



Déroulement de la campagne

Hind Elouafi

Ces dernières années, la pastèque est sortie de ses zones traditionnelles de production pour conquérir de nouvelles contrées. Sa production s'étend actuellement de Guelmim au sud, jusqu'au nord, en passant par Agadir, Marrakech, Ouarzazat, Béni Mellal, Meknès, Fès, Sidi Kacem et Allal Tazi. Seule différence entre ces différentes zones, le type de culture adopté par les producteurs.



On distingue ainsi trois types de cultures :

- précoce produite sous serre avec des variétés hybrides greffées
 - moyennement précoce, cultivée sous tunnels nantais moyennant des variétés hybrides greffées
 - de saison : cultivée en plein champs avec 70% de semences hybrides greffées et 30% de plants francs.
- La campagne a été considérablement affectée par les conditions météorologiques difficiles (pluies, inondations), notamment dans la région du Gharb qui compte 30-40% de la surface nationale (parcelles impraticables, stagnation des eaux de pluies pendant plus de 2 mois, etc.). Les autres terroirs de production, notamment le Haouz et le Souss, ont connu un meilleur sort avec une campagne normale où les prix touchés par les agriculteurs avoisinaient en moyenne les 1,50 dhs/kg.

A noter que les mauvaises

PASTÈQUE

Déroulement de la campagne



Le marché local ayant une capacité d'absorption limitée, l'entrée en production simultanée des différents terroirs s'est inévitablement accompagnée d'une chute des prix.

conditions climatiques (taux d'hygrométrie élevé et fortes précipitations ininterrompues) ont entraîné un retard et un regroupement des plantations. Résultat : une production concentrée dans la même période pour les différentes zones de production. « Les conditions climatiques difficiles ont également entraîné de faibles rendements avec des calibres moyens et un taux de sucre inférieur », explique M. Abdelfattah Chaouki de Monsanto. « Le marché local ayant une capacité d'absorption limitée, l'entrée en production simultanée des différents terroirs s'est inévitablement accompagnée d'une chute des prix, reflétant les difficultés de commercialisation », confirme M. Rabah d'Agrimatco.

Problème de commercialisation

Si les prix de vente ont été bas, plusieurs facteurs ont contribué à une augmentation significative des coûts de production cette campagne, notamment :

- la généralisation du greffage

(plus de 80% de la superficie nationale),

- l'augmentation des prix des intrants (engrais, produits phytosanitaires, plastique...) et de l'énergie.

« La superficie cultivée ne cesse d'augmenter et la baisse des prix de vente se poursuit d'année en année. De plus, les intermédiaires font chuter les prix d'avantage, ce qui aggrave le problème à l'échelle nationale », explique M. Namane de NALSYA. « La reconversion en plants greffés des parcelles jusqu'à

présent cultivées en plants francs, ne s'est pas accompagnée d'une réduction de la superficie totale plantée. La surproduction constante pendant certaines périodes devient donc inévitable. On atteindra certainement une situation d'équilibre, mais cela prendra du temps et ne se fera pas sans dégâts ! », tient à préciser M. Chaouki.

La solution selon certains semenciers réside dans l'organisation des agriculteurs dans le cadre des coopératives et d'associations afin de bloquer les intermédiaires, et permettre aux producteurs de commercialiser leurs produits dans de meilleures conditions. Il faut aussi les sensibiliser à l'importance de l'échelonnement du calendrier de semis et du choix des variétés les plus adaptées à la zone et à la période de plantation (variétés précoces, tardives).

« Une production de qualité et des rendements élevés restent pour l'agriculteur, la solution adéquate au problème », suggère M. Hadria de Nunhems. « A l'image d'autres produits frais sur le marché, il faut garantir au consommateur la qualité de la pastèque grâce à un étiquetage qui le rassurera d'avantage en lui facilitant l'identification », explique M. Rabah d'Agrimatco.



PASTÈQUE

Déroulement de la campagne



Le porte-greffe doit être choisi en fonction du type de sol afin d'éviter les accidents physiologiques et l'éclatement des fruits.

« Rechercher des marchés à l'export est un autre aspect de la solution. Cependant, le coût élevé du transport vers les marchés européens rend la pastèque ordinaire marocaine peu compétitive. Dans ce contexte, seule l'exportation de pastèques de grande qualité peut être rentable. A noter qu'il existe une vraie demande de la part des maghrébins résidant en Europe pour la grande pastèque du "bled" » ajoute M. Hadria. De l'avis d'un spécialiste, il faut également varier les façons de consommer la pastèque (frais, jus et autres dérivés), en insistant sur ses bienfaits pour la santé (reins, ...). « Dans ce sens, je pense que le festival de "la pastèque rouge", tenu chaque année à Kénitra en pleine saison de production, peut être l'occasion pour les différents opérateurs impliqués dans la production de la pastèque d'échanger pour trouver des solutions pratiques (semenciers, pépiniéristes, sociétés de fourniture d'engrais et de pesticides, chercheurs et agro-industriels) », explique M. Namane, organisateur du festival (encadré).

Greffage 80% des surfaces

L'utilisation de semences et de porte-greffes performants

est la base de la réussite de la culture de la pastèque. Cette campagne, la superficie totale plantée avoisinait les 20.000 Ha.

Les régions de Tiflet et Larache représentaient 4500 à 5500 ha, dont 75% en variétés hybrides greffées type crimson sweet et jubilee, plus quelques centaines d'hectares de variétés populations (OP) type crimson sweet.

A noter que la pastèque greffée a connu un grand essor au Maroc et concerne actuellement 80% des surfaces. Selon les pépiniéristes 35 à 40 millions de plants greffés ont été commercialisés, contre 1 million de plants francs, dont la surface devient de plus en plus marginale.

Les surfaces cultivées restent dominées par les variétés Dumara (Nunhems), Delta (Progand), et Vista (Agrimatco). Cependant, de nouvelles variétés ont récemment fait leur apparition sur le marché et séduisent de plus en plus de producteurs dans les différentes zones grâce à leurs performances en production, leur bonne conservation et leur qualité gustative. Citons à titre d'exemple les variétés Timour d'Agrosem, Daytona de Sakata Seeds et Ménara de Nunhems.

« Confiant dans les performances de sa variété Daytona, Sakata a installé des essais de



Séance de dégustation improvisée sur une parcelle

démonstration dans les principales zones de production. L'organisation de visites sur le terrain reste le meilleur moyen de les convaincre les producteurs, dont la plupart sont de fins connaisseurs, de la qualité d'une variété » explique M. Abdelaziz Ahlafi, responsable développement au Maroc de Sakata Vegetables Europe. « La nouvelle variété MENARA vient compléter notre gamme en apportant un excellent calibre dès le début de la saison » explique M. Hadria de Nunhems.

« Nous avons récemment élargi notre gamme par l'introduction de la nouvelle variété TIMOUR qui a fait l'objet de plusieurs essais

Festival de la pastèque

Pour honorer ce fruit qui compte parmi les préférés des marocains, le festival de "la pastèque rouge" a été lancé en 2006 par M. Namane Abdel Karim, expert agricole et directeur de la fondation Nalsya. La sixième édition du festival sera organisée en juillet prochain, en pleine saison de récolte, dans la station expérimentale Nalsya dans la région du Gharb. Au programme :

- Sensibilisation des agriculteurs pour l'usage rationnel des pesticides et de l'eau.
- Exposition des technologies modernes de production
- Maîtrise de la conduite technique et compréhension des circuits de commercialisation
- Exposition des pastèques des différentes régions du Maroc.
- Dégustation des nouvelles variétés pour tester le goût, la teneur en eau de la chair.

PASTÈQUE

Déroulement de la campagne



de production dans les régions du Gharb, Marrakech, Taroudant, Tiflet, et a donné entière satisfaction » explique M. Bessy, directeur de la société Agrosem.

Exigences des consommateurs

Globalement, le producteur vise un rendement supérieur à 70-80 tonnes/ha, un gros calibre (15-20 kg) et une qualité interne répondant aux exigences du consommateur (coloration, fermeté de la chair, bonne tenue, taux de sucre élevé...).

Le porte-greffe doit être choisi en fonction du type de sol afin d'éviter les accidents physiologiques et l'éclatement des fruits. L'utilisation de porte-greffes appropriés minimise considérablement les risques de contamination par les maladies du sol. Néanmoins, les semenciers



Confiture de pastèque

restent attentifs au développement de nouvelles maladies et proposent du matériel répondant le plus possible aux besoins des agriculteurs.

La mini-pastèque est un produit destiné le plus souvent à l'export, car le marché local est plutôt demandeur en gros calibre. « Des tentatives d'introduction de ce type de produit ont été réalisées au niveau des supermarchés, mais sans grand succès. Le consommateur marocain reste fidèle à la bonne grosse pastèque de 12-15 kg », explique M. Hadria.

Jus de pastèque



Certains opérateurs pensent que le calibre plus petit devrait se développer dans les prochaines années pour répondre à une certaine demande de familles peu nombreuses, à condition que la qualité soit similaire à celle de la pastèque traditionnelle.

Problèmes phytosanitaires

Les maladies qui posent encore un problème pour la culture de la pastèque sont principalement la fusariose, l'antracnose, la pourriture, les virus et les nématodes. Auxquels vient s'ajouter une nouvelle maladie non identifiée qui se manifeste par un jaunissement, des brûlures des feuilles et de la tige qui s'étendent à l'ensemble de la parcelle, suivies par un éclatement des fruits.

Que ce soit dans le Gharb ou dans le Haouz, la maladie a fait énormément de dégâts (jusqu'à 100% sur certaines parcelles). Aucun agent pathogène n'a été incriminé pour l'instant (bactérie, virus ou champignon), mais la maladie ne cesse de progresser. Cette situation alarmante, nécessiterait une collaboration étroite entre semenciers, pépi-

niéristes, généticiens et chercheurs pathologistes qui possèdent des laboratoires et disposent des moyens adéquats pour identifier l'agent responsable.

« Nous avons constaté un autre problème, relatif à l'éclatement des fruits qui se manifeste après la phase de grossissement et qui entraîne des pertes importantes. Les producteurs se demandent si c'est le porte-greffe qui est en cause, la fertilisation non adaptée », s'interroge M. Namane, expert agricole et directeur de la fondation Nalsya.

Il apparaît clairement que plusieurs aspects de la production ne sont pas encore parfaitement maîtrisés par les producteurs. En plus de la baisse des prix de vente, ces différents problèmes ont concouru à la réduction de la recette des producteurs.

La mini-pastèque est un produit destiné le plus souvent à l'export, car le marché local est plutôt demandeur en gros calibre.