



FranceAgriMer

>ÉDITION septembre 2011

Observatoire des exploitations horticoles et pépinières résultats 2008 et 2009



LES ÉTUDES DE FranceAgriMer



Voir loin, les pieds sur terre

LES ÉTUDES de FranceAgriMer / *Observatoire des données économiques et financières des exploitations horticoles et pépinières* / édition septembre 2011 /
FranceAgriMer / 12 rue Henri Rol-Tanguy / TSA 20002 / 93555 Montreuil-sous-Bois cedex /
tél. : +33 1 73 30 30 00 / www.franceagrimer.fr /
Directeur de la publication : Fabien Bova / Rédaction : CER France ; FranceAgriMer unité Cultures et filières spécialisées /
Conception et réalisation : FranceAgriMer, direction de la Communication et de l'information, studio PAO / Impression : atelier d'impression de l'Arborial /
Sources principales : CER France / Crédits photos : Pixtal, droits réservés / © tous droits de reproduction réservés, sauf autorisation de FranceAgriMer.

Observatoire des données économiques et financières des exploitations horticoles et pépinières

Résultats 2008 et 2009



Présentation de l'étude : objectifs, méthode, échantillon	5
Objectifs de l'étude	5
Méthode	5
Échantillon	5
Typologie de l'échantillon	5
Une double approche : métier ↔ commercialisation	5
Échantillon global	7
Présentation de l'échantillon	7
Les principaux éléments de charges	7
Les soldes intermédiaires de gestion	7
La situation financière	8
Pépinière plein champ	8
Présentation de l'échantillon	8
Les principaux éléments de charges	9
Les soldes intermédiaires de gestion	9
La situation financière	9
Horticulteurs	10
Présentation de l'échantillon	10
Les principaux éléments de charges	10
Les soldes intermédiaires de gestion	10
La situation financière	11
Fleurs coupées	11
Présentation de l'échantillon	11
Les principaux éléments de charges	11
Les soldes intermédiaires de gestion	12
La situation financière	12
Vente directe	12
Présentation de l'échantillon	12
Les principaux éléments de charges	13
Les soldes intermédiaires de gestion	13
La situation financière	13
Vente à grossiste	14
Présentation de l'échantillon	14
Les principaux éléments de charges	14
Les soldes intermédiaires de gestion	14
La situation financière	15
Phase de vie des exploitations horticoles et pépinières	16
Introduction méthodologique	16
Présentation des variables utilisées	16
Présentation des comportements annuels	16
Présentation des cinq phases de vie	16
Répartition des entreprises horticoles et des pépinières selon leur phase de vie entre 2007 et 2009	17
Population totale	17
Répartition selon la phase de vie des entreprises par métier	17
Présentation des entreprises selon le circuit de distribution	17
Conclusion	19

Présentation de l'étude : objectifs, méthode, échantillon

Objectifs de l'étude

L'observatoire des données économiques et financières des exploitations horticoles et pépinières est réalisé par le Conseil national des centres d'économie rurale (CNCER), pour le compte de FranceAgriMer. Il s'appuie sur les données du réseau CER France, leader des activités en expertise comptable et en conseil auprès des agriculteurs.

L'objectif de cet observatoire est double :

- effectuer un suivi dans la durée de l'activité et de la santé financière des entreprises,
- déceler des fragilités dans certains types de structures.

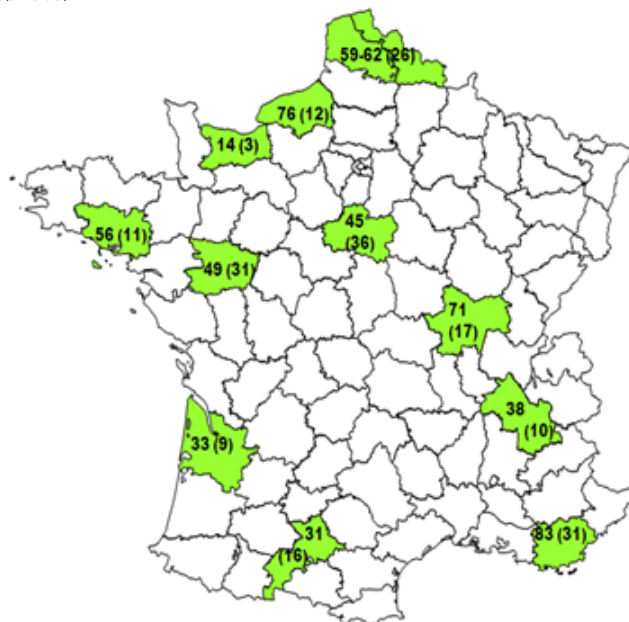
Méthode

Afin de répondre à ces objectifs, le réseau CER France a mobilisé un « panel » d'environ 200 entreprises réparties sur l'ensemble du territoire conformément à la localisation des exploitations horticoles et pépinières. La carte ci-contre illustre la provenance géographique des entreprises analysées.

Le premier nombre indique le numéro du département, le nombre figurant entre parenthèses correspond au nombre d'entreprises enquêtées.

Outre cette couverture géographique, une attention particulière a été portée au respect d'un certain équilibre selon l'activité principale des entreprises et leur mode de commercialisation.

Par rapport à l'observatoire 2007/08, on note un renouvellement d'environ 5 % des entreprises sur cette édition 2008/09.



Échantillon

Comme indiqué, ce panel de 202 entreprises compose un échantillon diversifié dans l'activité et dans la localisation géographique.

Par ailleurs, afin de donner plus de poids aux chiffres et à leurs évolutions sur deux années, un échantillon constant a été constitué sur les deux exercices comptables 2008 et 2009. Il permet de mesurer les effets de la conjoncture sur les résultats économiques et financiers des mêmes exploitations, au-delà de tout biais statistique qui proviendrait d'un effet d'échantillonnage différent d'une année sur l'autre.

Typologie de l'échantillon

Concernant la typologie de l'échantillon les critères suivants ont été respectés conformément à la demande :

- > des entreprises de production,
- > des exploitations spécialisées en horticulture et pépinière (+ de 80 % du chiffre d'affaires),
- > pas de producteurs de muguet,
- > classification selon le circuit de commercialisation (circuit dominant à + de 60 %).

Une double approche : métier ↔ commercialisation

L'approche métiers conduit à segmenter les 202 entreprises de la façon suivante :

- > 106 entreprises horticoles (plantes à pots et à massifs),
- > 63 pépinières,
- > 33 exploitations « fleurs coupées ».

La dimension mode de commercialisation répartit les entreprises selon la segmentation suivante :

- > 41 % en vente directe dominante,
- > 19 % en vente à des distributeurs,
- > 5 % en vente à des collectivités,
- > 35 % en ventes à des grossistes.

En croisant ces deux approches – métier et mode de commercialisation –, on obtient, sur ce panel, la répartition suivante :

	PEPINIERE PC	PEPINIERE HS	HORTI	FLEURS COUPEES	TOTAL
VENTE DIRECTE	9%	5%	25%	2%	41%
VENTE A DISTRIBUTEUR FINAL	4%	2%	12%	1%	19%
VENTE A COLLECTIVITE	1%	0%	4%	0%	5%
VENTE A GROSSISTE	8%	2%	12%	13%	35%
TOTAL	22%	9%	53%	16%	100%

Si la population globale est conséquente, le croisement de ce double critère a un double effet :

- > il permet de couvrir une large palette d'entreprises horticoles et pépinières. Cette diversité est une demande forte de la part de FranceAgriMer,
- > en éclatant cette population en une multitude de sous-groupes, l'analyse des résultats économiques et financiers ne peut se faire que sur les groupes les plus fournis.

Avertissement !

L'analyse d'un groupe restreint à une dizaine d'entreprise n'aurait aucun sens d'un point de vue statistique. Ce point est une des limites connues dès le départ de cet observatoire. Aussi l'analyse exposée ci-après couvrira les groupes suivants :

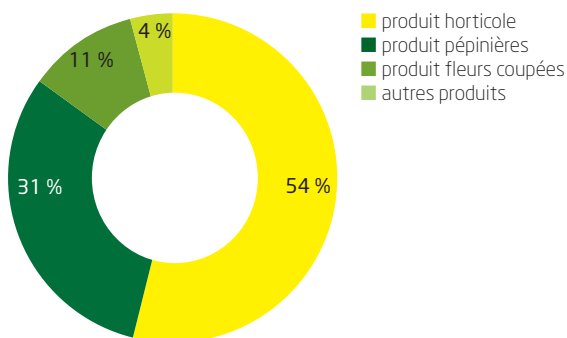
- > l'échantillon global des 202 entreprises
- > le groupe vente directe (80 entreprises environ)
- > le groupe vente à grossistes (70 entreprises environ)
- > le groupe pépinières plein champ (40 entreprises environ)
- > le groupe entreprises horticoles (100 entreprises environ)
- > le groupe entreprises « fleurs coupées » (30 entreprises environ)

Échantillon global

Présentation de l'échantillon

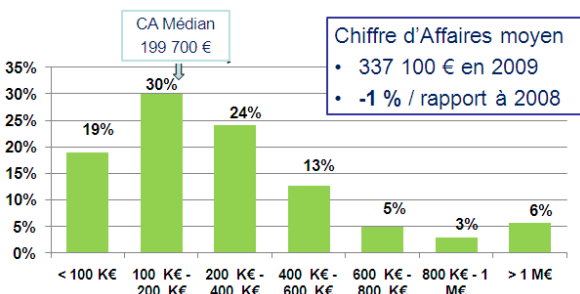
La présentation du panel, dans sa globalité, n'a pas de sens économique et n'a pas vocation à représenter la réalité d'une structure moyenne. Cette analyse vise davantage à donner des repères sur la composition structurelle de l'échantillon des 202 entreprises. Elle peut ainsi permettre de positionner tel ou tel sous-groupe par rapport au groupe « témoin ». C'est surtout un « baromètre » économique et financier du secteur dans sa diversité. La structure moyenne du panel des 202 entreprises participant à cet observatoire compte 4,6 UTH dont 3,1 salariés et 1,5 UTAF (actif familial).

En 2009, le chiffre d'affaires moyen réalisé s'élevait à 337 100 € avec une répartition du produit comme suit :



Outre la composition du produit global (horti, pépi, fleurs coupées), on relève une assez forte disparité des entreprises selon le chiffre d'affaires.

Répartition des exploitations selon le CA

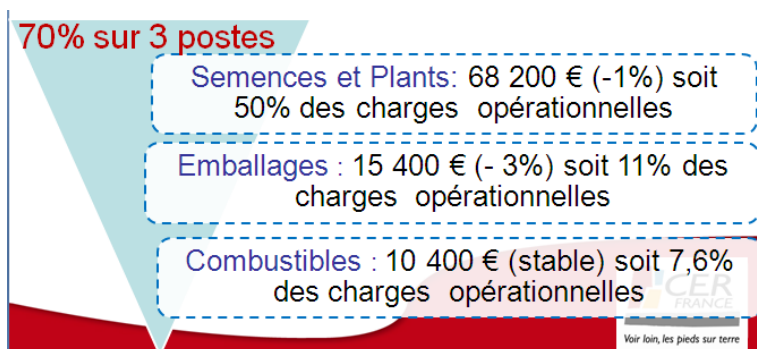


- > Près de la moitié des exploitations ont un chiffre d'affaires de moins de 200 000 €.
- > Un quart des entreprises réalise un chiffre d'affaires compris entre 200 K€ et 400 K€.
- > Près de 15 % des entreprises ont un chiffre d'affaires supérieur à 600 000 €, soit près du double du chiffre d'affaires moyen.

Les principaux éléments de charges

La totalité des charges opérationnelles s'élève en moyenne en 2009 à 136 800 €, soit une légère diminution de 1 % par rapport à 2008. Ces charges proportionnelles consomment 41 % du produit total et se concentrent autour de trois postes :

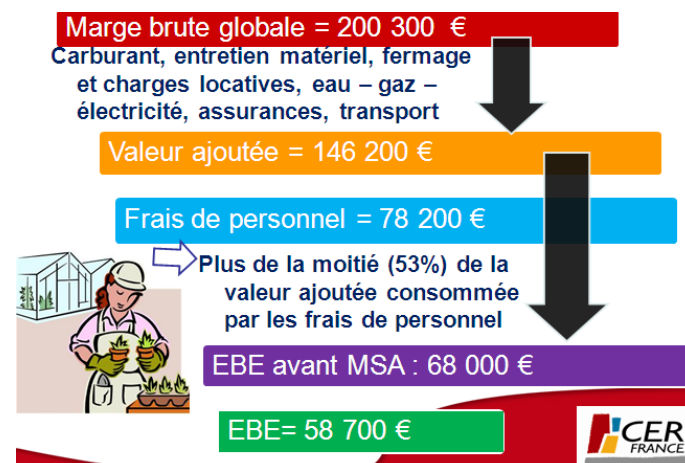
- > les semences et plants pour environ la moitié,
- > les emballages pour 11 %,
- > les combustibles pour près de 8 %.



Outre la composition des charges opérationnelles, qui varie selon les productions, cette répartition doit aussi servir à relativiser l'importance de certains postes et leur évolution d'une année sur l'autre. À l'inverse, la prédominance d'un poste doit faire l'objet de la plus grande attention de la part des entreprises. En d'autres termes, un dérapage sur le poste semences et plants n'aura pas les mêmes conséquences sur le résultat de l'entreprise qu'une difficulté à maîtriser le poste combustibles.

Les soldes intermédiaires de gestion

Avec un produit moyen de 337 100 € des charges proportionnelles à hauteur de 136 800 €, la marge brute globale moyenne s'élève à un peu plus de 200 000 €, soit un taux de marge flirtant avec les 60 %.

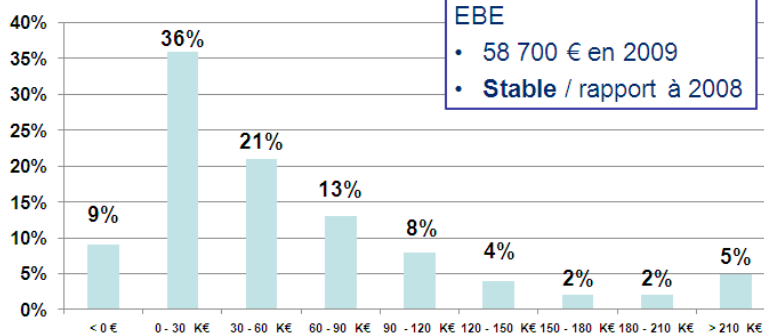


Avec un montant global de charges de structure (hors frais de personnel) de 54 100 €, la valeur ajoutée moyenne est de 146 000 €.

Cette valeur ajoutée est consommée pour plus de la moitié par les frais de personnel. Si on y intègre les charges sociales de l'exploitant, l'excédent brut d'exploitation moyenne ressort à 58 700 € en 2009, quasiment stable par rapport à 2008.

Là encore, cet EBE moyen cache d'importantes disparités au sein du panel.

Répartition des exploitations selon l'EBE



Du côté des extrêmes : 9 % des entreprises, environ, dégagent un EBE négatif, tandis qu'à l'autre extrémité, 9 % réalisent un EBE de plus de 150 000 €.

Pour le reste, 70 % des entreprises se concentrent sur 2 tranches : 36 % entre 0 et 30 K€ et 34 % entre 30 et 90 K€.

La situation financière

Si l'EBE permet de mesurer la performance économique d'une exploitation et notamment le ratio EBE/produit, son utilisation détermine la situation financière d'une entreprise.

L'EBE doit en effet servir à payer les annuités et les frais financiers, à rémunérer le(s) chef(s) d'exploitation sous la forme des prélèvements privés. L'EBE doit aussi permettre d'investir.

Au niveau de l'échantillon global, les annuités et frais financiers consomment près de 40 % de l'EBE.

Le montant des prélèvements privés s'élève à 28 900 € soit un peu plus de 18 000 € par actif familial.



Le solde, de 6 500 €, représente la CAF (capacité d'autofinancement) dégagée par l'entreprise sur l'exercice comptable.

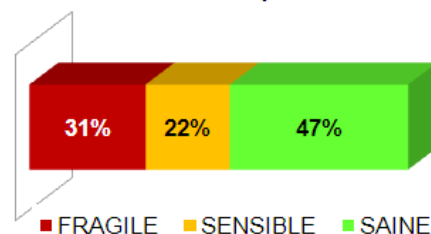
Afin de renforcer l'analyse financière, on utilise un score axé sur la rentabilité, la trésorerie et l'endettement des exploitations. Ce score apparaît relativement sévère dans sa classification, mais cet outil permet de mesurer l'évolution d'un groupe d'exploitations sur plusieurs années.

La photo à l'instant T mérite d'être analysée avec un certain recul pour privilégier l'évolution de la répartition entre les trois classes « saine », « sensible », « fragile » au fil des ans.

Selon ce score, la situation économique et financière est saine pour 47 % de l'échantillon global. Trois entreprises sur dix sont dans une situation fragilisée et deux sur dix en situation sensible.

Par rapport à l'année précédente (exercice comptable clôturé en 2008), on relève une légère dégradation de la situation financière puisque la part d'entreprises en situation saine a baissé de trois points, venant gonfler de deux points la part des entreprises en situation sensible et, pour un point, celle en situation fragile.

Répartition des entreprises horticoles et pépinières selon leur situation économique et financière en 2009



Pépinière plein champ

Présentation de l'échantillon

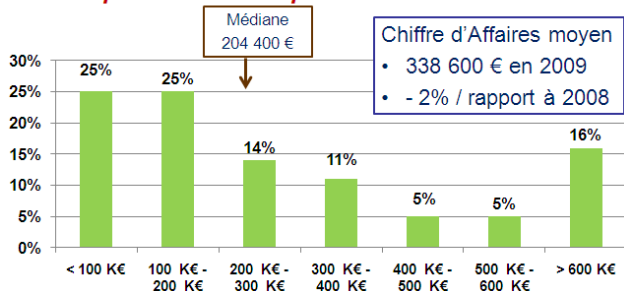
L'échantillon est constitué de 44 exploitations. Plus de quatre entreprises sur dix commercialisent en direct, un tiers à un grossiste et moins d'une entreprise sur cinq à un distributeur final. La structure moyenne de cet échantillon compte un peu plus de 19,5 ha et 4,9 actifs en 2009, dont environ 3,5 salariés. Avec un produit de 338 600 €, en légère baisse de 2 % par rapport à 2008, ces entreprises réalisent plus de 90 % de leur chiffre d'affaires en activité pépinière.

La population se caractérise par une forte hétérogénéité :

> la moitié des structures ont un chiffre d'affaires en deçà de 200 000 €,

> plus de 20 % des entreprises réalisent un chiffre d'affaires supérieur à 500 000 €.

Répartition des exploitations selon le CA



Les principaux éléments de charges

Sur l'exercice 2009, on relève une progression des charges opérationnelles d'environ 3 % pour s'établir à 113 300 €, ce qui représente 33 % du produit.

75% sur 3 postes

Semences et Plants: 63 800 € (stable) soit 56% des charges opérationnelles

Engrais et terreau : 14 200 € (+4%) soit 13% des charges opérationnelles

Emballages : 10 200 € soit 9% des charges opérationnelles

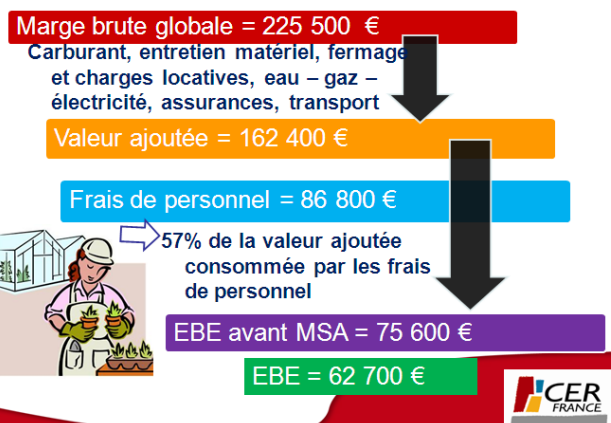
Le poste le plus important, semences et plants, qui représente 56 % des charges opérationnelles, est stable, tandis qu'on note une progression des deux autres principaux postes : engrais et terreau (+ 4 %) et emballages.

Ces trois postes cumulés représentent les trois quarts des charges opérationnelles.

Les soldes intermédiaires de gestion

Le léger tassement du chiffre d'affaires en 2009, combiné à une progression moyenne de 3 % des charges opérationnelles, dégrade la marge brute globale de l'entreprise de 5 % à 225 500 €.

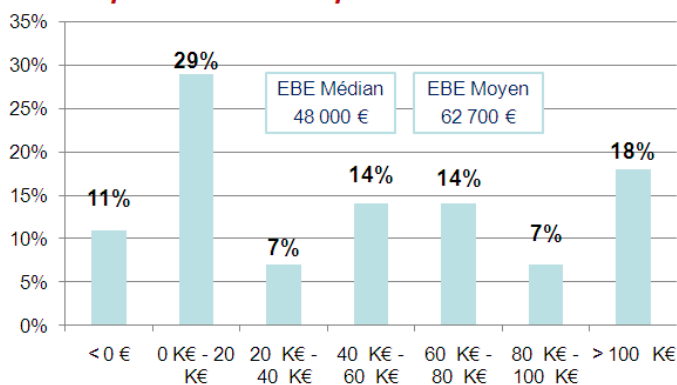
La forte maîtrise des charges de structures permet de limiter la



baisse de la valeur ajoutée de 2 % à 162 400 €.

Les frais de personnels, globalement stables, consomment 57 % de la valeur ajoutée. Dans ce contexte, la baisse de l'EBE est contenue (- 4 %) pour s'établir à 62 700 €.

Répartition des exploitations selon l'EBE



Tandis que 40 % des entreprises dégagent moins de 20 000 € d'EBE, un quart des exploitations ont un EBE supérieur à 80 000€.

Cette forte dispersion explique l'écart conséquent entre l'EBE moyen (62 700 €) et l'EBE médian (48 000 €), près de 25 % plus faible.

La situation financière

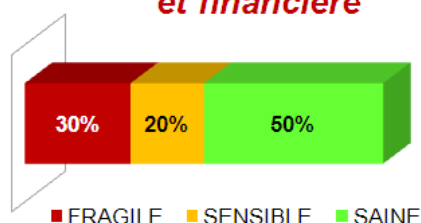


Alors que les annuités et frais financiers consomment plus de 33 % de l'EBE, les prélèvements privés de 35 400 €, en moyenne, soit environ 25 300 € par UTAF, laissent une capacité d'autofinancement d'environ 6 600 €.

Au final, le taux d'endettement progresse de plus de trois points pour s'établir à 55 %.

Selon un score, axé sur la rentabilité, la trésorerie et l'endettement, la situation financière des pépiniéristes de plein champ est saine

Analyse de la situation économique et financière



pour la moitié des structures. Trois sur dix sont en situation fragile et une sur cinq en situation financière sensible.

Horticulteurs

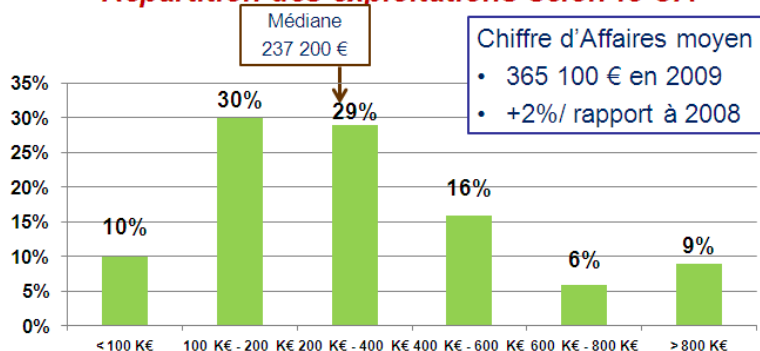
Présentation de l'échantillon

L'échantillon est constitué de 106 exploitations. La moitié commercialise en direct, un quart à un distributeur final et un quart à un grossiste.

La structure moyenne de cet échantillon compte en moyenne 1 460 m² de serres, un peu moins de cinq actifs en 2009, dont environ 3,2 salariés.

Avec un produit de 365 100 €, en légère progression de près de 3 % par rapport à 2008, ces exploitations réalisent 93 % de leur chiffre d'affaires en activité horticole.

Répartition des exploitations selon le CA



60 % des entreprises se retrouvent dans une large fourchette de chiffre d'affaires, comprise entre 100 000 € et 400 000 €. Aux extrêmes, 10 % des entreprises réalisent un chiffre d'affaires inférieur à 100 000 €, tandis que dans 9 % des cas il est supérieur à 800 000 €.

Les principaux éléments de charges

Sur l'exercice 2009, les charges opérationnelles s'élèvent à 156 500 €, en léger recul de 1 % par rapport à 2008.

Outre le poste semences et plants, qui représente plus de la moitié des charges opérationnelles, on note deux postes sensiblement équivalents : engrais et terreau (22 500 €) en forte hausse de 13 % et emballages, pour un peu moins 20 000 €.

Près de 80% sur 3 postes

Semences et Plants : 80 800 € (stable) soit 52% des charges opérationnelles

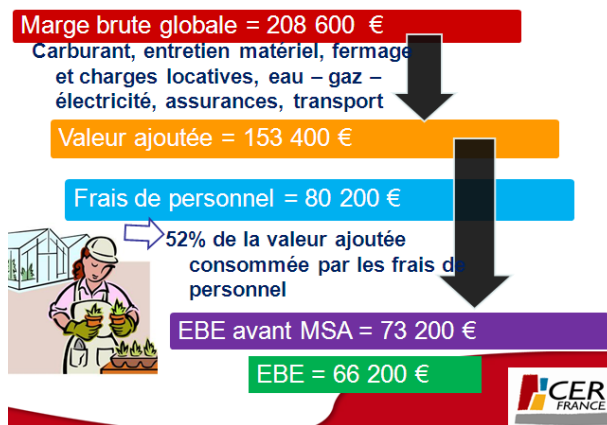
Engrais et terreau : 22 500 € (+13%) soit 14% des charges opérationnelles

Emballages : 19 700 € (stable) soit 13% des charges opérationnelles

Les soldes intermédiaires de gestion

La hausse du chiffre d'affaires, dans un contexte d'une maîtrise des charges opérationnelles en légère décline, permet à la marge brute globale de l'entreprise horticole de progresser de près de 6 % à 208 600 €.

Malgré une hausse des charges de structure et en particulier des



postes eau, gaz et électricité et entretien de matériel, la valeur ajoutée moyenne de l'entreprise horticole s'élève à 153 400 € en 2009, soit une augmentation de près de 7 % par rapport à l'exercice précédent.

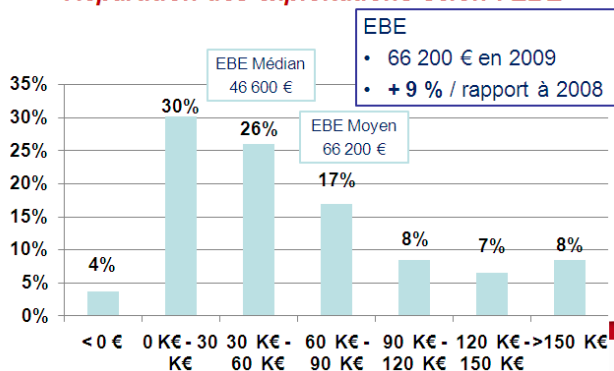
Cette amélioration de la rentabilité économique se concrétise par un EBE en hausse de 9 %, à 66 200 €.

Si l'EBE moyen progresse sensiblement au cours de l'exercice 2009, il existe une assez forte disparité au sein de l'échantillon des entreprises horticoles.

La moitié des exploitations dégage moins de 46 600 € d'excédent brut d'exploitation.

Pour un quart des entreprises l'EBE est compris entre 60 000 € et 120 000 €.

Répartition des exploitations selon l'EBE



La situation financière

Le cumul des annuités et frais financier progresse légèrement de 1 %.

Compte tenu de la hausse de l'EBE, cette relative stabilité voit le revenu disponible progresser, ce qui autorise une hausse des prélèvements privés de près de 10 % à 36 000 €, soit 22 500 € par UTAF.

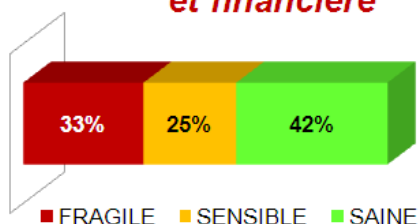
Le résultat de 2009 se traduit également par une légère détente du taux d'endettement de 3,5 points, mais ce dernier reste élevé, à près de 67 %.



Comme en 2008, l'exercice comptable de 2009 se concrétise par une amélioration de la situation économique et financière établi à partir d'un score.

La part d'entreprises en situation fragile recule de quatre points à 33 %. La proportion de structures en situation saine progresse de trois points à 42 %.

Analyse de la situation économique et financière



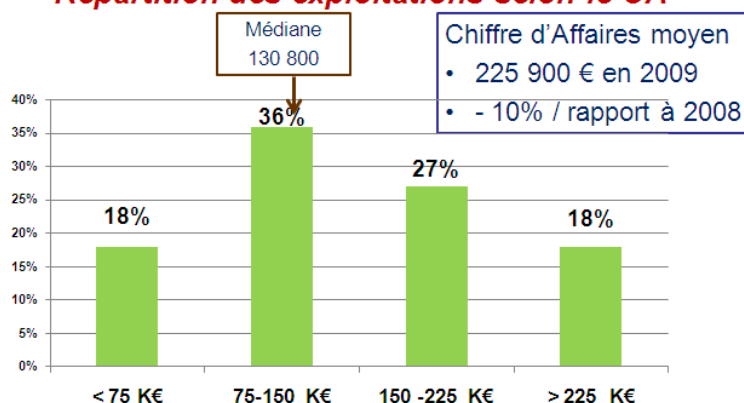
Fleurs coupées

Présentation de l'échantillon

L'échantillon est constitué de 33 exploitations, dont plus de huit sur dix commercialisent via un grossiste.

La structure moyenne de cet échantillon compte en moyenne 5 747 m² de serres, 3,3 actifs en 2009, dont environ 1,9 salarié. Avec un produit de 225 900 € en 2009, en sensible diminution de 10 % par rapport à 2008, ces exploitations réalisent près de 89 % de leur chiffre d'affaires en activité « fleurs coupées ».

Répartition des exploitations selon le CA



Près de deux tiers des entreprises du segment « fleurs coupées » réalisent un chiffre d'affaires compris entre 75 000 € et 225 000 €.

Aux extrêmes, 18 % des entreprises réalisent un chiffre d'affaires inférieur à 75 000 € (équivalent au seuil d'imposition au forfait) et 18 % un chiffre d'affaires supérieur à 225 000 €.

Les principaux éléments de charges

Sur l'exercice 2009, les charges opérationnelles s'élèvent à près de 113 000 €, soit une baisse d'environ 6 % par rapport à l'exercice précédent. La totalité des charges opérationnelles consomment la moitié du produit réalisé.

78% sur 3 postes

Semences et Plants: 41 300 € (-10%) soit 37% des charges opérationnelles

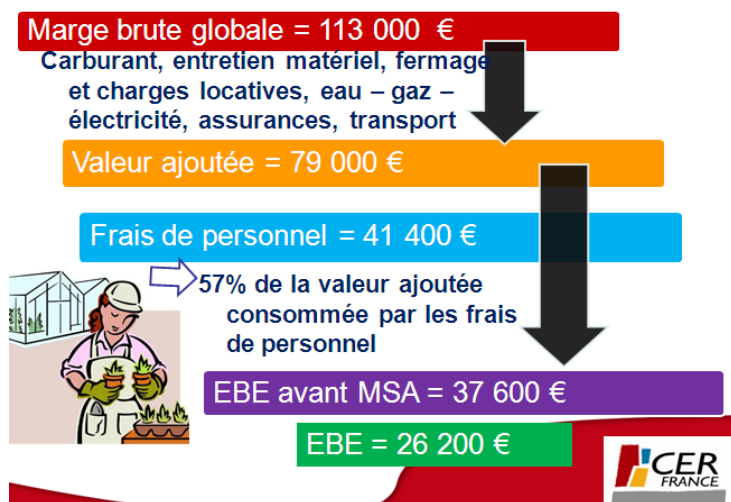
Energie: 36 300 € (+4%) soit 32% des charges opérationnelles

Emballages : 10 200 € (-17%) soit 9% des charges opérationnelles

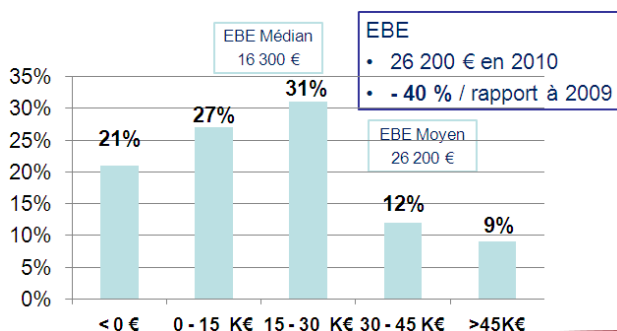
Deux postes dominent ces charges opérationnelles : le poste semences et plants, en premier lieu, qui représente 37 % des charges à 41 300 €, et le poste énergie, en second lieu, à hauteur de 36 300 € en hausse de 4 %.

Les soldes intermédiaires de gestion

La baisse des charges opérationnelles étant plus faible que celle du produit, on note une nette dégradation de la marge brute globale de plus de 14 %, à 113 000 €.



Cet écart se prolonge au niveau de la valeur ajoutée et même jusqu'à l'EBE ; malgré quelques efforts sur les frais de personnel (- 3 %).

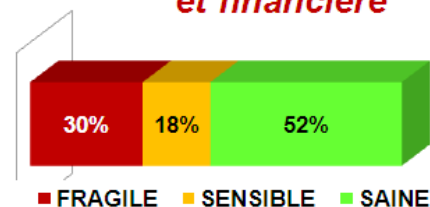


L'EBE moyen (26 200 €) est en forte chute (- 40 %). Une entreprise sur cinq en fleurs coupées n'a pas réussi à dégager un EBE positif sur l'exercice 2009. La même proportion se situe au niveau des deux tranches supérieures (EBE > 30 000 €).

La situation financière

La faible rentabilité économique se traduit au niveau de la situation financière. Si l'EBE moyen permet de faire face aux engagements, tels que les annuités et les frais financiers, le revenu disponible est réduit à moins de 9 000 €, les prélèvements privés sont fortement comprimés et en moyenne ils sont négatifs : les chefs d'exploitation ont réinjecté des fonds.

Analyse de la situation économique et financière



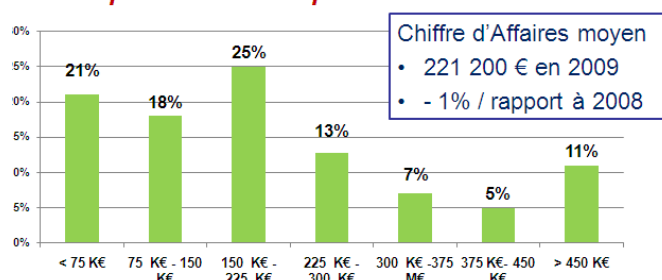
Le taux d'endettement moyen augmente de près de cinq points pour atteindre plus de 65 %. Grâce à cette grande modération des prélèvements, une entreprise sur deux demeure en situation saine à l'issue de l'exercice 2009. La part des entreprises en situation financière sensible double et atteint 18 %.

Vente directe

Présentation de l'échantillon

L'échantillon, constitué de 84 exploitations, comprend 61 % d'horticulteurs, 22 % environ de pépiniéristes de plein champ et 12 % de pépiniéristes hors-sol. Sur 4 ha environ, la structure moyenne dispose de 1 500 m² de serres, pour 3,5 actifs. Elle dégage un produit moyen d'environ 221 200 €, soit un peu plus de 63200 €/TH. Le produit, en léger recul entre 2008 et 2009, provient pour environ 65 % d'un produit horticole et pour 27 % d'un produit pépinière, la part du produit horticole ayant augmenté de près de quatre points par rapport à l'année dernière.

Répartition des exploitations selon le CA



La population des entreprises commercialisant leur production en vente directe se concentre dans les quatre premières tranches en termes de chiffre d'affaires.

Une entreprise sur cinq réalise moins de 75 000 € de produit. En tout, plus des trois quart d'entre elles réalisent un chiffre d'affaires de moins de 300 000 €, même si l'on note une part de 11 % pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 450 000 €.

Les principaux éléments de charges

En 2009, le groupe « vente directe » a connu une progression des charges opérationnelles, en particulier du poste engrais et terreau.

83% sur 3 postes

Semences et Plants: 54 400 € (+8%) soit 63% des charges opérationnelles

Engrais et terreau : 11 600 € (+13%) soit 13% des charges opérationnelles

Fournitures diverses: 6 400 € soit 7% des charges opérationnelles

À lui seul, le poste semences et plants représente 63 % de l'ensemble des charges opérationnelles.

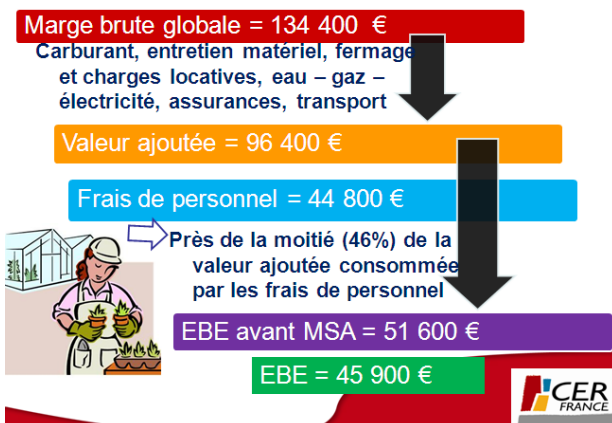
Si l'on y inclut les charges d'engrais et terreau et de fournitures diverses, ces trois postes concentrent 83 % des charges opérationnelles.

Les soldes intermédiaires de gestion

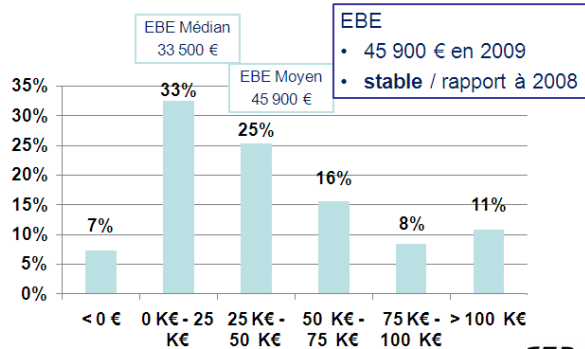
En 2009, avec un produit quasiment stable, la hausse des charges opérationnelles entame la marge brute d'un peu plus de 5 % par rapport à 2008.

En revanche, le reflux des charges de structure permet d'atténuer la baisse de la valeur ajoutée, qui est en recul limité à moins de 2 % à 96 400 €.

Les frais de personnel, en recul de 5 %, consomment 46 % de la



Répartition des exploitations selon l'EBE



valeur ajoutée, ce qui permet aux entreprises en vente directe de dégager un EBE moyen d'un peu moins de 46 000 €, soit l'équivalent de l'exercice précédent.

L'écart de près de 30 % avec l'EBE médian illustre la forte hétérogénéité des entreprises de ce groupe « vente directe ». Ainsi, un tiers des entreprises se concentre dans la tranche d'EBE compris entre 0 et 25 000 €, tandis qu'à l'extrême, une entreprise sur cinq dégage un EBE de plus de 75 000 €.

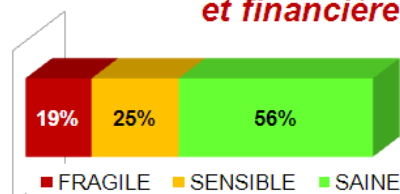
La situation financière



Les annuités et les frais financiers consomment environ un peu plus de 34 % de l'EBE, permettant de dégager un revenu disponible à hauteur de 30 100 €. Avec des prélèvements privés à hauteur de 23 800 €, soit légèrement moins de 15 900 € par actif familial, la capacité d'autofinancement atteint en moyenne 8 500 € pour 2009.

Cet exercice comptable permet d'améliorer quelque peu la trésorerie nette et ramène le taux d'endettement moyen demeure en deçà de 55 %, soit trois points de mieux que l'année dernière.

Analyse de la situation économique et financière



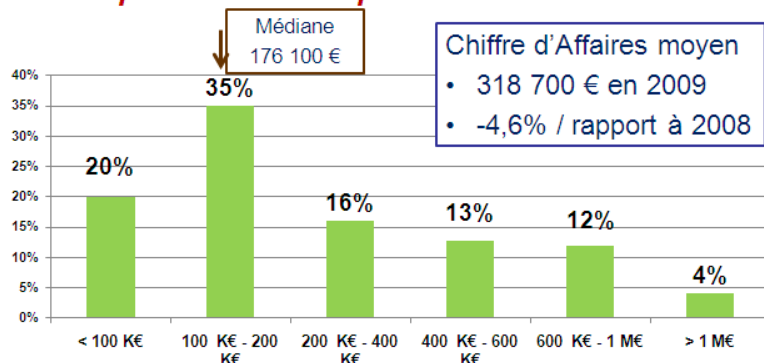
Selon le calcul d'un score, la situation économique et financière apparaît saine pour plus de 56 % des structures en « vente directe » (stable par rapport à 2008), tandis que la part des entreprises en situation sensible passe de 23 % à 25 %, entre 2008 et 2009, et celle en situation fragilisée de 21 % à 19 % sur la même période.

Vente à grossiste

Présentation de l'échantillon

L'échantillon « vente à grossiste » regroupe près de 70 entreprises, dont environ 37 % ont une activité principale « fleurs coupées » et un tiers d'entreprises horticoles.

Répartition des exploitations selon le CA



La structure moyenne compte 4,8 UTH, dont 1,4 actif familial. En 2009, le chiffre d'affaires réalisé s'élevait à 318 700 €, soit un peu moins de 66 400 € par UTH.

Ce produit provient pour :

- > 30 % d'une activité pépiniériste,
- > 40 % d'une activité horticole,
- > 24 % d'une activité « fleurs coupées ».

Cet éclatement du produit moyen, selon le type d'activité, explique également la disparité des exploitations au regard de leur chiffre d'affaires en 2009.

Plus de la moitié des structures ont un chiffre d'affaires en deçà de 200 000 €, tandis qu'à l'opposé trois entreprises sur dix dépassent 400 000 euros de produit.

Les principaux éléments de charges

Les charges opérationnelles, d'un montant total d'un peu plus de 128 600 €, sont en diminution sensible de 10 % par rapport à 2008 et représentent un peu plus de 40 % du produit.

Les principaux postes : avec 55 100 €, les semences et plants représentent 43 % des charges opérationnelles. Viennent ensuite

Près de 80% sur 4 postes

Semences et Plants : 55 100 € (-13%) soit 43% des charges opérationnelles
Engrais et terreau : 16 800 € (+4%) soit 13% des charges opérationnelles
Emballages : 18 400 € (-8%) soit 14% des charges opérationnelles
Combustibles : 17 200 € (+9%) soit 13% des charges opérationnelles

les combustibles, les engrais et terreaux, ainsi que les emballages. En lien avec la baisse du chiffre d'affaires, la diminution du poste semences et plants explique la moitié de la baisse des charges proportionnelles.

Les soldes intermédiaires de gestion

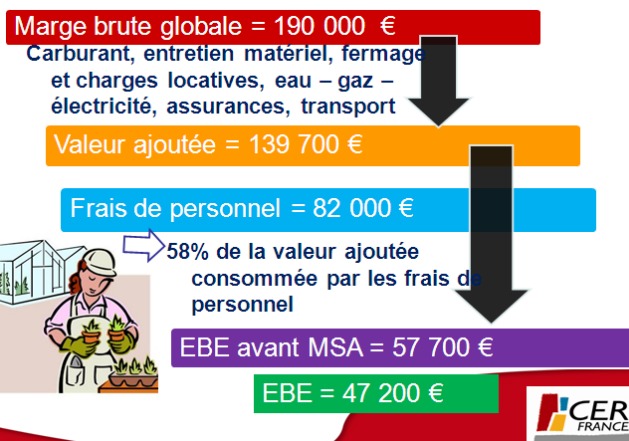
La baisse des charges opérationnelles conjointement au niveau d'activité, permet à la marge brute globale d'être stable entre 2008 et 2009, à un peu plus de 190 000 €.

En revanche, la progression de certaines charges de structure, parmi lesquelles, l'entretien de matériel ou eau, gaz et électricité, dégrade la valeur ajoutée de 2,5 % à un peu moins de 140 000 €. On constate, par ailleurs, des frais de personnels en légère baisse. Malgré ce phénomène, l'EBE est en baisse d'environ 5 %, à 47 200 €.

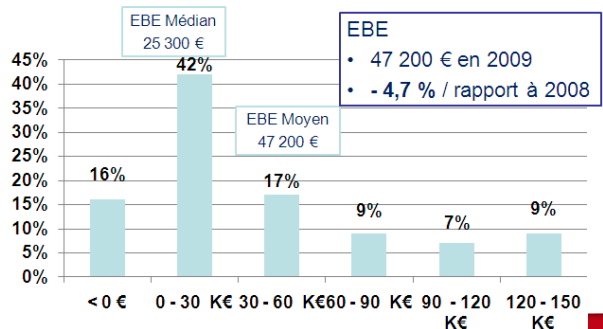
Comme évoqué au niveau du chiffre d'affaires, la dispersion se retrouve amplifiée au niveau de l'EBE.

Outre une entreprise sur six avec un EBE négatif, on a plus de 40 % des entreprises dégagant un EBE compris entre 0 et 30 000 €.

Au niveau des tranches supérieures, 25 % des entreprises ont un EBE supérieur à 60 000 €, mais là encore, avec une forte dispersion.



Répartition des exploitations selon l'EBE



La situation financière

L'EBE permet de faire face aux annuités et frais financiers, à hauteur de 23 200 € (49 % de l'EBE), et de dégager un revenu disponible de 24 000 €, en légère progression par rapport à 2008.



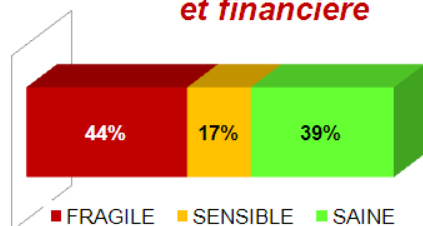
Les prélèvements privés, à 17 800 €, restent stables, dégageant au final une capacité d'autofinancement de 6 200€.

Après un léger redressement de la situation financière en 2008, l'année 2009 se solde par une nouvelle dégradation.

Le taux d'endettement, déjà conséquent, augmente de quatre points pour atteindre près de 70 %.

Une telle dégradation s'illustre à travers le score financier : moins de quatre entreprises sur dix du segment de marché « vente à grossistes » sont en situation économique et financière saine et 44 % d'entre elles en situation jugée fragilisée.

Analyse de la situation économique et financière



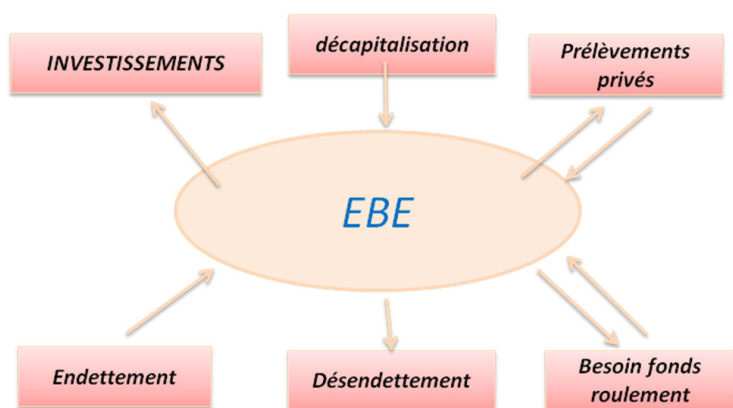
Phase de vie des exploitations horticoles et pépinières

Introduction méthodologique

L'étude « phase de vie », également appelée « trajectoire financière », permet de faire le point sur l'évolution financière des entreprises et de déceler des tendances préoccupantes ou rassurantes pour pouvoir anticiper.

Pour réaliser l'étude, nous nous intéressons tout particulièrement au potentiel de trésorerie dégagée par l'entreprise et à son utilisation qui en est faite par ses dirigeants.

L'EBE doit permettre d'investir, de rembourser les annuités d'emprunts, de financer les variations des besoins du cycle de production et de vivre. Si cet EBE est insuffisant, les entrepreneurs peuvent être amenés à emprunter, à faire des apports privés, voire à décapitaliser.



Comme tout dirigeant, les chefs d'entreprise horticole ou pépinière sont confrontés à certains choix. Mais une décision annuelle peut avoir un caractère « accidentel ». Il semble difficile de classer une exploitation sur un comportement d'une année. Il faut voir si les choix se répètent, comment ils se conjuguent entre eux pour mieux appréhender l'entreprise et son évolution.

L'observation ne porte pas sur un an mais sur trois ans, d'où la notion de phase de vie.

Présentation des variables utilisées

Les cinq variables utilisées pour illustrer au mieux les choix et les décisions d'un chef d'entreprise sont : l'EBE, la variation de besoin

de financement du cycle de production (stocks + créances-dettes), l'investissement net, la variation d'encours et les prélèvements.

> **EBE** : il mesure la performance et la rentabilité économique potentielle de l'entreprise,

> **BFCE** (variation du besoin du financement du cycle d'exploitation) : l'EBE doit faire face son augmentation,

> **l'investissement** : il peut être effectué par l'entreprise dans le but de renouveler ou développer l'outil permanent de production,

> **la variation d'encours** : la différence entre les remboursements de capital des emprunts et les nouveaux emprunts à moyen et long terme,

> **les prélèvements privés du chef d'entreprise**.

À partir de ces variables, on peut déterminer le comportement annuel d'utilisation de la trésorerie.

Présentation des comportements annuels

> Comportement de ralentissement

Ces exploitations sont caractérisées par un manque de rentabilité qui met l'entreprise en difficulté. Le revenu disponible de l'année ne permet pas une stabilité de l'entreprise face aux besoins privés, aux engagements de remboursement des emprunts et aux besoins d'investissements courants. Pour la majorité, elles désinvestissent.

> Comportement de croisière

Ces exploitations remboursent plus qu'elles n'empruntent et effectuent, proportionnellement à leur niveau d'EBE, des prélèvements privés importants. L'utilisation du revenu disponible de l'année montre une stabilité de l'entreprise. Il n'y a pas de dynamisme attendu, ce sont en général des exploitations qui ne pratiquent pas de modifications importantes engageant l'avenir de leur exploitation.

> Comportement de développement

L'utilisation du revenu disponible montre un effort d'investissement particulier cette année.

> Comportement de renforcement

Les exploitations sont caractérisées par une forte croissance de leur BFCE. L'utilisation du revenu disponible de l'année montre un accent mis à la consolidation de la marge de manœuvre financière de l'entreprise (forte progression du fonds de roulement).

Présentation des cinq phases de vie

La combinaison de comportements annuels présentés sur trois exercices comptables permet de définir une trajectoire financière de l'entreprise.

La phase de vie : une trajectoire sur trois ans établie à partir des comportements annuels.

Cinq phases de vie ont été caractérisées :

> Repli

Phase où la perte de marge de manœuvre répétée doit être une alerte.

> Croisière calme

La croisière renouvelée sur plusieurs années indique une stabilité de l'entreprise, qui montre une absence du renouvellement du capital productif.

> Croisière dynamique

Le renforcement sans croissance peut traduire, par exemple, une saturation de l'outil de production. Cela peut être une étape avant ou après le développement.

> Développement

L'impulsion d'investissement vient d'être donnée ; elle engage une partie de l'avenir de l'entreprise

> Développement soutenu

Le développement correspond à un investissement répété, qui est en lien avec un accroissement du potentiel productif.

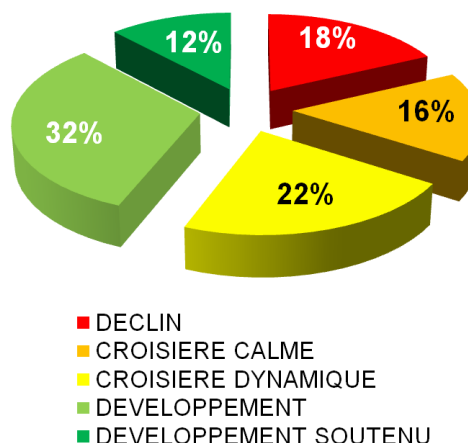
Répartition des entreprises horticoles et des pépinières selon leur phase de vie entre 2007 et 2009

Population totale

À l'issue de ces trois années, la population des 200 entreprises horticoles et pépinières se caractérise par une forte proportion (44 %) en développement ou développement soutenu.

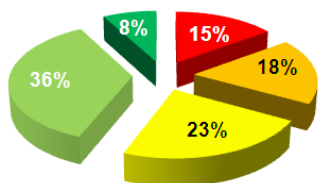
Presqu'autant d'entreprises sont en rythme de croisière (calme ou dynamique) avec, soit un simple renouvellement des investissements, soit un renforcement de la structure financière et une « optimisation », voire une saturation, de l'outil productif.

Enfin, un peu moins d'une entreprise sur cinq se trouve dans une phase de déclin dans la période 2007/2009. Cette succession d'années de ralentissement traduit un manque chronique de rentabilité économique et une absence de marges de manœuvre.

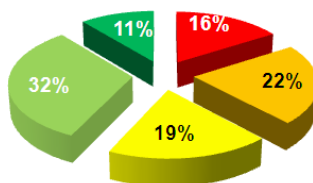


Répartition selon la phase de vie des entreprises par métier

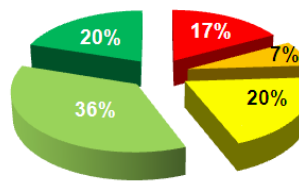
Répartition des Horticulteurs selon leur phase de vie entre 2007 et 2009



Répartition des pépinières plein champs selon leur phase de vie entre 2007 et 2009



Répartition des entreprises "Fleurs coupées" selon leur phase de vie entre 2007 et 2009



■ DECLIN ■ CROISIERE CALME ■ CROISIERE DYNAMIQUE ■ DEVELOPPEMENT ■ DEVELOPPEMENT SOUTENU

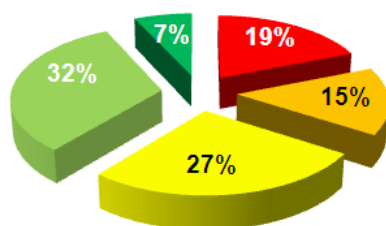
Avec une approche par métiers (horticulteur, pépiniériste de plein champs et fleurs coupées), la répartition des entreprises selon la trajectoire financière diffère peu entre les horticulteurs et les pépiniéristes.

Environ 43 % à 44 % des entreprises sont en développement (ou développement soutenu), 41 % en rythme de croisière (calme ou dynamique) et autour de 15 % en déclin.

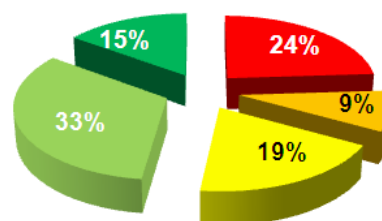
En revanche, les entreprises du segment « fleurs coupées » ont une toute autre répartition : la part des structures en développement atteint 56 %, dont 20% en développement soutenu, et seulement 27 % sont dans une trajectoire de croisière, la part des entreprises en déclin étant proche des deux autres catégories : 17 %.

Présentation des entreprises selon le circuit de distribution

Répartition des entreprises en vente directe selon leur phase de vie entre 2007 et 2009



Répartition des entreprises en vente à grossiste selon leur phase de vie entre 2007 et 2009



- DECLIN
- CROISIÈRE CALME
- CROISIÈRE DYNAMIQUE
- DEVELOPPEMENT
- DEVELOPPEMENT SOUTENU

La segmentation, selon le mode de commercialisation principal, apparaît nettement plus discriminante en termes de comportements financiers et donc en termes de phase de vie. En effet, les entreprises en vente directe se répartissent à part quasi égale entre développement (39 %) et croisière (42 %), tandis que celles en déclin représentent environ une entreprise sur cinq.

La distribution des entreprises commercialisant principalement via un grossiste apparaît moins « équilibrée » sur ce plan là. La part des entreprises en trajectoire de développement ou développement soutenu concerne près d'une entreprise sur deux (48 %). 28 % d'entre elles sont en phase dite de croisière (calme ou dynamique) et une sur cinq en déclin.

Autrement dit, le mode de commercialisation apparaît nettement plus discriminant sur la trajectoire financière des entreprises que la fonction métier, notamment entre horticulteurs et pépiniéristes.

Conclusion

L'observatoire des entreprises horticoles et pépinières s'appuie sur l'analyse d'un peu plus de 200 entreprises pour les exercices comptables de 2008 et 2009. En couvrant une dizaine de bassins de production, cet échantillon reflète une diversité géographique avec une forte stabilité par rapport à la première édition (2007/08). De même, une attention a été apportée dans la sélection des exploitations selon leur production principale (horticulture, pépinières et fleurs coupées) et selon leur mode de commercialisation dominant (vente directe, vente à grossistes, vente à des collectivités, vente à des distributeurs).

Ce choix de la diversité des situations explique la forte disparité constatée au fur et à mesure de l'étude, avec un chiffre d'affaires de moins de 75 000 € (seuil d'imposition au bénéfice réel) pour 12 % des entreprises, à plus d'un million d'euros dans 5 % des cas. Malgré tout, on note une forte concentration du panel autour des premières classes : plus de la moitié des entreprises réalise un chiffre d'affaires compris entre 75 000 € et 350 000 €. Enfin, la réalisation d'un échantillon constant pour chaque sous groupe atténue les effets liés à la diversité de l'échantillon et permet l'analyse des résultats de 2009 par rapport à l'exercice précédent.

Globalement, l'exercice 2009 laisse apparaître une année assez contrastée selon les métiers ; si les horticulteurs consolident plutôt leur résultats, on note une sensible dégradation de la rentabilité chez les pépiniéristes et surtout chez les entreprises du segment « fleurs coupées ».

Enfin, la nouveauté de l'édition 2010 de cet observatoire consiste dans la présentation des phases de vie des entreprises horticoles et pépinières. En agrégeant les trois dernières années (2007, 2008, et 2009), cette méthode permet de caractériser l'évolution et le dynamisme d'investissement des entreprises. Si en dehors des producteurs de fleurs coupées on ne relève pas de distinction forte dans les métiers, la répartition des entreprises entre les trois grandes catégories (déclin, croisière et développement) semble davantage liée au mode de commercialisation. Les entreprises en vente directe sont moins nombreuses en proportion à être sur une trajectoire de déclin et on observe un certain équilibre entre phase de développement et phase de croisière. À l'inverse, les entreprises du secteur qui commercialisent via un grossiste se caractérisent par une plus forte proportion d'entreprises avec une trajectoire de développement.

