



**HAL**  
open science

## Les restructurations productives chez de grands rosiéristes français

Blandine Veith

► **To cite this version:**

Blandine Veith. Les restructurations productives chez de grands rosiéristes français. Journées Internationales de Sociologie du Travail, Jun 2007, Londres, Royaume-Uni. halshs-01080237

**HAL Id: halshs-01080237**

**<https://shs.hal.science/halshs-01080237>**

Submitted on 4 Nov 2014

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

## **Les restructurations productives chez de grands rosiéristes français.**

Blandine Veith  
Ladyss - CNRS  
bveith@univ-paris10.fr

### **Résumé**

Comment de grands rosiéristes français ont-ils pu restructurer très tôt leurs entreprises selon les principes de l'autonomie contrôlée, en sous-traitant leur production à des licenciés sous contrat et en la délocalisant en partie ? Le contexte international, leurs biographies éditées et l'impact de la protection juridique des obtentions sont interrogés.

Mots clefs : rosiériste, obtenteur, biographie, restructuration productive, autonomie contrôlée, brevet végétal, COV.

### **Introduction**

Le propos est de comprendre comment de grands rosiéristes français, obtenteurs de nouvelles variétés horticoles, ont pu restructurer leurs entreprises dès les années soixante-dix, voire avant, en mettant en œuvre des principes qui se sont développés plus tard dans l'industrie et le commerce français. Ils ont déconcentré l'essentiel de la production de fleurs coupées et de rosiers pour jardins en la déléguant à des « partenaires » sous contrat, en la délocalisant en partie à l'étranger ; ils se sont recentrés sur des activités de recherche appliquée et d'obtention de nouveaux cultivars, de marketing, de protection juridique du végétal et de traque des contrefaçons. Selon les principes de l'autonomie contrôlée (Appay, 1993, 2005), ces entreprises sont devenues des firmes cerveau à l'échelle internationale en organisant le travail de centaines de personnes sans forcément les employer directement.

Après avoir resitué cette recherche qualitative dans son évolution historique et dans son contexte international, il s'agira d'analyser les spécificités des parcours biographiques de ces entreprises familiales constituées sur plusieurs générations ; de comprendre en quoi ces restructurations productives sont aussi liées, pour certains, à la mise en place de la protection juridique des obtentions. En analysant plus particulièrement l'action d'une famille impliquée dans la promotion de la propriété intellectuelle des roses, nous avançons l'hypothèse que le brevetage du végétal a créé les conditions non seulement financières mais aussi cognitives de ces restructurations productives.

### **1 L'évolution du contexte historique et international**

#### *1.1 Une professionnalisation et une spécialisation progressive : de l'apothicaire à l'obteneur*

Depuis l'Antiquité, les roses sont cultivées à des fins diverses : ornementale, aromatique, cosmétique, médicinale. Cependant c'est à la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle, avec la diffusion de l'esthétique des parcs anglais dans l'aristocratie française que l'usage des rosiers pour jardins et bouquets commence à remplacer en France celui des apothicaires. Sous l'influence notamment de l'Impératrice Joséphine, cet engouement pour les roses se diffuse dans la noblesse d'Empire et puis dans la bourgeoisie. Des pépiniéristes se sont dès lors orientés vers la production et l'obtention de nouvelles roses (Joyaux,

2001). L'apparition des termes dans la langue française révèle cette spécialisation : pépiniériste en 1610, horticulteur en 1825, rosiériste et obtenteur en 1868<sup>1</sup>. Les rosiéristes se devaient d'être à la fois producteur et créateur de nouvelles roses afin de suivre l'évolution des goûts. L'obtention consacre alors une réussite professionnelle tant individuelle que collective.

La suprématie de la France, après celle de la Hollande au XVII<sup>e</sup> et XVIII<sup>e</sup>, s'impose en effet jusqu'en 1914. On connaît la France des vins, rarement celle des roses. En 1906 les 10.000 roses françaises recensées<sup>2</sup> ont été obtenues non seulement par des professionnels mais aussi par des amateurs passionnés. De celui qui invente des roses à celui qui les achète, un monde social à l'échelle internationale se constitue autour de chaînes de coopération (Becker, 1982) qui relie, professionnels et amateurs, individus et institutions, fédérés ou déchirés par leur passion pour la rose : qu'ils la créent et la cultivent, la hument et la contemplent, la collectionnent ou l'étudient. Au fil du XIX<sup>e</sup> et du XX<sup>e</sup> siècles la consommation des roses se démocratise et ces chaînes de coopération se sont complexifiées : création et dénomination des roses, évaluation dans des concours nationaux ou internationaux, valorisation par les associations et par l'édition spécialisée, dépôts de marques et brevets, édition des roses<sup>3</sup>, production, promotion et commercialisation, conservation dans des collections privées ou publiques, utilisation par les concepteurs de parcs et d'espaces verts, consommation. Ce monde des roses est aujourd'hui traversé par deux logiques idéal-typiques qui sont en tension : d'une part *la marchandisation du végétal*, dont nous traiterons ici, qui s'est développée en France dans la seconde moitié du XX<sup>e</sup> siècle, i.e. la diffusion massive de quelques variétés, performantes et protégées par des titres de la propriété intellectuelle ; d'autre part *la patrimonialisation du végétal*, en France à partir des années 1980, i.e. la redécouverte de roses sauvages ou anciennes, la valorisation et la conservation de cette biodiversité botanique ou horticole (Dubost, 1994). Même si ces logiques sont contradictoires, elles influent l'une sur l'autre. Par exemple la revalorisation des roses anciennes et botaniques a infléchi les critères de l'évaluation esthétique des nouvelles créations. Ces idéaux-types, qui ne s'incarnent jamais totalement dans la réalité, permettent de comprendre les logiques complexes des acteurs qui peuvent se référer alternativement ou simultanément au premier ou second modèle<sup>4</sup>.

Dans ce monde lucratif en expansion, le nombre des obtenteurs de roses, identifiables par leurs créations divulguées ou introduites sur le marché, s'est toutefois

---

<sup>1</sup> Source : le Trésor de la Langue Française.

<sup>2</sup> Selon *La nomenclature des tous les noms de roses*, publiée en 1906 par les Français L. Simon et P. Cochet, sur les 182 rosiéristes recensés en Europe et en Amérique du Nord entre 1810 et 1904, 135 étaient français. Leurs 10.000 obtentions représentaient 91 % des 11.000 créations répertoriées. (Joyaux, 2001).

<sup>3</sup> Les petits obtenteurs, amateurs ou professionnels, parfois vendent ou délèguent la protection intellectuelle, onéreuse, et la diffusion commerciale de leurs créations variétales à des éditeurs qui leur reverseront un pourcentage des royalties perçues.

<sup>4</sup> Cette analyse du monde des roses, plus vaste que l'objet de cet article, est menée dans une comparaison avec le monde des dahlias, étudié par Michel Robert au Ladyss. Ces deux micro-mondes d'interconnaissance sont à la fois proches et différents dans leur structuration internationale.

considérablement réduit puisqu'il passe en France de 135 en 1906 à une quarantaine entre 1990 et 2006<sup>5</sup>. Ce sont aujourd'hui pour la plupart des professionnels. Cependant leurs structures de production sont d'une extrême diversité : de l'entreprise individuelle à la firme familiale internationale qui fait partie des principaux producteurs et obtenteurs mondiaux et qui s'oriente de plus en plus vers la création variétale. Celle-ci devient alors une activité professionnelle à part entière lorsqu'elle s'appuie sur une diffusion commerciale offensive.

### *1.2 Un redéploiement et une division internationale du travail*

La France a donc perdu son hégémonie en matière de création et de production. Les lieux de la création variétale se sont redéployés dans le monde, notamment anglo-saxon (USA, Grande Bretagne, Canada) et en Europe du Nord (Allemagne, Pays-Bas, Belgique, Danemark) ; dans une moindre mesure en Europe du Sud (Italie, Espagne), au Japon et dans l'hémisphère Sud (Australie, Nouvelle-Zélande, Afrique du Sud). À quelques exceptions près, telles l'Argentine et le Brésil, l'obtention de roses, divulguées et introduites sur le marché, reste une activité des pays développés.

Côté production, la concurrence internationale est forte. La rose est la fleur coupée dont la culture s'accroît le plus au plan mondial : une culture généralement hors-sol, sous serre chauffée dans les pays aux hivers froids et qui requiert des investissements importants, une haute technicité ainsi qu'une main-d'œuvre nombreuse, saisonnière et peu qualifiée. La production baisse aux USA, concurrencés par l'Amérique latine, et elle s'est stabilisée en Europe. Elle se renforce dans les régions au climat chaud ou tempérés : en Israël mais aussi dans les montagnes équatoriales (Équateur, Colombie, Kenya) et dans les zones intertropicales (Zimbabwe). Elle s'implante au Mexique, au Brésil, en Tanzanie, en Ouganda, en Zambie, en Inde, en Chine et en Asie du Sud-Est. Elle se développe là où les conditions climatiques, une technicité suffisante, les coûts de la main d'œuvre, parfois immigrée, et du fret lui sont favorables.

La production de rosiers de jardins, qui sont adaptés à des climats spécifiques et qui sont plus volumineux à transporter que les fleurs coupées, se prête moins à des délocalisations intercontinentales. Les producteurs français sont concurrencés par ceux du Danemark et des Pays-Bas, surtout. Ces derniers bénéficient d'un haut niveau de technicité, d'une logistique performante, de politiques commerciales concertées et offensives. Cependant les pays d'Europe centrale et orientale qui disposent de surface agricole disponible et de main-d'œuvre sont des concurrents potentiels (Conseil économique et social, 2006, II-13). En 2005, la Pologne, la Hongrie, la Tchéquie et la Slovaquie dans une moindre mesure, exportent des rosiers de plein air vers la France (Emery et Charles, 2005, p. 50). Les roséristes français s'y fournissent d'ailleurs déjà en porte-greffes et certains y font pousser leurs rosiers d'ornement. Les statistiques sur les surfaces cultivées dans les différents pays sont hétérogènes, incomplètes et donc à utiliser avec prudence. On voit toutefois se profiler une répartition géographique des activités entre l'obtention et la production en fonction du niveau de développement des pays.

---

<sup>5</sup> Ce premier recensement, réalisé à partir du dépouillement des encyclopédies et ouvrages spécialisés, des bulletins d'associations, des résultats des concours internationaux, des bases de brevets, n'a pas encore la prétention d'être totalement exhaustif. Il donne un ordre de grandeur.

### 1. 3 Un modèle de production en filigrane

Les rapports économiques insistent surtout sur la concurrence internationale et le déficit profond, croissant de la balance extérieure française, au profit notamment de la Hollande. Ce déficit ne permet pas d'appréhender l'importance des délocalisations, ni surtout des liens qui s'établissent entre obtenteurs et producteurs. Les experts du secteur horticole, qui connaissent bien leur domaine, ne s'y trompent pas. S'ils mettent en relief la place de la Hollande, plaque tournante du négoce international, ils distillent, parfois au détour d'un paragraphe, des informations sur les organisations productives et commerciales, notamment pour analyser la suprématie en Europe des horticulteurs néerlandais et pour souligner l'orientation prise par quelques grands rosiéristes français. Derrière ces citations, extraites de rapports récents, et juxtaposées ci-dessous, se dessine un modèle productif plus précis.

A propos des rosiers pour jardins : « Des entreprises horticoles néerlandaises y sont déjà installées [i.e. en Pologne, en Hongrie et en Tchéquie] et font produire sous contrat pour exporter vers l'Union européenne ou vers d'autres pays d'Europe centrale. » (Emery et Charles, 2005, p. 16)

À propos des roses pour bouquets : « Les Pays-Bas sont, de loin, notre premier fournisseur, ajoutant à leur propre production la réexportation de fleurs produites dans d'autres pays. » (Emery et Schwartzman, p. 5) « Les pays d'Afrique et d'Amérique du Sud bénéficient de conditions climatiques favorables et de coûts de main-d'œuvre faibles. Directement ou *via* les Pays-Bas, ils sont les principaux fournisseurs des grands marchés de la consommation de la rose. » (Ibid, p. 10) « Face aux pressions de la concurrence en provenance des pays d'Amérique du Sud ou d'Afrique et l'absence de protection douanière européenne, les entreprises néerlandaises s'installent dans ces régions, au Kenya par exemple, où elles vendent ensuite leurs propres productions variétales et apportent leurs conseils. » (Conseil économique et social, 2006, II-16) « Il ne s'agit pas d'une horticulture familiale, mais d'une horticulture organisée par de grandes entreprises multinationales, sur quelques milliers d'hectares. Au Kenya, par exemple, dans certains cas, des villages sont créés avec des écoles, un hôpital, pour regrouper les salariés employés. » (Ibid, II-12).

« La France a des obtenteurs de renommée internationale, présents dans la plupart des pays qui ont une production de fleurs coupées pour l'exportation. Cela se traduit par des ventes de licences de multiplication et donc de redevances qui apparaissent dans la balance des paiements et non dans la balance commerciale » (Conseil économique et social, 2006, II-46) « Les producteurs français [de roses] sont en nombre décroissant d'année en année et les quelques grands noms s'orientent de plus en plus vers la création variétale. Ils recherchent des moyens fiables et rentables de protéger leurs variétés à l'étranger en vendant aux exploitants des nouveaux pays producteurs des jeunes plants destinés à donner des fleurs sur lesquelles ils toucheront des droits commerciaux pour chaque tige vendue » (Widehem et Cadic, 2006, p. 57). « La mondialisation des échanges a pour effet progressif de donner toutes leurs chances aux pays dotés d'avantages naturels pour la production de végétaux d'ornements. Les Pays-Bas l'ont bien compris et ont mis en place depuis de nombreuses années des dispositifs d'aide technique et des réseaux de commercialisation à leur avantage. Rien n'empêcherait la France de s'inspirer de cette démarche » (Ibid, p. 84). Le propos des auteurs n'est pas de questionner mais plutôt de prôner ces modèles de production comme réponse à la crise du secteur horticole français.

À ce stade d'avancement de la recherche, pour l'instant centrée sur la France, il n'est pas possible de savoir si parmi les rosiéristes européens, les Hollandais, aujourd'hui très implantés dans les pays du Sud, ont été les premiers à mettre en place des productions déconcentrées et souvent délocalisées, à la fois sous-traitées et encadrées, selon des modalités diverses mais respectant le principe de l'autonomie contrôlée (Appay, 1993, 2005). De grands rosiéristes français l'ont expérimenté très tôt. Ces derniers ont rédigé ou fait publier leur biographie, parfois à plusieurs reprises. Ils y racontent l'histoire de leur famille, de leur entreprise, de leurs évolutions. Ils décrivent des transformations productives précoces et donnent des éléments d'analyse qui permettent de comprendre comment elles ont pu se mettre en place, qu'il s'agisse de leur parcours d'une part, de l'impact financier et cognitif de leur engagement dans la promotion du brevetage du végétal d'autre part.

## **2 Caractéristiques biographiques des rosiéristes français**

### *2.1 Des entreprises familiales, périurbaines, mobiles et cosmopolites*

Les rosiéristes sont-ils des agriculteurs ? La production de plantes ornementales, rosiers pour jardins et fleurs coupées, fait partie du secteur horticole et donc de l'agriculture. Les profits réalisés par les obtenteurs sont des bénéfices agricoles selon l'article 63 du Code des Impôts, mais souvent la fiscalité de leurs entreprises relève aussi des bénéfices industriels et commerciaux. Les rosiéristes n'entretiennent pas le même rapport agronomique, économique et symbolique à la terre que la plupart des agriculteurs. À l'origine, ils se sont installés à proximité d'une clientèle aisée, près des grandes villes ou des lieux de villégiature de l'aristocratie et de la bourgeoisie. Ils déménagent leurs exploitations sous la pression de l'urbanisation et changent parfois même de région. Le foncier compte moins que les autres patrimoines dont l'importance varie selon les périodes historiques : les équipements coûteux, tels les serres aujourd'hui chauffées, les chambres froides, les laboratoires de multiplication *in vitro* et de recherche ; les collections de rosiers ; les fichiers généalogiques des hybridations, les savoir-faire et les savoirs scientifiques ; enfin et surtout les portefeuilles de marques commerciales, de brevets, de certificats d'obtention végétales (COV). Ces entreprises se sont constituées sur plusieurs générations, en France jusqu'à six<sup>6</sup>. Elles sont transmises de père en fils biologique ou électif, qui épouse parfois la fille du patron, selon des modalités de succession, qui respectent les règles de l'endogamie professionnelle mais qui sont plutôt celles de l'artisanat et à l'industrie (Bauer 1991, Pinçon-Charlot 1996, Cardon 2004). Ces rosiéristes ne se pensent pas comme des agriculteurs. Les entreprises se présentent non seulement comme des « familles », des « dynasties », des « maisons », de « vénérables entreprises », mais aussi comme des « sociétés », des « firmes », à la pointe de l'innovation ; la plupart des rosiéristes obtenteurs, comme des « chefs d'entreprises », des « hommes d'affaires », des « inventeurs », des « créateurs », des « artistes », des « poètes », des « magiciens », des « sorciers de fleurs », « seigneurs des fleurs », « régent d'un empire fleuri », plus rarement des « jardiniers », mais pas n'importe lesquels, « jardiniers magiciens », « jardiniers du monde ».

En effet depuis ses origines, le monde des roses s'est constitué à l'échelle planétaire, au fil des explorations, des guerres et des migrations. Il suffit de suivre la circulation des

---

<sup>6</sup> Telles les familles Guillot ou Meilland. Ces entreprises figurent parmi les plus anciennes, compte tenu de la place de la France dans l'obtention des roses.

variétés botaniques et horticoles que traduit la classification des roses dites anciennes, la diffusion des connaissances et techniques de l'hybridation et de la multiplication. Depuis le XIX<sup>e</sup> les grands obtenteurs constituent un micro monde mondial d'interconnaissance, d'amitiés et de rivalités. Leurs catalogues vendent aussi les roses de confrères étrangers. Les concours de roses les plus prestigieux sont internationaux et les associations nationales sont fédérées à ce niveau. Dans leurs biographies ou dans leurs catalogues, les Meilland, les Delbard, les Guillot racontent volontiers leurs voyages aux USA.

Enfin dans ces familles en mobilité sociale ascendante, outre la transmission, dès l'enfance, de savoir-faire de père en fils et de mère en fille, les jeunes générations apprennent à parler plusieurs langues. Aujourd'hui, elles vont se former à l'étranger, souvent aux États-Unis. Leurs réseaux professionnels et commerciaux sont internationaux. Il leur était donc facile de se penser comme des « jardiniers du monde ».

### *2.2 Suivre l'exemple américain de la marchandisation du végétal*

L'influence américaine s'est imposée dès l'entre-deux-guerres. Les rosiéristes de Lyon, qui avait été au tournant du XX<sup>e</sup> un haut lieu de la création variétale mondiale, étaient déjà en contact avec leurs confrères américains. Un prestigieux obtenteur amateur, l'ingénieur chauffagiste C. Mallerin, influença la jeune génération, notamment F. Meilland et G. Delbard. En les conviant dans son jardin pour leur montrer ses créations, il leur communiqua sa passion pour l'obtention. C'est lui aussi qui amena chez les Meilland un célèbre pépiniériste de Pennsylvanie, Conard-Pyle, à la recherche de nouvelles roses à introduire sur le marché américain après les avoir testées sous différents climats, présentées dans les concours et avoir déposé un brevet, dès qu'une loi américaine votée en 1930 - *le Plant Patent Act* - permit de protéger les créations variétales, pour certaines catégories de plantes, tels la vigne, les arbres fruitiers et les arbustes ornementaux. R. Pyle proposa à F. Meilland un contrat de diffusion exclusive aux USA pour ses obtentions.

Pendant cette première moitié du XX<sup>e</sup>, les Meilland et Delbard furent impressionnés par les techniques de production, de commercialisation, par l'organisation des concours et surtout par le brevetage du végétal. Le jeune F. Meilland lors de son voyage aux USA fut en 1935 frappé par cette protection juridique et par les catalogues de vente, illustrés par des photographies en couleur. A son retour, il accepta de vendre toute sa production à un important grossiste qui lui demanda de réduire le nombre de roses vendues de 500 variétés aux 30 meilleures. Le commanditaire ayant déposé son bilan, Meilland, au bord de la faillite, se lança alors dans une publicité intensive, en couleur, pour diffuser massivement et finalement vendre tout son stock en un mois. « En vérité c'était plus qu'un changement d'attitude commerciale, une nouvelle philosophie de travail, une américanisation de la production. » raconte son fils qui parle « d'effort de standardisation » (Meilland, 1968, p. 87-88). G. Delbard, qui visita en 1949 les pépinières de P. Stark, promoteur du *Plant Patent Act*, dit à F. Meilland : « Tu t'occupes de la protection ; moi de la commercialisation » (Rondeau, 1998, p. 41). Un nouveau rapport au végétal se profilait : celui de sa marchandisation par la diffusion massive de produits brevetés.

Les *royalties* de la rose jaune « *Golden state* », créée en 1937 par F. Meilland, payèrent l'achat de la première chambre froide. La rose « *Madame P.S. Dupont* », créée par

C. Mallerin et envoyée à R. Pyle en 1939 rapporta 17 millions de fr. qui permirent à C. Mallerin de se professionnaliser. La rose « Madame A. Meilland », « *Peace* » aux USA, créée par F. Meilland et, elle aussi envoyée en 1939, lui fit gagner 40 Millions de fr. qui financèrent l'installation de l'entreprise sur la côte d'Azur et surtout sa réorganisation puisqu'elle se recentra dès lors sur la création variétale et sur la recherche appliquée. Ailleurs et notamment en France, cette rose était libre de droits alors qu'elle fait partie de celles qui se sont le plus vendues dans le monde. F. Meilland, épaulé par des avocats mais alors peu soutenu par ses confrères, se « lança » après la guerre, dans un « combat » pour promouvoir en France et dans différents pays la propriété intellectuelle des créations variétales.

Les arguments avancés pour plaider cette cause sont les mêmes que ceux mis en œuvre dans les restructurations productives : séparer la phase de création de la phase de propagation. En cela F. Meilland, qui décéda en 1958<sup>7</sup>, fait figure de précurseur. Ces deux processus, le brevetage des roses et les prémices des restructurations productives, sont concomitants et intriqués, d'un point de vue non seulement financier, mais aussi organisationnel et cognitif. Telle est l'hypothèse avancée. L'étayer suppose de faire un détour par l'histoire de la promotion du brevetage du vivant aux USA et en Europe, de comprendre pourquoi par deux fois, une plante ornementale comme la rose a créé un précédent. Le premier brevet américain pour protéger une nouvelle variété fut une rose : « *New Dawn* », *Plant patent* n° 1 en 1930. Le premier brevet français, accordé par l'Institut National de la Protection Industrielle (INPI) à une obtention végétale fut aussi une rose : « Rouge Meilland », Rim 1020, brevet n° 998.081 en 1951 (Meilland, 1969). Sans surestimer l'importance de ces précédents, il s'agit de comprendre pourquoi il était alors plus facile de breveter une rose plutôt qu'une variété de maïs ou de blé, et pas seulement pour des raisons éthiques. Ce détour donnera à voir l'impact économique et cognitif de l'appropriation privative du végétal sur les nouvelles façons d'envisager la production.

### **3 Les roses, fer de lance de la protection juridique du végétal**

#### *3.1 Questions éthiques et économiques*

Sans entrer dans le détail de sa mise en place<sup>8</sup>, toute l'histoire du brevetage du végétal est traversée par des questions économiques et éthiques. Celles-ci sont d'autant plus chargées qu'elles concernent des plantes médicinales ou alimentaires de base. Il était plus facile d'engager les débats à partir de plantes répondant à des besoins secondaires,

---

<sup>7</sup> Son fils, Alain, alors âgé de 12 ans, reprit plus tard le flambeau en s'impliquant dans les associations qui défendent la protection juridique des nouvelles obtentions et notamment dans l'Association des obtenteurs horticoles européens dont il fut président.

<sup>8</sup> Nous n'entrerons pas ici dans l'analyse : 1 des différents contextes socio-historiques et politiques de ces débats, 2 des acteurs, privés ou publics, horticulteurs et semenciers, impliqués dans les différents pays, 3 des diverses solutions utilisées pour obtenir une rémunération lucrative de la création, tels en France les règlements imposant une inscription des plantes dans un registre national, une certification des semences ou la création aux USA en 1936 de maïs hybride peu fécond en seconde génération. Voir notamment les travaux de D. J. Kevles, historien à l'Université de Yale, de J.-P. Berlan, économiste à l'INRA.

telles la vigne, les arbres fruitiers et *a fortiori* les roses, ce que firent les américains en 1930, F. Meilland en France, en 1951, dix ans avant la Convention pour la protection des obtentions végétales à Paris. Aux USA comme en France, les obtenteurs ont invoqué le droit à une rémunération équitable de leur long et patient travail de création<sup>9</sup>. Pourquoi les bénéfices des nouvelles roses reviendraient-ils uniquement à ceux qui les produisent ou à ceux qui les vendent ? Ils étayaient leurs propos d'exemples d'obteneurs de roses célèbres, morts dans la misère (Livet cité par Meilland) ou détournés de la création par la nécessité de gagner leur vie autrement (L. Burbank cité par Stark, promoteur du *Plant Patent Act*). Rémunérer la création variétale stimulera la recherche appliquée privée. Cependant cette propriété intellectuelle privée est en tension avec un autre principe moral, celui de la reconnaissance du travail collectif de sélection variétale depuis l'apparition de l'agriculture. Par exemple, une nouvelle rose n'est que la phase ultime d'hybridations réalisées depuis un siècle, voire plus. Attribuer à cette dernière étape, une propriété intellectuelle, privative et exclusive, ouvrant droit à la perception de *royalties*, peut entraver la libre circulation des plantes, leur préservation et leur utilisation pour continuer le processus d'amélioration variétale. Les USA, avec le système des brevets, opteront pour une reconnaissance exclusive du droit de propriété intellectuelle. L'Europe en adoptant finalement<sup>10</sup> le système des certificats d'obtention végétal (COV) préférera un compromis en limitant la propriété par une série d'exemptions<sup>11</sup>, certes susceptibles d'évoluer au fil du temps. Brevets et COV admettent le principe d'une propriété intellectuelle de la création variétale, pouvant devenir très lucrative en cas de diffusion massive.

### 3.2 Arguments juridiques et restructurations productives

Pour ce faire, aux USA comme en France, les obtenteurs ont dû assimiler leurs créations à des inventions industrielles. Ce n'est que lorsqu'ils utilisèrent des méthodes scientifiques de sélection des parents de la nouvelle rose, en appliquant les lois de l'hérédité de Mendel, qu'ils purent prouver une intervention humaine raisonnée. Cependant la part irréductible du hasard dans les arrangements génétiques de la reproduction sexuée ne permet pas de breveter le procédé. Seul le produit, la plante obtenue, pouvait l'être. En effet dans le cas des rosiers horticoles, qui sont des plantes allogames, i.e. qui se croisent entre elles<sup>12</sup>, chaque graine donne naissance à une variété différente et la probabilité que deux d'entre elles soient semblables est infinitésimale. L'obtention est unique et si elle est suffisamment distincte des variétés déjà connues et introduites sur le marché, elle est considérée comme une nouveauté. Par contre parce que la rose, comme la vigne et les arbres fruitiers, est une plante, allogame dite clone, multipliable à l'identique et de façon homogène et stable d'une génération à l'autre, par clonage, i.e. par bouturage, marcottage, greffage, sa production est assimilable à celle

---

<sup>9</sup> Créer et tester une rose pour bouquet nécessite 4 à 6 ans ; un rosier de jardin, 6 à 8 ans.

<sup>10</sup> F. Meilland avait réussi à faire breveter une rose en France et dans différents pays européens mais il décéda trois ans avant la signature à Paris en 1961 de la Convention de l'UPOV.

<sup>11</sup> L'exemption du chercheur et de l'obteneur qui peuvent utiliser librement dans leurs travaux des plantes protégées, celles du particulier qui bouture des plantes pour un usage non commercial, celle de l'agriculteur qui prélève une partie de sa récolte pour la semer l'année suivante.

<sup>12</sup> i.e. hétérozygote à reproduction sexuée.

d'une industrie. C'est d'ailleurs en différenciant les deux étapes, que F. Meilland a pu assimiler l'obtention de plantes allogames clones à une invention industrielle brevetable. « Francis distingue alors dans le processus d'obtention d'une plante deux phases : la première, qu'il appelle « phase de laboratoire », est celle qui voit la naissance provoquée, voulue, de cellules végétales nouvelles et le repérage par l'œil de l'obteneur de celles qui présentent les qualités désirées pour être multipliées. La seconde est celle de la multiplication, selon un procédé répétitif, qui prête à la contrefaçon, donc comparable à un procédé industriel» (Rondeau, 1998). Penser cet argument pour plaider l'octroi de brevets créait ainsi les conditions cognitives des futures restructurations productives.

F. Meilland s'associa en 1948 avec un concurrent, Raymond Richardier, en partageant le capital et les activités. Les Meilland en s'installant sur la Côte d'Azur se recentrèrent sur la création variétale, sur la recherche, sur le marketing et sur la traque des contrefaçons tandis que R. Richardier prit en charge la production. L'amitié et un mariage plus tard entre le fils de R. Richardier et la fille de F. Meilland, renforcèrent les liens entre les deux familles. Les deux secteurs, obtention et production, se sont développés et ont dû, chacun, déménager pour s'agrandir. La perception de *royalties* permit surtout de développer la production en la déléguant à des « partenaires » sous contrat. Meilland garantit l'homogénéité et la stabilité des rosiers, le multiplicateur sous licence étant responsable de l'état sanitaire du produit et donc des risques de la production. Le fils Richardier et son épouse née Meilland signèrent avec Meilland et Cie, un contrat exclusif, de licencié général pouvant produire ou faire produire en France les roses Meilland par des sous-licenciés, au nombre de 900 environ en 1985<sup>13</sup>. Depuis la crise du pétrole, des sous-licenciés étrangers, encadrés par un licencié général, cultivent aussi des roses Meilland dans les pays chauds dotés d'un système de protection juridique des obtentions. Lorsque les agents des Meilland repèrent des contrefaçons de qualité, ceux-ci préfèrent proposer à leurs auteurs un « contrat de partenariat » plutôt que d'intenter un procès. En 2001 selon la presse économique<sup>14</sup>, 70 % de la production serait assurée par les licenciés et 50 % des revenus du groupe seraient des *royalties*. En 2007 Meilland annonce sur le Web détenir 1000 titres de protection et un portefeuille de 600 marques. On comprend que F. Meilland ait pu être qualifié d'homme d'affaires avisé (Joyaux, 2001).

Cependant « les roses ont des épines ». Le coût, moindre, des salaires et les conditions de travail dans les serres du Sud comme dans les pays ayant recours à des salariés immigrés, voire clandestins, ne sont jamais évoqués par les obtenteurs pas plus que la teneur des contrats des producteurs sous licence. En Californie le syndicat des ouvriers agricoles, *United Farm Workers*, souvent mexicains, ont parfois soutenu les revendications de salariés produisant des roses, telles celles de Jackson & Perkins ou de Meilland. Par contre dans les principaux pays producteurs du Sud, si la culture des roses a créé des emplois mieux rémunérés que ceux d'autres cultures, par exemple pour les femmes en Equateur, des Organisations Non Gouvernementales s'inquiètent de l'absence de syndicats, de la durée et de la flexibilité du travail, de l'impact des

---

<sup>13</sup> Source : une plainte en 1985 à la CEE, à propos d'un conflit de propriété intellectuelle.

<sup>14</sup> Sigot, F. (2001), 'Meilland voit la vie en rose', *Entreprises Rhone-Alpes*, 1447.

pesticides sur la santé, en particulier sur la vue et sur les grossesses. Elles ont déjà créé des labels roses équitables, notamment le *Flower Label Program* avec des clauses sociales et environnementales. Ces dernières sont d'ailleurs mieux prises en compte par les obtenteurs qui cherchent à créer des variétés plus résistantes aux maladies et requérant moins de traitements chimiques, pour répondre aussi à la demande des consommateurs.

L'image de l'agriculture n'est pas d'être à la pointe des innovations en matière de restructuration productive. Les obtenteurs de roses ne se pensent certes pas comme des agriculteurs : leurs parcours sont spécifiques. On peut toutefois se demander s'ils ne sont pas un exemple parmi d'autres de ces nouvelles formes d'organisation productive, expérimentées dans l'agriculture, comme les groupements d'employeurs, les productions sous licence. Analyser, à partir du parcours biographique et de l'action d'une famille, l'histoire de la protection juridique du végétal permet de comprendre comment ces obtenteurs ont pu non seulement financer mais aussi concevoir leur devenir : être une firme cerveau à l'échelle internationale en organisant et contrôlant la qualité des produits et le travail de centaines de personnes sans forcément les employer directement, en externalisant en partie les risques.

#### Bibliographie :

- Appay, B. (1993), 'Individu et collectif : questions à la sociologie du travail. L'autonomie contrôlée', Cahiers du Gedisst, 6 : 57-92.
- Appay, B. (2005), La dictature du succès : les paradoxes de l'autonomie contrôlée et de la précarisation, Paris : L'Harmattan.
- Aubertin, C. and Vivien, F.-D. (1998), Les enjeux de la biodiversité, Paris : Ed. Economica.
- Bauer, M. (1991), 'De *l'homo economicus* au *pater familias* : le patron d'entreprise entre le travail, la famille, le marché' pp. 23-42 in M. Segalen (ed.), Jeux de famille, Paris, Presses du CNRS.
- Becker, H. S. (1988) Les mondes de l'art. Paris : Flammarion.
- Berlan, J.-P. (1983) 'L'industrie des semences : économie et politique', Economie rurale, 158 : 18-28.
- Delbard, G. (1986), Jardinier du monde, Paris, Hachette.
- Delbard, G. (2002), Le grand livre de la rose, Paris : Somogy éd. d'art.
- Dubost, F. (1994), Vert patrimoine. Paris : Ed. de la MSH.
- Cardon, P. (2004), Des femmes et des fermes : genres, parcours biographiques et transmissions familiale, Paris : L'Harmattan.
- Emery, C. and Schwartzman, M. (2005), Le marché de la rose, Paris : Office National Interprofessionnel des Fruits et Légumes et de l'Horticulture.
- Emery, C. and Charles, M. (2005), L'horticulture ornementale en 2005, Paris : Office National Interprofessionnel des Fruits et Légumes et de l'Horticulture.
- France. Conseil Economique et Social (2006), Les perspectives économiques des secteurs de l'horticulture : rapport présenté par Mme Michèle Viguié, Paris : Conseil Economique et Social.
- Joyaux, F. (2001), La rose : une passion française, Bruxelles : Ed. Complexe.
- Joyaux, F. (2003), Deux siècles de roses : les créations Guillot, Paris : La maison rustique, Flammarion.

- Meilland, A. (1969), *La vie en roses*, Paris : Solar.
- Pinçon, M. and Pinçon-Charlot M. (1996), *Grandes fortunes : dynasties familiales et formes de richesses en France*, Paris : Payot & rivages.
- Rondeau, A.-S. (1999), *La grande famille des roses*, Paris : Ed. Rustica, Meilland.
- Vivien, F.-D. (ed.) (2002), *Biodiversité et appropriation : les droits de propriété en question*, Amsterdam : Elsevier.
- Widehem, C. et Cadic, A. (2006), *L'horticulture ornementale française : structures, acteurs et marchés*. Paris : INRA.