

# Fraises

## Début de campagne prometteur

Abdelmoumen Guennoui



Après deux campagnes difficiles, la campagne actuelle a commencé sous de bons auspices. Avec une bonne production et des prix encourageants, aussi bien à l'export que sur le marché local, les producteurs espèrent ainsi éponger les lourdes dettes qu'ils traînent depuis l'année dernière.

L'Égypte et Israël, concurrents traditionnels du Maroc, ont subi cette année des conditions météorologiques défavorables sur 2 semaines (tempêtes de sable), d'où une entrée en production plus tardive.

**E**n effet, les fraiseiculteurs des régions de Mnassra, Allal Tazi, My Bousselham et Larache subissent encore les conséquences de la campagne précédente qui a connu des aléas climatiques qui ont réduit à néant les efforts matériels et humains consentis : excès de précipitations (950 à 1.000 mm), inondations, dégâts de vents sur les tunnels et le plastique, maladies dues à l'excès d'humidité. Selon M. Mohamed El Ammouri, président de l'Association Marocaine des Exportateurs et Conditionneurs de Fraises, ces aléas ont eu pour conséquences une baisse des tonnages, des répercussions sur la qualité export, des réclamations des clients, l'augmentation du pourcentage d'avaries déclarées par les importateurs à l'arrivée (à déduire des recettes), accompagnée d'une baisse des prix de vente. Heureusement, ajoute-il, cette année a commencé favorablement et les producteurs exportateurs de fraises fraîches espèrent se rattraper par un bon potentiel de production et une campagne positive.

### Conjoncture favorable

La rentabilité de la campagne du frais dépend des années et, depuis le début de cette campagne, tous les voyants étaient au vert :

- Les conditions climatiques ont été favorables avec de bonnes températures, des précipitations ponctuelles ne gênant pas les travaux et les opérations de récolte. Malgré quelques pluies courant février qui ont causé une augmentation des déchets pendant 8-10 jours.
- L'entrée en production de l'Espagne, principal concurrent et premier producteur européen, a été plus tardive (pleine production vers la mi-février) en raison des basses températures (vaque de froid).
- Sur le segment précoce, l'Égypte et Israël, concurrents traditionnels du Maroc, ont subi cette année des conditions météorologiques défavorables sur 2 semaines (tempêtes de sable), d'où une entrée en production plus tardive. Le Maroc étant seul sur le marché, le prix de vente en décembre variaient entre 3 et 4 €/kg et quelquefois 4,5€, contre 2-2,5€ la campagne précédente. Ce-

pendant, les tonnages étaient faibles et ne dépassaient pas 500 à 600 tonne et tout (selon M. Ammouri) soit 2-3% environs du total exporté, et le mois de janvier a connu une stagnation des ventes en Europe en raison des fortes chutes de neiges, d'où une baisse des prix pouvant atteindre 50%.

En janvier les prix de vente se sont stabilisés à 4 €/kg puis ont connu une baisse normale en février (3€/kg). Pour mars, les prévisions sont de 2 €/kg, conformément à la normale (mars = 1/2 janvier).

A rappeler que malgré les aides publiques massives, la concurrence égyptienne et israélienne est handicapée par le transport. En effet, l'avion ne peut pas transporter des tonnages importants d'où le début du recours à des conteneurs frigo qui mettent 5 jours pour arriver en Europe.

### Superficies

D'après M. El Ammouri, les superficies, habituellement de 3.000 ha, ont connu cette année une réduction estimée à 200 ha (-7%), en raison de la crainte des producteurs de la répétition des

32 ■ Agriculture du Maghreb ■ n°49 ■ Février 2011

## Fraises, début de campagne prometteur



Européenne est notre client quasi unique. La France occupe la première position avec 58%, suivie par l'Allemagne (15,7%), l'Angleterre (14%) et l'Espagne 11,8% (moyenne sur 5 ans). Les 0,5% restant sont répartis entre les autres pays européens et les pays du golfe.

### Plants importés d'Espagne

En plus de la dépendance de l'Espagne (notre fournisseur, client et principal concurrent), l'importation des plants représente une sortie importante de devises qu'on peut estimer entre 200 et 300 Millions de dh/an. Deux types de plants sont utilisés, les plants en motte qui sont facturés 2,1 à 2,2 dh/l'unité et les plants à racines nues qui ne coûtent que 1 dh à 1,1 pièce. La différence de prix entre les deux types de plants s'explique, en partie, par les coûts des mottes et par le transport. En effet, un camion, qui coûte 25.000 dh peut transporter

160.000 plants en mottes nécessaires pour planter 3 ha (soit 15,6 cts/ plant), alors qu'il peut transporter 640.000 plants à racines nues, nécessaires pour 12 ha, soit 4 cts l'unité.

Pour une production précoce, les plants en mottes sont mis en place dès début septembre et entrent en production début novembre, alors que les plants à racines nues ne peuvent pas être prêts et plantés avant début octobre, et entrent en production début janvier (enracinement, besoins en froid), d'où leur adaptation plutôt à la production de fraise destinée au surgelé. Entre ces deux périodes, toutes les dates de plantation sont observées sur le terrain en fonction de la disponibilité des plants.

### Choix variétal

De nombreuses variétés sont à la disposition du producteur, le choix étant dicté par les objectifs de production :

- Camarosa, utilisée depuis 1995 avec ses limites (tardive : janvier-juin, qualité : déformation des fruits). Elle couvre autour de 50% des superficies. Originaires de Californie, elle est adaptée aux années sèches, supporte la chaleur et convient bien au surgelé.
- Festival : originaire de Floride, elle est adaptée à la production en frais et ne supporte pas la chaleur (la plante arrête la croissance et la production). De même, en cas de basses températures, elle peut générer jusqu'à 50% d'écart.
- Splendor : nouvelle variété, cultivée depuis 3 ans, avec des superficies encore limitées mais en progression.
- Autres : Cardonga (tardive, en baisse), San Andrea, ...
- Depuis quelques années et à l'instar de la framboise, des variétés protégées plus performantes sont fournies par les grands groupes producteurs espagnols ou européens (qui disposent de grandes superficies en Europe et peuvent se permettre de payer des royalties), aux agriculteurs travaillant sous contrats. Cependant, par l'absence des superficies sont encore limitées à 100 ha environ. Cette formule assure un avantage certains à ces groupes et limite les producteurs et exportateurs marocains qui ne peuvent payer des royalties sur de petites superficies.

### Développement des grands tunnels

La production de fraises est favorisée essentiellement par de bonnes conditions météo, le respect d'une bonne conduite et la maîtrise de la fertigation. Par contre l'excès de pluies, les

De nombreuses variétés sont à la disposition du producteur, le choix étant dicté par les objectifs de production

conditions météorologiques des années précédentes. De même, les producteurs ont profité des erreurs des deux campagnes précédentes et n'ont planté que dans les parcelles sans risque d'inondation. Le maintien des fraisiers pour une 2<sup>ème</sup> année de production était une pratique courante, mais depuis quelques années elle tend à disparaître, au profit des plants précoces qui les remplacent avantageusement. Aujourd'hui, les superficies qui leur sont allouées varient selon les estimations entre 200 et 300 ha, et la production commence dès octobre, si les conditions météo sont favorables.

### Production

La production nationale de fraise est localisée dans les régions du Gharb et Larache. Elle est répartie entre l'exportation en frais qui a lieu entre octobre et mars, le surcal qui prend la relève et le marché local qui devient de plus en plus demandeur (frais, confiture, ...). D'après les données de l'EAACE, les exportations en frais ont augmenté régulièrement depuis 1990 et se situent entre 20 et 27.000 t au cours des dernières années, avec cependant une baisse sensible lors des deux dernières campagnes (voir graphique). Avec 99,95% des tonnages, l'Union

européenne est notre client quasi unique. La France occupe la première position avec 58%, suivie par l'Allemagne (15,7%), l'Angleterre (14%) et l'Espagne 11,8% (moyenne sur 5 ans). Les 0,5% restant sont répartis entre les autres pays européens et les pays du golfe.

En plus de la dépendance de l'Espagne (notre fournisseur, client et principal concurrent), l'importation des plants représente une sortie importante de devises qu'on peut estimer entre 200 et 300 Millions de dh/an. Deux types de plants sont utilisés, les plants en motte qui sont facturés 2,1 à 2,2 dh/l'unité et les plants à racines nues qui ne coûtent que 1 dh à 1,1 pièce. La différence de prix entre les deux types de plants s'explique, en partie, par les coûts des mottes et par le transport. En effet, un camion, qui coûte 25.000 dh peut transporter

160.000 plants en mottes nécessaires pour planter 3 ha (soit 15,6 cts/ plant), alors qu'il peut transporter 640.000 plants à racines nues, nécessaires pour 12 ha, soit 4 cts l'unité.

Pour une production précoce, les plants en mottes sont mis en place dès début septembre et entrent en production début novembre, alors que les plants à racines nues ne peuvent pas être prêts et plantés avant début octobre, et entrent en production début janvier (enracinement, besoins en froid), d'où leur adaptation plutôt à la production de fraise destinée au surgelé. Entre ces deux périodes, toutes les dates de plantation sont observées sur le terrain en fonction de la disponibilité des plants.



Dans la région, tous les ouvriers (payés 50-55 dh par jour) sont formés pour travailler la fraise qui est le produit phare. Les nouveaux sont formés sur place.

34 ■ Agriculture du Maghreb ■ n°49 ■ Février 2011

fortes amplitudes thermiques, sont les facteurs limitants les plus importants, de même que les coûts de production qui sont en constante augmentation (engrais x3, plastique, etc.). Actuellement, la production se fait à 80% sous petits tunnels et à 20% sous grands tunnels. Ces derniers prenant de plus en plus d'importance en raison des avantages qu'ils procurent et certains grands producteurs sont même arrivés à 70% de leurs exploitations. Certaines stations aident les producteurs à s'équiper en grands tunnels et récupèrent leurs investissements sur la production, en plusieurs tranches annuelles. Selon les professionnels, si la rentabilité de la culture le permet, dans 4-5 ans les grands tunnels domineront le paysage.

### Une technicité en évolution constante

M. Noureddine Kordass, délégué régional zone Nord de Timac Maroc, indique que les fraiseiculteurs travaillant en partenariat avec les groupes étrangers installés au Maroc, doivent suivre les consignes de production, de récolte et de conditionnement. Des contrôles

sont effectués par les stations qui, depuis quelques années, assurent l'encadrement par des ingénieurs espagnols qui s'occupent du suivi de la conduite, la fertilisation raisonnée, le choix des produits à utiliser, la rationalisation des coûts, le diagnostic par analyses du sol et foliaires, etc. Cette collaboration, ajoutée aux normes imposées pour l'export, entre autres, ont permis l'élévation progressive du niveau de maîtrise du processus (production, protection phytosanitaire, ...)

et de la technicité des producteurs dont plusieurs sont des agronomes. En plus, ajoute M. Kordass, la tâche des producteurs est facilitée par la disponibilité de produits permettant de résoudre les problèmes particuliers à chaque cas (région à sols acides). Ainsi, dans le domaine de la fertilisation, on trouve toutes sortes de formulations d'engrais adaptées aux carences des sols en éléments fertilisants, en plus des fertilisants organiques fabriqués au Maroc, engrais foliaires, biostimulants, etc.

### Problèmes phytosanitaires

Les principales maladies cryptogamiques sur fraisier sont le botrytis qui

prolifère en conditions de forte humidité et l'oïdium rencontré sur les plantations précoces et pouvant venir des pépinières en Espagne (difficile à déceler sur les plants importés). Autre problème de taille, la désinfection du sol. Après l'arrêt de l'utilisation du bromure de méthyle et en l'absence d'alternatives efficaces, le sol est de plus en plus fatigué et les rendements chutent progressivement. Certains producteurs pensent à recourir à la culture hors sol, mais ce type de production nécessite des investissements importants (supports, substrat, appareils de perforation, irrigation et fertigation automatisée avec récupération de la solution

Depuis quelques années et à l'instar de la framboise, des variétés protégées plus performantes sont fournies par les grands groupes espagnols ou européens

## Fraises, début de campagne prometteur



Chaque jour, M. Ahmed Zabte, producteur de la région Dlalha (Moulay Bousselham) suit de près les opérations sur son exploitation.

nutritive, son analyse et correction et sa réinjection, etc.). Sachant que le volume du substrat est réduit toute erreur de conduite peut être lourde de conséquences. L'avenir, selon un professionnel du secteur, est aux grands tunnels et plants en mottes (précocité). Cependant, ne sachant pas à l'avance comment va se dérouler la campagne (conditions météo) il est préférable de combiner les facteurs de précocité et de production tardive.

### Marché local

Depuis des années, le marché local est porteur en raison de la demande des consommateurs marocains tout au long du cycle de production. Ainsi, les écarts de triage sont vendus en vrac depuis l'entrée en production (15 novembre) à 10 dh/kg, puis 8 dh (départ kilo). Vers le mois de février les prix du kilo chutent généralement à 5 dh/kg et peuvent se prolonger entre 4 et 5 jusqu'au début de la surgélation,

qui commence dès que l'offre devient abondante et les prix du frais tendent à chuter. A titre d'exemple, les ventes sur les marchés à Casablanca commencent habituellement à 8-10 dh la barquette de 250 g (soit 30-40 dh/kg) et les prix se maintiennent jusqu'à l'entrée des ventes en vrac autour de 15 dh/kg, en diminuant progressivement avec la forte production et les baisses de l'export en frais. Les fabricants de confiture viennent en dernier et commencent à acheter leur matière première dès que les prix descendent à moins de 3 dh/kg.

Dependant, le secteur continue à souffrir d'une faible organisation professionnelle handicapée par le grand nombre d'étrangers opérant dans le secteur et la difficulté de coordination.

### Concurrence de l'Espagne

La présence précoce du Maroc sur le marché européen empêche les espagnols de fixer des prix plus rémunérateurs et les associations de produc-

teurs et exportateurs espagnols engagent toutes sortes d'actions contre les fraises marocaines. D'après un exportateur marocain, la politique commerciale espagnole pour exclure le Maroc du marché et augmenter les prix commence par s'aligner, lors de leur entrée en production, sur les prix de vente des marocains puis baissent leurs prix (dumping) pour que les exportateurs marocains abandonnent faute de rentabilité. Ainsi, ils peuvent monopoliser le marché.

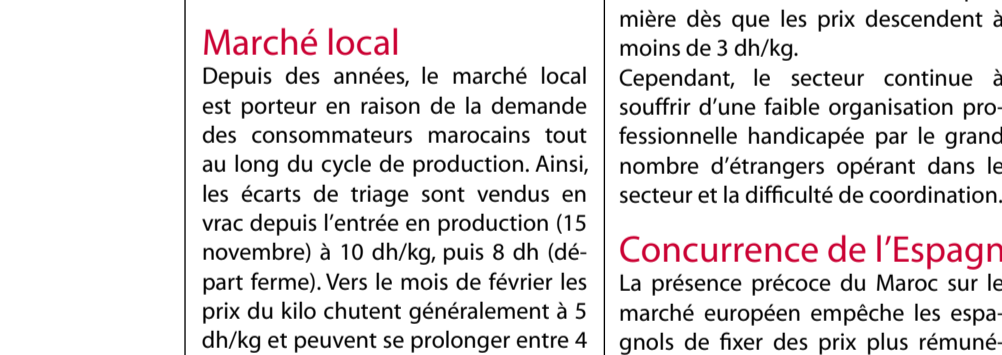
Parmi les avantages en faveur des exportateurs espagnols on peut signaler la proximité, le gain de temps, mais surtout l'appartenance à l'UE qui procure des privilèges consistants. Et conséquence directe de la proximité, la rentabilité de la culture. En effet, un kilo revient aux marocains à 15 dh transport et emballage compris, mais les prix de ventes, habituellement situés entre 2,5 à 3 €, ne sont plus rentables à partir du moment où ils passent en dessous de 2 €, contrairement aux espagnols. De même, pour les coûts du transport : un camion coûte 6.000 € départ du Maroc et demande 4 jour pour arriver en Angleterre, ne coûte qu'au départ de l'Espagne, il ne coûte que la moitié (3.000 à 3.500 €) et ne dure que 2 jours.

### Témoignage

**M. Ahmed Zabte,** producteur de la région Dlalha, Moulay Bousselham

Producteur de fraises depuis plus de douze ans, M. Zabte exploite aujourd'hui, en plus d'autres cultures pratiquées dans son exploitation (framboisier sous abri, pastèque, etc) 19 ha de fraisiers sous tunnels plastiques dont 3 ha sous grands abris (16%), soit un peu plus que la moyenne régionale estimée à 15%. Sans assurer de meilleurs rendements, les grands tunnels sont avantageux car ils permettent de travailler en cas de pluies, mais ils sont aussi plus coûteux (1 ha revient à 140.000 dh).

Après deux campagnes difficiles, les conditions cette année sont meilleures et la commercialisation a été avantageuse. Ainsi, le prix net payé en décembre variait entre 30-35 dh/kg, et les prix se sont maintenus en janvier à 15-20 dh/kg contre 14 dh la campagne précédente.



Courant février les prix se sont maintenus autour de 25 dh/kg pendant les événements en Égypte, puis sont descendus à 12-13 dh par la suite

La station est destinée au marché anglais qui est certes plus rémunérateur, mais aussi très exigeant (respect strict des normes de qualité, certification, ...). A tel point que, pour en vérifier le respect, les clients anglais procèdent souvent à des visites impromptues sur les exploitations.

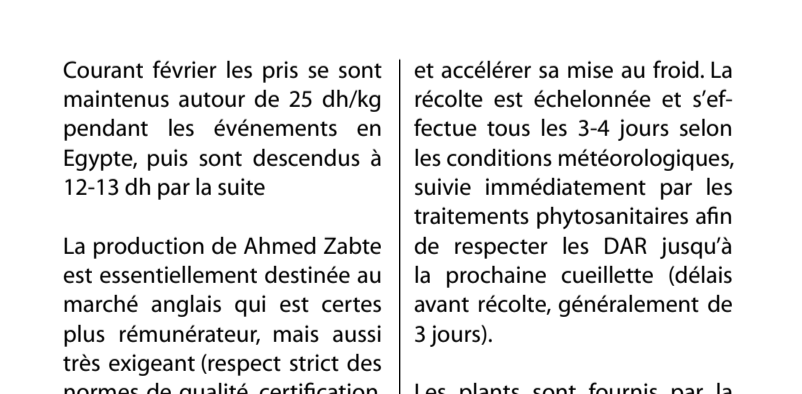
De son côté, la station impose des méthodes de travail, entre autres l'exigence de traçabilité (tout est consigné par parcelle et les opérations sont enregistrées par date et heure), de transport propre, de désinfection de matériel, de type de palettes em-

ployées, de stockage séparé des intrants (phytos, engrais liquides ou en poudre, ...). De même, elle fournit une liste exhaustive des produits phytosanitaires autorisés, leurs conditions d'utilisation, ennemis, doses, etc. A noter que dans certains cas, plusieurs de ces produits manquent d'efficacité. Ainsi, en dehors de cette liste, il est interdit de recourir à des produits plus efficaces, mais qui risquent de laisser des résidus en raison de leur DAR plus important. Pour pallier ces insuffisances les producteurs commencent à recourir à la lutte biologique malgré son coût élevé, notamment contre les acariens.

Parmi les améliorations opérationnelles, la réalisation des opérations de récolte, triage, mise en barquette, pesage, etc, sur la parcelle pour éviter les nombreuses manipulations du fruit

elle peut varier entre 25.000, pour la plantation manuelle avec un intercalage de 1,2 mètres et jusqu'à 60-67.000 pour la plantation mécanisée à 1 m entre lignes.

Pour M. Zabte, et contrairement à ce qu'on pourrait penser, la longueur du cycle n'est pas liée aux variétés et dépend essentiellement du climat, de la conduite, de la fertilisation (programme diffèrent d'une variété à l'autre). Pour établir ces programmes et assurer le suivi de la production, il a fait appel, en association avec d'autres producteurs voisins, à un encadrement privé : un spécialiste espagnol, payé par eux-mêmes qui établit et suit le programme de fertilisation basé sur l'analyse du sol en début de cycle et sur les analyses foliaires en cours de culture.



35 ■ Agriculture du Maghreb ■ n°49 ■ Février 2011