

Roland Veit, New York

Le «roi du café» thurgovien

Roland Veit, négociant en café vert, est un entrepreneur-né à qui tout réussit: quel que soit le club auquel cet Américano-Suisse adhère, il finit tôt ou tard par en prendre la présidence. **Par Martin Suter**



Photo: Martin Suter

«Je suis un incondicional du café, ce produit me fascine», explique Roland Veit.

Pour une fois, les bruits de lapement sont autorisés. Des hommes à la mine sérieuse se tiennent autour d'une table et dégustent du café. Ils aspirent, sans l'avaler, le breuvage noir, le gardent et le font tourner quelques secondes dans leur palais puis le recrachent dans un récipient. Ils notent ensuite leurs résultats sur un formulaire.

Le but de ce rituel particulier qui se déroule dans le «tasting room» de la 300est simple: s'assurer, avant la livraison aux clients, que les graines de café vert achetées ont la qualité souhaitée. Chaque jour, des dizaines d'échantillons prélevés dans les sacs de café importé sont acheminés au siège de Paragon Coffee dans la banlieue de White Plains, où ils sont torréfiés dans des fours miniatures, moulus puis dégustés en tasse après un bref temps d'infusion.

Lorsqu'il en a le temps, Roland Veit aime se joindre à son équipe de dégustateurs. «Je suis un incondicional du café, ce produit me fascine», explique ce Thurgovien qui a fondé la société spécialisée dans l'importation de variétés de qualité «gourmet» il y a 26 ans. Matière première la plus complexe, le café est, après le pétrole, le bien commercial le plus précieux du monde. Ro-

land Veit est intarissable lorsqu'il évoque les qualités et les faiblesses des diverses variétés, vante les mérites d'un café «fair trade» produit au Pérou ou s'étonne du prix – 100 dollars – payé au Japon pour une livre de Kona hawaïen. Ce marchand de 59 ans est une véritable encyclopédie vivante du café.

Aux Etats-Unis, Paragon Coffee est considérée comme une société d'importation de taille moyenne. Selon le cours du café, son chiffre d'affaires annuel oscille entre 100 et 200 millions de dollars. «Nous achetons quelque 700 000 sacs et livrons sur tout le territoire de l'Amérique du Nord», précise Roland Veit. «Cela correspond à la moitié environ de la consommation de café de la Suisse.»

L'entreprise, qui ne compte que 15 collaborateurs, occupe un bureau sans prétention de 400 mètres carrés. Jusqu'à six négociants y suivent les cours du café sur un écran. Trois employés s'occupent des transports, les autres se répartissant les tâches de comptabilité, de secrétariat et de contrôle de qualité. A titre de preuve, la société Paragon conserve tous les échantillons de grains de café testés durant les deux ou trois derniers mois dans une armoire métal-

Paragon Coffee

Siège: White Plains (New York)

Fondation: 1986

Nombre de collaborateurs: 15

Chiffre d'affaires: entre 100 et 200 millions de dollars

lique fabriquée par la société Lista à Erlen en Suisse, tient à souligner Roland Veit.

C'est dans cette petite commune du canton de Thurgovie que le jeune Veit, deuxième d'une fratrie de trois garçons, a grandi dans une famille d'ouvriers. Tout petit déjà, il était animé d'une féroce volonté de réussite. A la fin de son apprentissage commercial, son maître d'apprentissage lui procure un emploi d'acheteur chez Nestlé, où il se passionne très vite pour le monde du café. La multinationale de Vevey l'envoie d'abord aux Etats-Unis, puis en Afrique du Sud. Huit ans plus tard, il est engagé par une maison de commerce à New York, mais ne tarde pas à se mettre à son propre compte.

Attaché à la Suisse

Il doit beaucoup aux Etats-Unis, parce que ce pays lui a donné sa chance, raconte Roland Veit. «Les Américains aiment les «outsiders», surtout lorsqu'ils ont un accent.»

Mais Roland Veit ne possède pas le passeport américain, car il est encore trop attaché à la Suisse. Son épouse et mère de ses deux enfants est la fille de Suisses de l'étranger. Le Thurgovien adore emmener des Américains dans des stations de ski en Suisse. Cette année, c'est lui qui a tenu le discours de la fête du 1^{er} août à Central Park. Et en tant que meneur type, il est hyperactif: «Quel que soit le club auquel j'adhère, je finis toujours par en prendre la présidence.» ■