

Un marché florissant pour les producteurs ACP



En vingt ans, les pays du Sud ont augmenté de 24 % leurs parts du marché mondial des fleurs coupées. Mais, malgré de réelles ouvertures, les petits producteurs ACP ont encore besoin d'appui s'ils veulent concurrencer les grandes plantations.



Photo : © Sylla International

Trente ans après que les pays du Sud ont pénétré le marché horticole mondial, la floriculture représente toujours un espoir pour les producteurs ACP. La demande de fleurs coupées a explosé au Nord, surtout en Europe, laquelle importe plus de 80 % de la production mondiale. Entre 2001 et 2003, le Kenya, leader incontesté, a augmenté de 17 % la part déjà conséquente de ses exportations vers l'UE. D'autres candidats ACP ont rapidement suivi : Afrique du Sud, Côte d'Ivoire, Ouganda, Tanzanie, Zambie et surtout Éthiopie, qui a connu une croissance spectaculaire de 230 % sur la même période.

Les derniers venus sont les Caraïbes et le Pacifique. En Jamaïque, une industrie floricole balbutiante fournit les marchés locaux et vend anthuriums, orchidées, gandasulis et balisiers aux passagers des bateaux de croisière et à des clients américains via Internet. Dans le Pacifique, un atelier de floriculture parrainé par le CTA, en collaboration avec l'Institut de recherche, de vulgarisation et de formation agricole (IRETA), a permis, entre autres, à un petit exploitant des îles Salomon de démarrer un commerce prospère.

Pas de rose sans épines

De nombreux pays ACP jouissent d'avantages comparatifs concernant la production de fleurs coupées. Ils sont liés au sol, à la main-d'œuvre, au climat et aux tarifs préférentiels accordés par l'UE. Des études montrent toutefois que transport, stockage et

distribution absorbent une large part de la valeur ajoutée : la production ne représente que 10 % du prix de vente. Bien que prometteur, l'avenir pourrait s'avérer moins radieux. La croissance de la production dépasse celle de la demande et les pays ACP affrontent la rude concurrence colombienne et chinoise. Les prix des fleurs coupées les plus courantes (œilletons, lys alstromères ou roses) chutent du fait d'une offre excédentaire ; ceux des fleurs exotiques sont plus stables. Les fleurs tropicales constituent une niche commerciale en expansion : orchidées, anthuriums, gandasulis, strelitzias (oiseaux de paradis), héliconias et protéas sont les espèces qui se vendent le mieux.

Les préoccupations des consommateurs

Née seulement en 1972, l'industrie horticole kenyane, par ses revenus, se classe déjà au quatrième rang des secteurs d'exportation du pays – derrière le thé, le café et le tourisme. Mais une croissance aussi rapide a ses revers. Le Kenya se voit reprocher les mauvaises conditions de travail et un usage excessif de produits chimiques. Face à la pression croissante des consommateurs de pays gros importateurs comme l'Allemagne, le conseil kenyan de la floriculture a adopté un code de bonnes pratiques. La FAO a délégué des experts en lutte intégrée contre les ravageurs à Nyeri, au centre du pays, pour former les 5 500 groupes de femmes productrices de fleurs.

Les horticulteurs du Sud doivent affronter de nombreux obstacles. La floriculture demande de gros investissements et les réglementations strictes du marché international, comme les Limites maximales de résidus (LMR) et autres normes sanitaires et phytosanitaires (SPS), sont peu négociables. Pour un produit aussi périssable, l'emballage, le stockage au froid et de bons réseaux de transport sont cruciaux mais coûteux : les producteurs du Sud partent donc avec un handicap lié à la distance. Des firmes néerlandaises et allemandes se sont implantées dans plusieurs pays ACP afin de contrôler sur place la qualité, la distribution et la commercialisation (voir *Spore* 85). La plupart des producteurs de fleurs coupées du Sud dépendent de sélectionneurs du Nord auxquels ils doivent verser des royalties sur le matériel végétal.

Quel avenir dans la floriculture ?

Compte tenu de ces contraintes, il n'est pas surprenant que le secteur soit dominé par de grandes entreprises européennes. Selon l'agence kenyane de développement des cultures horticoles, la production des petits horticulteurs a diminué au cours des cinq dernières années. Malgré ces obstacles, des producteurs ACP vont de l'avant, confiants dans l'avenir de la floriculture. L'Ouganda recourt à la culture hydroponique qui limite maladies et parasites. En Zambie, Peter Mtumbe, un petit exploitant, est passé du maïs à la rose, et envisage de doubler la taille de son entreprise. En Éthiopie, une entreprise familiale est devenue un gros exportateur ; aux Fidji, les femmes ont été formées pour exporter des fleurs vers Hawaii et la Nouvelle-Zélande (voir *Spore* 117). L'Afrique du Sud a trouvé un créneau rentable dans la culture de chrysanthèmes.

Un guide d'exportation publié par le Centre pour la promotion des importations en provenance des pays en développement (CBI) a identifié les fleurs estivales – floraison pendant l'hiver en Europe – comme un secteur prometteur. Les ventes aux supermarchés augmentent également, une tendance qui ouvre des perspectives aux producteurs ACP, mais qui comporte aussi ses défis. L'exploitation d'un marché que la plupart s'accordent à décrire florissant suppose une recherche agricole active sur les espèces locales et la lutte contre les maladies et parasites. Le Secrétariat général de la Communauté Pacifique (CPS) appuie les horticulteurs des Fidji dans le traitement d'un champignon qui s'attaque au gingembre rouge (*Alpinia purpurata*).

Une étude récente, appuyée par le CTA, montre que les producteurs ont besoin d'assistance pour satisfaire aux exigences de l'importation, de la distribution et de la commercialisation. Une réponse ingénieuse : le parc commercial des fleurs, créé par un cultivateur de roses à Naivasha, au Kenya, auquel les horticulteurs paient pour des services qui vont de la mise à disposition de terre et d'eau à l'assistance sur place pour les permis d'exportation.