



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 NALSIA. « 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



Séance de dégustation improvisée sur une parcelle

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

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

de 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

de 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

de 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

de 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

de 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

de 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

de 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

de 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

de 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

de 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

de 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

de 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

de 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

de 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

de 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

de 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

de 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

de 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

de 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

de 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

de 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

de 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

de 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

de 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

de 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

de 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 »