des données.....  | 25 |
| 2.4. Le prix du safran .....   | 26 |
| 2.4.1. Le cours mondial du safran.....                                     | 26 |
| 2.4.2. Evolution du prix sur le marché local.....                          | 26 |
| 2.4.3. Variations saisonnières du prix du safran sur le marché local ..... | 27 |
| 2.5. Conditions d'accès au marché international du safran .....            | 27 |

|   |    |
|---|----|
| Troisième partie : Structure de la filière safran au Maroc..... | 28 |
| 3.1. Délimitation des frontières de l'étude .....               | 28 |
| 3.2. Etapes techniques de la filière.....                       | 29 |
| 3.3. Les acteurs de la filière : définitions préalables.....    | 30 |
| 3.4. Tableau Fonction/Acteur.....                               | 31 |
| 3.5. Localisation des marchés du safran au Maroc.....           | 32 |
| 3.6. Les circuits de la filière safran .....                    | 32 |
| 3.6.1. Circuits et répartition de la production nationale.....  | 33 |
| 3.6.2. Circuits et marchés .....                                | 34 |
| 3.7. Décomposition des circuits de commercialisation .....      | 35 |
| 3.7.1. Le circuit traditionnel informel .....                   | 35 |
| 3.7.2. Le circuit traditionnel formel .....                     | 38 |
| 3.7.3. Le circuit des coopératives.....                         | 39 |
| 3.7.4. Le circuit tourisme .....                                | 42 |
| 3.7.5. Le circuit intégré .....                                 | 43 |
| 3.7.6. Le circuit industriel .....                              | 44 |
| 3.7.7. Les autres circuits .....                                | 44 |
| 3.8. Représentation graphique de la filière .....               | 44 |
| 3.9. Les Institutions intervenant dans la filière .....         | 46 |
| <br>  |    |
| Quatrième partie : Fonctionnement de la filière.....            | 49 |
| 4.1. Formation des prix et répartition de la valeur.....        | 49 |
| 4.2. Dysfonctionnements de la filière safran.....               | 52 |
| 4.2.1. Facteurs limitant la production.....                     | 52 |
| 4.2.2. Le problème de la fraude.....                            | 56 |
| 4.2.3. Informalité du commerce extérieur.....                   | 57 |
| 4.2.4. Les difficultés de la coopération .....                  | 58 |
| <br>  |    |
| Conclusions .....   | 60 |
| Les acteurs et leur organisation.....                           | 60 |
| Les marchés pour une AOP « Safran de Taliouine » .....          | 61 |
| <br>  |    |
| Bibliographie .....   | 63 |
| Entretiens réalisés .....                                       | 65 |
| Glossaire.....  | 67 |
| Table des matières .....  | 68 |
| Table des annexes .....   | 70 |
| Annexe 1 : Chronogramme de l'étude .....                        | 71 |
| Annexe 2 : Analyse du safran de Taliouine.....                  | 72 |
| Annexe 3 : Loi n° 25-06 relative aux SDOQ.....                  | 73 |
| Annexe 4 : Procédure de reconnaissance d'une IGP ou AOP .....   | 79 |
| Annexe 5 : Procédure de certification des produits .....        | 80 |

## TABLE DES ANNEXES

|   |    |
|---|----|
| Annexe 1 : Chronogramme de l'étude .....                      | 71 |
| Annexe 2 : Analyse du safran de Taliouine.....                | 72 |
| Annexe 3 : Loi n° 25-06 relative aux SDOQ.....                | 73 |
| Annexe 4 : Procédure de reconnaissance d'une IGP ou AOP ..... | 79 |
| Annexe 5 : Procédure de certification des produits .....      | 80 |

## ANNEXE 1 : CHRONOGRAMME DE L'ETUDE

| 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<br>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<br>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                             |
| 24 septembre 2009                           | Soutenance du mémoire  | IAM Montpellier                    |
| 2, 3, 4 octobre 2009                        | Salon Européen du Commerce Equitable :<br>Recherche de partenaires potentiels, information           | Lyon                               |
| Octobre 2009                                | Correction, amélioration du mémoire  | IAM Montpellier                    |
| 29 octobre au 1 <sup>er</sup> novembre 2009 | Festival du safran à Taliouine :<br>Restitution des résultats et remise du rapport final             | Taliouine                          |

## ANNEXE 2 : ANALYSE DU SAFRAN DE TALIOUINE

Analyse de 5 échantillons de safran de la région de Taliouine (Imggoun, Abaly, Aourest, Askaoun, Assaïs) au Laboratoire Interrégional de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes de Marseille, selon la norme ISO Standard ISO/TS 3632-1/2:2003.

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

| <b>SAFRAN DE TALIOUINE (MAROC) / Analyse de 5 échantillons + 1</b> |   |
|--|---|
| Lab. I.C.C.R.F. (Marseille, F) 03-01-2003                          |   |
| <b>Crocine (pouvoir colorant)</b>                                  | 3 échantillons classés en Catégorie II<br>3 échantillons classés en Catégorie III |
| Observations:  | <b>pouvoir colorant moyen, correct</b>  |
| (la norme ISO compte 4 catégories)                                 |   |
| <b>Picrocrocine (saveur)</b>                                       | 6 échantillons classées en Catégorie I  |
| Observations:  | <b>pouvoir gustatif excellent</b>   |
| (la norme ISO compte 4 catégories)                                 |   |
| <b>Safranal (arôme)</b>  | 6 valeurs comprises entre 27 et 35  |
| Observations:  | <b>arôme satisfaisant</b>   |
| (la norme ISO indique min/max: 20/50)                              |   |

**Dahir n° 1-08-56 du 17 jourmada I 1429 (23 mai 2008)  
portant promulgation de la loi n° 25-06 relative aux  
signes distinctifs d'origine et de qualité des denrées  
alimentaires et des produits agricoles et halieutiques.**

LOUANGE A DIEU SEUL !

*(Grand Sceau de Sa Majesté Mohammed VI)*

Que l'on sache par les présentes – puisse Dieu en élever et en fortifier la teneur !

Que Notre Majesté Chérifienne,

Vu la Constitution, notamment ses articles 26 et 58,

A DÉCIDÉ CE QUI SUIT :

Est promulguée et sera publiée au *Bulletin officiel* à la suite du présent dahir, la loi n° 25-06 relative aux signes distinctifs d'origine et de qualité des denrées alimentaires et des produits agricoles et halieutiques, telle qu'adoptée par la Chambre des représentants et la Chambre des conseillers.

*Fait à Casablanca, le 17 jourmada I 1429 (23 mai 2008).*

Pour contresing :

*Le Premier ministre,*

ABBAS EL FASSI.

\*

\* \*

**Loi n° 25-06  
relative aux signes distinctifs d'origine  
et de qualité des denrées alimentaires  
et des produits agricoles et halieutiques**

**Chapitre premier**

*Dispositions générales*

Article premier

La présente loi a pour objectifs de :

1) préserver la diversité des productions agricoles et halieutiques et protéger le patrimoine culturel qui leur est lié par la reconnaissance et la mise en valeur de leur origine, de leurs caractéristiques et de leurs modes de production ;

2) promouvoir le développement agricole, par une valorisation des caractéristiques liées au terroir ou des spécificités des milieux aquatiques dans lesquels sont pêchées ou élevées les espèces piscicoles ou halieutiques ainsi que les modes de production et les savoir-faire humains y afférents ;

3) accroître la qualité des produits agricoles et halieutiques et contribuer à améliorer les revenus générés par leur valorisation, au profit des opérateurs locaux intervenant dans l'élaboration desdits produits ;

4) renforcer l'information des consommateurs.

A cet effet, elle fixe les conditions dans lesquelles les signes distinctifs d'origine et de qualité des produits agricoles et des denrées alimentaires sont reconnus, attribués, utilisés et protégés et détermine les obligations et les responsabilités incombant à ceux qui entendent en bénéficier.

Le label agricole, l'indication géographique et l'appellation d'origine sont les signes distinctifs d'origine et de qualité.

Article 2

Au sens de la présente loi et des textes pris pour son application ont entend par :

*Label agricole* : La reconnaissance qu'un produit possède un ensemble de qualités et de caractéristiques spécifiques et de ce fait présente un niveau de qualité élevé, supérieur à celui de produits similaires notamment en raison de ses conditions de production, de fabrication et, le cas échéant, de son origine géographique ;

*Indication géographique* : La dénomination servant à identifier un produit comme étant originaire d'un territoire, d'une région ou d'une localité, lorsqu'une qualité, une réputation ou toute autre caractéristique déterminée dudit produit peut être attribuée essentiellement à cette origine géographique et que la production et/ou la transformation et/ou la préparation ont lieu dans l'aire géographique délimitée ;

*Appellation d'origine* : La dénomination géographique d'une région, d'un lieu déterminé ou, dans certains cas exceptionnels, d'un pays, servant à désigner un produit qui en est originaire et dont la qualité, la réputation ou les autres caractéristiques sont dues exclusivement ou essentiellement au milieu géographique, comprenant des facteurs humains et des facteurs naturels, et dont la production, la transformation et la préparation ont lieu dans l'aire géographique délimitée.

Article 3

Sont également considérées comme des indications géographiques ou des appellations d'origine :

a) les dénominations traditionnelles, géographiques ou non, désignant un produit originaire d'une région ou d'un lieu déterminé et qui remplissent les conditions fixées dans la définition ci-dessus de « l'indication géographique » ou de « l'appellation d'origine » ;

b) certaines désignations géographiques dont les matières premières des produits concernés proviennent d'une aire géographique plus vaste ou différente de celle de l'aire de transformation, à condition toutefois que cette aire de production des matières premières ait été préalablement délimitée, que des conditions particulières pour la production desdites matières premières aient été reconnues par l'autorité gouvernementale compétente et que des contrôles réguliers de ces conditions soient effectués conformément aux dispositions de la présente loi.

Article 4

Ne peut être reconnue comme indication géographique ou comme appellation d'origine :

a) un nom qui est en conflit avec le nom d'une variété végétale ou d'une race animale et qui, de ce fait, est susceptible d'induire le consommateur en erreur quant à la véritable origine du produit ;

b) une dénomination devenue générique en raison de l'usage continu qui a été fait du nom d'un produit se rapportant au lieu ou à la région d'origine et qui, de ce fait, est devenu le nom commun de celui-ci ;

c) une dénomination homonyme ou devenue homonyme d'une dénomination publiée. Toutefois, une dénomination homonyme peut être reconnue s'il s'agit d'une dénomination traditionnelle.

#### Article 5

La présente loi s'applique :

1) aux produits agricoles et de la pêche continentale ou maritime frais, aux produits de la chasse, du ramassage ou de la cueillette des espèces sauvages, ainsi qu'aux produits tirés des animaux tels que le lait ou le miel et mis sur le marché, en l'état, sans utilisation de systèmes particuliers de préparation pour leur conservation autre que la réfrigération ;

2) aux denrées alimentaires d'origine végétale ou animale susceptibles d'être consommées par l'être humain et ayant été préparées ou conservées ou ayant subi une transformation par quelque moyen que ce soit ;

3) à certains produits agricoles ou de la pêche continentale ou maritime non alimentaires tels que les produits cosmétiques, les huiles essentielles et les plantes aromatiques et médicinales.

Ces trois catégories sont dénommées ci-après « produit ».

#### Article 6

Les dispositions de la présente loi ne s'appliquent pas aux produits relevant du secteur vitivinicole ni aux boissons spiritueuses, à l'exception des vinaigres et des raisins de table.

### Chapitre II

#### *De la reconnaissance des signes distinctifs d'origine et de qualité*

#### Article 7

Le label agricole, l'indication géographique et l'appellation d'origine sont reconnus aux produits obtenus et/ou transformés dans les conditions prévues par un cahier des charges dont le contenu et les modalités d'approbation sont fixés conformément aux dispositions de la présente loi.

Le label agricole, l'indication géographique et l'appellation d'origine deviennent protégés après leur publication au « Bulletin officiel ».

#### Article 8

La demande de reconnaissance d'un label agricole, d'une indication géographique ou d'une appellation d'origine, assortie du projet de cahier des charges, est présentée à l'autorité gouvernementale compétente, dans les formes réglementaires, par les producteurs et/ou les transformateurs constitués, conformément à la législation en vigueur en association, coopérative ou tout autre groupement professionnel, ou par les collectivités locales ou les établissements publics intéressés.

Toute autre personne, physique ou morale, intéressée par une indication géographique ou une appellation d'origine peut se joindre à la demande présentée.

Toutefois, et par dérogation aux dispositions du premier alinéa ci-dessus, toute personne, physique ou morale, producteur ou transformateur, intéressée, peut, à titre individuel, présenter une demande de reconnaissance d'un label agricole.

#### Article 9

Le projet de cahier des charges est constitué notamment des éléments suivants :

a) Pour les labels agricoles :

1 – les éléments d'identification du produit notamment ses principales caractéristiques physiques, chimiques, microbiologiques et/ou organoleptiques ;

2 – les caractéristiques particulières et les critères de spécificité auxquels il doit répondre pour pouvoir acquérir un niveau de qualité élevé, supérieur à celui de produits similaires et notamment les conditions, méthodes ou moyens utilisés pour l'obtention des caractéristiques principales dudit produit ou pour sa production, ou sa transformation.

b) Pour l'indication géographique et l'appellation d'origine :

1 – le nom du produit comprenant la mention de l'indication géographique ou de l'appellation d'origine souhaitée ;

2 – la délimitation de l'aire géographique concernée, définie comme étant la surface comprenant l'ensemble des communes ou parties de communes incluses dans cette aire ;

3 – les éléments prouvant que le produit est originaire de l'aire géographique considérée ;

4 – les éléments justifiant le lien existant entre la qualité et les caractéristiques du produit avec l'origine géographique ;

5 – la description du produit comprenant les matières premières, et le cas échéant, les principales caractéristiques physiques, chimiques, microbiologiques et/ou organoleptiques du produit ;

6 – la description de la méthode d'obtention dudit produit et, le cas échéant, les méthodes locales, loyales et constantes ;

7 – les références d'identification du/ou/des organismes de certification et de contrôle prévus à l'article 20 de la présente loi ;

8 – les éléments spécifiques d'identification liés à l'étiquetage pour le produit considéré ;

9 – l'engagement de toute personne intervenant dans la production et/ou la transformation et/ou le conditionnement des produits, de tenir des registres destinés à faciliter le contrôle du respect des conditions de certification desdits produits ;

10 – un plan de contrôle devant être suivi par les organismes de certification et de contrôle ;

11 – toutes autres conditions à respecter en vertu de la législation ou de la réglementation en vigueur, notamment les exigences sanitaires d'hygiène et de qualité en vigueur concernant le produit.

L'aire géographique ne peut figurer parmi les caractéristiques principales et les critères de spécificité déterminant un label agricole sauf s'il s'agit d'une indication géographique protégée et préalablement reconnue.

Toutefois, un label agricole peut comporter la mention d'une indication géographique lorsque l'indication géographique est générique ou lorsqu'il s'agit d'un produit de la pêche maritime.

#### Article 10

Le label agricole, l'indication géographique ou l'appellation d'origine sont reconnus et leurs cahiers des charges sont homologués par l'autorité gouvernementale compétente après avis de la commission nationale prévue à l'article 17 de la présente loi.

Cet avis doit être donné, dans les formes réglementaires, dans un délai de six (6) mois à compter de la date de saisie de la commission.

Passé ce délai et en l'absence de réponse de la part de la commission nationale, un avis favorable est supposé avoir été donné.

#### Article 11

Lorsque la demande de reconnaissance concerne une indication géographique ou une appellation d'origine, la commission nationale doit, dès sa réception, assurer une large publicité de cette demande, par son insertion dans au moins deux quotidiens nationaux.

Les insertions sont faites aux frais du demandeur de la reconnaissance de l'indication géographique ou de l'appellation d'origine.

#### Article 12

La publicité de la demande prévue à l'article 11 ci-dessus doit permettre à la commission nationale de :

1) recenser les utilisateurs, pour un produit similaire, du nom éventuel pour l'indication géographique ou l'appellation d'origine, et qui sont situés hors de l'aire géographique protégée pour l'éventuelle indication ou appellation. Ces utilisateurs éventuels disposent d'un délai de deux (2) mois à compter de la date de l'insertion prévue à l'article 11 ci-dessus, pour se faire connaître auprès de la commission nationale et lui communiquer les conditions dans lesquelles l'indication ou l'appellation, objet de la demande, est déjà utilisée pour lesdits produits similaires ;

2) recueillir, dans un délai de deux (2) mois à compter de la date de l'insertion prévue à l'article 11 ci-dessus, les déclarations d'opposition à la reconnaissance d'une indication géographique ou d'une appellation d'origine, de toute personne physique ou morale de droit public ou privé ayant un intérêt légitime à cette non-reconnaissance.

Sont seules recevables, les déclarations d'opposition établies dans les formes réglementaires apportant la preuve que :

a) l'indication géographique ou l'appellation d'origine dont la reconnaissance est sollicitée ne répond pas aux critères fixés aux articles 2 et 3 de la présente loi ;

b) la dénomination demandée entre en conflit avec le nom d'une variété végétale ou d'une race animale, ou est une dénomination devenue générique ou homonyme à une dénomination publiée.

La commission nationale tient compte des informations recueillies pour donner son avis.

#### Article 13

Tout bénéficiaire d'un label agricole, d'une indication géographique protégée ou d'une appellation d'origine protégée peut demander la modification correspondante dans le cahier des charges, notamment afin de tenir compte de l'évolution des connaissances techniques ou scientifiques. Il peut également demander la révision de la délimitation géographique dans le cas d'une indication géographique protégée ou d'une appellation d'origine protégée.

La demande introduite auprès de l'autorité gouvernementale compétente est examinée dans les conditions prévues à l'article 10 ci-dessus.

#### Article 14

Les décisions de reconnaissance du label agricole, de l'indication géographique et de l'appellation d'origine et d'homologation des cahiers des charges ainsi que leurs modifications sont publiées par l'autorité gouvernementale compétente au « Bulletin officiel ».

Lorsqu'il s'agit d'une décision relative à la reconnaissance d'une indication géographique ou d'une appellation d'origine, mention est faite de l'aire géographique faisant l'objet de ladite indication ou appellation ainsi que des principales conditions de production figurant au cahier des charges et des mesures de contrôle prévues.

#### Article 15

Le label agricole, l'indication géographique et l'appellation d'origine reconnus ainsi que les producteurs et les transformateurs auxquels lesdits signes ont été attribués sont inventoriés sur des registres ouverts et tenus à jour par l'autorité gouvernementale compétente, avec mention, de toutes modifications intervenues dans les cahiers des charges ainsi que des retraits desdits signes.

#### Article 16

Tout label agricole, indication géographique ou appellation d'origine, reconnu dans le pays d'origine, peut bénéficier au Maroc d'une protection accordée conformément aux dispositions de la présente loi.

Cette reconnaissance permet au bénéficiaire de présenter la demande d'enregistrement desdits signes auprès de l'Office marocain de la propriété industrielle et commerciale conformément à la loi relative à la protection de la propriété industrielle promulguée par le dahir n° 1-00-19 du 9 kaada 1420 (15 février 2000), telle que modifiée et complétée par la loi n° 31-05 modifiant et complétant la loi n° 17-97 promulguée par le dahir n° 1-05-190 du 15 moharrem 1427 (14 février 2006).

### Chapitre III

#### *De la commission nationale des signes distinctifs d'origine et de qualité*

#### Article 17

Il est institué une commission nationale des signes distinctifs d'origine et de qualité dénommée « commission nationale », composée notamment de membres représentant l'autorité

gouvernementale compétente, les autorités gouvernementales concernées, l'Office marocain de la propriété industrielle et commerciale (OMPIC), l'Institut national de la recherche agronomique (INRA), l'Institut national de recherche halieutique (INRH), la Fédération des chambres d'agriculture, la Fédération des chambres des pêches maritimes et six membres représentant des organismes professionnels concernés.

La commission nationale peut se faire assister par toute personnalité connue pour son expérience et sa compétence en la matière.

Elle peut constituer, s'il est nécessaire, des comités techniques spécialisés pour traiter des sujets et des dossiers déterminés.

#### Article 18

La commission nationale est chargée de donner son avis sur :

a) la demande de reconnaissance du label agricole, de l'indication géographique et de l'appellation d'origine qui lui est soumise par l'autorité gouvernementale compétente ;

b) la demande de reconnaissance du label agricole, de l'indication géographique et de l'appellation d'origine présentée dans le cadre de l'article 16 ci-dessus ;

c) la reconnaissance du label agricole, de l'indication géographique et de l'appellation d'origine ;

d) l'homologation des modèles de logos des signes distinctifs d'origine et de qualité à apposer sur les produits ;

e) l'octroi ou le retrait des agréments des organismes de certification et de contrôle ;

f) les réclamations prévues à l'article 22 ci-dessous.

La commission nationale est consultée sur toute question relative aux signes distinctifs d'origine et de qualité et peut proposer toute mesure concourant au bon fonctionnement et au développement du travail ou à la valorisation d'un signe distinctif dans une filière agricole déterminée.

#### Article 19

Le mode de fonctionnement, la composition et le nombre des membres de la commission nationale sont déterminés par voie réglementaire.

### Chapitre IV

#### *De l'attribution des signes distinctifs d'origine et de qualité*

#### Article 20

Tout producteur ou transformateur désirant bénéficier d'un signe distinctif d'origine et de qualité, doit s'engager à respecter les termes du cahier des charges correspondant au signe distinctif et obtenir, dans les formes réglementaires, la certification de son produit.

Cette certification est accordée par l'autorité gouvernementale compétente, par un organisme de certification et de contrôle, ou par une personne morale de droit public, qu'elle agréé à cet effet, lorsque le produit concerné répond aux conditions de production ou de transformation prévues par le cahier des charges correspondant au signe concerné.

#### Article 21

Lorsque, après l'attribution d'un label agricole, d'une indication géographique ou d'une appellation d'origine, il est constaté, que le produit ne satisfait plus à certaines conditions requises dans le cahier des charges, l'administration ou l'organisme ayant accordée la certification, suspend, pour une durée maximale de six (6) mois fixée dans la décision de suspension, le bénéfice de l'utilisation dudit signe distinctif. Cette période est destinée à permettre au bénéficiaire de se conformer à nouveau, aux prescriptions du cahier des charges.

La certification est retirée si, à l'issue de la période susmentionnée, le produit ne satisfait toujours pas à certaines conditions requises par ledit cahier des charges. Le produit perd alors, le signe distinctif d'origine et de qualité dont il bénéficiait.

Dans le cas où les exigences du cahier des charges sont satisfaites, il est mis fin à la mesure de suspension et le produit concerné peut à nouveau porter le signe distinctif d'origine et de qualité dont il bénéficiait.

#### Article 22

Tout producteur ou transformateur, auquel un organisme de certification et de contrôle refuse la certification de la demande de bénéfice d'un signe distinctif d'origine et de qualité pour son produit ou retire la certification dont ledit produit bénéficie, a la possibilité, dans un délai de deux (2) mois, à compter de la date dudit refus ou retrait pour réclamer à l'autorité gouvernementale compétente un réexamen de son dossier.

L'autorité gouvernementale compétente statue sur la réclamation, après avis de la commission nationale, dans un délai de deux (2) mois suivant la date de réception de celle-ci.

#### Article 23

Les organismes de certification et de contrôle visés à l'article 20 ci-dessus sont agréés, dans les formes réglementaires, après avis de la commission nationale visée à l'article 17 de la présente loi.

L'avis de la commission nationale doit être donné dans un délai de deux (2) mois à compter de la date de sa notification. Passé ce délai et en l'absence de réponse de la part de la commission nationale, un avis favorable est supposé avoir été donné.

#### Article 24

Pour pouvoir être agréés, les organismes de certification et de contrôle doivent :

1) offrir toutes les garanties d'impartialité et d'indépendance et notamment, il doit être prouvé, lors de la demande d'agrément que cet organisme, ses administrateurs et ses dirigeants, ne sont pas directement ou indirectement intéressés, à quelque titre que ce soit, par la délivrance ou par la non-délivrance d'un signe distinctif d'origine et de qualité ou au maintien de celui-ci ;

2) répondre aux exigences fixées par l'autorité gouvernementale compétente en matière de compétences techniques dans le domaine de la qualité alimentaire et de capacités humaines et matérielles nécessaires pour effectuer le contrôle prévu dans les cahiers des charges.

## Article 25

Lorsqu'une ou plusieurs des conditions prévues à l'article 24 ci-dessus pour la délivrance d'un agrément à un organisme de certification et de contrôle cessent d'être remplies, cet agrément est suspendu pour une période déterminée qui ne peut excéder six (6) mois, fixée dans la décision de suspension, destinée à permettre au bénéficiaire dudit agrément de se conformer de nouveau aux conditions requises.

Passé ce délai, et si les conditions requises ne sont toujours pas remplies, l'agrément est retiré après avis de la commission nationale.

Dans le cas où les conditions requises sont à nouveau remplies, il est mis fin à la mesure de suspension de l'agrément.

## Article 26

Les modalités et formes selon lesquelles les agréments aux organismes de certification et de contrôle sont délivrés, suspendus ou retirés ainsi que celles selon lesquelles il est mis fin à la mesure de suspension, sont fixées par voie réglementaire.

**Chapitre V***De l'utilisation des signes distinctifs d'origine et de qualité*

## Article 27

L'utilisation d'un signe distinctif d'origine et de qualité est subordonnée aux résultats des contrôles du respect des termes du cahier des charges correspondant au signe concerné, effectués périodiquement par l'administration ou l'organisme de certification et de contrôle ayant certifié le produit concerné.

Ces contrôles sont effectués sur la base du plan de contrôle prévu dans le cahier des charges, tout au long de la chaîne de production et/ou de transformation du produit considéré.

Les frais exposés pour les nécessités de ces contrôles sont à la charge du bénéficiaire du signe distinctif d'origine et de qualité.

## Article 28

Sans préjudice de la législation applicable en matière d'étiquetage des denrées alimentaires, les produits bénéficiant de signes distinctifs d'origine ou de qualité doivent porter un signe d'identification visuel ou « logo » portant la mention « label agricole », « indication géographique protégée » ou « appellation d'origine protégée », suivie du nom du produit pour le label agricole et de l'indication géographique protégée ou de l'appellation d'origine protégée pour ces derniers.

L'utilisation d'un tel logo, qui peut être apposé sur un produit ou sur son emballage, indique que ce produit bénéficie du signe distinctif d'origine ou de qualité représenté par ledit logo et qu'il est conforme au cahier des charges correspondant à ce signe distinctif.

Les modèles et les modifications desdits modèles des signes d'identification visuels ou logos sont publiés au « Bulletin officiel » en annexe aux décisions prévues à l'article 14 ci-dessus.

L'autorité gouvernementale compétente ayant procédé à cette publication tient à jour un registre dans lequel sont conservés les modèles publiés.

## Article 29

L'utilisation, pour l'étiquetage des produits portant une indication géographique protégée ou une appellation d'origine protégée, d'un logo ou d'une marque commerciale ne doit pas créer une confusion dans l'esprit du consommateur sur la nature, l'identité, les qualités ou l'origine réelle du produit.

## Article 30

Est interdite l'utilisation, pour la dénomination de vente ou pour l'étiquetage ou pour la publicité d'un produit, d'une indication de lieu d'origine ou de provenance susceptible :

a) de détourner la notoriété d'une dénomination reconnue en tant que label agricole, indication géographique protégée ou appellation d'origine protégée ;

b) d'induire le consommateur en erreur sur les caractéristiques dudit produit ;

c) de porter atteinte au caractère spécifique de la protection réservée aux labels agricoles, aux indications géographiques protégées ou aux appellations d'origine protégées, y compris lorsque l'origine réelle du produit est mentionnée sur celui-ci ou lorsque la dénomination est traduite ou accompagnée de mentions telles que « genre », « type », « méthode », « façon » ou toute autre mention similaire.

**Chapitre VI***De la protection des signes distinctifs d'origine et de qualité*

## Article 31

Les indications géographiques et les appellations d'origine reconnues et attribuées conformément à la présente loi ne sont pas soumises aux dispositions des articles 182-1 à 182-3 inclus de la loi n° 17-97 relative à la protection de la propriété industrielle, promulguée par le dahir n° 1-00-19 du 9 kaada 1420 (15 février 2000), telle que modifiée et complétée par la loi n° 31-05 modifiant et complétant la loi n° 17-97, promulguée par le dahir n° 1-05-190 du 15 moharrem 1427 (14 février 2006).

Elles font l'objet d'un enregistrement conformément aux dispositions de la présente loi, par l'autorité gouvernementale compétente, auprès de l'Office marocain de la propriété industrielle et commerciale (OMPIC).

## Article 32

Les labels agricoles, les indications géographiques et les appellations d'origine ainsi que leurs représentations graphiques et logos sont destinés à un usage collectif. Ils demeurent la propriété de l'autorité gouvernementale compétente qui a procédé à leur publication et à leur enregistrement conformément aux dispositions des articles 14, 28 et 31 de la présente loi.

## Article 33

Une indication géographique protégée et une appellation d'origine protégée ne peuvent jamais être considérées comme présentant un caractère générique et tomber dans le domaine public.

## Article 34

Est interdite, l'utilisation, pour tout produit autre que ceux prévus à l'article 5 de la présente loi, pour toute personne physique ou morale et pour tout service, d'une indication géographique protégée ou d'une appellation d'origine protégée, lorsque cette utilisation est susceptible de détourner ou d'affaiblir la renommée de l'indication géographique protégée ou de l'appellation d'origine protégée concernée.

## Article 35

Lorsqu'un signe distinctif d'origine et de qualité a été publié au « Bulletin officiel », aucune marque reprenant ou suggérant ledit signe ne peut être déposée et enregistrée. De même, aucune forme représentative ne peut reprendre ou évoquer les logos publiés.

## Chapitre VII

*Recherche et constatation des infractions*

## Article 36

La recherche et la constatation des infractions aux dispositions de la présente loi sont effectuées conformément aux procédures prévues par la loi n° 13-83 relative à la répression des fraudes sur les marchandises, promulguée par le dahir n° 1-83-108 du 9 moharrem 1405 (5 octobre 1984).

## Chapitre VIII

*Infractions et pénalités*

## Article 37

Sans préjudice des dispositions du texte du Code pénal approuvé par le dahir n° 1-59-413 du 28 jourmada II 1384 (26 novembre 1962), tel que modifié et complété, est puni d'une amende d'un montant de 50.000 à 500.000 dirhams quiconque :

1) utilise un signe distinctif d'origine et de qualité ou appose sur son produit un logo représentatif dudit signe, sans que le produit concerné ne bénéficie de la certification prévue à l'article 20 de la présente loi ou continue d'utiliser ledit signe alors que la certification lui a été retirée ;

2) certifie des produits sans bénéficier de l'agrément prévu à l'article 23 ci-dessus ;

3) tout organisme de certification et de contrôle qui continue de certifier des produits alors que son agrément est suspendu ou retiré.

## Article 38

Sans préjudice de toutes autres sanctions prévues par la loi n° 13-83 relative à la répression des fraudes sur les marchandises et par la loi n° 17-97 relative à la protection de la propriété industrielle, est puni d'une amende d'un montant de 5.000 à 50.000 dirhams, quiconque utilise :

1) pour l'étiquetage d'un produit un logo ou une marque commerciale pour les produits portant une indication géographique protégée ou une appellation d'origine protégée créant une confusion dans l'esprit du consommateur sur la nature, l'identité, les qualités ou l'origine réelle dudit produit, en violation des dispositions de l'article 29 ci-dessus ;

2) une indication pour la dénomination de vente ou pour l'étiquetage pour la publicité de son produit, de nature à induire le consommateur en erreur sur l'origine ou les caractéristiques du produit ou à porter atteinte à la spécificité du label agricole, de l'indication géographique protégée ou de l'appellation d'origine protégée, en infraction aux dispositions de l'article 30 ci-dessus ;

3) un mode de présentation de son produit susceptible d'induire le consommateur en erreur quant à l'origine réelle dudit produit, notamment en faisant croire qu'il bénéficie d'un signe distinctif d'origine ou de qualité ;

4) pour un produit autre que ceux visés par la présente loi, ou pour toute personne physique ou morale ou pour un service, la dénomination d'un label agricole, d'une indication géographique protégée ou d'une appellation d'origine protégée de nature à détourner ou à affaiblir la renommée desdits signes distinctifs d'origine et de qualité en violation des dispositions de l'article 34 ci-dessus.

## Chapitre IX

*Disposition finale*

## Article 39

Les dispositions de la présente loi entrent en vigueur à compter de la date de publication des textes pris pour son application.

Le texte en langue arabe a été publié dans l'édition générale du « Bulletin officiel » n° 5639 du 12 jourmada II 1429 (16 juin 2008).

**Dahir n° 1-08-60 du 17 jourmada I 1429 (23 mai 2008) portant promulgation de la loi n° 01-07 édictant des mesures particulières relatives aux résidences immobilières de promotion touristique et modifiant et complétant la loi n° 61-00 portant statut des établissements touristiques.**

LOUANGE A DIEU SEUL !

*(Grand Sceau de Sa Majesté Mohammed VI)*

Que l'on sache par les présentes – puisse Dieu en élever et en fortifier la teneur !

Que notre Majesté Chérifienne,

Vu la Constitution, notamment ses articles 26 et 58,

A DÉCIDÉ CE QUI SUIT :

Est promulguée et sera publiée au *Bulletin officiel*, à la suite du présent dahir, la loi n° 01-07 édictant des mesures particulières relatives aux résidences immobilières de promotion touristique et modifiant et complétant la loi n° 61-00 portant statut des établissements touristiques, telle qu'adoptée par la Chambre des représentants et la Chambre des conseillers.

*Fait à Casablanca, le 17 jourmada I 1429 (23 mai 2008).*

Pour contresigne :

*Le Premier ministre,*

ABBAS EL FASSI.

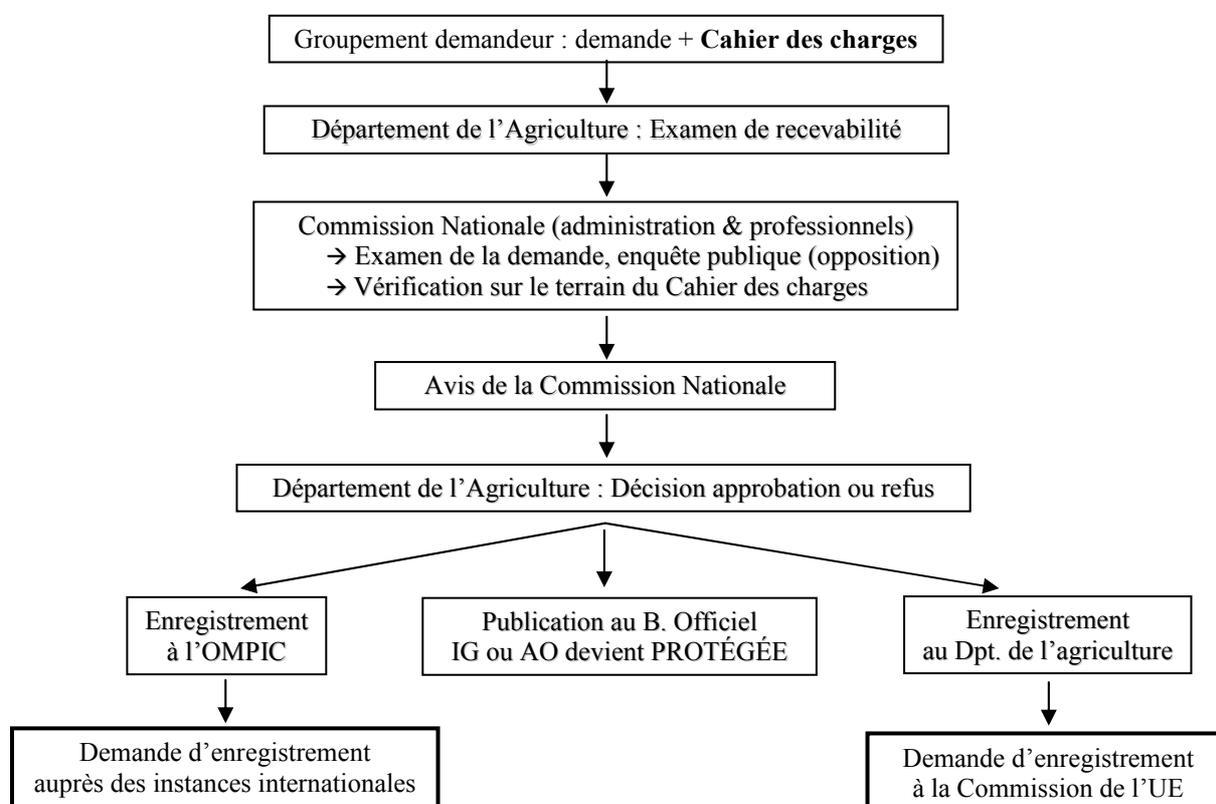
\*

\* \*

#### ANNEXE 4 : PROCEDURE DE RECONNAISSANCE D'UNE IGP OU AOP

Source : Hilali A. *Cadre institutionnel marocain de reconnaissance et de protection des signes distinctifs d'origine et de qualité*. Journée nationale sur les produits de Terroir. Ministère de l'Agriculture et de la Pêche Maritime. Agadir – Maroc - 9 janvier 2009.

#### Procédure de Reconnaissance d'une IGP ou AOP



## ANNEXE 5 : PROCEDURE DE CERTIFICATION DES PRODUITS

Source : Hilali A. *Cadre institutionnel marocain de reconnaissance et de protection des signes distinctifs d'origine et de qualité*. Journée nationale sur les produits de Terroir. Ministère de l'Agriculture et de la Pêche Maritime. Agadir – Maroc - 9 janvier 2009.

### Procédure de certification des produits

