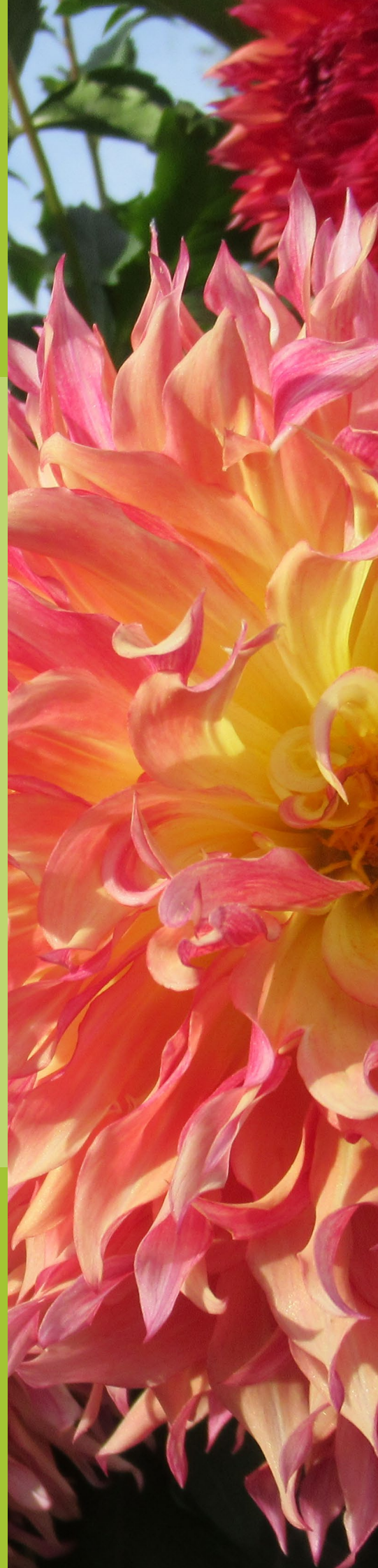


>>> Horticulture

# Les études de FranceAgriMer

> décembre 2018

Observatoire des données  
structurelles des entreprises  
de production de l'horticulture  
et de la pépinière ornementales  
Nouvelle-Aquitaine



# Les filières de l'horticulture et de la pépinière de la région Nouvelle Aquitaine

**Synthèse  
2018 – données 2017**

**Ce travail a été soutenu par l'ensemble des professionnels de la filière**

# Les filières de l'horticulture et de la pépinière dans la région Nouvelle Aquitaine en 2017

## Préambule

Cette étude porte sur la nouvelle région Nouvelle Aquitaine, regroupant les anciennes régions Aquitaine, Limousin et Poitou-Charentes Elle a été réalisée par le biais d'une enquête auprès de la totalité des entreprises professionnelles identifiées sur la région en 2018 et porte sur les résultats 2017 des entreprises de production. Ces données actualisent celles des enquêtes précédentes sur cet ensemble géographique.

**Nota :** Compte tenu du regroupement de trois régions faisant l'objet d'enquêtes sur des années différentes pour les enquêtes antérieures par bassin (Sud-Ouest et Centre-Limousin), l'année de références utilisées pour juger des évolutions sont celles où un panel national a été réalisé, soit les données de 2015.

## 1. Caractéristiques et poids économique des entreprises horticoles et des pépinières dans la région Nouvelle Aquitaine

L'étude a recensé **397 horticulteurs et pépiniéristes** en activité sur la région Nouvelle Aquitaine en 2017, représentant :

- un **chiffre d'affaires total de 161,6 millions d'€ HT**, dont 12,7 % sont réalisés sur des activités autres que l'horticulture et la pépinière, principalement en agriculture, vente d'articles de jardinerie, prestations paysagères et/ou autres services (voir détails dans le tableau suivant) ;

Décomposition du chiffre d'affaires	2017	
	%	Valeur (1000 €)
Ventes de végétaux d'ornement	87,3%	141 054
Dont production propre	77,6%	125 446
Dont négoce	9,7%	15 608
Ventes d'autres produits agricoles	2,9%	4 746
Vente d'articles de jardinerie	0,6%	1 035
Vente des services d'espaces verts	1,3%	2 035
Autres services	7,9%	12 748
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>161 617</b>

- un **chiffre d'affaires « horticole » de 141,1 millions d'€ HT** (ventes de végétaux d'ornement, de plants fruitiers et de plants forestiers), dont 11 % environ sont réalisés en négoce (achat-revente de végétaux en l'état) ;
- un **chiffre d'affaires « production » de 125,4 millions d'€ HT** (ventes de végétaux produits sur l'exploitation) ;
- une **surface globale en culture de 1 800 ha**, dont 159 ha couverts en serres et tunnels et 251 ha de plates-formes hors sol ;

➤ un effectif employé à la production et à la vente de végétaux d'ornement représentant un total de **1 982 emplois directs** en équivalent temps plein (ETP) y compris les chefs d'entreprises et la main d'œuvre familiale, dont 1 115 emplois salariés permanents (56 %).

## La région Nouvelle Aquitaine continue de perdre des petites exploitations, mais voit son chiffre d'affaires se stabiliser.

Entre l'enquête de 2015 et celle de 2017 la région Nouvelle Aquitaine a perdu 55 entreprises de production, soit 12 % de son effectif en deux ans et -6,1 % en rythme annuel (contre 5 % au niveau national). Cette perte d'entreprises s'accompagne d'un léger recul du chiffre d'affaires régional qui perd seulement 1,3 % en deux ans.

### Chiffres-clés de la région Nouvelle Aquitaine

Principaux indicateurs	2017	2015	Evolution 2017/2014	Evolution moyenne annuelle (1)
Nombre d'entreprises	<b>397</b>	<b>452</b>	-12,2%	-6,1%
C.A. horticole cumulé (1000 €)	<b>141 054</b>	<b>142 856</b>	-1,3%	-0,6%
C.A. production cumulé (1000 €)	<b>125 446</b>	<b>129 162</b>	-2,9%	-1,4%
C.A. horticole moyen (1000 €)	355	316	12,4%	6,2%
Surface totale (ha)	1 800	2 061	-12,7%	-6,3%
Emplois totaux ( en ETP)	<b>1 982</b>	<b>2 156</b>	-8,1%	-4,0%

(1) Taux moyen apparent calculé sur les deux ans séparant les deux enquêtes.

Les arrêts d'activité constatés entre 2015 et 2017 concernent principalement des TPE familiales (CA moyen 162 k€) pratiquant la vente au détail, lesquelles représentent 75 % des cessations constatées sur la période, ainsi que quelques entreprises de taille moyenne (319 k€) positionnées sur les marchés de la distribution spécialisée (jardineries, grossistes et fleuristes), des grossistes ou des producteurs.

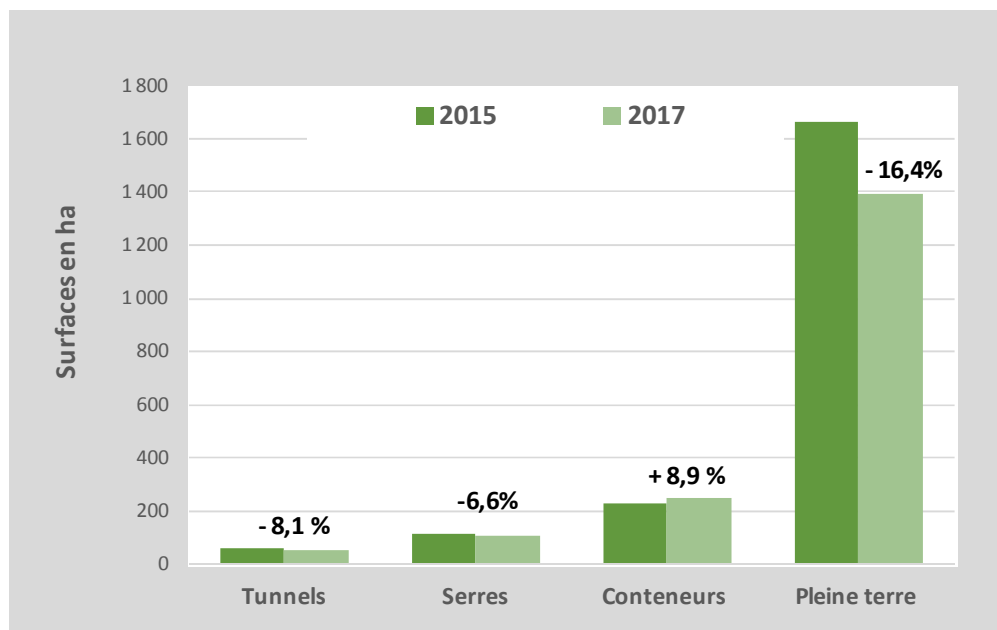
Cette dynamique de disparition progressive des petites exploitations, souvent en perte de compétitivité et sans perspectives de reprise à l'arrivée en retraite des exploitants, est observée depuis plusieurs années à l'échelle nationale dans la plupart des régions et s'inscrit dans la même logique que celle de l'ensemble des productions agricoles.

### Evolution des surfaces en production

Les disparitions d'entreprises se traduisent par une baisse des surfaces de production significative, avec 261 ha perdus entre 2015 et 2017, soit - 13 % des surfaces 2015. Le recul des surfaces étant supérieur à celui du chiffre d'affaires en production, on peut en déduire que les exploitations ayant cessé leur activité étaient relativement peu productives comparé à la moyenne régionale.

Surfaces de production	Surfaces en ha		
	2017	2015	Evol brute
Surface totale	1 800	2 061	- 261
Surface en pleine terre	1 390	1 662	- 272
Surface en conteneurs	251	230	21
Surface couverte en serres	51	56	- 5
Surface couverte en tunnels	107	115	- 8

Les surfaces de pleine terre constituent la majorité des surfaces perdues et affichent la plus forte baisse en surface avec - 16,4 %. Les surfaces couvertes ne perdent que 13 ha au total (-7,7 %).



### Evolution de l'emploi et des indicateurs de « productivité »

En termes d'emploi, la région Nouvelle Aquitaine a perdu 8 % de ses effectifs en deux ans, soit moins 174 ETP, avec une réduction supérieure en proportion des emplois salariés permanents (- 138 ETP). Au delà des disparitions d'emplois liées aux cessations de TPE à main d'œuvre familiale non salariée depuis 2015, certaines entreprises encore en activité ont réduit leurs effectifs pour rester compétitives.

	2017	2015	Evol
Emplois totaux (ETP) y.c. dirigeants	1 982	2 156	-8,1%
Dont salariés permanents (ETP)	1 115	1 253	-11,0%
Nombre moyen d'ETP/entreprise	5,0	4,8	4,7%
Nombre moyen d'ETP/hectare	1,10	1,0	5,2%
C.A. horticole / ETP (€)	71 163	66 247	7,4%

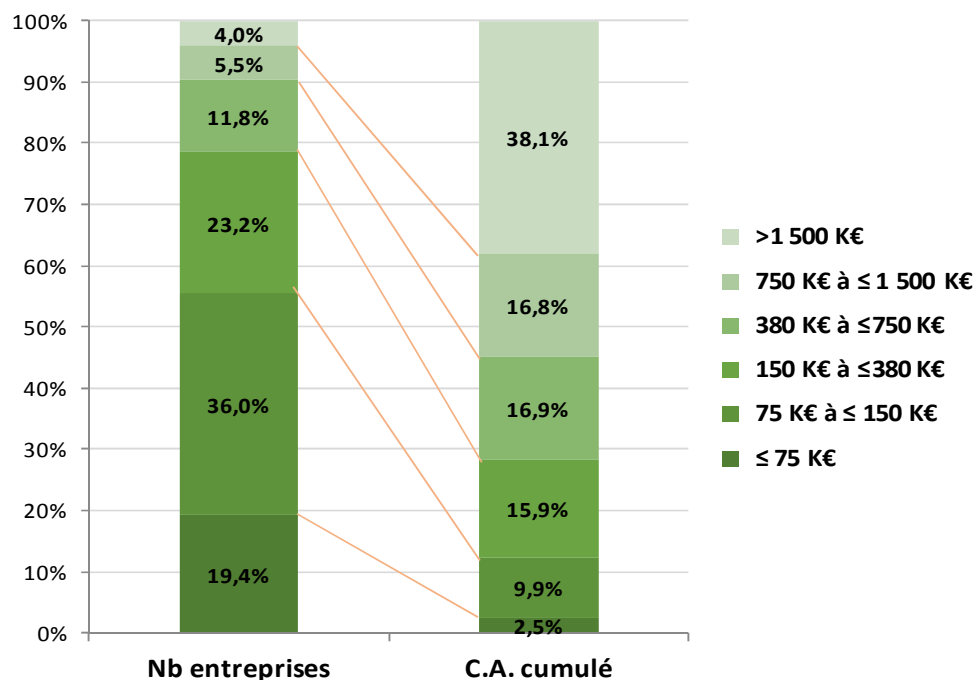
La conséquence des réductions de personnel se traduit par une nette progression du chiffre d'affaires par emploi (exprimé en ETP), avec + 7,4 % entre 2015 et 2017, passant de 66 k€/ETP à 71 k€/ETP (77 k€ au niveau national).

### Distribution des entreprises par classe de chiffre d'affaires

En conséquence du mouvement de disparition d'entreprises, la concentration évolue significativement au sein des structures de production restées en activité. Les « moyennes » et « grandes entreprises » (C.A. horticole supérieur à 380 k€) représentent 21 % de l'effectif et 72 % du C.A. total des producteurs de la région en 2017, contre respectivement 18 % et 66 % en 2015.

Classes de C.A.	Entreprises		C.A. horticole	
	nombre	%	K€	%
≤ 75 K€	77	19,4%	3 573	2,5%
75 K€ à ≤ 150 K€	143	36,0%	13 912	9,9%
150 K€ à ≤ 380 K€	92	23,2%	22 429	15,9%
380 K€ à ≤ 750 K€	47	11,8%	23 800	16,9%
750 K€ à ≤ 1 500 K€	22	5,5%	23 655	16,8%
> 1 500 K€	16	4,0%	53 685	38,1%
<b>TOTAL</b>	<b>397</b>	<b>100%</b>	<b>141 054</b>	<b>100,0%</b>

Les disparitions des petites exploitations familiales et la croissance de chiffre d'affaires des entreprises en activité conduit progressivement à une augmentation du poids des classes de taille supérieures.



## 2. Les métiers et la gamme commercialisée

### Un équilibre entre les deux grands métiers de l'horticulture et de la pépinière

Si les horticulteurs à gamme mixte ou spécialisés sur les plantes en pots ou à massifs représentent plus de 58 % de l'effectif et les pépiniéristes d'ornement 36,5 %, le poids économique des deux ensembles apparaît comparable, avec 48 % du chiffre d'affaires horticoles total pour les horticulteurs et 46 % pour les pépiniéristes. Les exploitations en fleurs coupées ne représentent que 5 % des producteurs de Nouvelle Aquitaine.

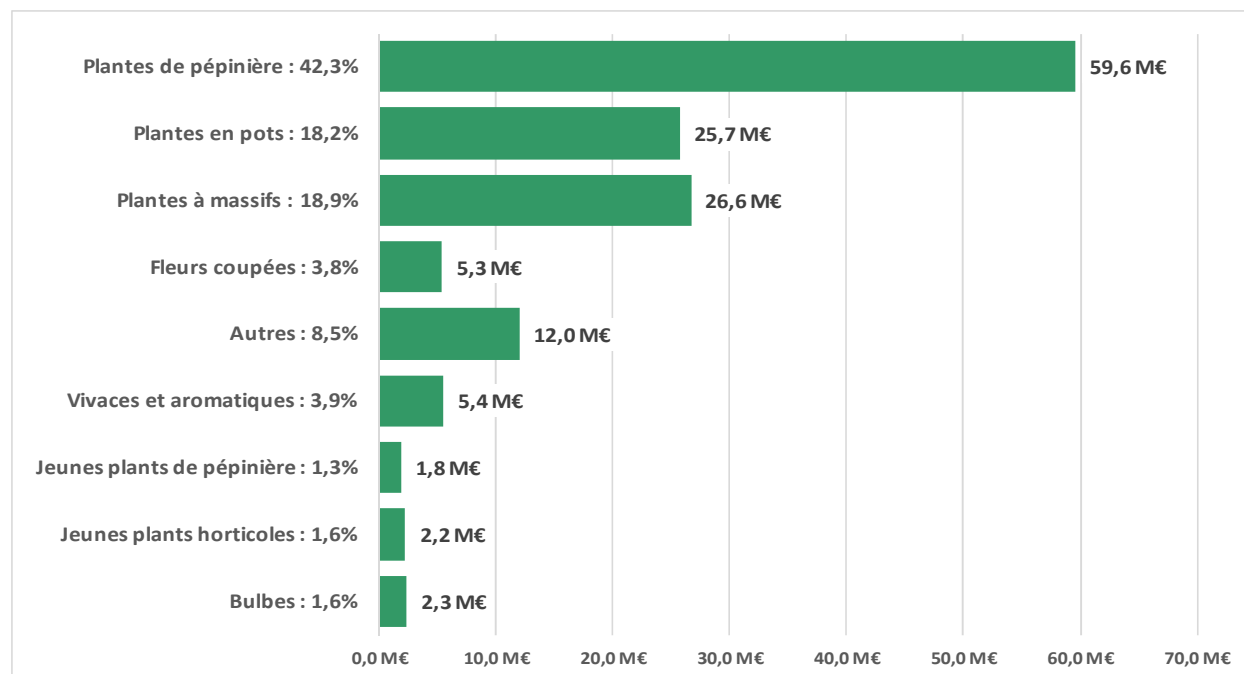
Groupes métiers	Entreprises		C.A. horticole	
	nombre	%	K€	%
<b>Horticulteurs</b>	<b>231</b>	<b>58,2%</b>	<b>67 917</b>	<b>48,1%</b>
dont spécialistes Plantes à massifs	108	27,2%	23 187	16,4%
dont spécialistes Plantes en pots	34	8,6%	21 573	15,3%
dont Gamme mixte	66	16,6%	16 483	11,7%
Autres	23	5,8%	6 674	4,7%
<b>Pépiniéristes</b>	<b>145</b>	<b>36,5%</b>	<b>65 021</b>	<b>46,1%</b>
dont Pépinière ornementale	106	26,7%	48 497	34,4%
dont Pépinière fruitière	15	3,8%	4 310	3,1%
dont Pépinière forestière	16	4,0%	11 244	8,0%
Autres	8	2,0%	971	0,7%
<b>Producteurs de fleurs coupées</b>	<b>19</b>	<b>4,8%</b>	<b>5 817</b>	<b>4,1%</b>
<b>Autres</b>	<b>2</b>	<b>0,5%</b>	<b>2 300</b>	<b>1,6%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>397</b>	<b>100,0%</b>	<b>141 054</b>	<b>100,0%</b>

(1) Chaque entreprise est affectée à un groupe métier, selon la gamme dominante dans son C.A.

## Une gamme commercialisée dominée par les plantes horticoles et de pépinière

Les plantes de pépinière d'ornement et les fruitiers constituent le premier ensemble de produits commercialisés, avec 42 % du C.A. horticole des producteurs de Nouvelle Aquitaine. Les plantes en pots et à massifs, hors jeunes plants, représentent en cumul 37 % de la valeur. Les autres produits ne représentent en cumul que 22 % en valeur.

A noter que les plants maraichers représentent la majorité de la valeur de l'ensemble « Autres ».



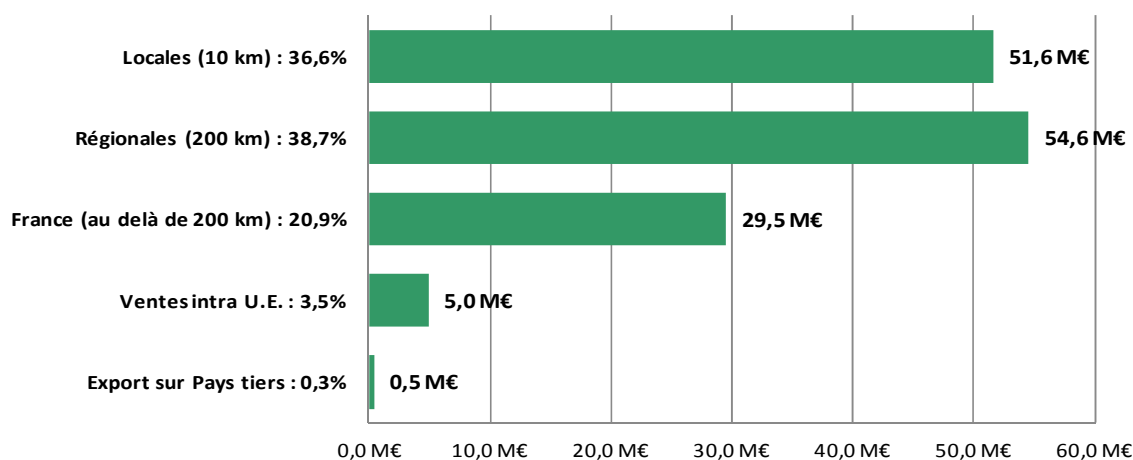
Les ventes présentées sur le graphique sont en cumul sur tous les types de producteurs et métiers

## 3. Les marchés par zone géographique

### Trois quarts des ventes sont réalisées dans une zone de 200 km autour des exploitations

Les producteurs de la région Nouvelle Aquitaine déclarent réaliser globalement 75,3 % de leurs ventes de végétaux sur le marché local (<10 km) et « régional » (20-200 km).

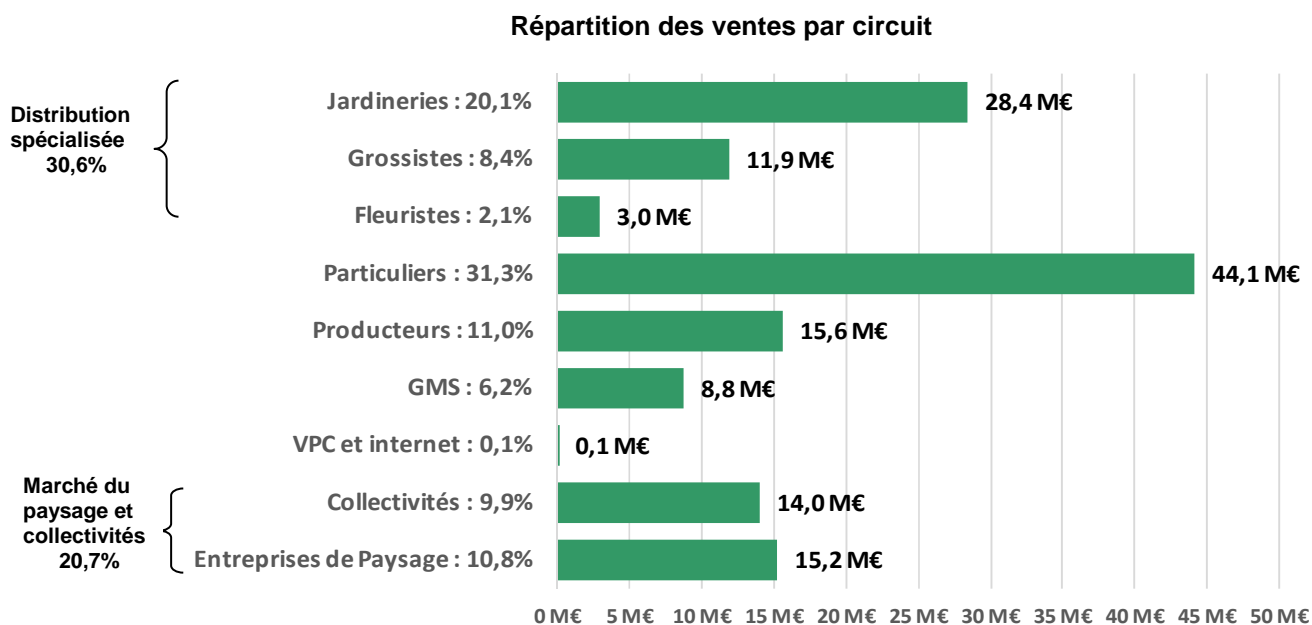
#### Répartition des ventes par zone géographique



## 4. Les débouchés par circuit

Les ventes directes aux particuliers constituent le premier débouché en valeur en Nouvelle Aquitaine, avec plus de 31 % du C.A. horticole régional en 2017, en recul de 3 points par rapport à 2015.

Les circuits de la distribution spécialisée (jardineries, grossistes et fleuristes) constituent le second débouché avec plus de 30 % du total, dont 20 % pour les seules jardineries. Le poids de ce segment est en progression d'un demi-point entre 2015 et 2017.



Le segment du paysage et des collectivités représente une part de marché significative à près de 21 % du C.A. global, en recul de 1,2 point.

Les ventes à d'autres producteurs (jeunes plants, plants fruitiers et plantes finies de complément de gamme) voient leur poids dans le débouché progresser de deux points pour atteindre 11 % en 2017, ainsi que celui des ventes directes aux GMS, qui progresse de 1,6 point à 6,2 %.

## 5. Les segments stratégiques

Dans le cadre de la réflexion nationale conduite sur l'avenir de l'horticulture et de la pépinière française, les professionnels ont souligné la nécessité d'un changement radical dans la façon dont les producteurs devront à l'avenir raisonner leurs stratégies :

- en passant d'une approche produit à une approche marché-clients ;
- ce qui implique une approche par "segments stratégiques", c'est-à-dire par groupes d'entreprises exerçant le même "métier" et visant les mêmes marchés.

Six groupes typologiques correspondant à des positionnements et marchés distincts ont ainsi été identifiés :

- Le groupe des **producteurs-détaillants** (Prod-Détaillants), vendant la majeure partie de leur production (60 % au moins) directement aux particuliers, le plus souvent sur l'exploitation ou sur les marchés forains.
- Le groupe des **producteurs vendant à d'autres producteurs** (Prod-Producteurs), multiplicateurs de jeunes plants vendant à des producteurs de plantes finies, pépiniéristes fruitiers vendant aux arboriculteurs.
- Le groupe des **producteurs vendant sur le marché du paysage et des collectivités** (Prod-Paysage). Ce groupe est composé des pépiniéristes vendant aux entreprises de paysage et aux



collectivités, mais également des producteurs de plants forestiers (y compris peupliers) sur le marché du reboisement.

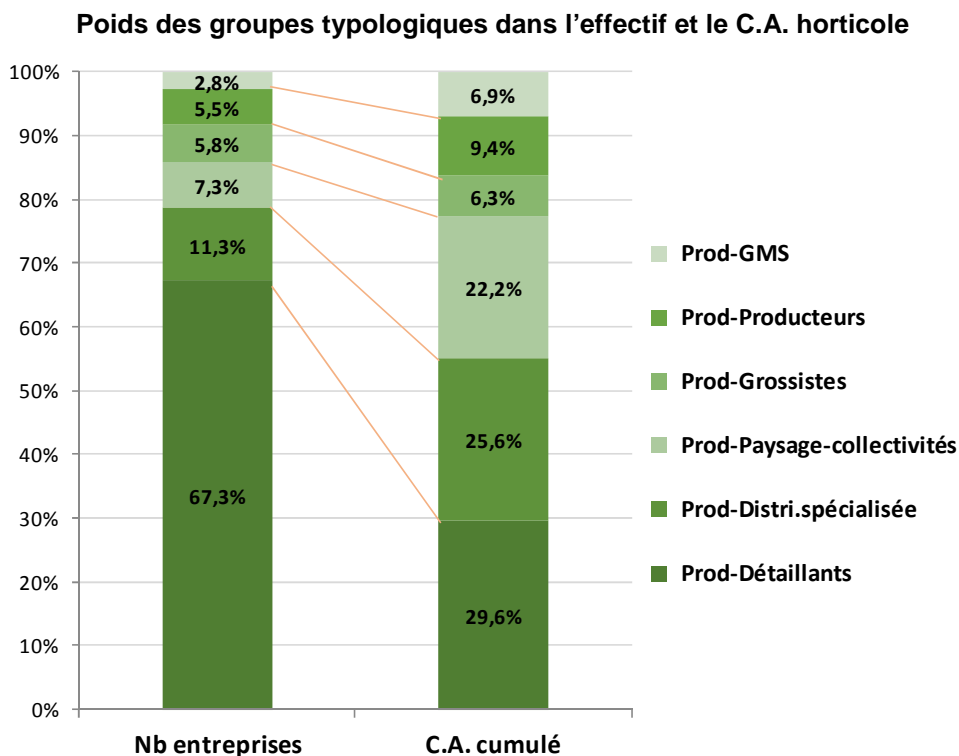
- Le groupe des **producteurs vendant à la distribution spécialisée** (Prod-Dist-spéc.), vendant la majeure partie de leur production aux fleuristes, aux grossistes, aux jardineries et LISA.
- Le groupe des **producteurs vendant à la distribution non spécialisée** (Prod-GMS), vendant la majeure partie de leur production aux grandes surfaces alimentaires et aux grandes surfaces de bricolage.
- Le groupe des **producteurs vendant aux grossistes spécialisés** (Prod-Grossistes), vendant la majeure partie de leur production auprès des grossistes en fleurs et plantes.

Chaque entreprise est affectée dans un groupe en fonction des segments de marchés sur lesquels elle est majoritairement présente (en règle générale, plus de 60 % du C.A. horticole).

Le graphique et les tableaux, ci-après, présentent la répartition des entreprises de production dans ces différents groupes sur la région Nouvelle Aquitaine en 2017, ainsi que les évolutions constatées par rapport à 2015.

### Poids des différents groupes typologiques

Trois groupes typologiques représentent 86 % des entreprises en Nouvelle Aquitaine, au premier rang desquels les **producteurs détaillants** qui constituent 67 % des entreprises et réalisent 30 % des ventes totales de végétaux des producteurs de la région.



Le groupe des **producteurs détaillants** est majoritairement constitué de petites et très petites entreprises qui réalisent un chiffre d'affaires horticole moyen de 156 k€, contre 355 k€ en moyenne sur l'ensemble des producteurs de Nouvelle Aquitaine.

Le groupe des **producteurs travaillant majoritairement avec la distribution spécialisée** occupe la deuxième place, avec 11 % des entreprises et un poids économique significativement supérieur à 26 % du chiffre d'affaires horticole régional. Ceci, du fait de sa composition d'entreprises de taille supérieure à la moyenne de la région Nouvelle Aquitaine (802 k€).

Le troisième groupe en termes d'effectif et de poids économique est celui des producteurs vendant aux entreprises de paysage et aux collectivités, composé de pépinières de taille importante pour le secteur (C.A. horticole moyen : 1,1 million d'€).

## Effectif et C.A. des groupes typologique « marché »

	Entreprises		C.A. horticole	
	Nombre	%	K€	%
Prod-Détaillants	267	67,3%	41 687	29,6%
Prod-Distri.spécialisée	45	11,3%	36 106	25,6%
Prod-Paysage-collectivités	29	7,3%	31 373	22,2%
Prod-Grossistes	23	5,8%	8 948	6,3%
Prod-Producteurs	22	5,5%	13 261	9,4%
Prod-GMS	11	2,8%	9 679	6,9%
TOTAL	397	100%	141 054	100,0%

## Evolution des groupes typologiques

Le tableau suivant analyse l'évolution des positionnements des entreprises entre 2015 et 2017.

	Nombre d'entreprises			CA horticole cumulé (en K€)		
	2017	2015	Evolution	2017	2015	Evolution
Prod-Détaillants	267	308	-13,3%	41 687	48 898	-14,7%
Prod-Distri.spécialisée	45	57	-21,1%	36 106	40 300	-10,4%
Prod-Paysage-collectivités	29	30	-3,3%	31 373	26 469	18,5%
Prod-Grossistes	22	24	-8,3%	13 261	13 063	1,5%
Prod-Producteurs	23	23	0,0%	8 948	7 877	13,6%
Prod-GMS	11	10	10,0%	9 679	6 251	54,8%
TOTAL	397	452	-12,2%	141 054	142 856	-1,3%

Les groupes des producteurs détaillants est celui qui a le plus contribué à la réduction de l'effectif régional, avec 41 entreprises perdues soit 68 % des sorties constatées entre 2015 et 2017. En proportion du groupe « détaillants », ces fermetures ne représentent que -13,3 % de l'effectif 2015.

Au deuxième rang en termes de pertes d'entreprises, le groupe des producteurs vendant à la distribution spécialisée pèse pour 9 % dans les sorties d'entreprises. Le groupe perd plus du cinquième de ses effectifs en 2017, et -10 % sur son C.A., la croissance des entreprises restées actives ayant en partie compensé la perte de chiffre d'affaires des entreprises sorties.

A noter que l'évolution de la composition de chaque groupe typologique est liée à deux phénomènes : le premier, majoritaire, étant la disparition d'entreprises de production, soit par fermeture de l'entreprise, soit par arrêt de la production de végétaux d'ornement (passage en négoce total et/ou repli sur d'autres activités de production ou de service) et, de façon minoritaire, par le changement de positionnement marché de certaines entreprises entre les deux enquêtes.

**Les fiches des pages suivantes présentent les principaux indicateurs économiques pour les 6 groupes typologiques présents en Nouvelle Aquitaine.**

## Nouvelle Aquitaine PRODUCTEURS DÉTAILLANTS

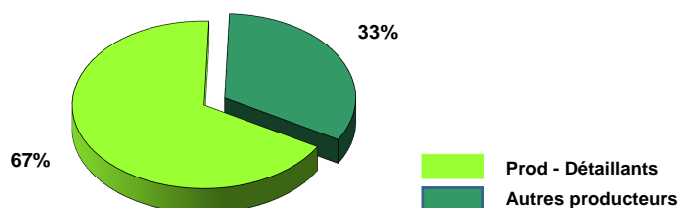
(producteurs réalisant plus de 60% de leurs ventes directement aux particuliers)

- 267 entreprises horticoles et de pépinière, soit 67% des producteurs de la Nouvelle Aquitaine, réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires au détail (en vente directe sur l'exploitation et/ou sur les marchés). Elles totalisent 41,7 millions d'euros en ventes de végétaux, soit 30% de la valeur commercialisée par l'ensemble des producteurs de la région.

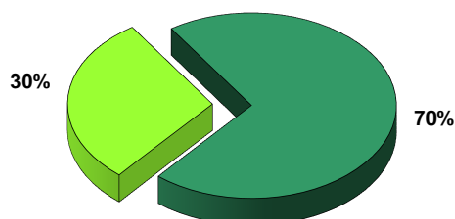
- Les producteurs détaillants sont en majorité des PME familiales. Leur chiffre d'affaires moyen en vente de végétaux se situe à 156k€ et elles emploient en moyenne près de 3 ETP.

- La gamme commercialisée est diversifiée, de façon à satisfaire la demande des particuliers et des autres marchés secondaires. La vente au détail représente 90% des ventes de végétaux, devant les entreprises de paysage et les collectivités (5%). La zone de chalandise est très locale, avec 85% des ventes réalisées dans un rayon de 10 km, le plus souvent sur l'exploitation.

Nombre d'entreprises : 267



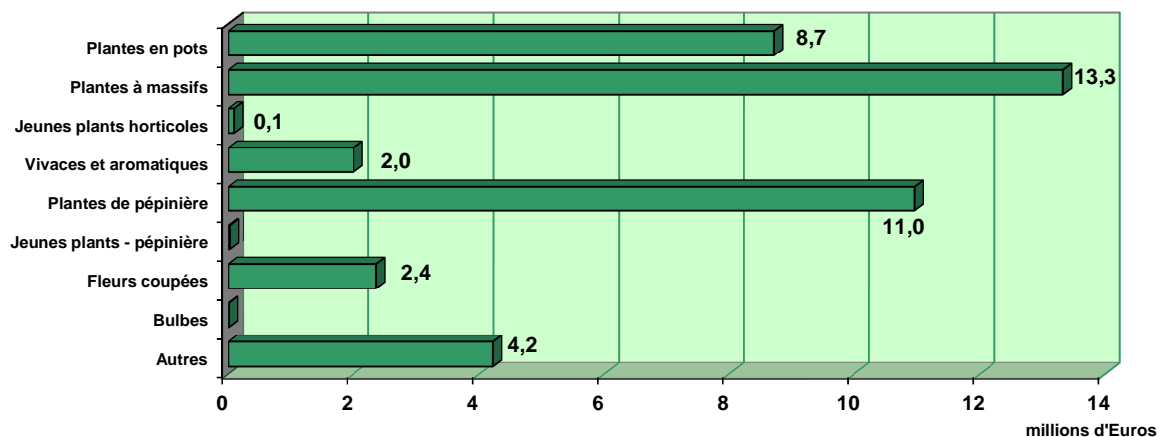
C.A. horticole : 41,7 millions €



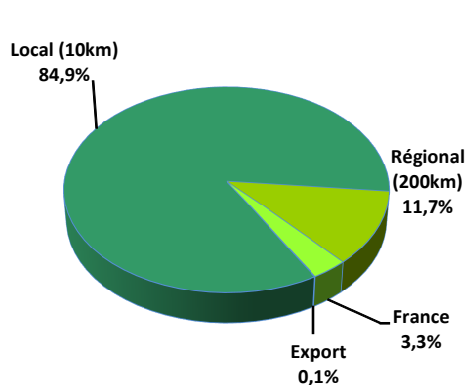
C.A. horticole moyen : 156 K€  
Taux d'achat-revente : 14,0%  
Surfaces : 316,0 ha

Nombre d'emplois : 782 ETP  
C.A. horticole / ETP (1000 €) : 53 K€  
Nb emplois / entreprise : 2,9 ETP

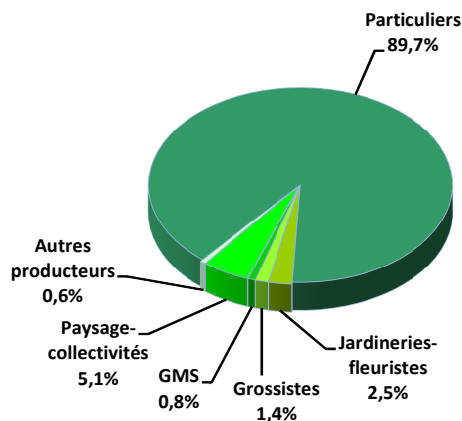
### Gamme commercialisée (valeur)



### Débouchés (valeur)



Par zone géographique



Par marché/circuit

## Nouvelle Aquitaine PRODUCTEURS VENDANT A LA DISTRIBUTION SPECIALISEE

(producteurs réalisant plus de 50% de leurs ventes avec les jardineries, fleuristes et grossistes)

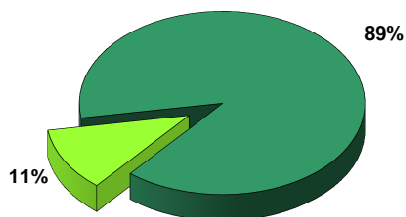
- 45 entreprises horticoles et de pépinière, soit 11% des producteurs de Nouvelle Aquitaine, réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires auprès de circuits de distribution spécialisés (jardineries + fleuristes + grossistes). Elles totalisent un quart des ventes de végétaux de l'ensemble des producteurs.

- Le groupe vendant à la distribution spécialisée est composé d'entreprises de taille importante (802 k€) employant en moyenne 8,4 ETP.

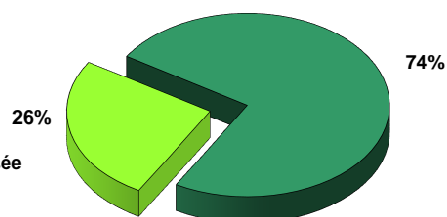
- La gamme commercialisée est relativement diversifiée, en lien avec un débouché réparti sur plusieurs segments de marché. L'ensemble jardinerie-fleuristes-grossistes absorbe 76% des ventes en valeur. Les GMS constituent un débouché complémentaire pesant pour 8,6% dans le C.A. La zone de chalandise est large, avec seulement 14% des ventes réalisées au niveau local, 51% entre 10 et 200 km et 35% au delà.

Nombre d'entreprises : 45

C.A. horticole : 36,1 millions €



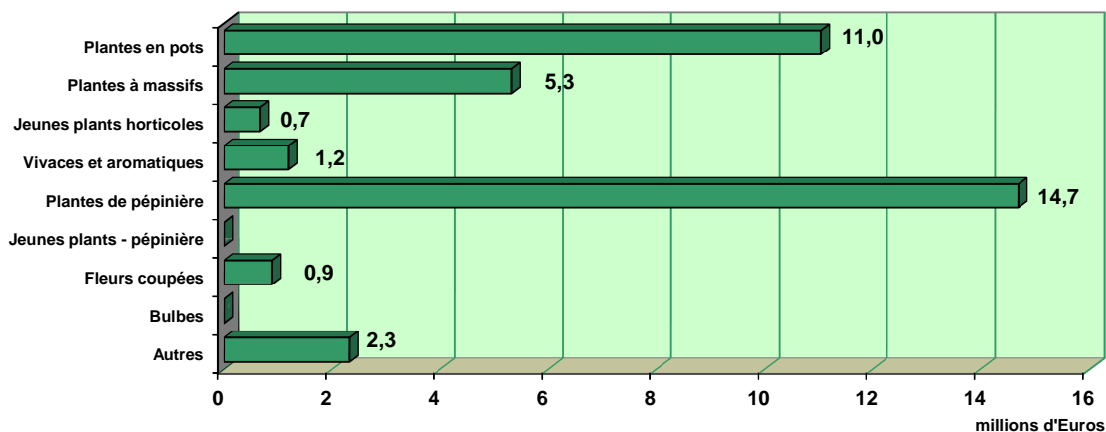
Prod - Distribution spécialisée  
Autres producteurs



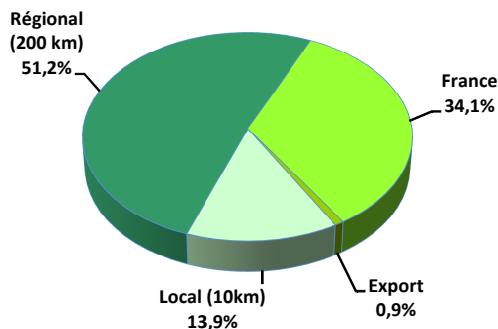
C.A. horticole moyen 802 K€  
Taux d'achat-revente 8,6%  
Surfaces 292,7 ha

Nombre d'emplois 380 ETP  
C.A. horticole / ETP (1000 €) 95 K€  
Nb emplois / entreprise 8,4 ETP

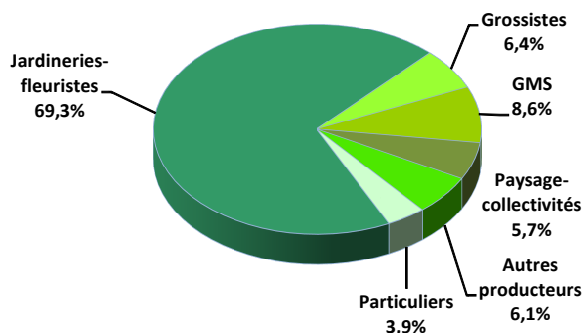
### Gamme commercialisée (valeur)



### Débouchés (valeur)



Par zone géographique



Par marché/circuit

## Nouvelle Aquitaine PRODUCTEURS SUR LE MARCHÉ DU PAYSAGE

(producteurs réalisant plus de 50% de leurs ventes sur les marchés du paysage et du reboisement)

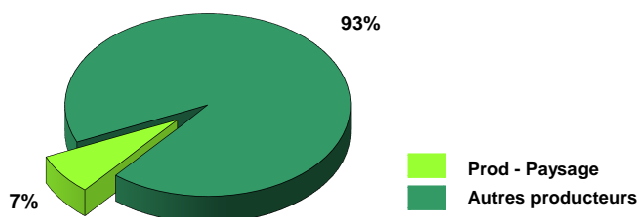
- 29 entreprises, majoritairement des pépinières, soit 7 % des producteurs de Nouvelle Aquitaine, réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires auprès d'entreprises de paysage et/ou de collectivités (y compris dans le domaine forestier). Elles totalisent 22% des ventes de végétaux de l'ensemble des producteurs.

- Il s'agit d'entreprises de taille supérieure à la moyenne, réalisant un C.A. moyen en vente de végétaux important ( 1 082 k€) et fortement employeuses de main d'oeuvre (15,1 ETP).

- La gamme commercialisée est très orientée sur les végétaux d'extérieur : plantes de pépinière pour 83% de la valeur et plantes à massifs pour 9%.

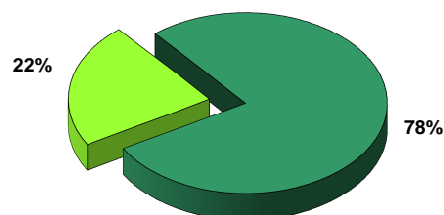
- Les entreprises de paysage et les collectivités absorbent 77% des ventes et les particuliers 12%. le débouché géographique se répartit de façon équilibré entre les échelons local, régional et national.

Nombre d'entreprises : 29



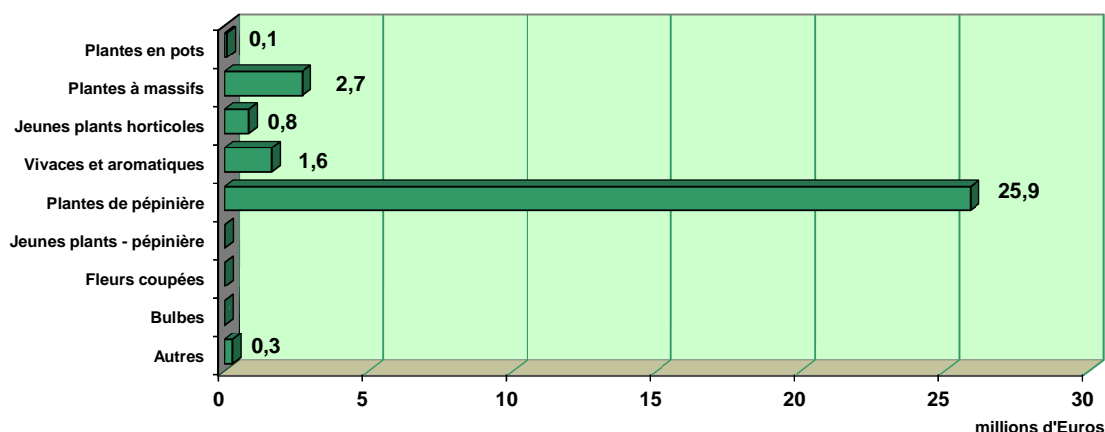
C.A. horticole moyen : 1 082 K€  
Taux d'achat-revente : 14,5%  
Surfaces : 775,5 ha

C.A. horticole : 31,4 millions €

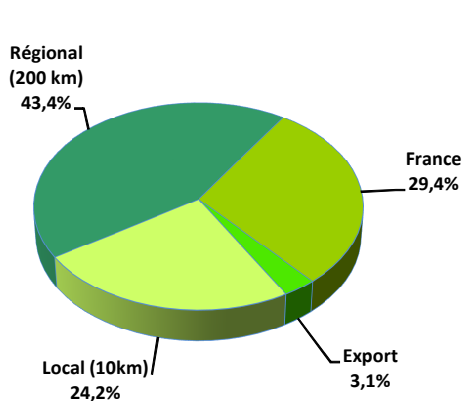


Nombre d'emplois : 439 ETP  
C.A. horticole / ETP (1000 €) : 72 K€  
Nb emplois / entreprise : 15,1 ETP

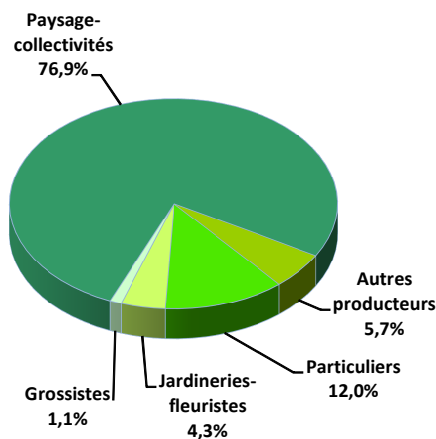
### Gamme commercialisée (valeur)



### Débouchés (valeur)



Par zone géographique



Par marché/circuit

## Nouvelle Aquitaine PRODUCTEURS VENDANT A DES GROSSISTES

(producteurs réalisant plus de 50% de leurs ventes aux grossistes)

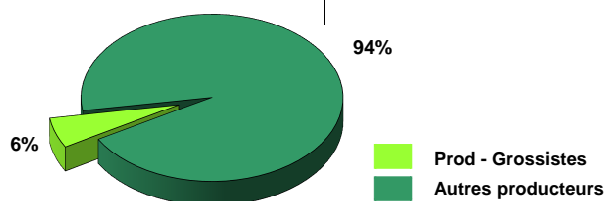
- 23 entreprises horticoles et de pépinière, soit 6% des producteurs de Nouvelle Aquitaine, réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires auprès de grossistes spécialisés en plantes ou en fleurs. Elles totalisent 6% des ventes de végétaux de l'ensemble des producteurs de la région.

- Les entreprises de ce groupe réalisent en moyenne 389 k€ en ventes de végétaux et emploient 4,9 ETP.

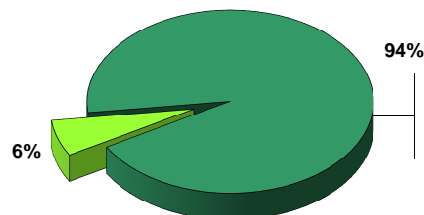
- La gamme commercialisée est composée de plantes en pots et à massifs pour 60% de la valeur, pour 17% de fleurs coupées, avec une part significative de plants maraichers (rubrique "autres").

- Les ventes auprès de grossistes spécialisés en fleurs et plantes représentent 86% du C.A. horticole. La zone de chalandise est principalement "régionale" (58% des ventes entre 10 et 200 km), mais les expéditions sur le reste de la France sont significatives à 19% de la valeur totale des ventes du groupe.

Nombre d'entreprises : 23



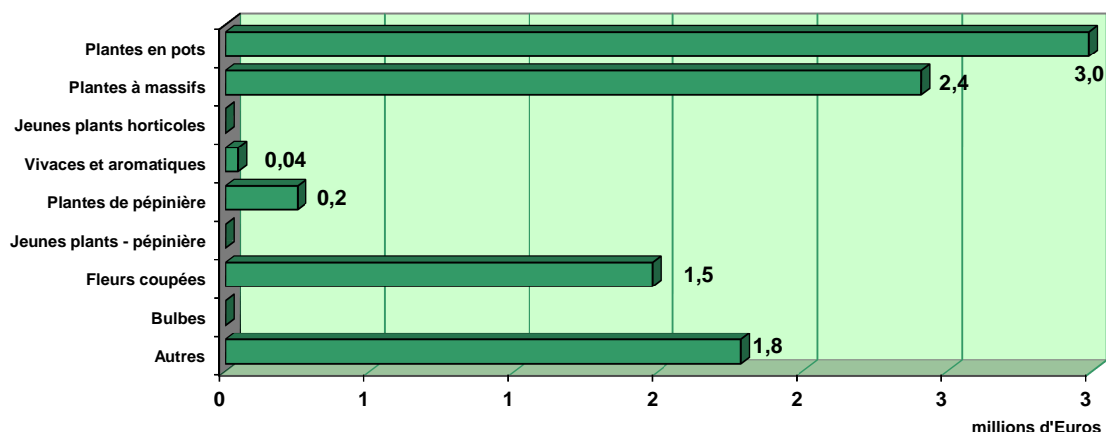
C.A. horticole : 8,9 millions €



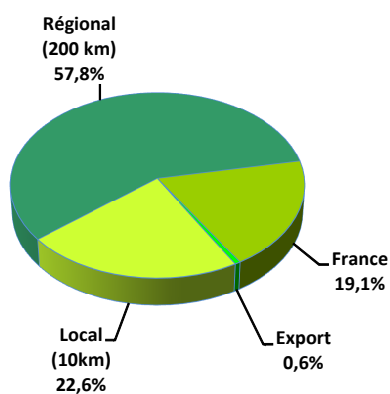
C.A. horticole moyen	389	K€
Taux d'achat-revente	9,6%	
Surfaces	52,4	ha

Nombre d'emplois	113	ETP
C.A. horticole / ETP (1000 €)	79	K€
Nb emplois / entreprise	4,9	ETP

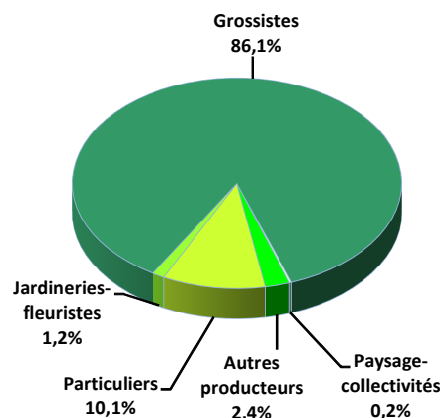
### Gamme commercialisée (valeur)



### Débouchés (valeur)



Par zone géographique



Par marché/circuit

## Nouvelle Aquitaine PRODUCTEURS VENDANT A D'AUTRES PRODUCTEURS

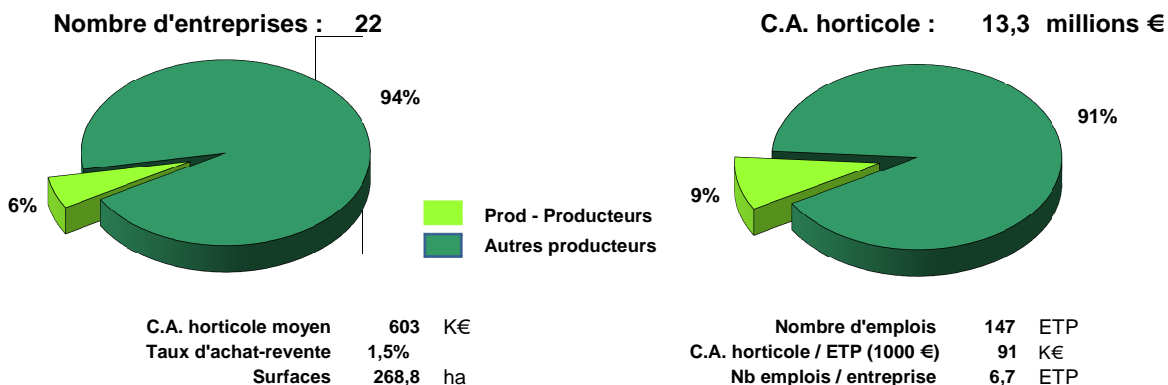
(producteurs réalisant plus de 50% de leur C.A. auprès d'autres producteurs)

- 22 entreprises horticoles et de pépinière, soit 6% des producteurs de Nouvelle Aquitaine, réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires auprès d'autres producteurs (en ventes de jeunes plants et de plantes finies). Elles totalisent 13,3 millions d'euros en ventes de végétaux, soit 9% de la valeur commercialisée par l'ensemble des producteurs de la région.

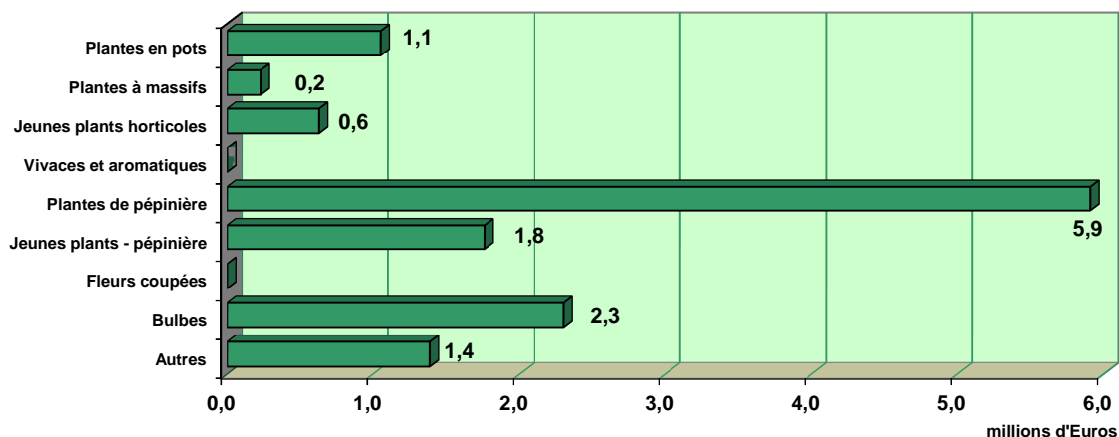
- Le C.A. horticole moyen se situe à 603 k€ et le personnel en production est de 6,7 ETP.

- La gamme commercialisée est composée pour 58% de jeunes plants et plantes semi-finies de pépinière (en majorité plants de pépinière fruitière) et pour 17% de bulbes.

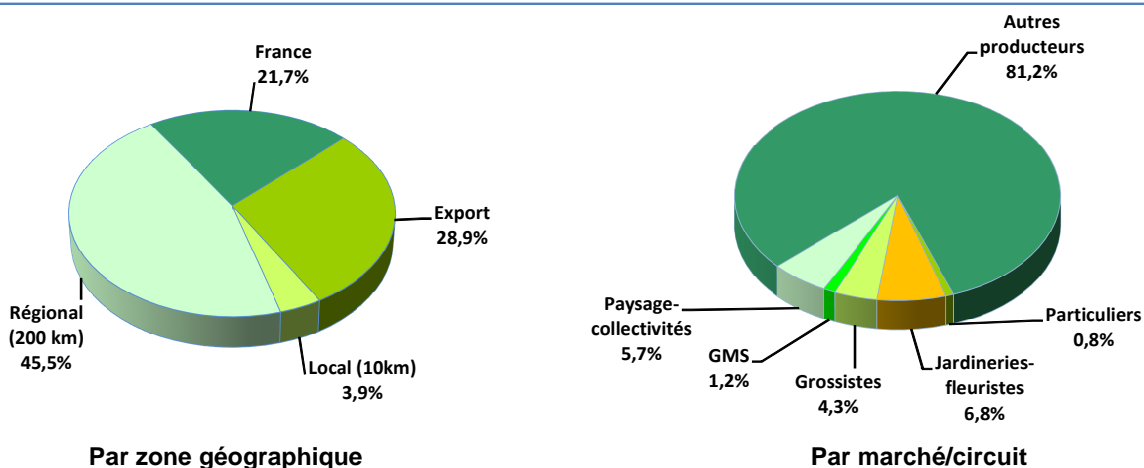
- Le positionnement commercial est très spécialisé (81% des ventes à d'autres producteurs) et le débouché géographique se partage pour moitié entre le marché local (moins de 200 km) et pour moitié à l'expédition avec une part significative à l'exportation (29%).



### Gamme commercialisée (valeur)



### Débouchés (valeur)



## Nouvelle Aquitaine PRODUCTEURS VENDANT A LA GRANDE DISTRIBUTION

(producteurs réalisant plus de 50% de leurs ventes avec les GMS et GSB)

- 11 entreprises horticoles, soit 3 % des producteurs de Nouvelle Aquitaine réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires auprès de grandes et moyennes surfaces alimentaires et/ou de grandes surfaces de bricolage (GMS-GSB). Elles totalisent 7% des ventes de végétaux de l'ensemble des producteurs de la région.

- Il s'agit d'entreprises de taille importante (CA horticole moyen de 880 k€) employant en moyenne 11,1 ETP.

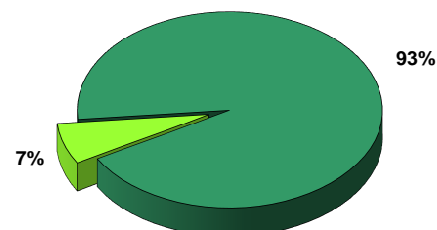
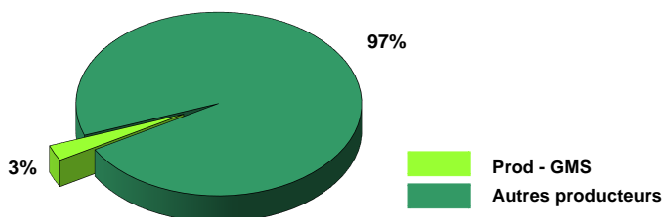
- La gamme commercialisée est majoritairement orientée sur les plantes en pots (47% en valeur), les végétaux d'extérieur (20%) et les plants maraichers (20%).

- Le débouché sur les GMS-GSB ne représente que 54% en valeur et les deuxième marché est celui des jardinerie et fleuristes (30%).

- La zone de chalandise est principalement "régionale" (66% des ventes entre 10 et 200 km) et les ventes à l'expédition

Nombre d'entreprises : 11

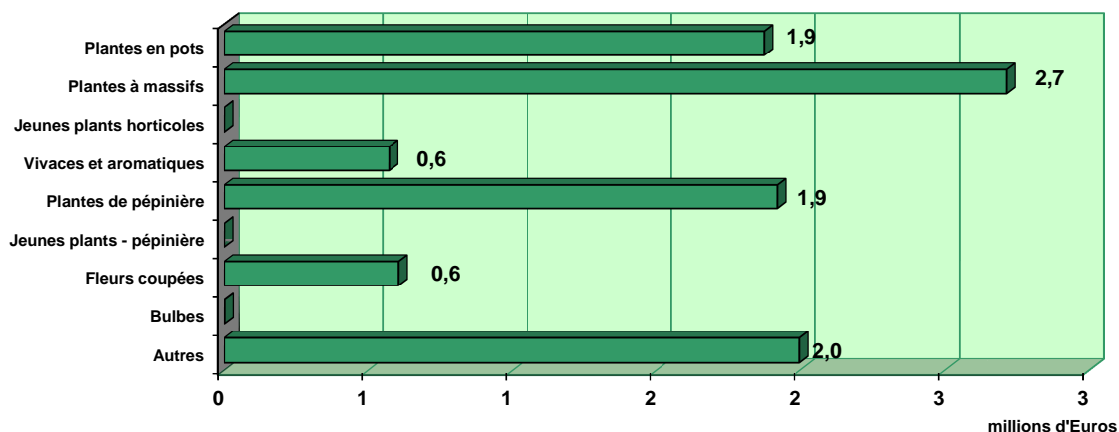
C.A. horticole : 9,7 millions €



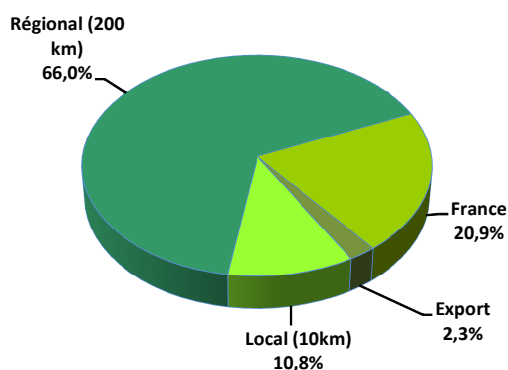
C.A. horticole moyen : 880 K€  
Taux d'achat-revente : 10,9%  
Surfaces : 94,6 ha

Nombre d'emplois : 122 ETP  
C.A. horticole / ETP (1000 €) : 79 K€  
Nb emplois / entreprise : 11,1 ETP

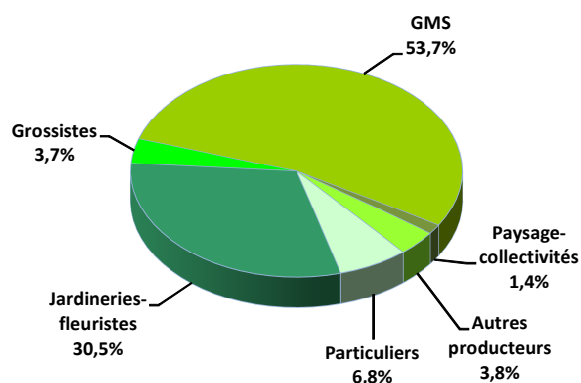
### Gamme commercialisée (valeur)



### Débouchés (valeur)



Par zone géographique



Par marché/circuit



## 6. Evolutions, projets et problématique de développement

Les tableaux qui suivent présentent les réponses des producteurs de la région Nouvelle Aquitaine concernant leurs projets pour les années à venir, ainsi que les pistes à envisager pour le développement de la filière et de ses entreprises.

Les éléments qui suivent présentent les réponses de l'ensemble des producteurs répondants (soit 101 questionnaires utiles).

### Un tiers des entreprises concernées par un arrêt ou une transmission à 3 ans

Interrogés sur la question de leur succession, les chefs d'entreprises ayant répondu mentionnent les perspectives suivantes :

- Parmi les chefs d'entreprises de plus de 55 ans, seulement 24 % déclarent avoir assuré leur succession ;
- 36 % des chefs d'exploitation déclarent rencontrer des difficultés pour la transmission de leur entreprise, très majoritairement du fait du manque conséquent de candidats à la reprise et/ou des freins à la transmission familiale;
- un tiers des chefs d'entreprises envisagent un arrêt ou une transmission dans les 3 prochaines années, principalement dans une perspective de vente à des tiers et/ou de départ en retraite.

Envisagez-vous un arrêt ou une transmission de votre entreprise dans les 3 prochaines années, pour quel motif ?

Réponses	%
<b>Non</b>	<b>68%</b>
<b>Oui, dont</b>	<b>32%</b>
Transmission familiale	8%
Cessation pour cause de retraite	8%
Vente à des tiers	21%
Cessation pour motifs économiques	1%

*NB : Certains répondants ont fourni plusieurs motifs*

### Des perspectives d'investissement pour moderniser et/ou développer les capacités de production.

Questionnés sur **les projets d'évolution de leur activité et en matière d'investissement**, les chefs d'entreprises ont fourni les réponses suivantes.

Quelles perspectives d'évolution de votre production voyez-vous sur les 3 prochaines années ?

	Evolution de la production ?	Evolution du positionnement marché ?	Projets d'investissements matériels ?
<b>Oui</b>	28,7%	18,2%	37,5%
<b>Non</b>	71,3%	81,8%	62,5%

29 % des **répondants envisagent une évolution de leur production**, soit un peu moins que ce qui est observé à l'échelle nationale (32 %).

Des **projets d'investissement dans les trois ans** sont évoqués par 38 % des répondants, contre 41 % en moyenne nationale, principalement pour la création ou l'extension de surfaces de cultures couvertes et pour l'acquisition ou le renouvellement d'équipements.

A la question de **leur positionnement marché**, 82 % des répondants (contre 84 % au niveau national) déclarent ne pas envisager de le modifier à court terme. Ce taux est relativement élevé comparé à celui observé durant la période de crise de la dernière décennie, durant laquelle nombre d'entreprises hésitaient sur la stratégie marché pertinente, entre spécialisation et diversification notamment. Il semble que ces doutes soient levés pour une majorité d'entreprises.

Les réponses des producteurs de Nouvelle Aquitaine en matière de projet d'évolution se situent dans la tendance nationale et reflètent les perspectives de la plupart des régions sans spécialisations fortes en termes de gamme de produits, sans bassins de production dense et dominées par le schéma producteur-détaillant.

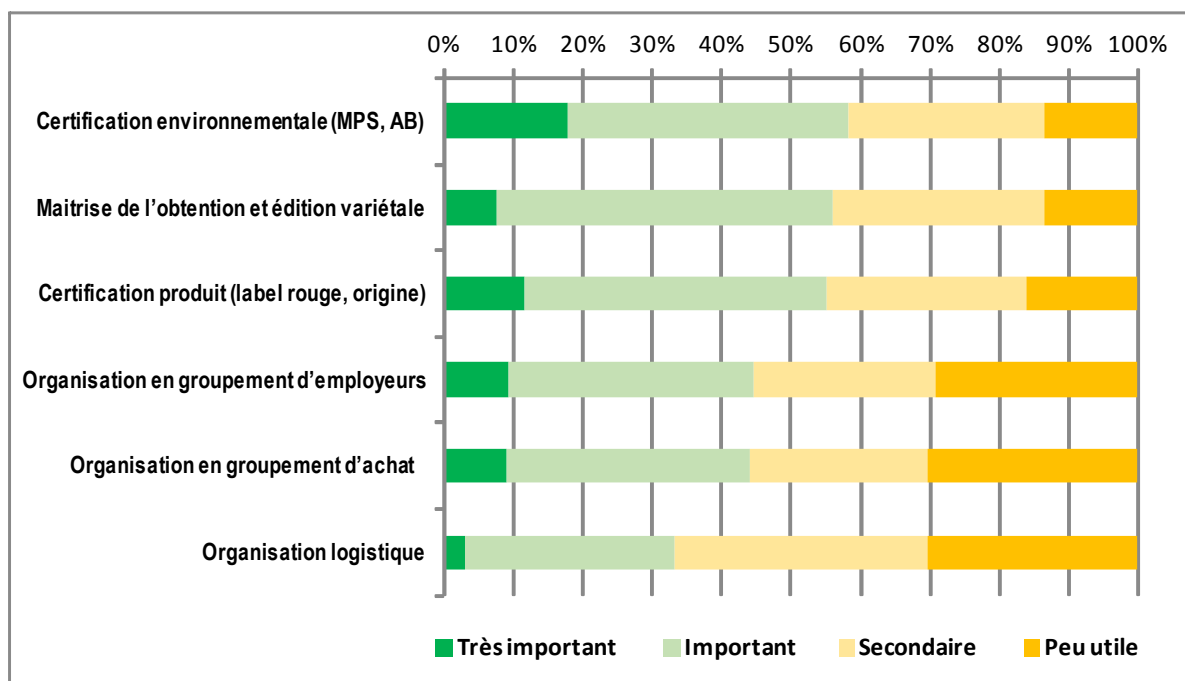
## Des actions collectives pour améliorer la compétitivité et le positionnement marché

Le questionnaire 2018 intégrait des questions sur le point de vue des professionnels sur des propositions d'actions collectives susceptibles d'améliorer la situation des producteurs, en terme de compétitivité et de positionnement marché.

**Sur l'axe compétitivité**, les réponses des producteurs de Nouvelle Aquitaine sont moins tranchées qu'au niveau national et aucune proposition ne dépasse les 60 % de jugements « importants » et « très importants ».

Les démarches de certification d'entreprise (MPS, AB) obtiennent le meilleur score, devant la maîtrise de l'obtention et de l'édition variétale ainsi que les certifications produit. Ces préoccupations, autant individuelles que collectives (sauf en matière d'accompagnement à l'échelle régionale) peuvent être interprétées comme révélatrices d'un sentiment de nécessité de différencier la production locale en qualité et prix sur un marché dominé par les produits de masse très compétitifs.

**Question :** Parmi les actions collectives suivantes, lesquelles vous paraissent plus ou moins importantes pour améliorer la compétitivité et relancer la production ?

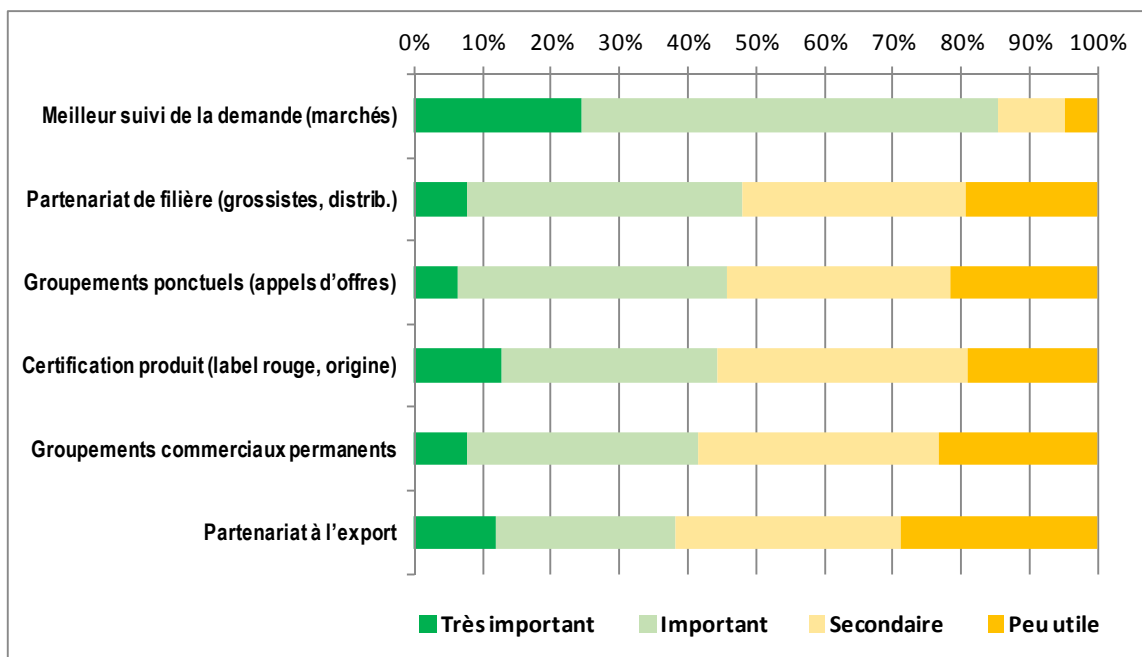


Les actions relevant de l'organisation plus ou moins collective de certaines fonctions techniques (logistique, achats) et commerciales sont peu plébiscitées par les répondants de Nouvelle Aquitaine, alors qu'elles arrivent en tête au niveau national et dans certains bassins de production régionaux. Ces positions s'expliquent assez logiquement compte tenu de la présence d'une majorité de petites entreprises en vente au détail, dispersées géographiquement, ce qui limite l'intérêt et les possibilités de coordination.

**Sur l'axe positionnement marché**, les répondants mettent en avant de façon très nette leur intérêt pour un meilleur suivi de la demande et des marchés, avec 85 % d'avis positifs (contre 80 % au niveau national).

Les autres propositions sont jugées secondaires ou peu utiles par plus de la moitié des répondants.

**Question :** Parmi les actions collectives suivantes, lesquelles vous paraissent plus ou moins importantes pour améliorer le positionnement de la production sur les marchés ?

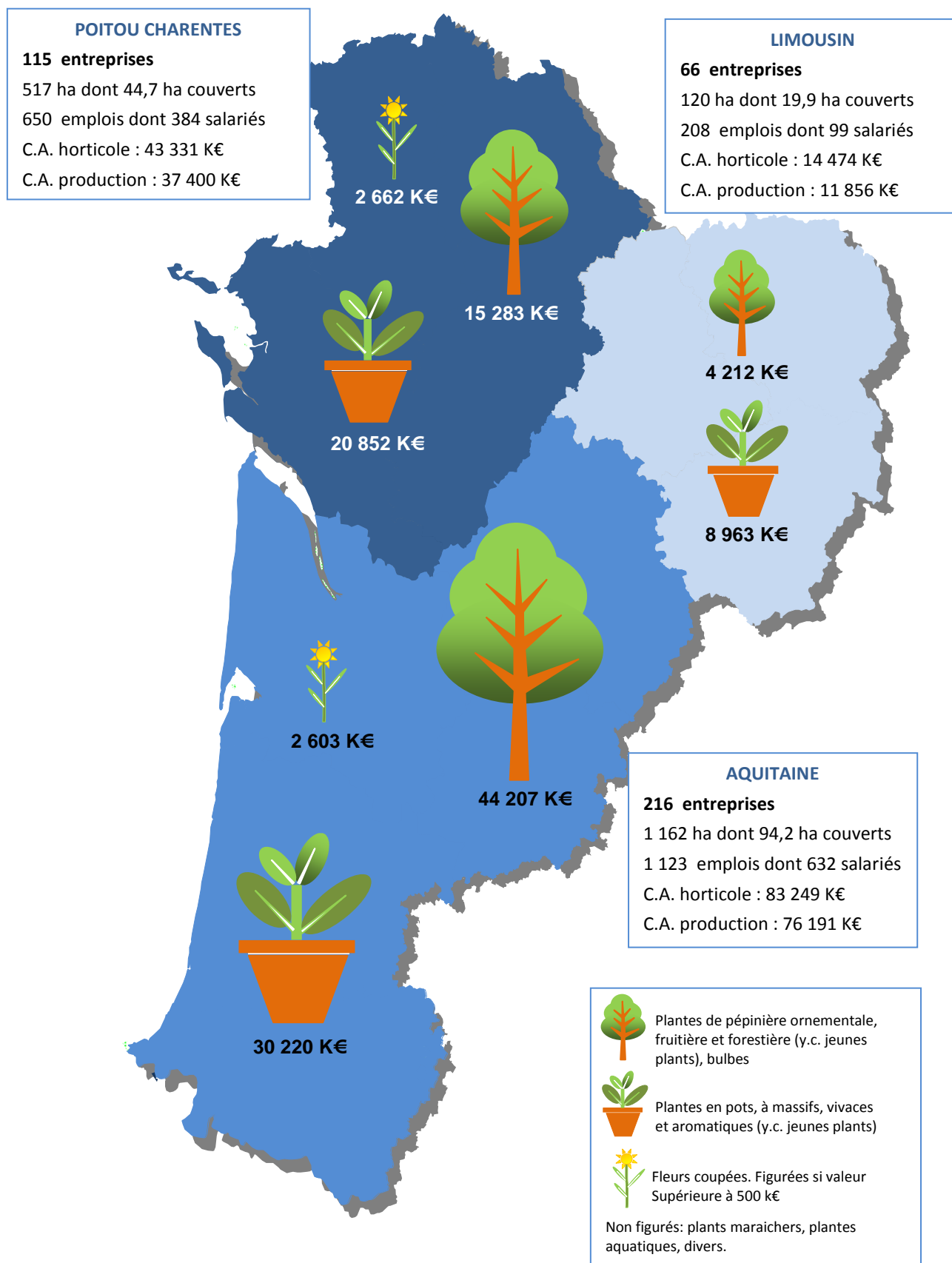


Les actions relevant de partenariats de filière et de groupements commerciaux ponctuels suscitent un intérêt mesuré, qui peut encore une fois être analysé en regard du profil de la majorité des entreprises de production de la région, orientées sur la vente directe et dispersées sur le territoire.

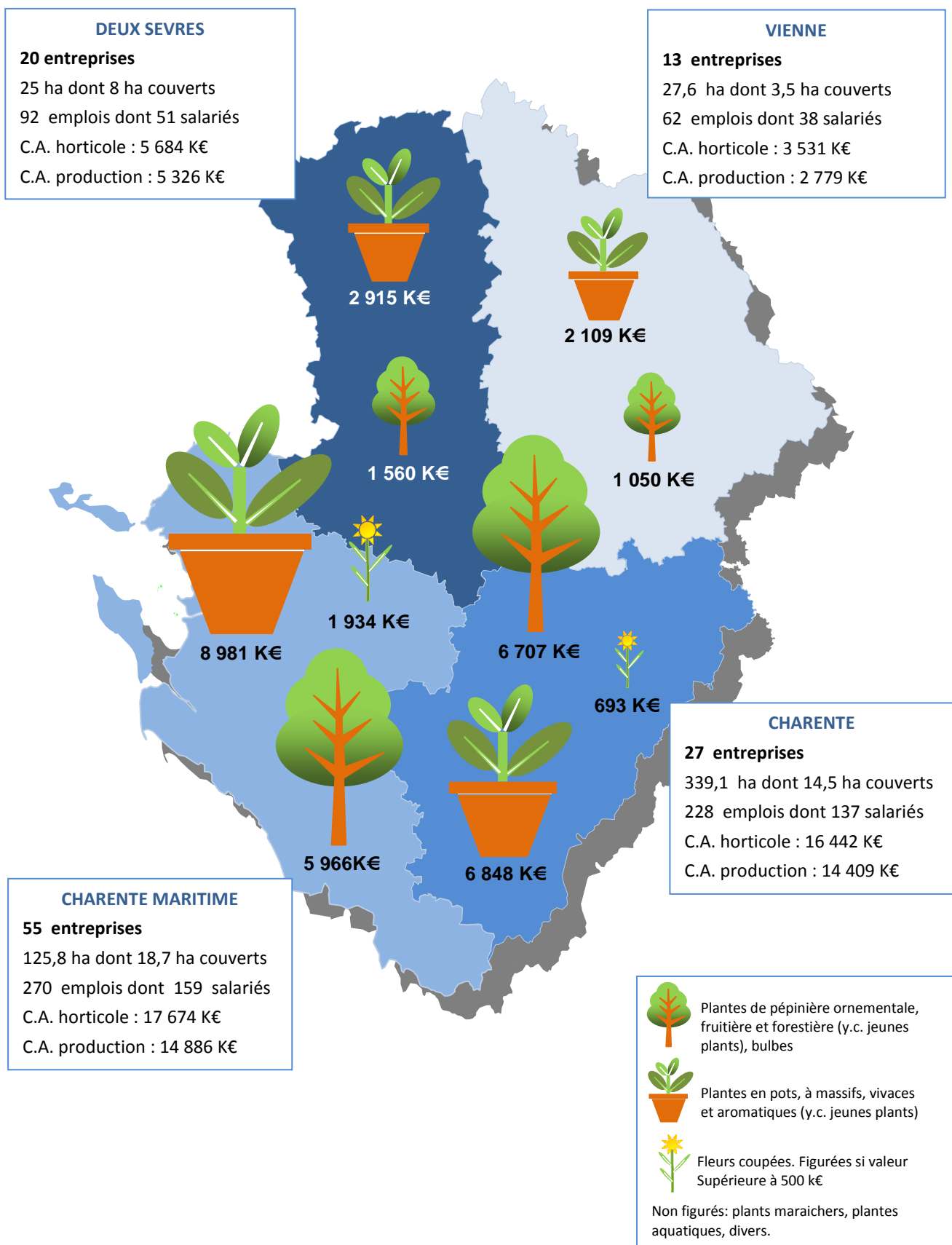
A noter que près de 40 % des répondants manifestent un intérêt pour des partenariats à l'export, ce qui n'est pas négligeable dans le contexte régional.

## 7. Répartition géographique de la production

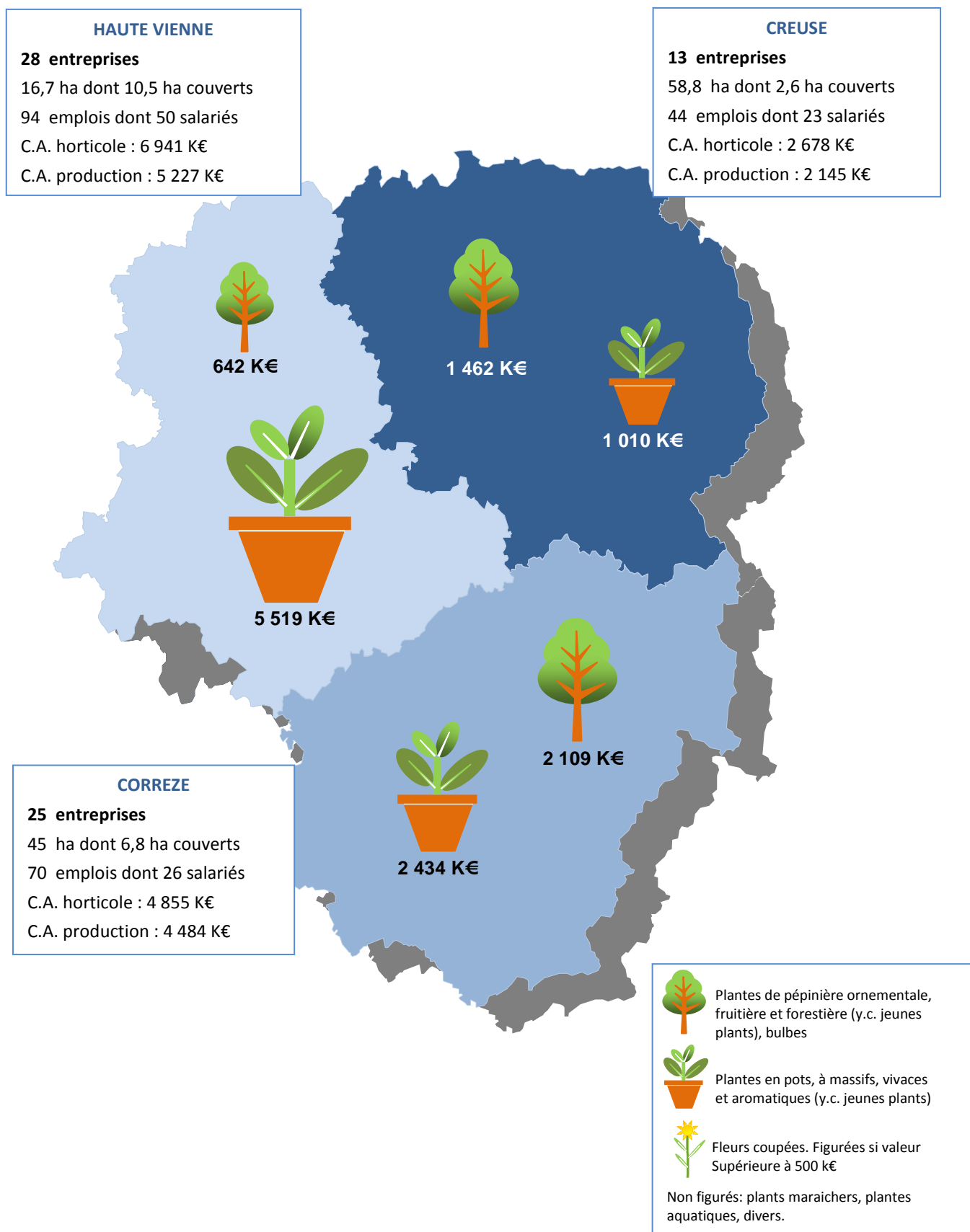
### Répartition selon les anciennes régions



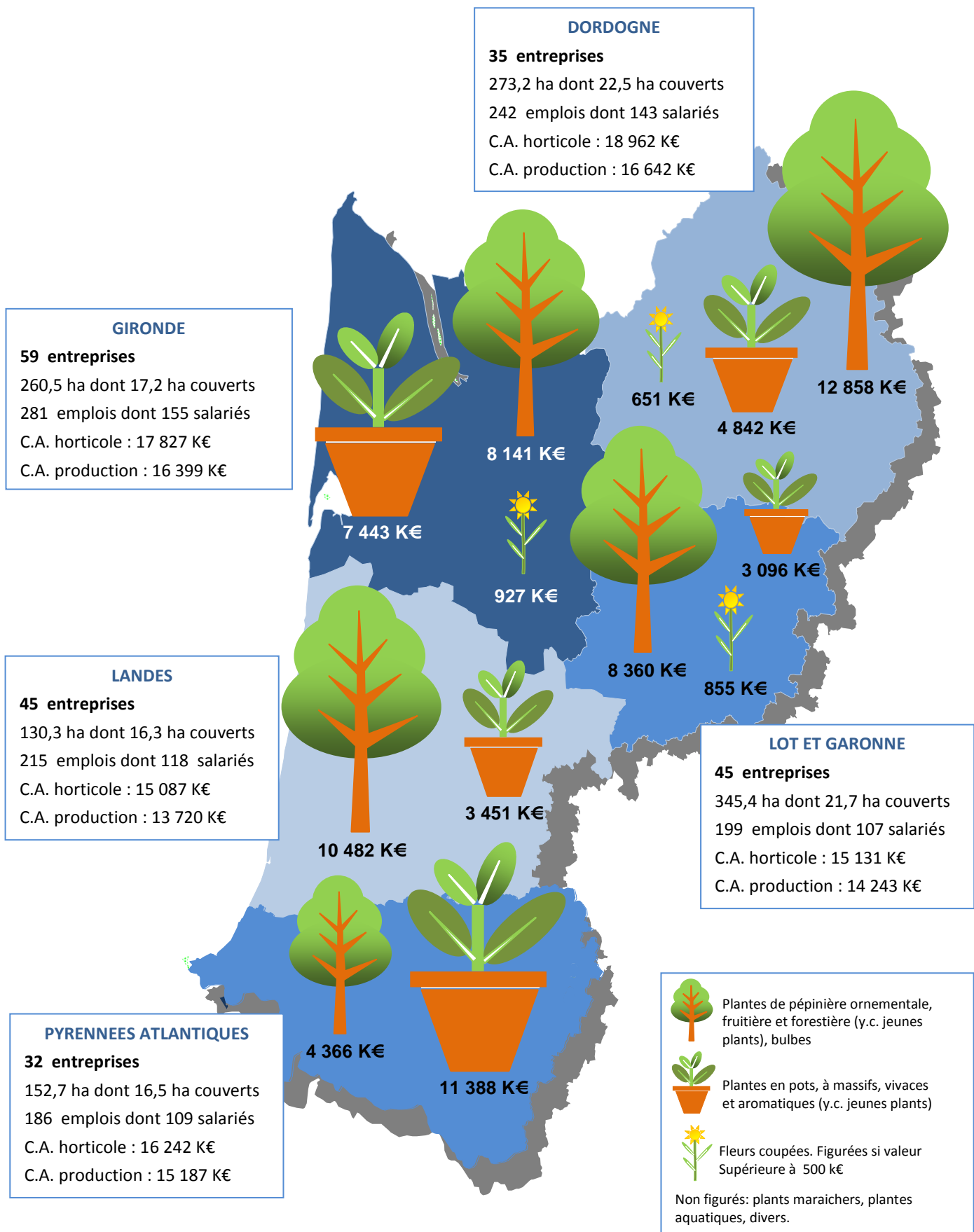
## Répartition géographique – Poitou-Charentes par département



## Répartition géographique – Limousin par département



## Répartition géographique – Aquitaine par département



## Annexes : tableaux régionaux

Les pages suivantes présentent les données détaillées pour la région Nouvelle Aquitaine, sous forme de deux fiches :

- La première présente les résultats détaillés 2017 de la région, en proportion de l'ensemble de la France pour le nombre d'entreprises et le chiffre d'affaires horticole ;
- La seconde, compare les résultats 2017 à ceux des enquêtes 2015, à champ courant. L'écart entre les deux années tient compte des disparitions d'entreprises survenues dans l'intervalle.



## Région Nouvelle Aquitaine : Résultats 2017 - en référence à l'ensemble France

### Observatoire de l'horticulture et des pépinières Résultats 2017 - enquête 2018

## Région Nouvelle Aquitaine

#### Principaux indicateurs économiques

Nombre d'entreprises	<b>397</b>	% / ensemble de référence	<b>12,0%</b>
C.A. horticole cumulé (1000 €)	<b>141 054</b>	C.A. horticole moyen (1000 €)	355
C.A. production cumulé (1000 €)	<b>125 446</b>	C.A. production moyen (1000 €)	316
Part du négoce (en % du CA total)	11%	% du C.A. de prod. de référence	<b>10,1%</b>
C.A. production /hectare (€)	69 698	C.A. horticole / ETP (€)	71 163

#### Surfaces de production

Surface totale (ha)	1 799,9	% de la surface de référence	11%
Surface en pleine terre (ha)	1 390,1	Surface en conteneurs (ha)	250,9
Surface couverte en serres (ha)	107,3	Surface couverte en tunnels (ha)	51,5
Surfaces en serres verre	49,8	Surfaces en serres plastique	57,5

#### Emplois

(\*) y.c. chefs d'entreprises

Emplois totaux (ETP) (*)	<b>1 982</b>	Part / emploi horticole de référence	11%
Dont salariés permanents (ETP)	1 115	Part / emploi salarié de référence	11%
Nombre moyen d'ETP/entreprise	5,0	Nombre moyen d'ETP/hectare	1,1

#### Répartition des ventes par produit

Produits	%	Valeur (1000 €)	
Plantes en pots	18,2%	25 737	-
Plantes à massifs	18,9%	26 647	-
Jeunes plants de plantes en pots	0,6%	903	-
Jeunes plants de plantes à massifs	0,9%	1 308	-
Plantes de pépinière	42,3%	59 598	-
Jeunes plants de pépinière	1,3%	1 794	-
Vivaces et aromatiques	3,9%	5 439	-
Fleurs coupées	3,8%	5 335	-
Bulbes	1,6%	2 309	-
Autres	8,5%	11 983	-
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>141 054</b>	-

#### Répartition géographique des ventes

	%	Valeur (1000 €)	
Locales (10 km)	36,6%	51 579	-
Régionales (200 km)	38,7%	54 554	-
France (au delà de 200 km)	20,9%	29 514	-
Ventes intra Union Européenne	3,5%	4 955	-
Export sur Pays tiers	0,3%	453	-

#### Répartition des ventes par circuit

Particuliers	31,3%	GMS	6,2%
Grossistes	8,4%	Producteurs	11,0%
Fleuristes	2,1%	Entreprises de Paysage	10,8%
Jardineries	20,1%	Collectivités	9,9%
VPC et internet	0,06%		

Région Nouvelle Aquitaine : Evolutions 2015 - 2017 et rappel des données 2013

Observatoire de l'horticulture et des pépinières  
Evolutions à champ courant - 2013-2017

Région Nouvelle Aquitaine

Principaux indicateurs économiques	2017	2015	2013	Evol brute	Evol annuelle
Nombre d'entreprises	397	452	519	-12,2%	-6,1%
C.A. horticole cumulé (1000 €)	141 054	142 856	151 942	-1,3%	-0,6%
Part du négoce (en % du CA total)	11,1%	9,6%	11,3%	15,4%	7,7%
C.A. production cumulé (1000 €)	125 446	129 162	134 739	-2,9%	-1,4%
C.A. production /hectare (€)	69 698	62 678	65 031	11,2%	5,6%
C.A. horticole moyen (1000 €)	355	316	293	12,4%	6,2%
C.A. production moyen (1000 €)	316	286	260	10,6%	5,3%
C.A. horticole / ETP (€)	71 163	66 247	68 100	7,4%	3,7%
Surfaces de production	2017	2015	2013	Evol brute	Evol annuelle
Surface totale (ha)	1 800	2 061	2 072	-12,7%	-6,3%
Surface en pleine terre (ha)	1 390	1 662	1 648	-16,4%	-8,2%
Surface en conteneurs (ha)	251	230	263	8,9%	4,5%
Surface couverte en tunnels (ha)	51	56	53	-8,1%	-4,1%
Surface couverte en serres (ha)	107	115	108	-6,6%	-3,3%
Emplois	2017	2015	2013	Evol brute	Evol annuelle
Emplois totaux (ETP) , y.c. dirigeants	1 982	2 156	2 231	-8,1%	-4,0%
Dont salariés permanents (ETP)	1 115	1 253	1 255	-11,0%	-5,5%
Nombre moyen d'ETP/entreprise	5,0	4,8	4,3	4,7%	2,3%
Nombre moyen d'ETP/hectare	1,10	1,05	1,08	5,2%	2,6%
Répartition des ventes par produit	2017	2015	2013	Evol brute	Evol annuelle
<b>Produits</b>	<b>Valeur (1000 €)</b>			<b>%</b>	
Plantes en pots	25 737	25 351	29 428	1,5%	0,8%
Plantes à massifs	26 647	28 984	30 055	-8,1%	-4,0%
Jeunes plants de plantes en pots	903	1 351	3 199	-33,2%	-16,6%
Jeunes plants de plantes à massifs	1 308	1 935	582	-32,4%	-16,2%
Plantes de pépinière	59 598	55 717	61 506	7,0%	3,5%
Jeunes plants de pépinière	1 794	5 093	6 424	-64,8%	-32,4%
Vivaces et aromatiques	5 439	4 157	4 233	30,9%	15,4%
Fleurs coupées	5 335	6 684	7 378	-20,2%	-10,1%
Bulbes	2 309	2 065	16	11,8%	5,9%
Autres	11 983	11 521	9 121	4,0%	2,0%
<b>Total</b>	<b>141 054</b>	<b>142 856</b>	<b>151 942</b>	<b>-1,3%</b>	<b>-0,6%</b>
Répartition géographique des ventes	2017	2015	2013	Evol brute	Evol annuelle
<b>Zones de commercialisation</b>	<b>Valeur (1000 €)</b>			<b>%</b>	
Locales (10 km)	51 579	55 297	62 427	-6,7%	-3,4%
Régionales (200 km)	54 554	51 780	49 322	5,4%	2,7%
France (au delà de 200 km)	29 514	30 622	37 456	-3,6%	-1,8%
Ventes intra Union Européenne	4 955	4 851	2 338	2,1%	1,1%
Export sur Pays tiers	453	306	400	48,0%	24,0%
Répartition des ventes par circuit	2017	2015	2013	Evol brute	Evol annuelle
Particuliers	44 221	49 048	53 073	-9,8%	-4,9%
Grossistes	11 870	11 279	10 749	5,2%	2,6%
Fleuristes	2 970	3 136	4 191	-5,3%	-2,6%
Jardineries	28 401	28 669	30 829	-0,9%	-0,5%
GMS	8 794	6 629	9 755	32,7%	16,3%
Producteurs	15 580	12 725	12 993	22,4%	11,2%
Entreprises de Paysage	15 224	14 159	15 097	7,5%	3,8%
Collectivités	13 994	17 212	15 255	-18,7%	-9,3%

