Zeitschrift: Revue suisse d'apiculture
Herausgeber: Société romande d'apiculture
Band: 125 (2004)
Heft: 1-2

Rubrik: Courrier des lecteurs

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

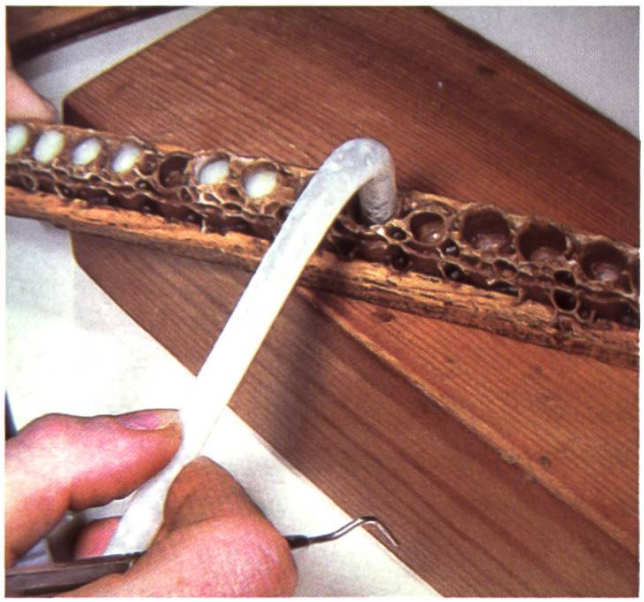
Download PDF: 09.12.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Apiculteur au Maroc

Récit de M. William Gonet

Au début de ma production, les problèmes de conditionnement et de conservation m'ont préoccupé, et il m'a fallu pas mal de tâtonnements et de recherches pour arriver à une solution valable; en fait, c'est l'étude des produits de ma future concurrence qui m'a aidé. On trouvait alors sur le marché une préparation importée de France, appelée Apiserum qui, d'après son prospectus, contenait de la gelée fraîche diluée dans de l'alcool. Elle était présentée en ampoules de verre, chacune contenant la dose journalière à prendre, diluée dans un verre d'eau. Le commerce l'offrait en carton de 30 ampoules, suggérant habilement une cure d'un mois avec une élégante présentation d'apparence pharmaceutique. Son prix aussi était sérieux, ce qui lui donnait encore plus de vertus. Ce produit, mis au point en 1952, a connu un succès commercial qui dure encore en 2003. C'est le fruit des recherches de B. de Belvefer cité plus haut, qui en a aussi déterminé les doses et la posologie, soit 0,1 gramme de gelée par jour pendant un mois. D'autre part, ce chercheur est connu aussi par ce traitement qu'il a administré – mais sans succès – au pape Pie XII, qui souffrait d'un hoquet incoercible, avant qu'il ne soit guéri par un autre savant, suisse celui-là, le Dr Niehans. D'autres préparations pour la consommation humaine étaient aussi proposées, parmi lesquelles la plus simple était un mélange de gelée et de miel. C'est ce procédé que j'ai adopté pour ma production, sans avoir eu à faire de grandes études de faisabilité. Mais je m'aperçois que je vous dois aussi quelques détails sur le premier volet de mon projet: la production de la gelée royale. Dans la ruche, elle est provoquée par l'absence de reine, ce qui déclenche immédiatement un réflexe des ouvrières qui se mettent à édifier une dizaine de belles cellules dites royales pour y élever une nouvelle reine. Ce sont des sortes d'étuis verticaux en cire dans lesquels les ouvrières déposent un œuf frais pondu sur un lit de gelée. Dès l'éclosion, les nourrices garnissent toute la cellule avec de la gelée pour nourrir la reine en formation et l'obturent. C'est à ce moment-là que je prélevais ces cellules avec leur provision de gelée maximale. Je commençais par enlever la reine d'une belle colonie, et les ouvrières se dépêchaient d'élaborer la gelée attendue. Après dix jours, et deux récoltes de gelée, le stock de larves fraîches de la ruche était épuisé, et le réflexe d'élever des reines s'arrêtait. Je remplaçais alors dans cette ruche les rayons sans œufs frais par d'autres qui en contenaient, prélevés dans d'autres ruches. Ces opérations étaient poursuivies pendant un mois dans la même ruche, puis je les arrêtais, car la production diminuait. Pendant cette production en continu, j'avais quatre à cinq ruches au travail pour fournir les œufs frais pondus. Pour répondre aux demandes de la clientèle, j'ai dû constituer quatre groupes de production, ce qui faisait une vingtaine de ruches au travail pour la gelée. Une fois épuisées, elles étaient remplacées par d'autres. Pendant tout ce temps, elles étaient perturbées et donnaient des récoltes de miel minables. A signaler que ces dérangements renouvelaient les reines, une opération bénéfique, car les jeunes sont plus prolifiques. Un autre effet, très piquant celui-là, était dû à l'excitation des colonies, entretenue par les interventions rapprochées. Les cellules royales prélevées étaient



Aspiration de la gelée royale dans les cupules d'élevage.

Mesure volumétrique pour « peser » la gelée royale. Conception M. W. Gonet. *Photo RSA*

stockées dans des bocaux conservés à +5° C, ce qui sauvegardait la qualité du produit. Dans les cellules réfrigérées, les larves trempaient sur leur lit de gelée, un milieu stérile qui les préservait des dégradations microbiennes. Ce stock de sécurité me donnait la souplesse nécessaire pour répondre aux demandes des clients, car j'avais entrepris d'en fournir à la clientèle préparée par un « bouche-à-oreille » que j'alimentais. Les livraisons étaient faites au domicile des clients pour les « cures » déjà en train, et souvent doublées par de nouvelles commandes. La dose conseillée était de 0,1 gramme par jour pendant un mois pour la cure complète, ce que je fractionnais en trois livraisons de 1 gramme de gelée fraîche, chacune dans des doses de 50 grammes de miel. J'avais dû établir un plan précis des visites et livraisons que je devais faire concilier avec le travail de bureau que je continuais, tout en assurant le suivi des colonies en production. Le bouche-à-oreille fonctionnait bien dans cette grande ville de 4 millions d'habitants, et je n'avais pas besoin de chercher des clients, ils s'annonçaient eux-mêmes. Je prenais rendez-vous, arrivais avec mon petit coffret et déballais mes ustensiles sur une serviette blanche : cette mise en scène était nécessaire pour le succès de la cure. Puis, devant la famille intriguée, je commençais par préciser que la première condition pour la réussite du traitement était la fraîcheur de la gelée, facilement dégradable ; je faisais remarquer que ma méthode lui conservait toutes ses qualités, jusqu'à sa consommation par l'organisme fatigué par le stress de la vie moderne... Cette mise en train préparait la présentation des cellules royales que je sortais du bocal réfrigéré, et, en poursuivant ma démonstration, j'éventrais les cellules d'où je prélevais 1 gramme de gelée que j'incorporais à 50 grammes de miel. Les patients curistes devaient garder le flacon au frais pendant tout le traitement, et en prendre un dixième chaque matin à jeun. Cette démonstration soigneuse impressionnait, d'autant plus que j'expliquais à mesure tout ce que je faisais, et que je répondais aux nombreuses questions posées. Puis je remballais mon bazar, et prenais date pour la livraison de la prochaine dose. Cette manière de servir les clients était très astreignante, mais me semblait correcte pour ceux qui me fai-

saient confiance. Un jour, j'ai reçu une demande de gelée présentée par le coiffeur à la mode de Casablanca, Georges Mancel. C'était l'artiste capillaire le plus réputé chez les élégantes de la ville qui se pressaient dans son vaste salon, comptant 12 fauteuils et un laboratoire-boudoir pour les soins de beauté. Au premier entretien, il me demanda de lui fournir un produit « naturel et à la mode » qu'il pourrait ajouter aux traitements des cheveux, ce qui donnerait un « plus » intéressant (aux produits, pas aux dames !). Ayant senti la direction du vent, il pensait à la gelée (royale bien sûr) pour ses shampooings, ce qui les rendrait plus performants. Je le lui déconseillai, ses lotions pouvaient dénaturer la gelée. Mais, en creusant son idée, je lui ai proposé les larves des futures reines qui faisaient inutilement la planche dans les cellules royales, ce qu'il accepta. Je les récupérais lors de l'extraction de la gelée, et en faisais un broyat que je lui livrais. Au moment de traiter les cheveux des belles, l'artiste mélangeait simplement les embryons en bouillie à ses shampooings, ce qui devait produire les effets escomptés. Pour faire connaître cette innovation, unique à Casablanca, je lui conçus une page de pub qu'il distribuait à sa clientèle, et où j'y présentais et développais notamment les arguments à la page qu'attendaient les élégantes pour l'entretien de leur beauté... Ce débouché inattendu aida aussi à compenser le déficit de production de miel. Dans les rues de la ville, j'ai cherché à reconnaître les dames traitées « à la reine », mais sans succès, quand bien même elles ne portaient plus de chapeaux à cette époque. Mais je dois dire que quand on cherche bien, toutes les femmes sort belles...

J'ai pu travailler ainsi pendant toute une saison, en m'efforçant de contenter une clientèle aux exigences souvent fantaisistes. Au bilan annuel, les comptes du rucher n'étaient pas brillants, les recettes de la gelée ne compensaient pas le manque de miel. Il fallait réagir : après calculs et réflexion, j'ai choisi une option risquée pour redresser la tendance, celle de doubler les prix. Le premier prix de vente était de 1000 anciens francs le gramme (= 10 dirhams ou 8 francs suisses), ce qui était un peu inférieur à celui d'Apiserum. Pour la nouvelle saison, j'ai donc indiqué 2000 francs le gramme, pensant diminuer la demande. Eh bien, c'est le contraire qui s'est produit ! Je n'ai pas pu satisfaire toutes les demandes qui affluaient, bien que j'aie aussi doublé la production ! A signaler aussi un autre fait agréable celui-là, les remarques et récriminations sur la cherté du produit que je devais avaler en silence avaient disparu. J'ai raconté ces faits à un client, Inspecteur des prix de son état, qui m'a alors rapporté un autre exemple de la « bêtise » humaine : Au Marché Central de Casablanca, il avait préparé une expérience avec des camemberts coupés en deux moitiés. Chez le fromager, il les a étiquetés les uns à 1.15 Dh., les autres à 2.50 Dh. Eh bien, ceux qui étaient affichés à 2.50 Dh. trouvèrent acheteurs tout de suite, les autres restèrent invendus... J'ai arrêté cette production car j'avais dû déplacer encore une fois mes ruches loin de Casablanca, ce qui ne se prêtait plus aux visites multiples. Je garde de cette aventure beaucoup de souvenirs sur la crédulité des gens pour les choses qu'ils ignorent, mais dont il est de bon ton de parler ! Pendant tous les blablas que j'ai servis à mes clients, je m'appuyais sur leur curiosité, mais sans jamais abuser, même si, à mes questions peut-être indiscrètes sur leur santé, des clientes se laissaient aller à s'épancher... C'était là pour moi un éclairage nouveau de la nature humaine, à savoir que, en touchant aux domaines profonds de l'interlocuteur (ici sa santé), il s'ouvre en confiance et tout naturellement à celui qui lui paraît partager ses préoccupations.

(A suivre.)