

HORTICULTURE

La fleur péi veut sa place au soleil

Malmenée par la crise sanitaire, la filière de la fleur coupée a entamé des échanges avec la SCA Fruits de La Réunion et le groupe Colipays, avec le concours de la Chambre d'agriculture. Objectif : développer une coopération logistique et commerciale pour progresser sur le marché local et à l'export.



Vente de fleurs au marché du Chaudron. L'ambition de la filière est de diversifier le circuit de distribution, selon la Chambre d'agriculture. (Photo Emmanuel Grondin)



Une serre d'anthuriums à Salazie. Les fleurs tropicales se vendent mal faute de réseau structuré à l'export. (Photo E.M.)

Fruits et fleurs de La Réunion, même combat ? Un rapprochement est amorcé entre deux organisations d'horticulteurs – le Groupement des producteurs de fleurs péi et le Groupement des fleurs de Salazie – et la société coopérative agricole (SCA) Fruits de la Réunion pour sortir la filière de l'ornière et lui ouvrir de nouvelles perspectives. « Des démarches sont entamées pour que des producteurs de fleurs coupées nous rejoignent », confirme Thomas Ethève, directeur commercial de la coopérative.

Colipays, principal exportateur de fleurs tropicales, est aussi dans la boucle, selon plusieurs partenaires du projet.

Une première réunion a eu lieu le 22 février au siège de sa filiale

Au pays des fleurs, spécialisée dans la livraison de bouquets sur l'île. Et les choses ont plutôt l'air bien engagées. « Le problème de la fleur péi, c'est son absence d'organisation commerciale et ses difficultés de mise sur le marché. Nous avons deux partenaires prêts à nous aider, c'est une opportunité à saisir », souligne Eric Vitry, conseiller horticole à la Chambre d'agriculture.

Même si les groupements de producteurs, la Chambre et l'Union des horticulteurs et pépiniéristes de La Réunion (UHPR) se sont battus ces derniers mois pour obtenir des aides et ne pas sombrer, la crise sanitaire a révélé les failles de la filière fleur coupée. Celle-ci souffre en premier lieu de son manque d'organisation : sur

quelque 150 producteurs, seuls 23 font partie d'un des groupements cités plus haut, qui produisent 4,7 millions de tiges par an à eux deux.

La moitié des fleurs tropicales sont jetées

Ensuite, sur le marché local où ne se vendent paradoxalement presque que des variétés de climat tempéré (roses, gerberas, lys, chrysanthèmes...), le circuit de distribution reste très traditionnel : on trouve des fleurs surtout sur les marchés et à l'entrée des

cimetières, et dans une moindre mesure au marché de gros et au marché aux fleurs de Saint-Pierre. Les horticulteurs locaux ont encore du mal à séduire les fleuristes, notamment sur la rose, et sont concurrencés par les importations de Hollande et du Kenya.

Quant aux fleurs tropicales (anthuriums, alpinias, heliconias, roses de porcelaine...), elles sont très peu demandées par les consommateurs réunionnais et moins de 5% sont exportées, faute de structures adéquates. « Résultat : à peine 40 à 50% des tiges exotiques sont commercialisées », regrette Eric Vitry.

Le partenariat qui se dessine serait donc « gagnant-gagnant ». Il permettrait aux horticulteurs

d'accéder au savoir-faire et à la force de frappe de la coopérative pour monter des dossiers de demande de subventions européennes, accéder à une plateforme de conditionnement et à un hall d'exposition pour convaincre grossistes et fleuristes, voire accéder aux rayons des supermarchés.

La SCA Fruits de La Réunion, de son côté, continuerait à monter en puissance en se diversifiant dans la fleur, après avoir fédéré plus de 150 producteurs de fruits et être devenue leader sur le marché sur le marché de l'export de fruits exotiques.

Quant à Colipays, pointée du doigt pour avoir intégré à ses colis des fleurs produites à Maurice, elle rectifierait le tir en misant sur

la filière locale – à condition que celle-ci soit assez compétitive et structurée pour répondre à ses besoins.

Toutes les planètes semblent donc alignées... même si, au-delà des groupements, le plus dur sera peut-être de convaincre les horticulteurs eux-mêmes, dont beaucoup sont habitués à travailler seuls et pour leur propre compte. « Quand on vend une fleur, on vend de la beauté, un peu de son image, et les professionnels ont en core du mal à faire confiance à des intermédiaires pour écouler leur production », constate Eric Vitry. Il faudra aussi du temps pour que le changement fleurisse dans les mentalités.

Edouard MARCHAI

« Huit millions de roses importées par an, ce n'est pas acceptable »

« Là, on a des fleurs qui sont vraiment jolies, mais il faut surveiller ça de près. En ce moment on a un problème de mildiou, et notre plus souci, ce sont les thrips, ces petits insectes qui mangent les feuilles et les boutons ». Sous une serre de son exploitation de Mare-à-Citrons, dans le cirque de Salazie, Jean-Michel Eclapier, 53 ans, contemple les 15 000 pieds de rose qui s'étalent devant lui. La période de Pâques confirme le regain d'activité entrevue depuis la Saint-Valentin, le 14 février, mais l'activité reste fragile et soumise aux aléas de la crise sanitaire.

Ce producteur de chouchous s'est diversifié dans l'horticulture il y a quinze ans, en se spécialisant dans l'anthurium mais surtout dans la rose. Chaque année, sous ses deux hectares de serres, il en plante 4 000 à 5 000 pieds et en commercialise 400 000 à 500 000 tiges – quand tout va bien, ce qui n'est évidemment pas le cas depuis l'année dernière. « Avec l'arrêt des liaisons aériennes, on n'a pas pu s'approvisionner en jeunes plants. Et côté ventes, l'annulation des fêtes religieuses nous a fait du mal », glisse-t-il. Le chiffre d'affaires a baissé de 70%, et 15 à 20%

des producteurs se sont provisoirement reconvertis dans le maraîchage en attendant des jours meilleurs. Jean-Michel Eclapier a lui-même utilisé un coin de serre inutilisé pour planter des tomates.

« Plus on est, mieux c'est »

Pourtant, ce passionné croit au potentiel de l'horticulture péi – pour peu qu'on lui en demande les moyens. Président du jeune Groupement des fleurs de Salazie, qui rassemble huit professionnels, il a en quelques années fait du cirque le deuxième territoire de production, derrière Sainte-Marie, et de son organisation la plus importante de l'île avec 3 millions de tiges produites par an.

Mais il voit aussi les limites de la filière : « On est la dernière roue du carrosse. La rose, par exemple, c'est technique ; si on veut rivaliser avec les importateurs et convaincre les fleuristes qu'on est aussi bons qu'eux, il faut faire de la qualité. Et pour cela, il faut garantir une température constante de 18 à 20 degrés, en se dotant de serres avec un système d'hydrocooling



Jean-Michel Eclapier : « La rose, c'est technique, et il faut se donner les moyens de rivaliser avec les importateurs ». (Photo E.M.)

(refroidissement à eau) et des ventilateurs. Il faut aussi travailler sur la commercialisation, avoir des chambres froides, un hall de vente... Aujourd'hui, le marché n'est pas structuré. On récolte, on livre, on travaille

à flux tendu, alors qu'avec une aire de stockage on s'ajusterait mieux à la demande. Mais pour tout cela, il faut de l'argent ».

C'est justement ce que compte obtenir Jean-Michel Eclapier en bouclant

un dossier de demande d'aides pour la filière d'ici à la fin de l'année. « On peut avoir des subventions du plan de relance, via FranceAgriMer », l'organisme chargé d'appliquer des mesures de la Politique agricole commune (Pac) et de réaliser des actions en soutien des différents secteurs. Il compte aussi sur les collectivités locales pour mettre à disposition un terrain « d'au moins 2 000 m² » entre Saint-Denis et Sainte-Suzanne, pour implanter cette fameuse plateforme de stockage et cet espace de vente dont les horticulteurs ont besoin.

Une opération qui pourrait aussi se faire via le partenariat avec la SCA Fruits de La Réunion et Colipays, dans lequel il est également engagé. « Plus on est, mieux c'est. On a de grosses marges de progression à l'export et sur le marché local. On importe 8 millions de tiges de rose par an, toutes les semaines un avion se pose à Gillot en provenance du Kenya. Ce n'est pas acceptable, ça coûte cher à la planète et ça pénalise l'économie locale. Il faut faire comprendre aux consommateurs qu'on peut faire autrement et qu'il y a des milliers d'emplois à la clé ».

E.M.