

ECONOMIE

Colombie

Parfum de roses et de dollars

Grâce à son climat stable et à sa main-d'œuvre à bas prix, ce pays d'Amérique latine s'est imposé sur le marché des fleurs coupées. Reportage, avant le rush de la Saint-Valentin

De notre envoyé spécial

Quand on arrive à Facatativa, une petite ville en pleine croissance, sur le plateau des Andes

centrales de la Colombie, on croit d'abord tomber sur des champs de fleurs à perte de vue. Erreur ! C'est en fait une immense usine, camouflée sous des pétales de roses de toutes les couleurs. La société Elite Flowers a planté une cinquantaine d'hectares de serres – sur les 2 000 hectares qu'elle cultive en Colombie – à une heure de route au nord de Bogota. Les toits de plastique opaque protègent les rosiers et d'autres fleurs comme les gerberas du froid, du chaud ou des pluies violentes. Le climat est idéal pour toutes ces frêles créatures : au niveau de l'Equateur, à 2 500 mètres d'altitude, la température est remarquablement stable, sauf quand le courant du Pacifique El Nino se réveille et trouble les éléments, comme en ce moment : le ciel devient trop sec et il gèle la nuit. Le contrôle informatisé de la température ne suffit plus : il faut faire bouillir de l'eau dans des énormes bidons de métal, pour réchauffer l'atmosphère et permettre l'épanouissement des roses. La nature est ainsi domptée, car la fleur, revue et corrigée par les spécialistes d'Elite Flowers, est devenue un processus industriel, managé par des héritiers du taylorisme. Comme si Henry Ford avait été réincarné en horticulteur.

Les 1 200 salariés à temps plein de l'entreprise (épaulés par 2 000 saisonniers quand le travail devient urgent, comme cette semaine



Dans une exploitation florale en Colombie

chaude de la Saint-Valentin) travaillent en bataillons bien ordonnés. Chacun a une tâche précise. L'arrosage et la ventilation sont automatisés, mais le sulfatage – toujours effectué sous protection dans cette entreprise qui affirme respecter les règles sociales – et la cueillette sont faits à la main. Une fois coupées, les

roses sont emballées dans des bâches de protection – aux bordures jaunes, vertes ou bleues en fonction de la longueur de la tige, l'élément déterminant du prix final –, puis elles reçoivent un code barre, pour les identifier tout au long de leur transformation. Les paquets vont circuler sur un petit train suspendu qui fait le tour des serres et atterrir le plus vite possible à l'entrepôt central avec les roses venues de tous les autres champs de la société. Là commence leur voyage dans le froid – 2 °C – qui va les protéger du flétrissement jusqu'à l'arrivée chez le fleuriste.

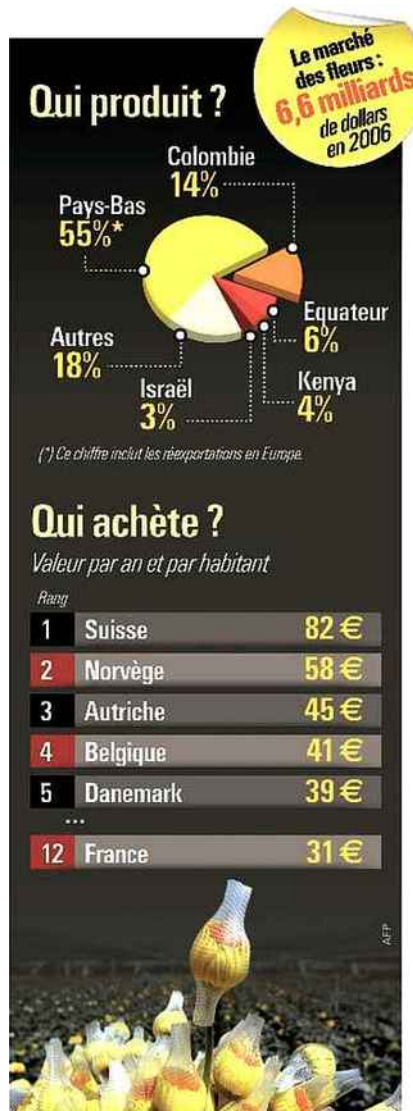
Entre-temps, la rose a été examinée sous toutes les coutures. Elite Flowers pratique deux méthodes parallèles : soit c'est une ouvrière qui trie à la main, une rose après l'autre. Soit la fleur passe par une machine automatique unique en son genre, il est d'ailleurs interdit de la photographier –, qui scanne chaque bouton pour déterminer s'il est convenable pour l'exportation ou déclassé pour le marché national. Puis l'ensemble est rangé par taille de tiges. Prix de vente ? De 17 à 30 centimes, selon la longueur, dans les belles qualités en période basse. Deux à trois fois plus pour la Saint-Valentin. Mais sur le marché local, les rebuts sont proposés à des tarifs sidé-

rants : 30 centimes la botte de 12 roses au marché de Bogota ! Reste encore une étape sur la chaîne de production : confectionner le bouquet final, en incluant des feuillages ou des garnitures. Il est déjà prêt à être vendu en supermarché ! Le travail, rythmé par les haut-parleurs qui diffusent de la salsa en continu,

se fait à une vitesse fulgurante qui fatigue dos et poignets, au moins huit heures par jour, six jours par semaine, pour un salaire moyen de 200 euros.

La période de la Saint-Valentin est le point d'orgue de l'année, encore plus que la fête des Mères en mai, Noël ou la Semaine sainte espagnole. La Colombie va expédier 31 millions de roses en quelques jours, soit 25 avions cargos pour le seul marché américain, qui représente 80% de ses débouchés. Le groupe Elite pèse à lui seul 10% de la production colombienne. La fleur est ainsi devenue, après le café, la principale exportation agricole officielle du pays, numéro deux mondial du secteur après la Hollande. « Tout a démarré il y a seulement quarante ans, quand un expert agronome américain est venu faire sa thèse de fin d'études dans notre pays. Il y expliquait que nous étions un lieu idéal pour l'horticulture : notre sol et notre climat sont parfaits pour les fleurs », explique Miguel Pinedo, en charge de l'agriculture chez Proexport, l'organisme public colombien qui fait la promotion du secteur.

Le rapport américain a immédiatement été lu par les grandes familles colombiennes, qui ont reconverti une partie de leurs terres et investi lourdement dans ce nouveau développement. Bingo, depuis les années 1980, les ventes montent année après année, suivant une courbe de progression impressionnante : la Colombie distance maintenant ses deux challengers immédiats, l'Equateur et le Kenya, pendant que – côté européen – des zones traditionnelles de culture, comme la Côte d'Azur, ont abandonné toute velléité sur le secteur. La force



de la Colombie, outre le soutien du gouvernement, le climat et les salaires, c'est aussi la diversité de ses exploitations : à côté des 2 000 hectares automatisés d'Elite Flowers et de ses 78 millions de dollars de chiffre d'affaires, il y a des dizaines de PME flexibles et performantes qui ont saisi l'opportunité, comme la firme Jaroma Roses, à Tocancipa. Son créateur, Jaime Andrade, était un installateur de serres qui, voyant la bonne fortune de ses clients, a décidé de s'engouffrer dans la brèche. Avec ses 22 hectares et ses 300 salariés, il est devenu le numéro un du marché russe, qui absorbe aujourd'hui près de 70% de sa production : « Pâques tous les autres allaient aux Etats-Unis, il fallait trouver de nouveaux marchés. Nous avons participé à des foires-expositions en Russie, et reçu la médaille des plus belles roses à Moscou. Cela a suffi pour nous lancer : dans notre métier, c'est comme gagner le Mondial de foot », explique Luis Fernando Restrepo, le directeur général de Jaroma, qui estime que « la fleur est vraiment un bon marché ».

Son succès a donné des idées à Proexport : désormais, la priorité colombienne, c'est de se développer sur le marché européen, afin de ne plus dépendre de ces Américains qui l'an dernier ont secoué tous les producteurs locaux en coupant 20% de leur budget de roses... « Mais heureusement, la Saint-Valentin se présente mieux cette année, nous dit Angel Borra, le directeur du marketing d'Elite. Nous avons prévu d'augmenter les expéditions de 15% » Un signal de reprise ?

CLAUDE SOULA

Pays-Bas : la plaque tournante



Nous cherchons en ce moment un moyen d'éviter la Hollande pour entrer en Europe », dit Miguel Pinedo, un des responsables de Proexport, organisme public d'exportation en Colombie. Echapper à la Hollande ? Une vraie gageure sur ce marché. Les Bataves ont fait du chemin depuis la spéculation sur les bulbes de tulipes au XVII^e siècle, et ils ont instauré au fil des ans et des acquisitions de grossistes un quasi-monopole en Europe. FloraHolland, dont le cœur est la Bourse d'Aalsmeer, contrôle 80% des ventes mondiales. En France, deux fleurs coupées sur trois viennent des Pays-Bas. Les fleurs produites au Kenya ou en Colombie doivent souvent passer par la Bourse hollandaise avant d'être acheminées vers leur marché national, comme la Russie. Mieux vaut ne pas se pencher sur leur bilan carbone ! Cette mainmise sur le commerce et la production des fleurs, qui s'est traduite par la fusion de tous les distributeurs hollandais au sein d'une Bourse gigantesque, pousse les prix à la hausse. Le secret de toutes les nouvelles chaînes de fleurs franchisées, comme Monceau Fleurs, est donc d'aller directement s'approvisionner chez les producteurs tropicaux. Encore faut-il avoir la taille adéquate. C. S.