

# Horticulture

LES  
ÉTUDES



## Observatoire des données structurelles des entreprises de production de l'horticulture et de la pépinière ornementales

Île-de-France

FranceAgriMer





# Les filières de l'horticulture et de la pépinière de la région Ile-de-France

**Synthèse  
2019 – données 2018**

**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 Ile-de-France en 2019

## Préambule

Cette étude porte sur la région Ile-de-France. Elle a été réalisée par le biais d'une enquête auprès de la totalité des entreprises professionnelles identifiées sur la région en 2019 et porte sur les résultats 2018 des entreprises de production. Ces données actualisent celles des enquêtes précédentes, réalisées en 2016 (résultats 2015) et 2013 (résultats 2012).

## 1. Caractéristiques et poids économique des entreprises horticoles et des pépinières de la région Ile-de-France

L'étude a recensé **120 entreprises d'horticulture et de pépinière ornementales** en activité sur la région IDF en 2018, représentant :

- un **chiffre d'affaires total de 62,8 millions d'€ HT**, dont 4,6 % sont réalisés sur des activités autres que la production et la vente de végétaux d'ornement, principalement en agriculture, vente d'articles de jardinerie, prestations paysagères et/ou autres services (voir détail dans le tableau suivant) ;

Décomposition du chiffre d'affaires	2018	
	% / CA total	Valeur (1000 €)
Ventes de végétaux d'ornement	95,4%	59 887,7
Dont production propre	78,3%	49 139,6
Dont négoce (achat-revente)	17,1%	10 748,1
Ventes d'autres produits agricoles	1,6%	985,6
Vente d'articles de jardinerie	0,7%	429,0
Vente des services d'espaces verts	1,6%	974,0
Autres services	0,8%	511,9
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>62 788,1</b>

- un **chiffre d'affaires « horticole » de 59,9 millions d'€ HT** (ventes de végétaux d'ornement, de plants fruitiers et de plants forestiers), dont 18% environ sont réalisés en achat-revente de végétaux en l'état (17,1% du C.A. total) ;
- un **chiffre d'affaires en production de 49,1 millions d'€ HT** (ventes de végétaux d'ornement produits sur l'exploitation) ;
- une **surface globale en culture de 720 ha**, dont 63 ha couverts en serres et tunnels et 79,2 ha de plates-formes de conteneurs hors sol ;
- un effectif employé à la production et à la vente de végétaux d'ornement représentant un total de **659 emplois directs** en équivalent temps plein (ETP) y compris les chefs d'entreprises et la main d'œuvre familiale, dont 450 ETP en salariés permanents (68,3 %).

## Contraction des structures de production et baisse modérée du chiffre d'affaires

Entre l'enquête de 2015 et celle de 2018 la région Ile-de-France a connu un recul de -21,1 % du nombre d'entreprises de production, soit -7 % en rythme moyen annuel. Cette tendance est supérieure à celle observée au niveau national pour le secteur (-5 % par an entre 2015 et 2017) et pour l'ensemble des activités de production agricoles.

### Chiffres-clés de la région IDF

Principaux indicateurs	2018	2015	Evolution 2018/2015	Evolution moyenne annuelle (1)
Nombre d'entreprises	120	152	-21,1%	-7%
C.A. horticole cumulé (1000 €)	59 888	62 448	-4,1%	-1,4%
C.A. production cumulé (1000 €)	49 140	52 537	-6,5%	-2,2%
C.A. horticole moyen (1000 €)	499	411	21,5%	7,2%
Surface totale (ha)	720	740	-2,7%	-0,9%
Emplois totaux (en ETP)	659	802	-17,8%	-5,9%

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

Les 32 entreprises ayant disparu ou changé d'activité entre les deux enquêtes représentaient en 2015 un chiffre d'affaires de l'ordre de 10 millions d'euros. La croissance des entreprises restant en activité en 2018 ne compense que partiellement cette perte et le chiffre d'affaire horticole cumulé apparaît en léger recul, avec -1% par an en moyenne sur les trois années.

Le chiffre d'affaires réalisé en production connaît une baisse de l'ordre de -2,2 % par an, soit 0,8 points de plus que le C.A. horticole, la part du négoce (achat-revente) dans les ventes de végétaux passant de 15,9% en 2015 à 17,9% en 2018.

La taille moyenne des entreprises progresse de façon significative avec une augmentation de 21 % du chiffre d'affaires horticole moyen qui est proche de 500 k€ en 2018.

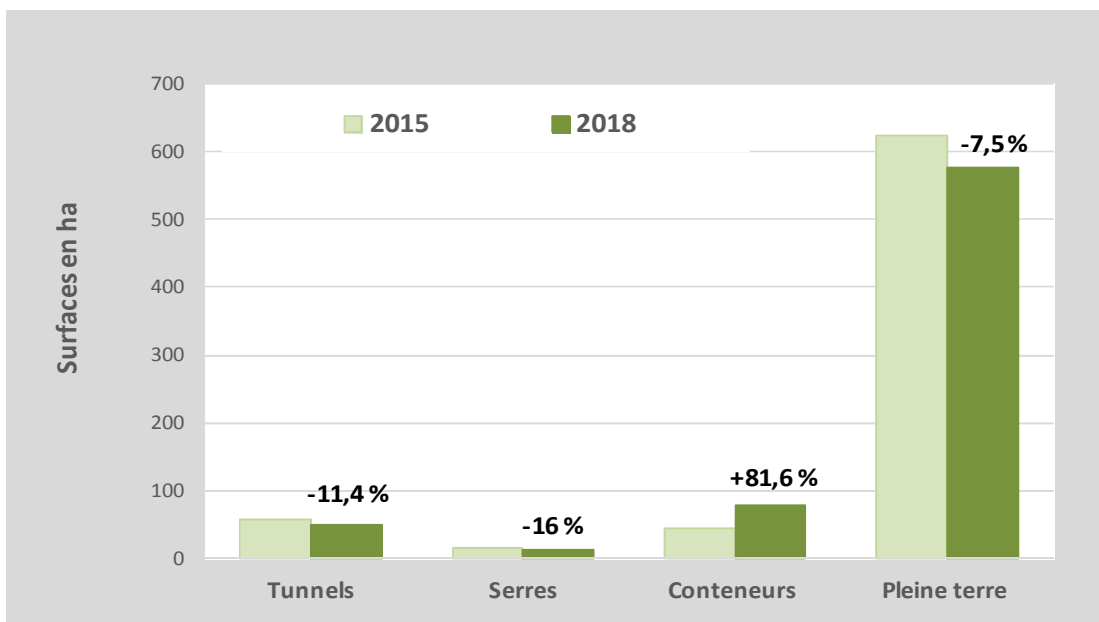
## Evolution des surfaces en production

La réduction des surfaces de production observée entre 2015 et 2018 n'est pas proportionnelle à la réduction du nombre d'entreprises. Les surfaces totales extérieures et couvertes sont en recul de 20 ha sur trois ans, soit une baisse annuelle limitée à -0,9 %.

Les plus fortes baisses sont constatées pour les surfaces couvertes : -12 % sur le total des serres et tunnels. Les surfaces extérieures sont quasiment stables (-1,6 %), la forte progression des surfaces en conteneurs (+81,6 %) compensant en grande partie la baisse des surfaces de pleine terre.

Surfaces de production	Surfaces en ha		
	2018	2015	Evol brute
Surface totale	720	740	-2,7%
Surface en pleine terre	578	624	-7,5%
Surface en conteneurs	79	44	81,6%
Surface couverte en serres	13	16	-16,0%
Surface couverte en tunnels	50	56	-11,4%

La réduction modérée des surfaces de production comparée au nombre d'entreprises souligne que ce sont des petites exploitations horticoles (avec surfaces couvertes) situées principalement en zone périurbaine qui ont disparu sur la période,



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

En termes d'emploi, le secteur affiche une perte de 143 ETP, soit – 6 % par an contre -7 % pour le nombre d'entreprises. La réduction du nombre de salariés permanents est moindre avec – 3,8% par an. Ces évolutions révèlent que ce sont principalement des TPE à main d'œuvre familiale, non salariée, qui ont disparu depuis 2015. Par ailleurs, les entreprises en activité ont également réduit leur effectif pour maintenir leurs marges d'exploitation.

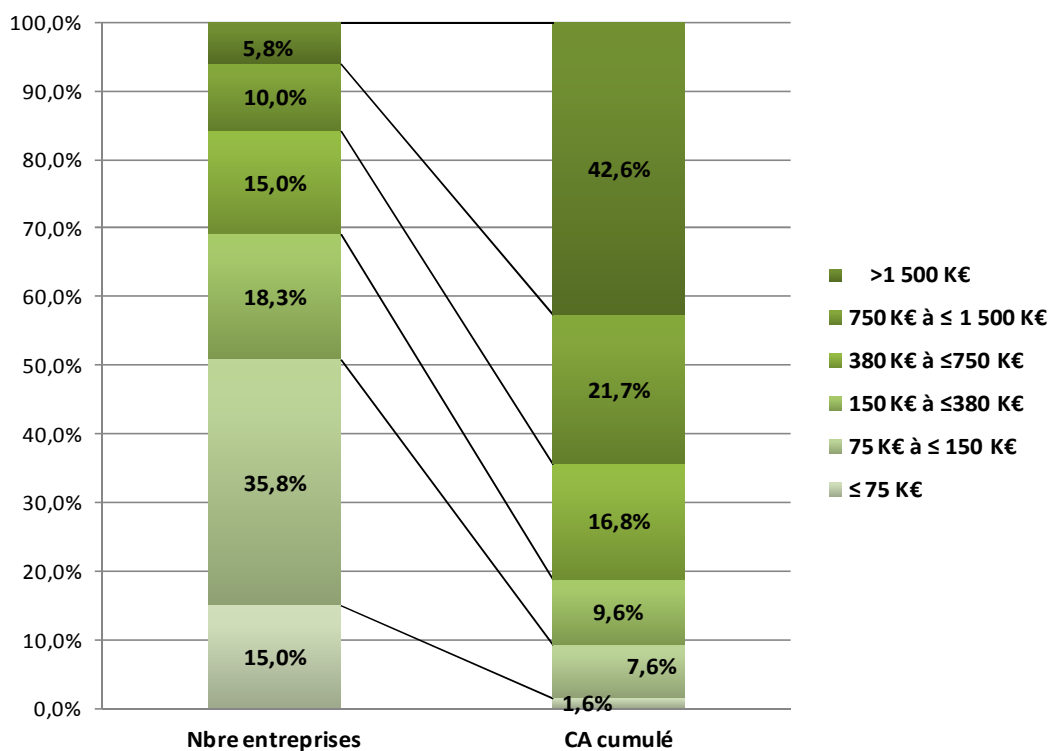
	2018	2015	Evol
Emplois totaux (ETP) y.c. dirigeants	659	802	-17,8%
Dont salariés permanents (ETP)	450	508	-11,5%
Nombre moyen d'ETP/entreprise	5,5	5,28	4,1%
Nombre moyen d'ETP/hectare	0,92	1,08	-15,6%
C.A. horticole / ETP (€)	90 866	77 846	16,7%

La conséquence de cette dynamique se traduit par une nette progression du chiffre d'affaires par unité de main d'œuvre (exprimée en ETP), avec +16,7 % entre 2015 et 2018, soit un passage de 78 K€/ETP à 91 K€/ETP (contre 77,5 K€ au niveau national).

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

En parallèle du mouvement de disparition d'entreprises, on observe une « concentration » du chiffre d'affaires sur les moyennes et grandes entreprises (C.A. horticole supérieur à 150 K€), qui ont réalisé plus de 90 % du C.A. total des producteurs d'Ile-de-France en 2018. Les très grandes entreprises (C.A. horticole supérieur à 1 500 K€) concentrent à elles seules 43 % du C.A. total 2018.

Classes de C.A.	Entreprises		C.A. horticole	
	nombre	%	K€	%
≤ 75 K€	18,0	15,0%	957	1,6%
75 K€ à ≤ 150 K€	43,0	35,8%	4 572	7,6%
150 K€ à ≤ 380 K€	22,0	18,3%	5 769	9,6%
380 K€ à ≤ 750 K€	18,0	15,0%	10 080	16,8%
750 K€ à ≤ 1 500 K€	12,0	10,0%	12 979	21,7%
>1 500 K€	7,0	5,8%	25 531	42,6%
<b>TOTAL</b>	<b>120,0</b>	<b>100%</b>	<b>59 888</b>	<b>100%</b>



## 2. Les métiers et la gamme commercialisée

### L'horticulture reste le métier dominant

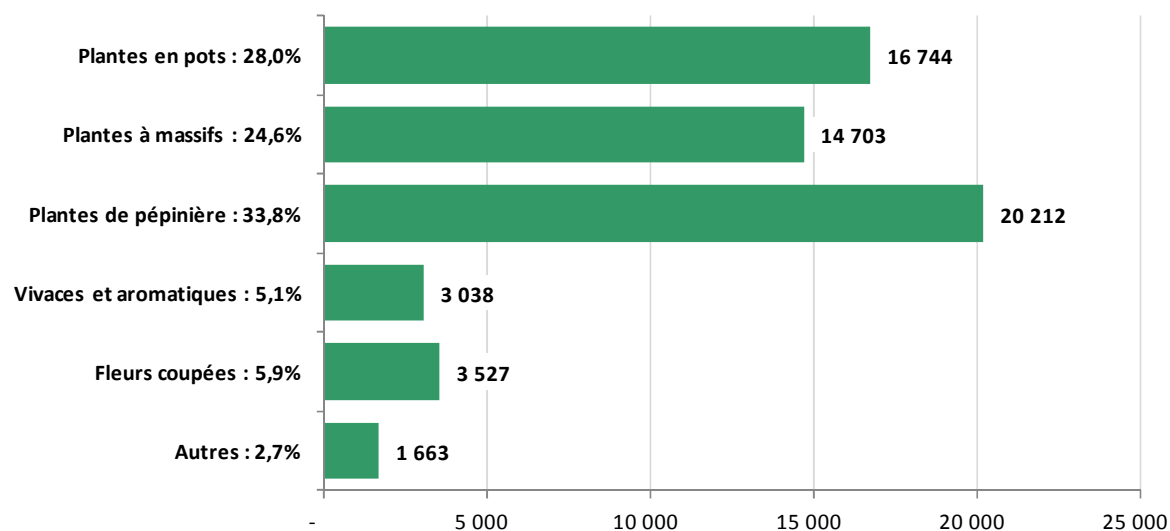
Les horticulteurs restent les plus nombreux dans la population de producteurs de végétaux d'ornement de la région Ile-de-France, avec 59 % des entreprises orientées sur ce « métier » (tableau ci-dessous), mais leur poids est en diminution, tandis que celui des pépiniéristes continue de progresser (29 % des effectifs en 2018).

Groupes métiers (1)	Entreprises		C.A. horticole	
	nombre	%	K€	%
<b>Horticulteurs</b>	65	54%	35 037	59%
dont spécialistes Plantes à massifs	22	18%	16 957	28%
dont spécialistes Plantes en pots	18	15%	11 761	20%
dont Gamme mixte	23	19%	5 986	10%
dont autres	2	2%	334	1%
<b>Pépiniéristes</b>	35	29%	21 186	35%
dont Pépinière ornementale	32	27%	20 636	34%
dont autres	3	1%	550	0,5%
<b>Producteurs de fleurs coupées</b>	20	17%	3 665	6%
<b>TOTAL</b>	120	100%	59 888	100%

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

### Une gamme commercialisée toujours dominée par les plantes en pots et à massifs

La répartition des ventes de végétaux, tous producteurs confondus, suit globalement celle des différents métiers : les plantes en pots et à massifs, hors jeunes plants, représentent 52,6 % des ventes totales des producteurs du bassin, devant les plantes de pépinières (33,8 % du C.A.). La tendance par rapport à 2015 est à une augmentation de la valeur commercialisée des plantes en pots et de pépinière (respectivement, +4,9 % et +8,2 %), tandis que les ventes sont en diminution sur tous les autres produits.



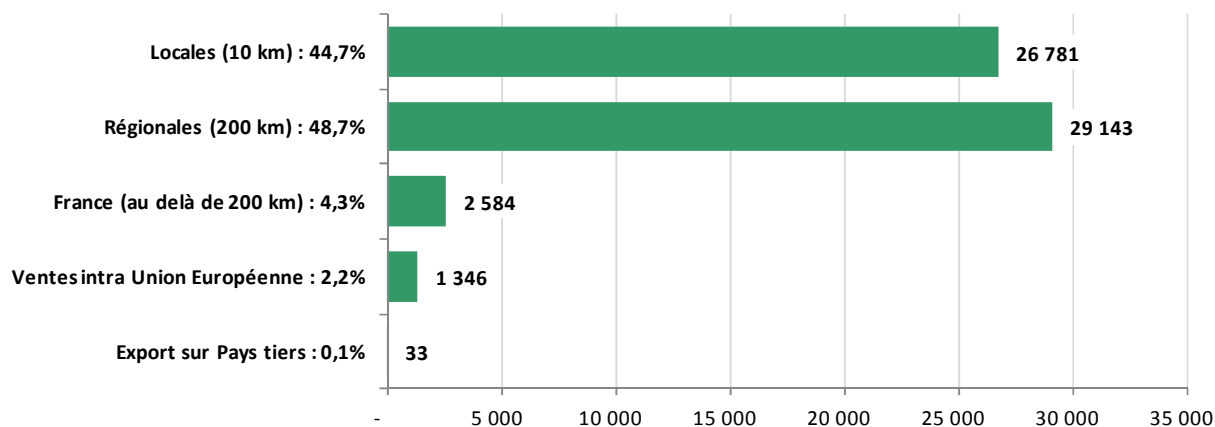
Les ventes présentées sur le graphique sont en cumul sur tous les types de producteurs et métiers

### 3. Les marchés par zone géographique

#### Un bassin fortement tourné sur les marchés locaux et régionaux

Les producteurs de la région Ile-de-France réalisent globalement plus de 90 % de leurs ventes de végétaux sur le marché local et régional (< 200 km), en diminution d'un point de C.A. par rapport à 2015. Les ventes hors région (France) sont réalisées par une minorité d'entreprises de taille supérieure à la moyenne. Elles sont en diminution d'1,3 point par rapport à 2015.

#### Répartition des ventes par zone géographique

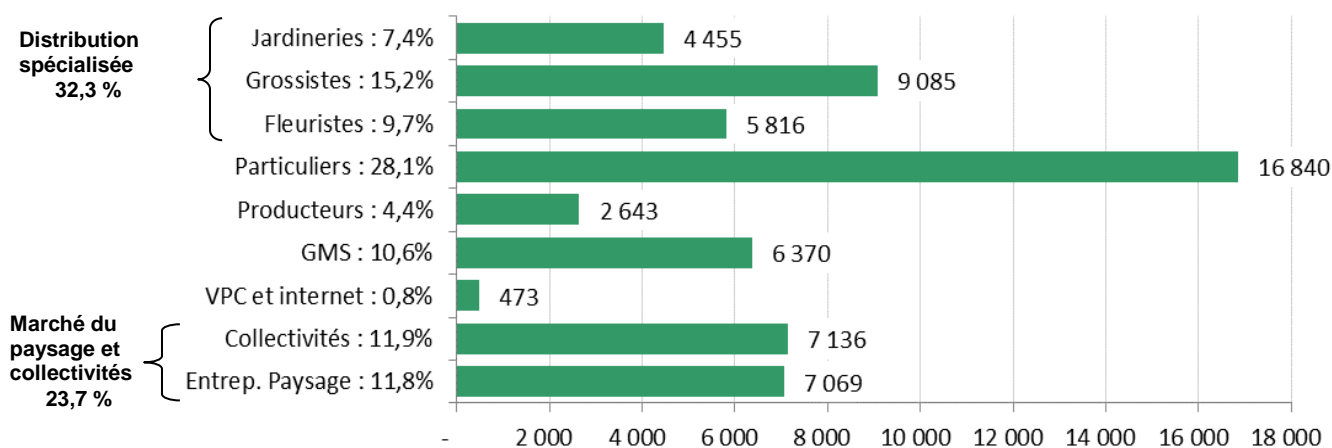


Le poids des ventes à l'exportation progresse de deux points par rapport à 2015, pour s'établir à 2,3 % des ventes totales.

### 4. Les débouchés par circuit

Les produits horticoles de la région Ile-de-France sont commercialisés pour 60,4 % de la valeur sur les circuits « traditionnels » de l'horticulture et de la pépinière ornementales, soit pour 28,1 % du C.A. en vente directe aux particuliers (en diminution de 1,2 % par rapport à 2015) et pour 32,3 % sur la distribution spécialisée (jardineries, grossistes, et fleuristes), soit 2,7 points de moins qu'en 2015. A noter que le débouché vers les grossistes augmente (+7 % par an) alors que les ventes aux jardineries et fleuristes sont en recul de respectivement – 13,5 % et 5,5% par an (voir plus loin les conséquences sur l'évolution des groupes « marché »).





Le troisième circuit, avec 23,7 % du débouché en valeur est le marché du paysage et des collectivités, en lien avec l'importance de ce marché en Ile-de-France (fleurissement des collectivités et aménagements paysagers), en diminution de 2,3 points comparé à 2015.

Le segment des GMS augmente légèrement en valeur (+200 K€) et progresse de 0,9 point à 10,6 % du débouché total en valeur.

Le segment des producteurs (vente de jeunes plants à des producteurs forceurs et ventes de plants fruitiers aux arboriculteurs) augmente fortement en valeur (+147 %) pour atteindre 4,4 % du C.A.

## 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 :

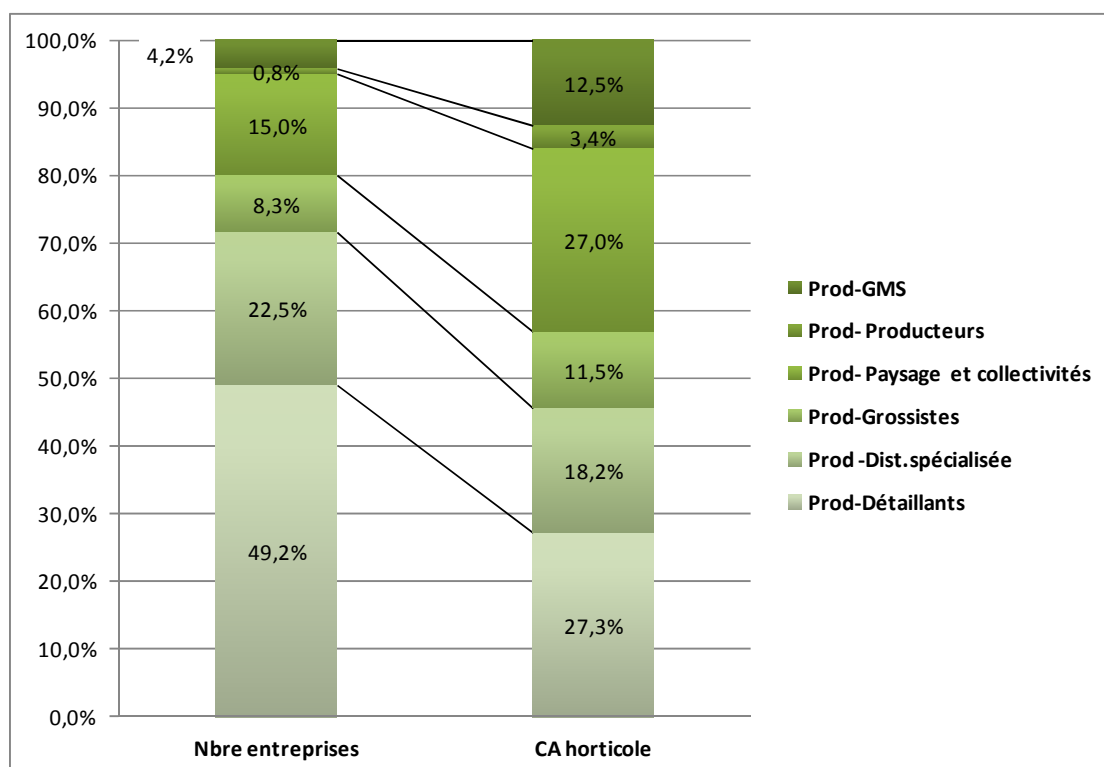
- Le groupe des **producteurs-détaillants** (Prod-Détaillants), vendant la majeure partie de leur production (60 % au moins) directement aux particuliers, le plus souvent sur l'exploitation ou sur les marchés forains.
- Le groupe des **producteurs vendant à d'autres producteurs** (Prod-Producteurs), 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 jardinerie 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).

Les tableaux et graphique, ci-après, présentent la répartition des entreprises de production dans ces différents groupes sur la région Ile-de-France en 2018, ainsi que les évolutions constatées par rapport à l'enquête précédente.

### Poids des différents groupes typologiques

Les producteurs-détaillants représentent près de la moitié des entreprises (+3,8 points par rapport à 2015), et pèsent pour 27,3 % dans les ventes totales de végétaux du bassin (-3,1 points). Ce contraste souligne la forte proportion de très petites entreprises, généralement familiales, vivant des marchés locaux plus ou moins périurbains dans ce groupe.



	Entreprises		C.A. horticole	
	Nombre	%	K€	%
Prod-Détaillants	59	49,2%	16 368	27,3%
Prod-Distri. spécialisée	27	22,5%	10 919	18,2%
Prod-Paysage-collectivités	18	15,0%	16 155	27,0%
Prod-Grossistes	10	8,3%	6 875	11,5%
Prod-GMS	5	4,2%	7 515	12,5%
Prod-Producteurs	ND	ND	ND	ND
<b>TOTAL</b>	<b>120</b>	<b>100,0%</b>	<b>59 888</b>	<b>100,0%</b>

ND : données confidentielles (moins de 3 entreprises)

Le groupe des producteurs travaillant majoritairement avec la distribution spécialisée se place en second. Il regroupe 22,5 % des entreprises pour 18,2 % du chiffre d'affaires horticole du bassin, devant le groupe des entreprises servant les marchés du paysage et des collectivités qui représentent 15 % de l'effectif et totalisent 27 % des ventes globales. Ce dernier groupe est composé de pépiniéristes de taille supérieure à la moyenne régionale, bénéficiant de l'important marché d'aménagement paysager et de fleurissement du grand Paris et des départements de la grande couronne.

Le tableau suivant l'évolution des positionnements des entreprises entre l'enquête de 2015 et celle de 2018 à l'échelle de la région Ile-de-France.

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.

Groupes marché	Nombre d'entreprises			CA horticole cumulé (en K€)		
	2018	2015	Evolution	2018	2015	Evolution
Prod-Détaillants	59	69	-14,5%	16 368	19 044	-14,1%
Prod -Dist.spécialisée	27	46	-41,3%	10 919	21 690	-49,7%
Prod- Paysage et collectivités	18	23	-21,7%	16 155	15 391	5,0%
Prod-Grossistes	10	11	-9,1%	6 875	4 173	64,7%
Prod-GMS	5	3	66,7%	7 515	2 149	249,7%
Prod- Producteurs	ND	ND	ND	ND	ND	ND
<b>TOTAL</b>	<b>120</b>	<b>152</b>	<b>-21,1%</b>	<b>59 888</b>	<b>62 448</b>	<b>-4,1%</b>

ND : données confidentielles (moins de 3 entreprises)

Le groupe des producteurs vendant majoritairement à la distribution spécialisée est celui qui a perdu le plus d'entreprises sur la période (-19 entreprises, soit 41,3 %), pour partie par disparition de petites structures peu compétitives pour servir les jardineries et par repli sur la vente au détail pour d'autres.

Les producteurs détaillants constituent le deuxième groupe en termes de perte d'entreprises avec la disparition de petites structures à l'occasion du départ en retraite de l'exploitant et/ou d'une vente d'opportunité du foncier très convoité en zone périurbaine. Ces deux groupes voient leur chiffre d'affaires horticole reculer sensiblement en proportion.

Trois groupes voient leur chiffre d'affaires progresser sur la période 2015-2018 : le groupe vendant majoritairement à des grossistes (segment très actif en Ile-de-France), celui des producteurs travaillant sur les marchés du paysage et des collectivités (en conséquence du dynamisme de ces marchés sur le bassin parisien) et les producteurs travaillant avec les GMS et GSB. Pour ce dernier groupe, la progression est liée au reclassement de certaines entreprises antérieurement classées en « distribution spécialisée » du fait de l'accroissement de la part des GMS dans leur débouché.

Le groupe des entreprises vendant majoritairement à d'autres producteurs est anecdotique en Ile-de-France du fait de l'absence de producteurs de jeunes plants d'ornement ou fruitiers.

**Les pages suivantes présentent les chiffres clés des cinq groupes typologiques représentés en région Ile-de-France.**

## Île-de-France PRODUCTEURS DÉTAILLANTS

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

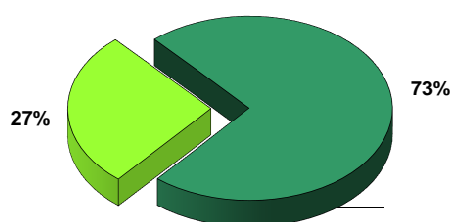
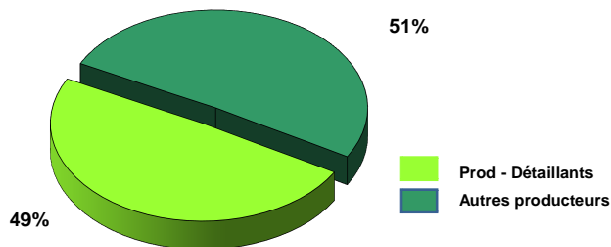
- 59 entreprises horticoles et de pépinière, soit 49% des producteurs d'Île-de-France suivis par l'observatoire, réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires au détail (en vente directe sur l'exploitation et/ou sur les marchés). Elles totalisent 16,4 millions d'euros en ventes de végétaux, soit 27% de la valeur commercialisée par l'ensemble des producteurs.

- Les producteurs détaillants sont en majorité des PME familiales. Leur chiffre d'affaires moyen en vente de végétaux se situe autour de 277 K€ et elles emploient en moyenne 3,8 ETP.

- La gamme commercialisée est très diversifiée, de façon à satisfaire la demande des particuliers et des autres marchés secondaires. La vente au détail représente 77% des ventes de végétaux, devant les entreprises de paysage et les collectivités (12,4%). Plus des trois quarts des ventes (75,4%) sont réalisées dans un rayon de 10 km et 21% dans un rayon de 200 km.

Nombre d'entreprises : 59

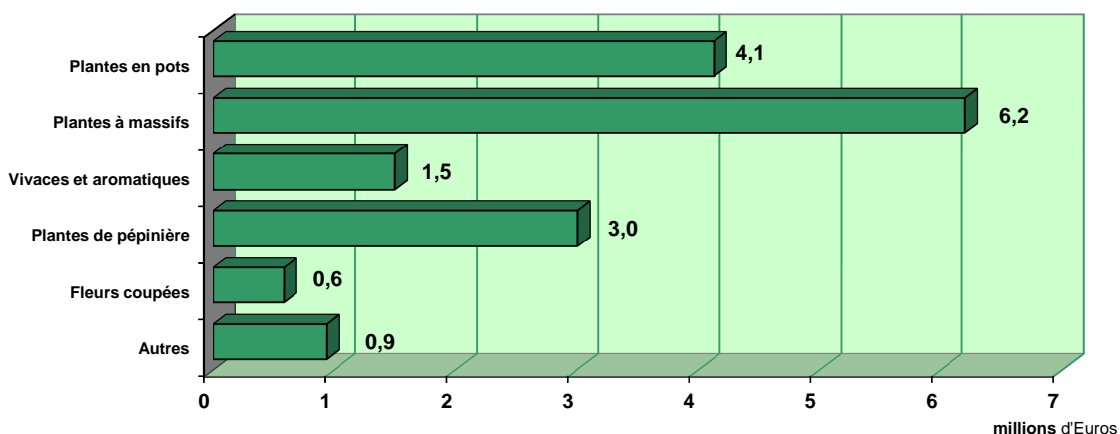
C.A. horticole : 16,4 millions €



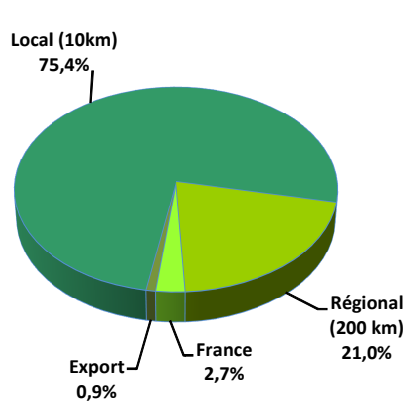
C.A. horticole moyen	277	K€
Taux d'achat-revente	15,8%	
Surfaces	117,4	ha

Nombre d'emplois	224	ETP
C.A. horticole / ETP (1000 €)	73	K€
Nb emplois / entreprise	3,8	ETP

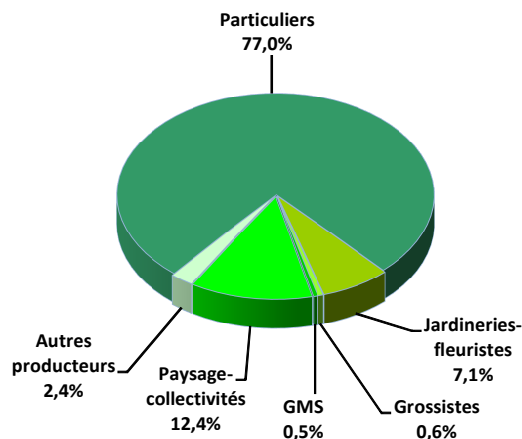
### Gamme commercialisée (valeur)



### Débouchés (valeur)



Par zone géographique



Par marché/circuit

## Île-de-France PRODUCTEURS VENDANT A LA DISTRIBUTION SPECIALISEE

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

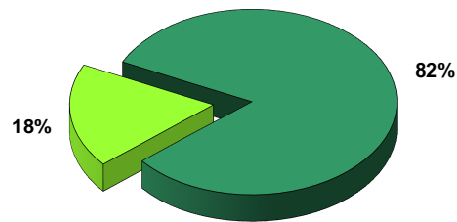
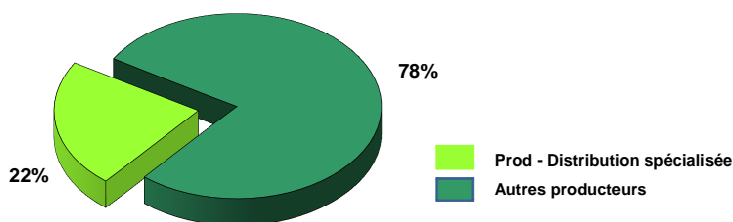
- 27 entreprises horticoles et de pépinière, soit 22 % des producteurs d'Île-de-France suivis par l'observatoire réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires auprès de circuits de distribution spécialisés (jardineries + fleuristes + grossistes). Elles totalisent 18 % des ventes de végétaux de l'ensemble des producteurs.

- Le groupe vendant à la distribution spécialisée est composé d'entreprises de taille moyenne (404 k€) employant en moyenne 6,3 ETP.

- La gamme commercialisée est relativement diversifiée, en lien avec un débouché réparti sur plusieurs segments de marché. L'ensemble jardinerie-fleuristes-grossistes représente 71,2% des ventes et les grossistes représentent 16,5 % du débouché en valeur. La zone de chalandise reste assez limitée, avec une absence totale d'exportations et seulement 6,9 % de vente hors région.

Nombre d'entreprises : 27

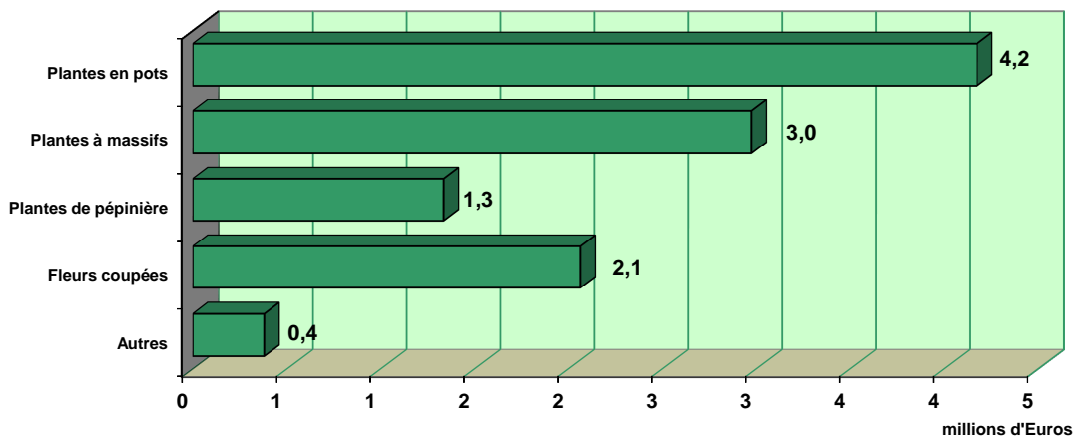
C.A. horticole : 10,9 millions €



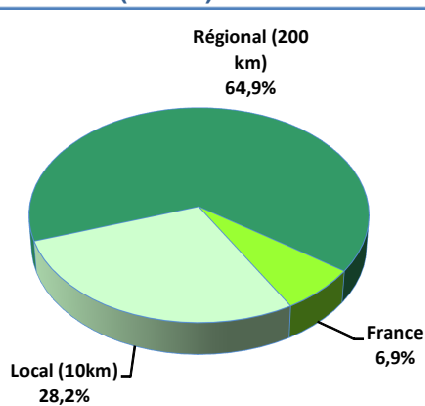
C.A. horticole moyen	404	K€
Taux d'achat-revente	6,5%	
Surfaces	179,2	ha

Nombre d'emplois	171	ETP
C.A. horticole / ETP (1000 €)	64	K€
Nb emplois / entreprise	6,3	ETP

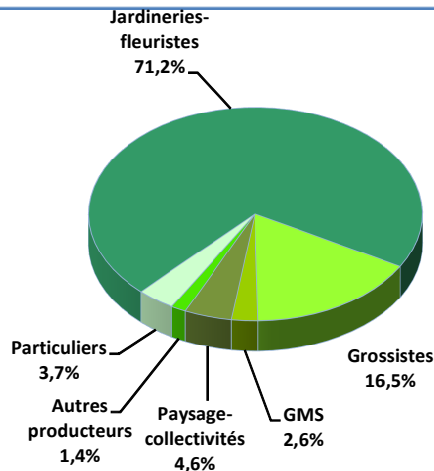
### Gamme commercialisée (valeur)



### Débouchés (valeur)



Par zone géographique



Par marché/circuit

## Île-de-France PRODUCTEURS SUR LE MARCHÉ DU PAYSAGE

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

- 18 entreprises, soit 15% des producteurs Île-de-France suivis par l'observatoire 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 27% des ventes de végétaux de l'ensemble des producteurs.

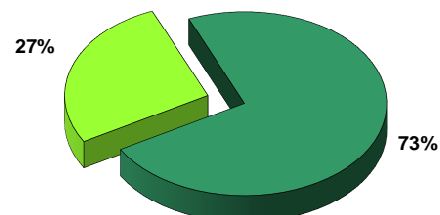
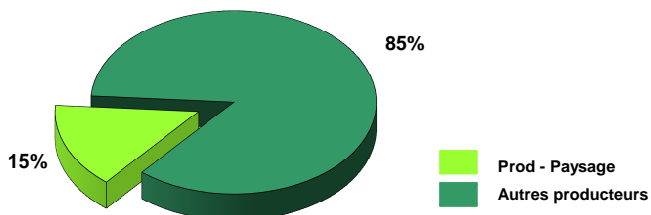
- Le chiffre d'affaires moyen en vente de végétaux se situe à 898 K€, avec une part de négoce de 24,8% (complément de gamme) et l'effectif moyen à 7,4 ETP.

- La gamme commercialisée est très orientée sur les plantes de pépinière (82,3% de la valeur), les vivaces et aromatiques (14,4%) et les plantes à massifs annuelles.

- Le débouché apparaît réparti sur différents segments. Les ventes aux entreprises de paysage et aux collectivités ne représentent que 64%, devant les ventes au détail (24,1%) et les jardineries et fleuristes (7,6%).

Nombre d'entreprises : 18

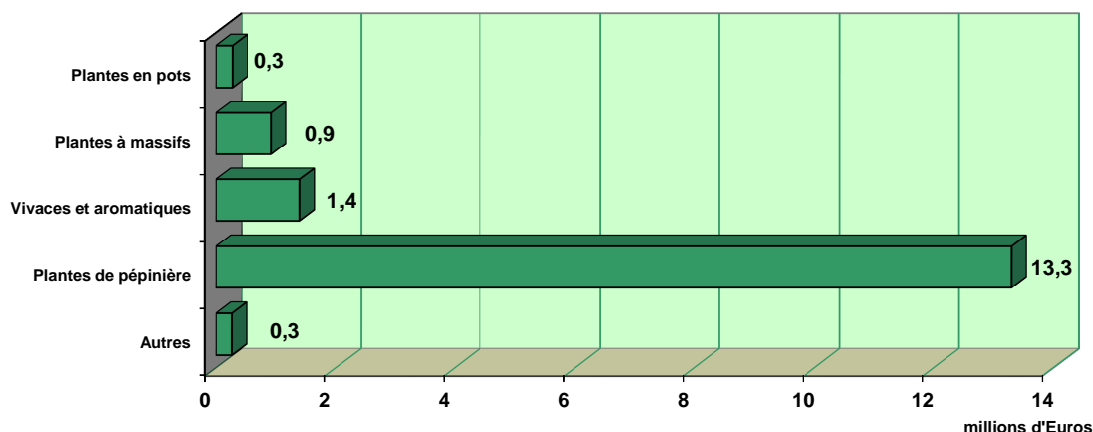
C.A. horticole : 16,2 millions €



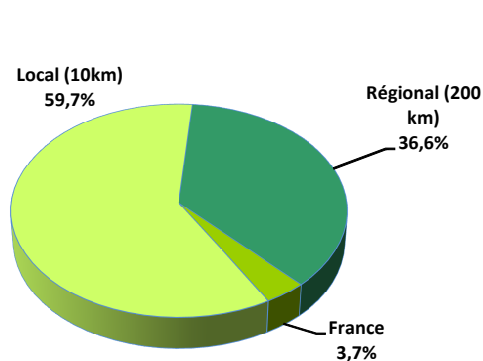
C.A. horticole moyen	898	K€
Taux d'achat-revente	24,8%	
Surfaces	290,0	ha

Nombre d'emplois	133	ETP
C.A. horticole / ETP (1000 €)	122	K€
Nb emplois / entreprise	7,4	ETP

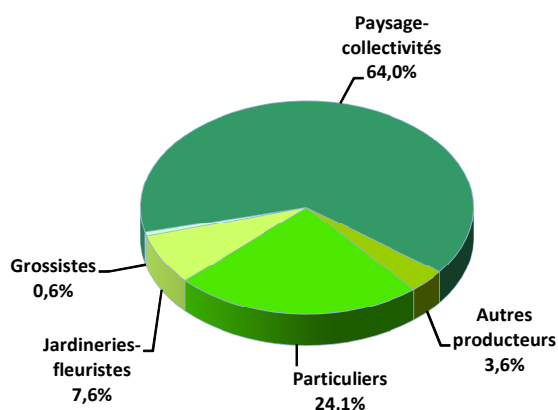
### Gamme commercialisée (valeur)



### Débouchés (valeur)



Par zone géographique



Par marché/circuit

## Île-de-France PRODUCTEURS VENDANT A DES GROSSISTES

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

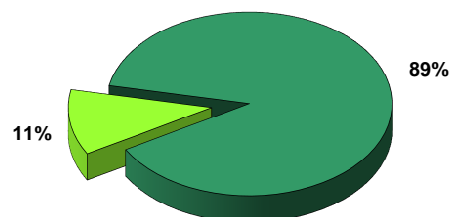
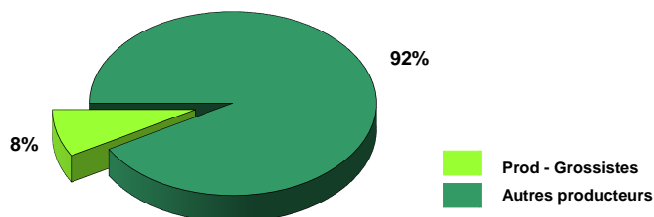
- 10 entreprises horticoles et de pépinière, soit 8 % des producteurs Île-de-France suivis par l'observatoire réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires auprès de grossistes spécialisés en plantes ou en fleurs. Elles totalisent 11% des ventes de végétaux de l'ensemble des producteurs.

- Les entreprises de ce groupe sont en majorité des PME (notamment producteurs de plantes en pot) réalisant en moyenne 688 K€ de chiffre d'affaires en ventes de végétaux et employant 4,5 ETP.

- La gamme commercialisée est principalement composée de plantes horticoles (81,6%) et de fleurs coupées (10,4%). Elle est quasi exclusivement écoulee auprès de grossistes spécialisés (99%). Les ventes par zone géographique, qui apparaissent très "régionales" sont biaisées par le fait que le débouché final des grossistes n'est pas toujours connu.

Nombre d'entreprises : 10

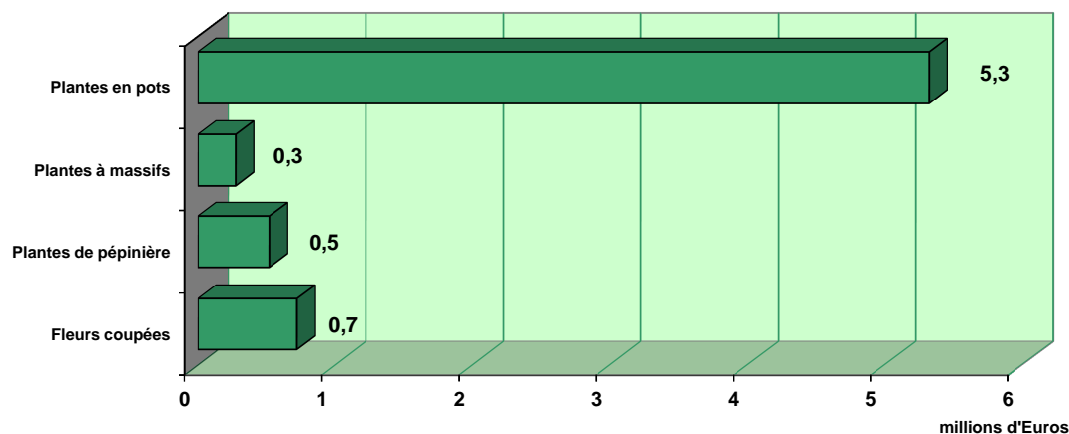
C.A. horticole : 6,9 millions €



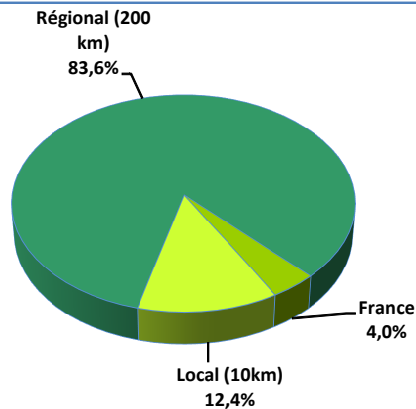
C.A. horticole moyen	688 K€
Taux d'achat-revente	4,8%
Surfaces	37,6 ha

Nombre d'emplois	45 ETP
C.A. horticole / ETP (1000 €)	153 K€
Nb emplois / entreprise	4,5 ETP

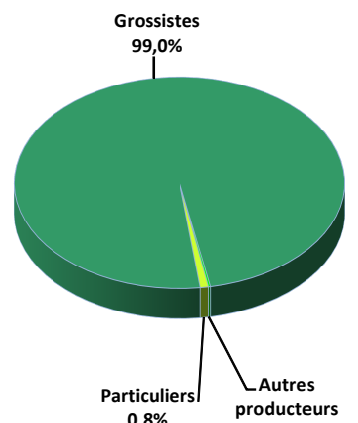
### Gamme commercialisée (valeur)



### Débouchés (valeur)



Par zone géographique



Par marché/circuit

# Île-de-France PRODUCTEURS VENDANT A LA GRANDE DISTRIBUTION

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

- 5 entreprises horticoles, soit 4% des producteurs d'Île-de-France suivis par l'observatoire 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 13% des ventes de végétaux de l'ensemble des producteurs.

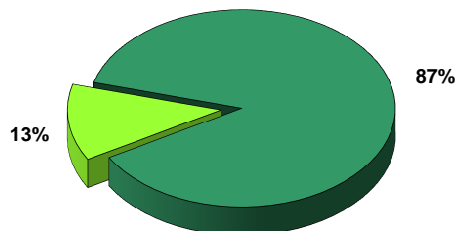
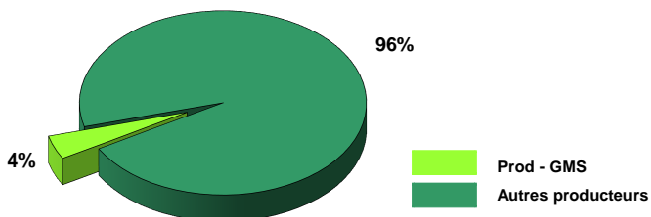
- Il s'agit d'entreprises de taille importante (CA horticole moyen d'1,5 million d'euros) employant en moyenne 12,1 ETP et pratiquant une part très importante d'achat-revente.

- La gamme commercialisée est majoritairement orientée sur les plantes horticoles, représentant au total 95,5%, avec 57,6% de plantes à massifs et 37,8% de plantes en pot.

- Le débouché sur les GMS-GSB représentent 80% en valeur, suivies de très loin par les collectivités (9,4%). L'extrême majorité des ventes ont lieu à moins de 200 km, totalisant 98,7% du chiffre, dont 10,1% au niveau local.

Nombre d'entreprises : 5

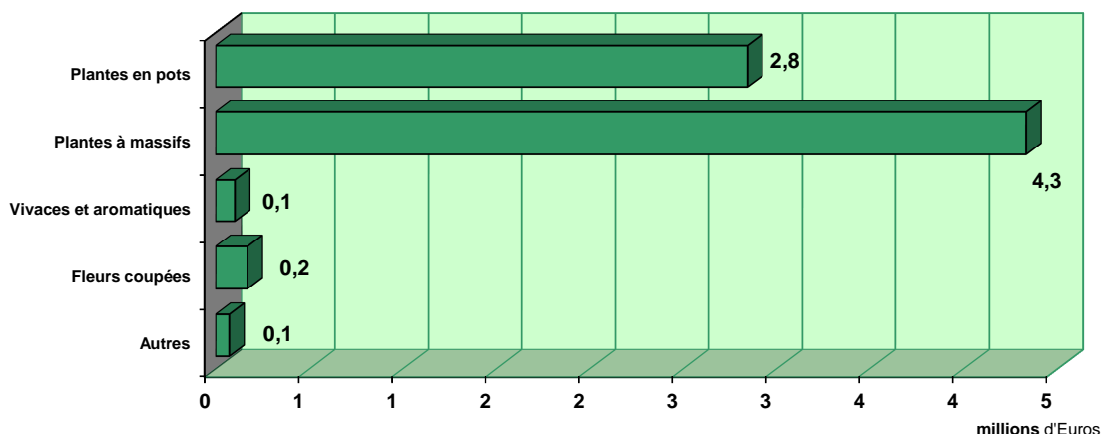
C.A. horticole : 7,5 millions €



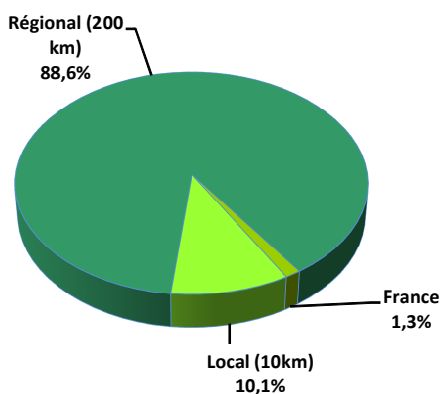
C.A. horticole moyen	1 503 K€
Taux d'achat-revente	41,4%
Surfaces	13,3 ha

Nombre d'emplois	60 ETP
C.A. horticole / ETP (1000 €)	125 K€
Nb emplois / entreprise	12,1 ETP

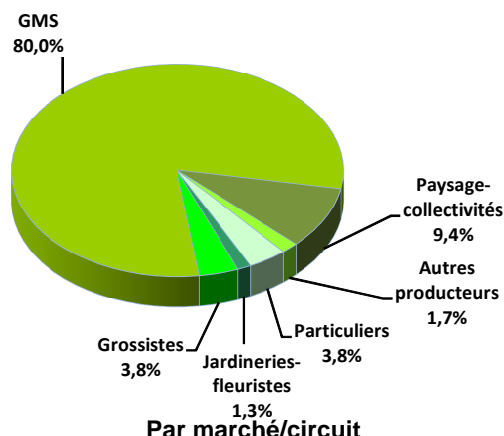
## Gamme commercialisée (valeur)



## 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 IDF concernant leurs projets pour les années à venir, ainsi que les pistes à envisager pour le développement de la filière et de ses entreprises.

### 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 40 % déclarent avoir assuré leur succession ;
- Aucun chef d'exploitation ne déclare rencontrer de difficultés pour la transmission de son entreprise ;
- 30 % des répondants envisagent une transmission familiale ou une vente à des tiers dans les 3 prochaines années.

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

Réponses	%
<b>Non</b>	<b>70%</b>
<b>Oui, dont</b>	<b>30%</b>
Transmission familiale	15%
Cessation pour cause de retraite	0%
Vente à des tiers	15%
Cessation pour motifs économiques	0%

### Des perspectives d'évolution de positionnement marché supérieures à la moyenne nationale

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>	23%	24%	33%
<b>Non</b>	77%	76%	67%

**Environ un répondant sur quatre envisage une évolution de sa production**, contre un sur trois au niveau national. Il s'agit, pour ces entreprises, d'une diversification, d'un ciblage, ou d'un renforcement de certaines gammes, et d'aller pour certains vers une dessaisonnalisation des ventes.

Un tiers (contre 48 % au niveau national) des répondants déclare envisager d'investir dans les 3 ans, principalement dans du matériel de production et de manutention.

A la question de **l'évolution de leur positionnement marché**, un quart des répondants (contre 16 % au niveau national) déclarent envisager une évolution.

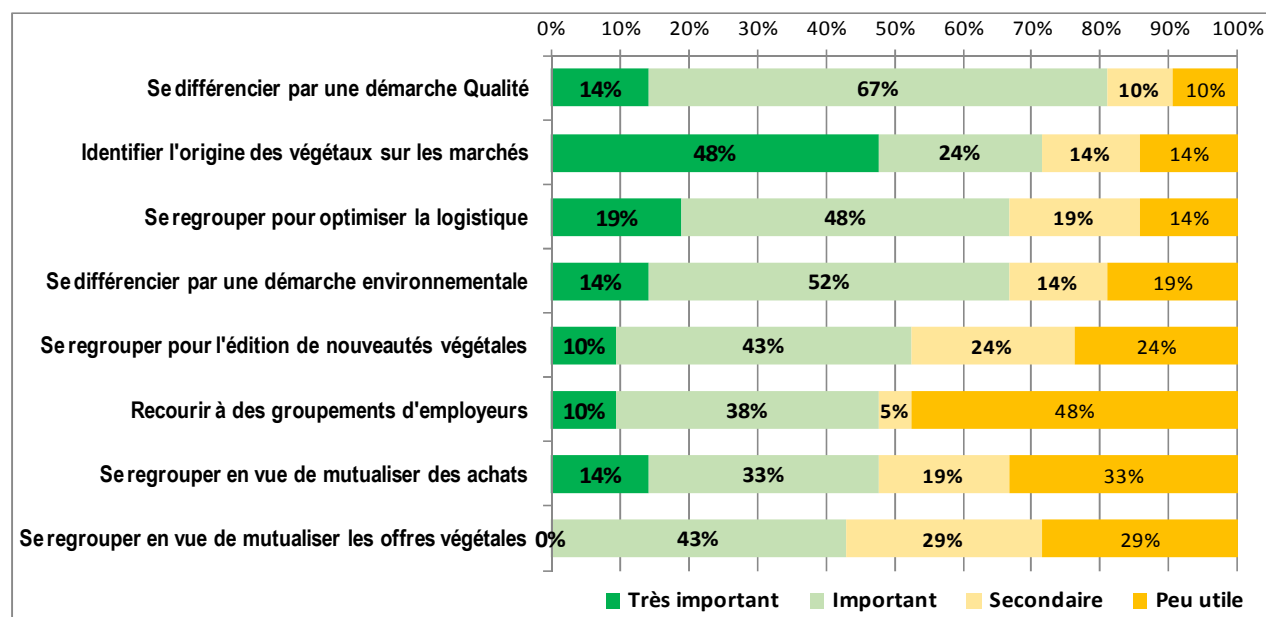
Les réponses des producteurs d'Ile-de-France en matière de projet d'évolution des entreprises traduisent un dynamisme modéré, à relier au contexte d'un marché francilien en mutation. Les producteurs cherchent à réinvestir ce marché, avec un renforcement des circuits courts et de la vente au détail, ou une exploitation accrue des opportunités sur le marché du paysage.

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

Le questionnaire 2019 intégrait des questions sur le point de vue des professionnels concernant des propositions d'actions collectives susceptibles d'améliorer la situation des producteurs, en termes de compétitivité et de positionnement marché.

**Sur l'axe compétitivité**, les propositions jugées importantes ou très importantes par plus de 70 % des répondants en région IDF sont les démarches Qualité et l'identification de l'origine des végétaux.

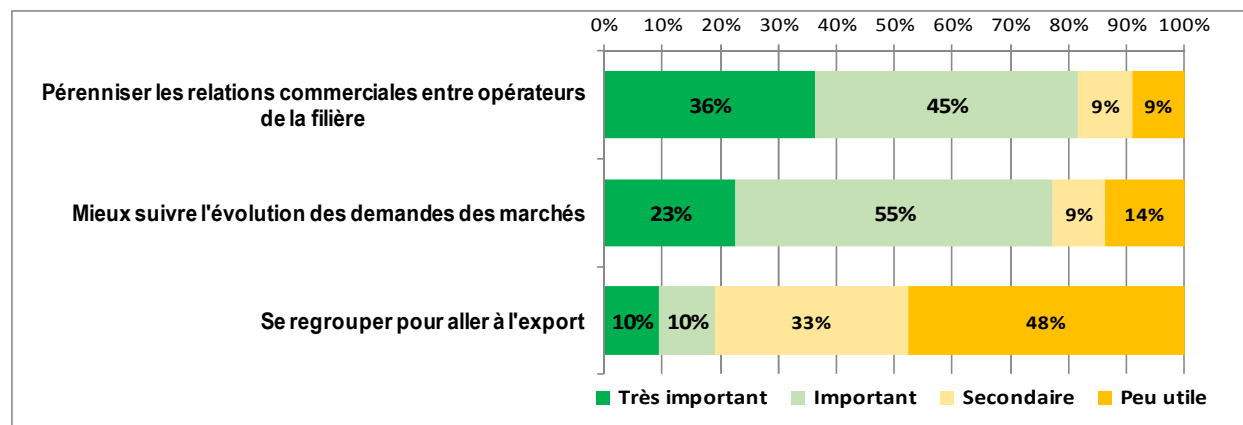
Question : Parmi les actions collectives suivantes, lesquelles vous paraissent plus ou moins importantes pour améliorer la compétitivité de la filière ?



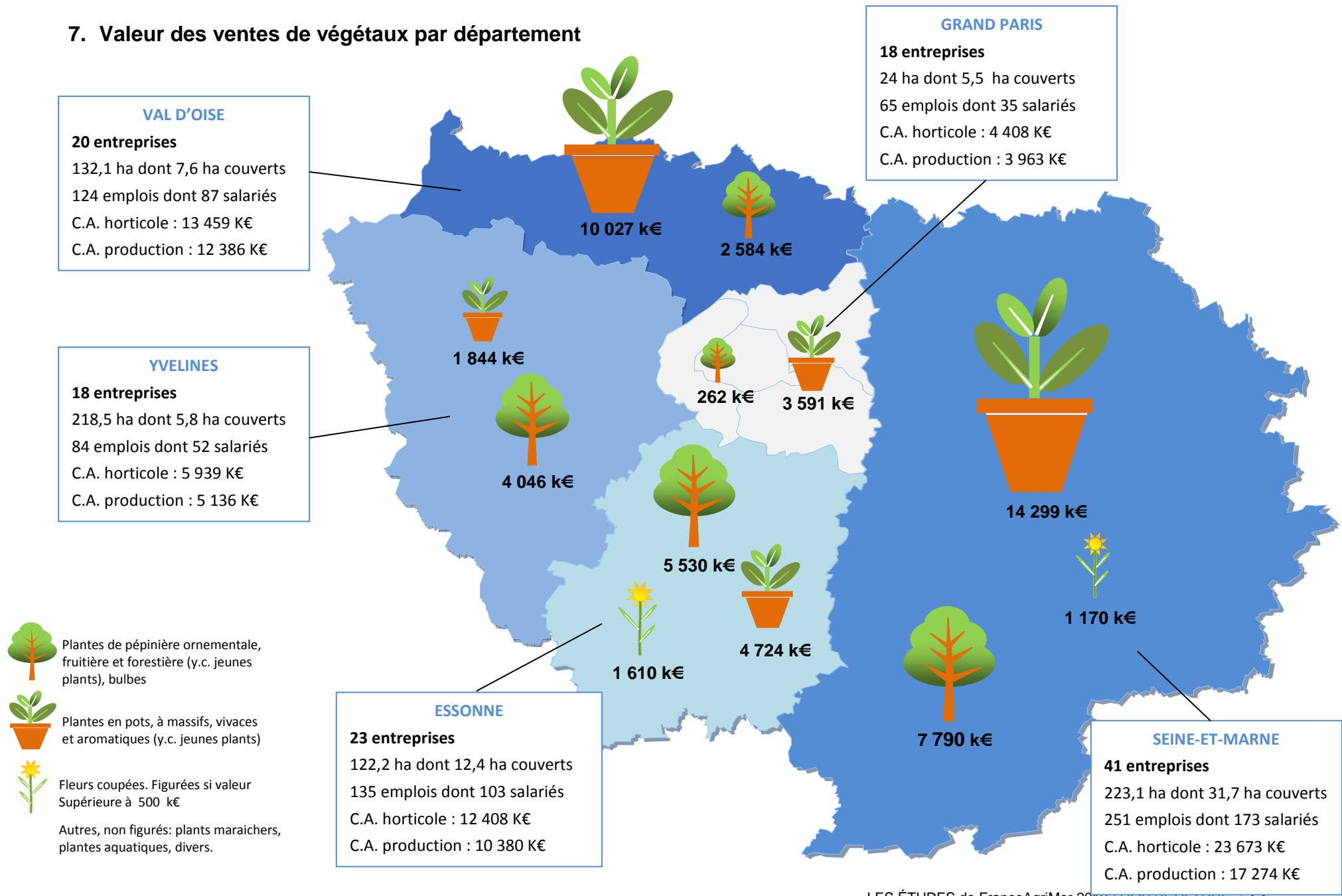
**Sur l'axe positionnement marché**, les professionnels mettent en avant les problématiques collectives suivantes (voir graphique page suivante) :

- La pérennisation des relations commerciales entre les opérateurs de la filière, jugée importante ou très importante par 82 % des répondants (85 % au niveau national) ;
- Un meilleur suivi de l'évolution des demandes des marchés.

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



## 7. Valeur des ventes de végétaux par département



## Annexes : tableaux régionaux

Les pages suivantes présentent les données détaillées pour la région Ile-de-France, sous forme de deux fiches :

- La première présente les résultats détaillés 2018 de la région;
- La seconde, compare les résultats 2018 à ceux de 2015, à champ courant. L'écart entre les deux années tient compte des disparitions d'entreprises survenues dans l'intervalle.

Observatoire de l'horticulture et des pépinières  
Résultats 2018 - enquête 2019

Ile-de-France

Principaux indicateurs économiques

Nombre d'entreprises	<b>120</b>	% / ensemble de référence	<b>100,0%</b>
C.A. horticole cumulé (1000 €)	<b>59 888</b>	C.A. horticole moyen (1000 €)	499
C.A. production cumulé (1000 €)	<b>49 140</b>	C.A. production moyen (1000 €)	409
Part du négoce (en % du CA horti.)	18%	% du C.A. de prod. de référence	<b>100,0%</b>
C.A. production /hectare (€)	68 253	C.A. horticole / ETP (€)	90 866

Surfaces de production

Surface totale (ha)	720,0	% de la surface de référence	100%
Surface en pleine terre (ha)	577,7	Surface en conteneurs (ha)	79,2
Surface couverte en serres (ha)	49,9	Surface couverte en tunnels (ha)	13,1
Surfaces en serres verre	29,7	Surfaces en serres plastique	20,2

Emplois

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

Emplois totaux (ETP) (*)	<b>659</b>	Part / emploi horticole de référence	100%
Dont salariés permanents (ETP)	450	Part / emploi salarié de référence	100%
Nombre moyen d'ETP/entreprise	5,5	Nombre moyen d'ETP/hectare	0,9

Répartition des ventes par produit

Produits	%	Valeur (1000 €)	
Plantes en pots	28,0%	16 744	—
Plantes à massifs	24,6%	14 703	—
Jeunes plants de plantes en pots	0,0%	0	—
Jeunes plants de plantes à massifs	0,0%	0	—
Plantes de pépinière	33,8%	20 212	—
Jeunes plants de pépinière	0,0%	0	—
Vivaces et aromatiques	5,1%	3 038	—
Fleurs coupées	5,9%	3 527	—
Bulbes	0,0%	18	—
Autres	2,7%	1 645	—
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>59 888</b>	—

Répartition géographique des ventes

	%	Valeur (1000 €)	
Locales (10 km)	44,7%	26 781	—
Régionales (200 km)	48,7%	29 143	—
France (au delà de 200 km)	4,3%	2 584	—
Ventes intra Union Européenne	2,2%	1 346	—
Export sur Pays tiers	0,1%	33	—

Répartition des ventes par circuit

Particuliers	28,1%	GMS	10,6%
Grossistes	15,2%	Producteurs	4,4%
Fleuristes	9,7%	Entreprises de Paysage	11,8%
Jardineries	7,4%	Collectivités	11,9%
VPC et internet	0,79%		

## Région Ile-de-France : Evolutions 2015 - 2018 et rappel des données 2012

### Observatoire de l'horticulture et des pépinières Evolutions à champ courant - 2012-2018

## Ile -de-France

Principaux indicateurs économiques	2018	2015	2012	Evol brute	Evol annuelle
Nombre d'entreprises	120	152	180	-21,1%	-7,0%
C.A. horticole cumulé (1000 €)	59 888	62 448	82 955	-4,1%	-1,4%
Part du négoce (en % du CA horticole)	17,9%	15,9%	26,0%	13,1%	4,4%
C.A. production cumulé (1000 €)	49 140	52 537	61 356	-6,5%	-2,2%
C.A. production /hectare (€)	68 253	71 007	63 699	-3,9%	-1,3%
C.A. horticole moyen (1000 €)	499	411	461	21,5%	7,2%
C.A. production moyen (1000 €)	409	346	341	18,5%	6,2%
C.A. horticole / ETP (€)	90 866	77 846	82 114	16,7%	5,6%
Surfaces de production	2018	2015	2012	Evol brute	Evol annuelle
Surface totale (ha)	720	740	963	-2,7%	-0,9%
Surface en pleine terre (ha)	578	624	808	-7,5%	-2,5%
Surface en conteneurs (ha)	79	44	62	81,6%	27,2%
Surface couverte en tunnels (ha)	13	16	33	-16,0%	-5,3%
Surface couverte en serres (ha)	50	56	61	-11,4%	-3,8%
Emplois	2018	2015	2012	Evol brute	Evol annuelle
Emplois totaux (ETP) , y.c. dirigeants	659	802	1 010	-17,8%	-5,9%
Dont salariés permanents (ETP)	450	508	677	-11,5%	-3,8%
Nombre moyen d'ETP/entreprise	5,5	5,3	5,6	4,1%	1,4%
Nombre moyen d'ETP/hectare	0,92	1,08	1,05	-15,6%	-5,2%
Répartition des ventes par produit	2018	2015	2012	Evol brute	Evol annuelle
<b>Produits</b>	<b>Valeur (1000 €)</b>			<b>%</b>	
Plantes en pots	16 744	15 961	28 000	4,9%	1,6%
Plantes à massifs	14 703	17 233	20 836	-14,7%	-4,9%
Jeunes plants de plantes en pots	-	444	13		
Jeunes plants de plantes à massifs	-	39	52		
Plantes de pépinière	20 212	18 672	22 883	8,2%	2,7%
Jeunes plants de pépinière	-	109	117		
Vivaces et aromatiques	3 038	3 275	2 566	-7,2%	-2,4%
Fleurs coupées	3 527	4 819	5 680	-26,8%	-8,9%
Bulbes	18	344	465	-94,9%	-31,6%
Autres	1 645	1 552	2 342	6,0%	2,0%
<b>Total</b>	<b>59 888</b>	<b>62 448</b>	<b>82 955</b>	<b>-4,1%</b>	<b>-1,4%</b>
Répartition géographique des ventes	2018	2015	2012	Evol brute	Evol annuelle
<b>Zones de commercialisation</b>	<b>Valeur (1000 €)</b>			<b>%</b>	
Locales (10 km)	26 781	24 458	28 729	9,5%	3,2%
Régionales (200 km)	29 143	34 466	49 910	-15,4%	-5,1%
France (au delà de 200 km)	2 584	3 371	4 045	-23,3%	-7,8%
Ventes intra Union Européenne	1 346	120	231	1018,8%	339,6%
Export sur Pays tiers	33	32	40	3,4%	1,1%
Répartition des ventes par circuit	2018	2015	2012	Evol brute	Evol annuelle
Particuliers	17 313	17 523	23 296	-1,2%	-0,4%
Grossistes	9 085	7 398	11 493	22,8%	7,6%
Fleuristes	5 816	6 961	9 837	-16,5%	-5,5%
Jardineries	4 455	7 487	15 275	-40,5%	-13,5%
GMS	6 370	6 067	6 494	5,0%	1,7%
Producteurs	2 643	1 070	2 208	147,0%	49,0%
Entreprises de Paysage	7 069	8 461	5 501	-16,5%	-5,5%
Collectivités	7 136	7 480	8 852	-4,6%	-1,5%



## LES ÉTUDES

Observatoire des données structurelles des entreprises de production de l'horticulture et de la pépinière ornementales - Île-de-France

**Édition décembre 2019**

Directrice de la publication : Christine Avelin / Rédaction : direction Marchés, études et prospective  
Conception et réalisation : service Communication / Impression : Service Arborial

  
**FranceAgriMer**  
ÉTABLISSEMENT NATIONAL  
DES PRODUITS DE L'AGRICULTURE ET DE LA MER



12 rue Henri Rol-Tanguy / TSA 20002 / 93555 Montreuil cedex  
Tél. : +33 1 73 30 30 00 — [www.franceagrimer.fr](http://www.franceagrimer.fr)

 FranceAgriMer  
 @FranceAgriMerFR