



FranceAgriMer

> ÉDITION février 2015

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



LES ÉTUDES DE FranceAgriMer

Les filières de l'horticulture et de la pépinière en France

Synthèse

Les filières de l'horticulture et de la pépinière en France en 2014

Préambule

Cette synthèse présente une mise à jour des données nationales de l'observatoire de l'horticulture et de la pépinière pour l'année 2014, ainsi qu'une analyse des évolutions par rapport aux derniers résultats consolidés en 2012. Elle a été réalisée par le biais d'une enquête auprès des entreprises de production qui s'est déroulée entre février et novembre 2014.

Les données 2012 ont été redressées pour la région Rhône-Alpes, suite à la réintégration dans la population cible de 2014 d'une quarantaine d'entreprises identifiées comme manquantes¹.

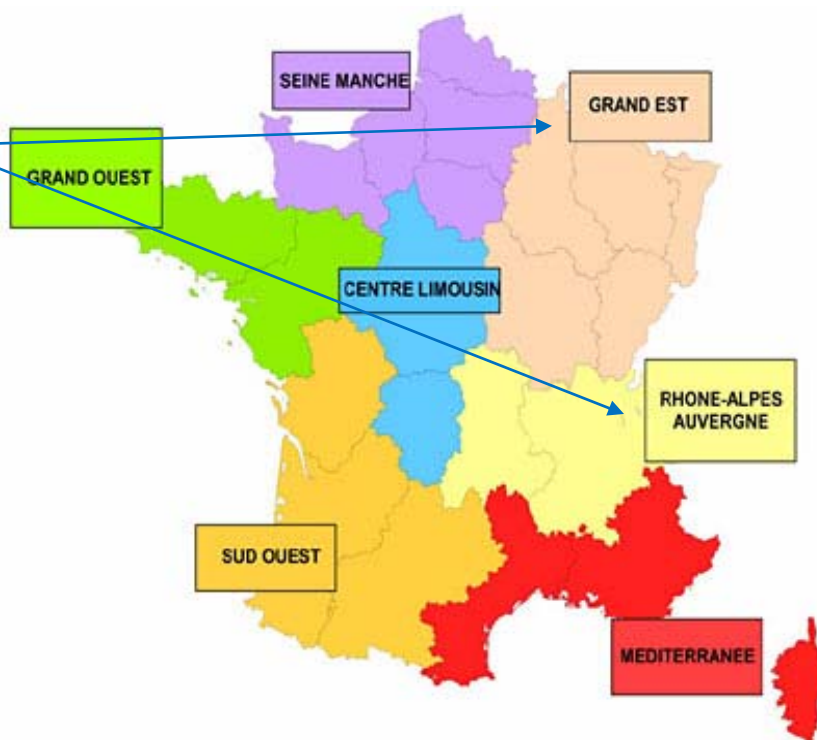
Nota : l'objectif de l'observatoire est de suivre les entreprises professionnelles de l'horticulture et de la pépinière ornementales, c'est-à-dire celles pour lesquelles la production et la commercialisation de végétaux d'ornement constitue soit l'activité principale, soit une activité complémentaire générant un chiffre d'affaires significatif (paysagistes, maraîchers...). Les enquêtes excluent donc des entreprises produisant des végétaux d'ornement en tant qu'activité très mineure (< 5 % du chiffre d'affaires) et/ou pour des chiffres d'affaires anecdotiques. Elles excluent également les structures d'exploitations particulières et atypiques du point de vue de leur position sur le marché (établissements d'enseignement horticole, ateliers protégés, serres municipales...)

De ce fait, le nombre d'entreprises recensées est souvent inférieur à celui de la statistique publique (recensements) ou de certaines listes professionnelles qui incluent tous les types de producteurs.

1. Méthodologie d'enquête, taux de retour et représentativité

L'actualisation des données 2014 de l'observatoire structurel a reposé sur la mise en œuvre de deux types d'enquêtes complémentaires :

- Des **enquêtes exhaustives réalisées sur 7 grands bassins** Rhône-Alpes Auvergne et Grand Est en 2014 ; Grand Ouest, Centre Limousin et Seine Manche en 2013 ; Sud Ouest et Méditerranée en 2012.
- Une **enquête sur panel** national représentatif en 2014 et en 2012.



¹ Croisement de la cible avec les listes du Ratho.

Pour les enquêtes dites exhaustives, toutes les entreprises repérées comme intervenant dans la production de végétaux d'ornement ont reçu deux vagues successives de questionnaires postaux et ont ensuite été sollicitées directement par téléphone (certaines entreprises ont cependant refusé de répondre à l'enquête ou se sont avérées impossibles à contacter).

Plus de 2 000 entreprises de production ont ainsi été interrogées en 2014, dont toutes les entreprises des bassins Rhône-Alpes Auvergne et Grand Est et celles du panel national pour les autres bassins.

Le taux de réponse obtenu par la combinaison d'enquêtes postales et téléphoniques est de 56 % des entreprises interrogées en 2014.

Pour les entreprises n'ayant pas souhaité répondre à l'enquête, certaines données économiques (chiffre d'affaires, effectif, chiffre d'affaires export...) ont été obtenues à partir des comptes sociaux collectés auprès des greffes des tribunaux de commerce, notamment pour les grandes et moyennes entreprises, de plus en plus nombreuses à être passées sous forme sociétaire (EARL, SARL ou SA).

La représentativité économique finale des enquêtes 2014, mesurée sur le chiffre d'affaires en ventes de végétaux (dit chiffre d'affaires horticole), s'établit à 82 % du chiffre d'affaires total estimé de la population totale.

2. Caractéristiques et poids économique des entreprises horticoles et des pépinières en France

L'étude recense, fin 2014, **4 154 horticulteurs et pépiniéristes** en activité en France métropolitaine (hors Corse), représentant :

- un **chiffre d'affaires total de 1 796 millions d'euros HT**, dont 12 % sont réalisés sur des activités autres que l'horticulture et la pépinière (agriculture, commerce de détail, vente de services, dont aménagements paysagers...);
- un **chiffre d'affaires « horticole » de 1 574 millions d'euros HT** (ventes de végétaux d'ornement, de plants fruitiers et de plants forestiers), dont 17 % environ sont réalisés en négoce (achat-revente de végétaux en l'état);
- un **chiffre d'affaires « production » de 1 306 millions d'euros HT** correspondant aux ventes de végétaux produits sur l'exploitation;
- une surface globale en culture de 16 630 hectares, dont 1 768 hectares couverts en serres et tunnels et 2 049 hectares de plates-formes hors sol (conteneurs);
- 21 224 emplois directs en équivalent temps plein, y compris les chefs d'entreprises, dont 12 400 emplois salariés permanents (58 %).

La dynamique de concentration des structures de production s'accompagne sur la période récente d'un recul du chiffre d'affaires.

Entre l'enquête réalisée en 2012 et celle de 2014, le secteur de l'horticulture ornementale et de la pépinière a vu le mouvement de concentration de ses structures de production se poursuivre avec la disparition de près de 8 % des entreprises, soit un taux moyen de l'ordre de 3,9 % par an. Ce rythme est légèrement supérieur à celui constaté avant 2012 (-3,1 % / an).

Depuis l'enquête de 2010, on constate que la concentration ne s'effectue plus à chiffre d'affaires constant. Après un recul du chiffre d'affaires horticole de plus de 9 % entre 2006 et 2012, on constate une nouvelle baisse de plus de 4,3 % entre les enquêtes de 2012 et 2014. Le chiffre d'affaires réalisé à partir de la production propre des entreprises (hors négoce) affiche un recul supérieur (- 10 % sur deux ans), la part du négoce tendant à augmenter (17 % en 2014, contre 12 % en 2010).

Le secteur a, par ailleurs, globalement perdu 350 entreprises et 1 320 emplois (ETP), les effectifs en reculant sensiblement au même rythme (- 2,9 % / an) que le chiffre d'affaires.
 Le chiffre d'affaires horticole moyen par entreprise progresse de l'ordre de 1,9 % par an, tandis que les surfaces diminuent de 3,9 % en rythme annuel, traduisant une augmentation générale de la productivité.

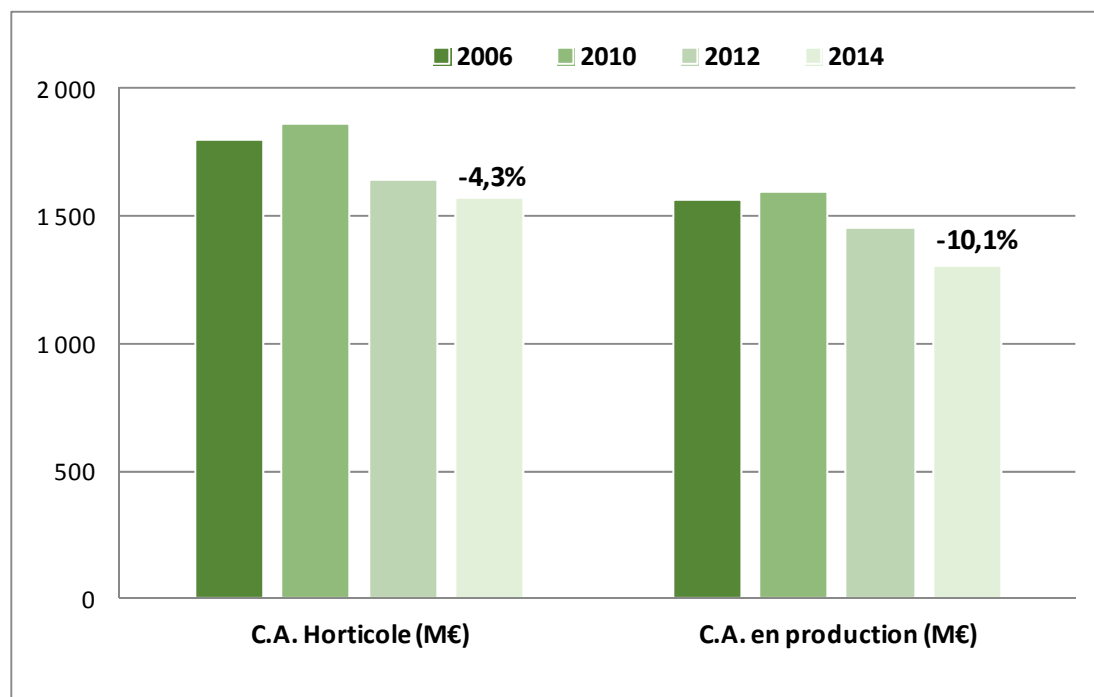
Comparaison des principaux indicateurs socio-économiques (2014 / 2012)

Principaux indicateurs	2014	2012	Evolution 2012 - 2014	Evolution moyenne annuelle
Nombre d'entreprises	4 154	4 504	- 7,77 %	- 3,89 %
Chiffre d'affaires horticole (1000 €)	1 574 153	1 644 104	- 4,25 %	- 2,13 %
Chiffre d'affaires en production (1000 €)	1 305 734	1 452 267	- 10,09 %	- 5,04 %
Chiffre d'affaires horticole moyen (1000 €)	379	365	3,81 %	1,91 %
Surface totale (ha)	16 630	18 051	- 7,87 %	- 3,94 %
Emplois totaux (ETP)	21 224	22 649	-6,29%	-3,14%

A l'instar de l'ensemble de l'économie, le secteur souffre des effets de la crise (qui pèse sur le pouvoir d'achat et l'orientation des dépenses des consommateurs) et de la concurrence de produits d'importation, très compétitifs en prix.

Dans ce contexte de marché difficile, les disparitions d'entreprises ne touchent plus seulement comme par le passé les petites exploitations difficilement transmissibles, mais également des entreprises de taille moyenne et grande dont certaines constituaient encore récemment des références régionales ou nationales. La disparition des ces leaders n'est que partiellement compensée par l'augmentation de l'activité des entreprises restées en production, lesquelles n'ont pas toujours la capacité ni les savoirs faire pour reprendre les parts de marché laissées vacantes.

Evolution des chiffres d'affaires horticoles et en production



	2006	2010 ⁽¹⁾	2012 ⁽²⁾	2014
Chiffre d'affaires horticole (M€)	1 797	1 859	1 644	1 574
Chiffre d'affaires en production (M€)	1 567	1 595	1 452	1 306

(1) Données 2010 extrapolées à partir des résultats du panel pour 4 des 7 bassins horticoles.

(2) Données redressées après révision de la liste de producteurs en Rhône-Alpes.

Si le chiffre d'affaires en vente de végétaux recule, le chiffre d'affaires global cumulé reste quasiment stable entre 2012 et 2014, de nombreuses entreprises compensant leurs difficultés à tenir leur rang sur le marché du végétal par des diversifications d'activité (vente de produits non végétaux, offre de services....).

3. Evolution des moyens de production et de la productivité

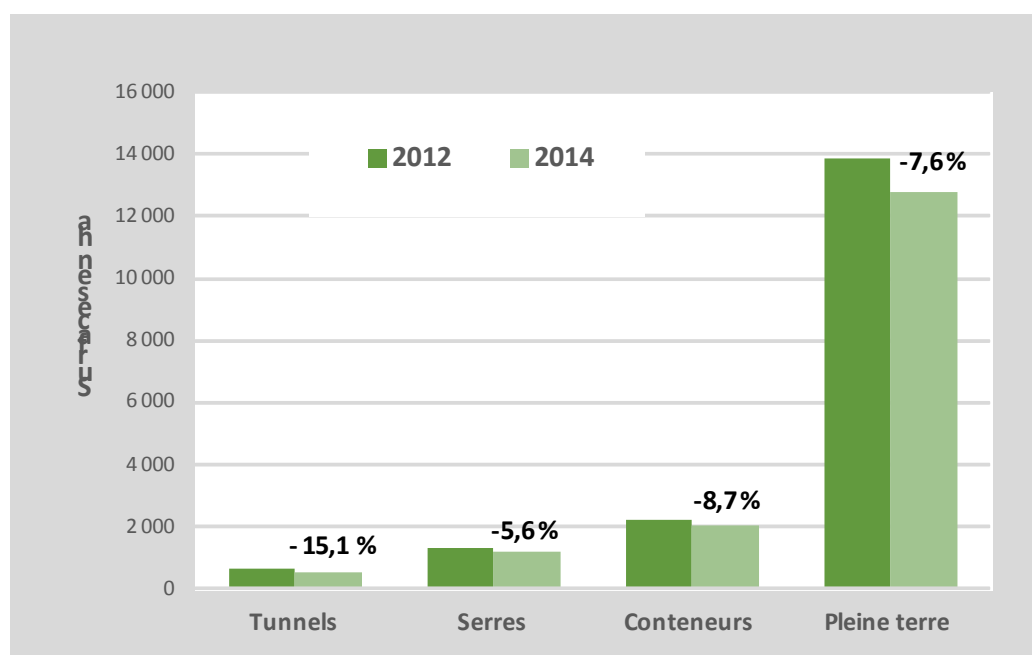
Entre 2012 et 2014, les surfaces en production ont reculé de l'ordre de 1 420 ha, soit - 7,9 %. Ce recul concerne en grande majorité les aires de cultures extérieures avec la perte de 1 054 hectares de parcelles de pleine terre et de 196 hectares d'aires de conteneurs.

Evolution des surfaces de production

Surfaces de production	Surfaces en ha		Evol brute
	2014	2012	
Surface totale	16 630	18 050	- 7,87 %
Surface en pleine terre	12 814	13 867	- 7,60 %
Surface en conteneurs	2 049	2 244	- 8,72 %
Surface couverte en serres	542	639	- 15,13 %
Surface couverte en tunnels	1 226	1 299	- 5,63 %

Le recul des surfaces couvertes est nettement moins important en valeur absolue (- 170 hectares représentant 12 % des surfaces perdues), mais les baisses sont significatives en proportion pour les serres et tunnels, qui perdent respectivement 6 % et 15 % de leurs surfaces cumulées entre 2012 et 2014.

Evolution des surfaces de production entre 2012 et 2014



La réduction des surfaces s'accompagne d'une baisse de la productivité moyenne, qui passe de 80 459 €/ha en 2012 à 78 515 €/ha en 2014, soit - 2,4 % en 2 ans.

En termes d'emploi, le secteur a perdu un peu plus de 6 % de ses effectifs en deux ans, soit 1 424 ETP, avec une réduction très significative des emplois salariés permanents (- 1 759 ETP) compensée en partie par un recours accru à l'emploi saisonnier et/ou à la main d'œuvre familiale.

Evolution de l'emploi et de la productivité

Emplois	2014	2012
Emplois totaux (ETP) y.c. dirigeants	21 224	22 649
Dont salariés permanents (ETP)	12 400	14 159
Nombre moyen d'ETP/entreprise	5,1	5,0
Nombre moyen d'ETP/hectare	1,28	1,25
Chiffre d'affaires horticole / ETP (euros)	74 167	72 928

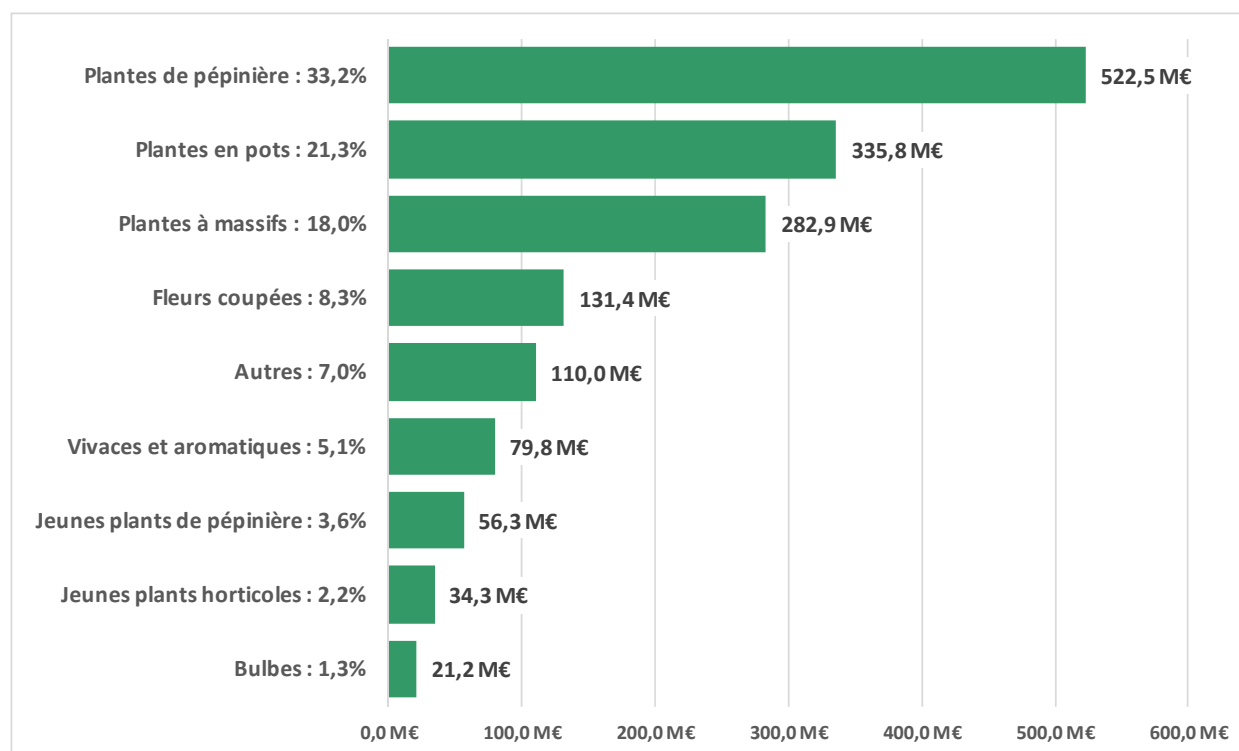
La productivité apparente du travail augmente de 1,7 % (sur 2 ans), passant de près de 73 000 €/ETP à plus de 74 000 €/ETP.

4. La gamme commercialisée

Moins de jeunes plants, plus de vivaces, d'aromatiques et de plants maraîchers

La gamme commercialisée par les producteurs français reste relativement diversifiée. Les ventes de plantes en pots et à massifs représentent de l'ordre de 40 % du chiffre d'affaires total en ventes de végétaux (y compris négoce) à l'échelle nationale, devant les végétaux de pépinières qui pèsent pour un tiers de la valeur commercialisée.

Répartition des ventes par type de produits (ensemble France, hors Corse)



Evolution des ventes de végétaux par catégorie

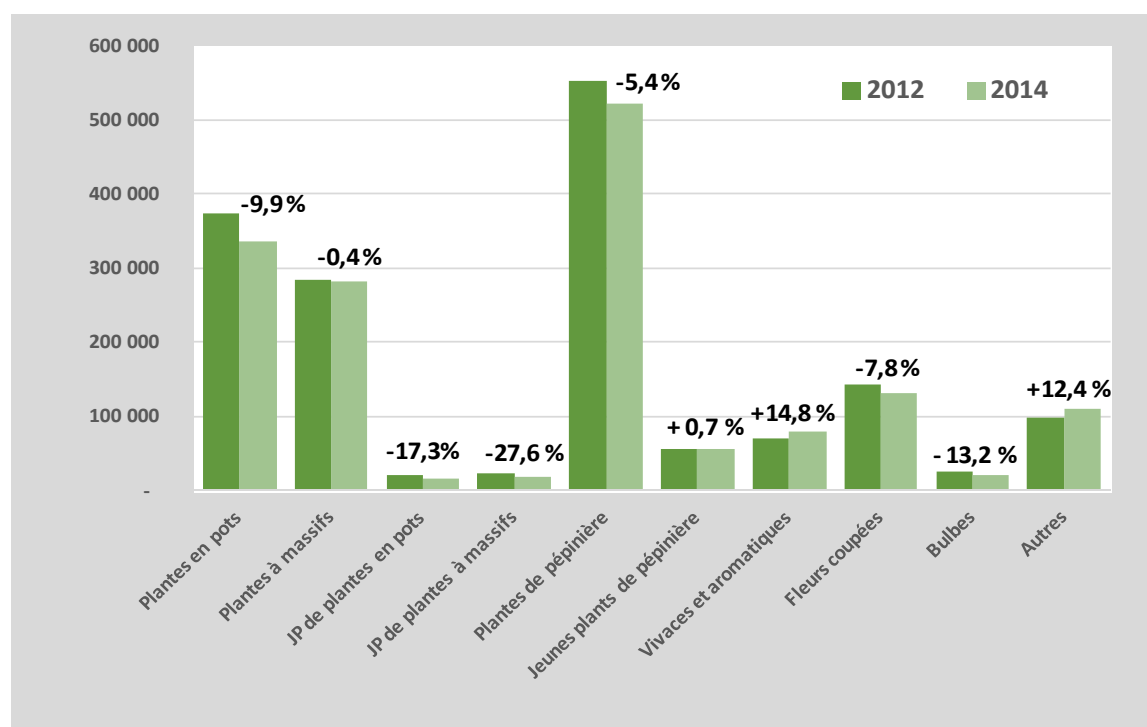
Produits	Valeur (K€)	
	2014	2012
Plantes en pots	335 781	372 877
Plantes à massifs	282 923	284 096
Jeunes plants de plantes en pots	16 930	20 474
Jeunes plants de plantes à massifs	17 346	23 952
Plantes de pépinière	522 500	552 502
Jeunes plants de pépinière	56 301	55 922
Vivaces et aromatiques	79 778	69 502
Fleurs coupées	131 403	142 495
Bulbes	21 227	24 467
Autres	109 963	97 817
Total	1 574 153	1 644 104

En évolution sur la période 2012 - 2014, on constate une progression des ventes significative pour les vivaces et aromatiques (+ 15 %) et une augmentation des « autres » produits (+ 12 %), avec un poids important des plants potagers pour ces derniers.

Les reculs les plus importants sont observés sur les ventes de jeunes plants horticoles (les jeunes plants de pépinière progressant légèrement) fortement affectées par la concurrence internationale. Les ventes de bulbes et de plantes en pots affichent également des reculs marqués sur la période 2012 - 2014.

Les ventes de fleurs coupées suivent la tendance baissière engagée depuis de nombreuses années. Elles perdent près de 8 % en deux ans.

Evolution des ventes de végétaux par type entre 2012 et 2014

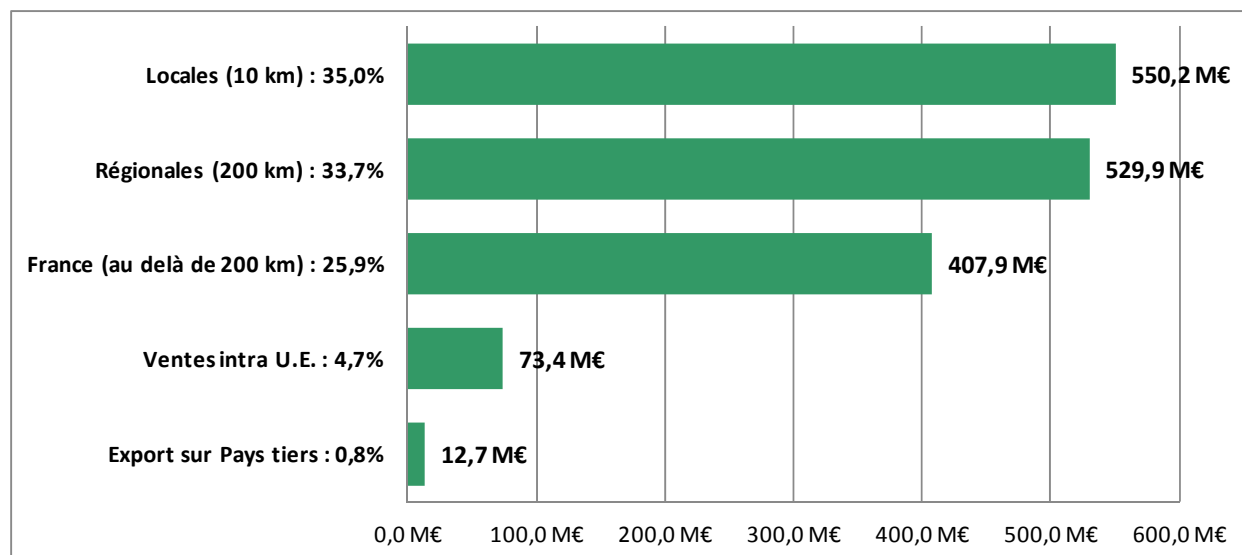


5. Les marchés par zone géographique : un repli sur les marchés locaux.

La zone d'influence géographique des producteurs français reste très nettement orientée sur les marchés locaux (vente directe sur l'exploitation ou dans un rayon de quelques km) et régionaux (rayon de 200 km). Les ventes dans un rayon inférieur à 200 km représentent en cumul 69 % des ventes de végétaux en valeur de l'ensemble des producteurs français.

A l'opposé, les exportations ne représentent que 5,5 % du chiffre d'affaires en vente de végétaux

Répartition des ventes par zone géographique en 2014



La tendance constatée depuis 2006 est à une augmentation sensible des ventes nationales (près de 1 % entre 2012 et 2014) et à une baisse des marchés locaux et à l'exportation.

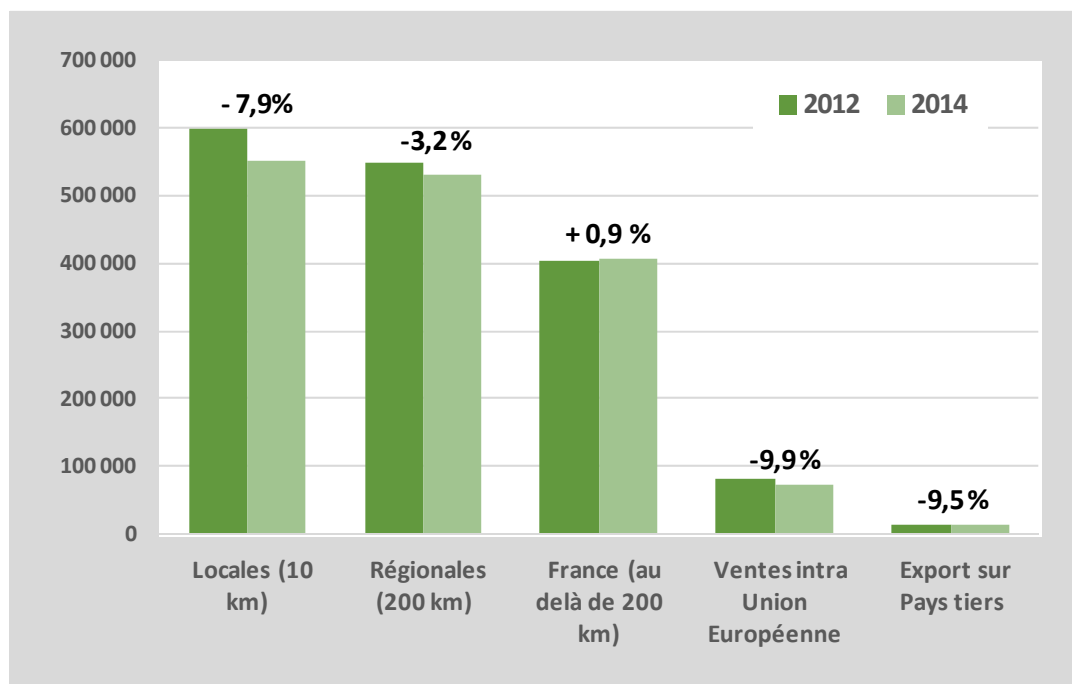
Comparaison des ventes par zone géographique 2014 et 2012 (en valeur)

Zones de commercialisation	Valeur (1000 euros)	
	2014	2012
Locales (10 km)	550 250	597 177
Régionales (200 km)	529 915	547 200
France (au delà de 200 km)	407 851	404 188
Ventes intra Union Européenne	73 388	81 455
Export sur Pays tiers	12 749	14 085

Les ventes sur les marchés locaux (vente au détail sur l'exploitation et dans les environs immédiats) affichent un recul de près de 8 % sur les deux dernières années, en lien avec la disparition de nombreux petits producteurs détaillants. Les ventes régionales (rayon de 10 à 200 km environ) baissent dans une proportion moindre (-3 % en deux ans).

Sur les marchés d'exportation, où les producteurs français sont historiquement peu présents, les résultats de l'enquête 2014 font état d'un recul significatif de ce débouché avec - 10 % en 2 ans.

Evolution des ventes par zone géographique entre 2012 et 2014

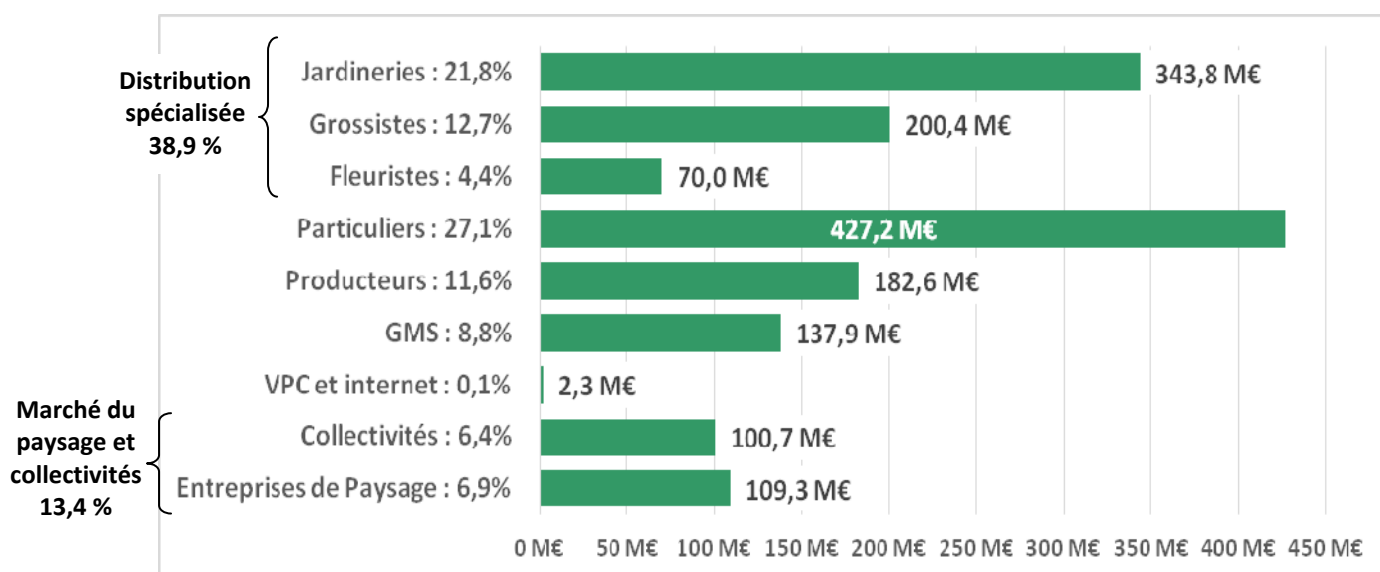


6. Les marchés par circuit

Les ventes au détail, réalisées sur les exploitations et/ou les marchés de plein air, représentent le premier débouché en valeur, avec 27 % du chiffre d'affaires horticole cumulé.

Les autres circuits traditionnels de commercialisation des végétaux d'ornement ; jardineries et grossistes arrivent en deuxième et troisième rang, avec respectivement 22 % et 13 % de parts de marché.

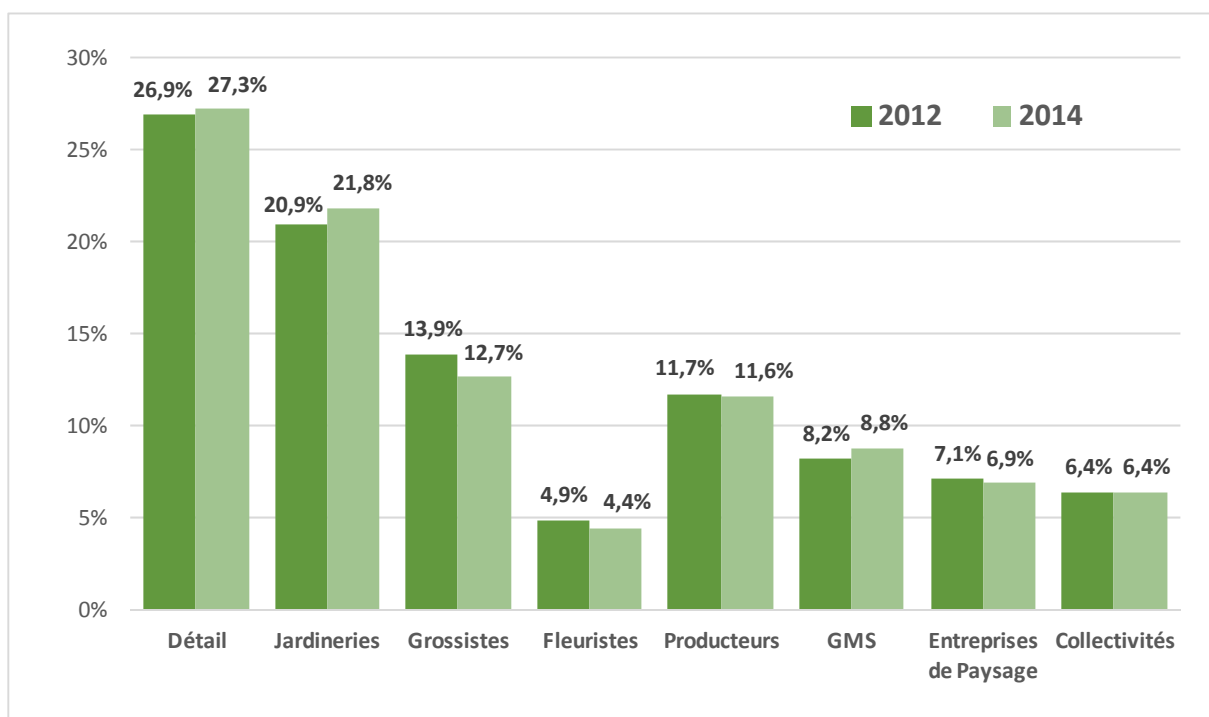
Répartition des ventes par circuits en 2014



Les évolutions de la valeur commercialisée par circuit entre 2012 et 2014 font apparaître les tendances suivantes :

- Les deux premiers circuits en valeur, détail et jardineries, renforcent leurs poids dans le débouché global, avec une progression de l'ordre d'un point chacun. Les ventes aux grandes et moyennes surfaces (GMS) sont également en progression de 0,6 point en 2 ans ;
- Les parts de marché des segments « producteurs », « paysage » et « collectivités » apparaissent stables sur la période ;
- Le poids des circuits « grossistes » et « fleuristes » reculent. La baisse des ventes aux grossistes s'explique pour partie par les stratégies de repositionnement de certains producteurs qui cherchent à récupérer des marges en travaillant des circuits plus directs, et pour partie en raison du repli de la production française de fleurs coupées. Ce dernier phénomène est également à l'origine de la baisse constatée des ventes aux fleuristes.

Evolution de la répartition des ventes par circuits entre 2012 et 2014



Evolution des ventes par marché entre 2012 et 2014

Répartition des ventes par circuit	Valeur (1000 euros)	
	2014	2012
Particuliers	427 210	442 527
Grossistes	200 351	228 686
Fleuristes	70 035	79 977
Jardineries	343 774	343 856
GMS	137 890	134 301
Producteurs	182 570	193 042
Entreprises de Paysage	109 305	116 621
Collectivités	100 707	105 095
VPC et internet	2 312	N/A

7. 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-Détaillant)**, 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 chiffre d'affaires horticole).

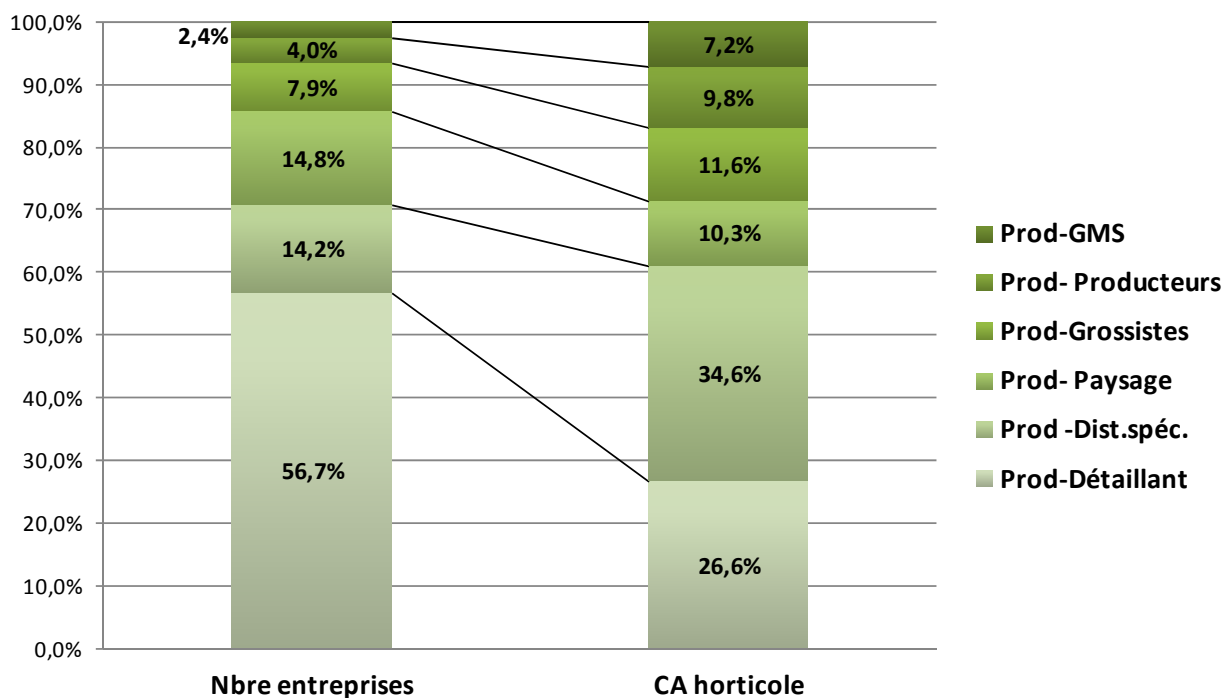
Les tableaux et le graphique, ci-après, présentent la répartition des entreprises de production françaises dans ces différents groupes en 2014, ainsi que les évolutions constatées par rapport aux enquêtes précédentes.

Poids des différents groupes typologiques en 2014

Groupes marché	Entreprises		Chiffre d'affaires horticole	
	Nombre	%	1000 euros	%
Prod-Détaillants	2 356	56,7 %	419 323	26,6 %
Prod-Distri.spécialisée	588	14,2 %	544 452	34,6 %
Prod-Grossistes	613	14,8 %	161 738	10,3 %
Prod-Paysage-collectivités	329	7,9 %	182 316	11,6 %
Prod-Producteurs	167	4,0 %	153 669	9,8 %
Prod-GMS	101	2,4 %	112 656	7,2 %
TOTAL	4 154	100,0 %	1 574 152	100,0 %

Le positionnement producteurs-détaillant est nettement majoritaire parmi les producteurs français, avec près de 57 % des entreprises. Composé principalement de petites et moyennes entreprises, il se situe au deuxième rang en termes de poids dans la valeur des ventes totales de végétaux (27 %).

Poids des différents groupes typologiques en 2014 (en %)



Le groupe des producteurs travaillant avec la distribution spécialisée occupe la première place en termes de ventes de végétaux. Composé en majorité d'entreprises moyennes et grandes aptes à travailler avec les centrales d'achats des chaînes de jardineries, il ne regroupe que 14 % des entreprises de l'observatoire mais réalise 35 % du chiffre d'affaires horticole cumulé. Ce phénomène de taille critique des entreprises se retrouve chez les producteurs travaillant majoritairement avec les GMS dont le poids économique est trois fois supérieur à son poids dans la population de producteurs.

Le tableau suivant analyse l'évolution des positionnements des entreprises entre l'enquête de 2014 et celle de 2012.

Evolution des groupes typologiques entre 2012 et 2014

	Nombre d'entreprises			CA horticole cumulé (en K€)		
	2014	2012	Evolution	2014	2012	Evolution
Prod-Détaillants	2 356	2 489	- 5,3 %	419 324	425 235	- 1,4 %
Prod-Distri.spécialisée	588	720	- 18,3 %	544 452	582 225	- 6,5 %
Prod-Grossistes	613	636	-3,6 %	161 738	163 213	- 0,9 %
Prod-Paysage-collectivités	329	381	- 13,6 %	182 316	208 582	- 12,6 %
Prod-Producteurs	167	157	6,4 %	153 669	149 299	2,9 %
Prod-GMS	101	121	- 16,5 %	112 656	115 551	- 2,5 %
TOTAL	4 154	4 504	- 7,8 %	1 574 153	1 644 104	- 4,3 %

Seul le groupe des producteurs vendant à d'autres producteurs voit son effectif et son poids dans les ventes augmenter sur la période récente. Cette évolution est cependant peu significative et due principalement à des changements d'affectation de quelques entreprises ayant accru la part de leurs ventes sur ce segment entre les deux enquêtes.

Tous les autres groupes typologiques affichent des baisses de leurs effectifs, les plus importantes concernant les producteurs focalisés sur les segments des GMS (- 16,5 % en 2 ans) et de la distribution spécialisée (- 18 %).

Les groupes affichant les baisses d'effectif les plus faibles sont ceux de producteurs détaillants (- 5,3 %), ce groupe profitant pour partie de stratégies de repli de certaines entreprises en difficulté sur les circuits longs vers la vente au détail, et des producteurs vendant à des grossistes (- 3,6 %).

Au niveau du chiffre d'affaires horticole, les évolutions sont plus contrastées. On constate un repli significatif des ventes des producteurs fournissant les marchés du paysage et des collectivités (proportionnel à la baisse de leurs effectifs). Cette baisse est pour partie due à l'arrêt de production de végétaux de certains pépiniéristes-paysagistes, insuffisamment compétitifs sur cette activité, et pour une autre partie à des défaillances d'entreprises.

Le groupe « distribution spécialisée » affiche la deuxième plus forte baisse de chiffre d'affaires horticole avec - 6,5 %. Elle est cependant très inférieure à celle de ses effectifs, ce qui s'explique par la disparition ou le repositionnement stratégique d'entreprises de taille petite et moyenne, moins bien armées pour rester compétitives sur ce segment très concurrentiel.

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.

8. Evolutions, projets et problématique de développement

Les tableaux qui suivent présentent les réponses de l'ensemble des producteurs interrogés (soit plus de 500) concernant les principaux blocages auxquels ils font face et leurs projets pour les années à venir.

Les **blocages** sont principalement attribués à des facteurs externes (cités par 58 % des répondants). Les principaux facteurs évoqués sont la crise économique et la baisse du pouvoir d'achat qui en résulte, la concurrence des pays voisins et dans une moindre mesure, le manque de professionnalisme ou de connaissance du personnel présent sur les points de vente. La question des coûts de production est citée par près de la moitié des répondants à cette question (48 %). Le coût du travail et notamment des charges salariales est souvent mis en avant, mais cette question est aussi fréquemment évoquée de façon plus globale. Les difficultés financières arrivent ensuite (43 % des répondants à la question) mais apparaissent plus fréquemment comme blocage n°1 que les coûts de production. Ce thème recouvre principalement les problèmes de marge et de rentabilité liés à des prix de vente stagnants ou en baisse malgré des coûts qui augmentent et aux problèmes de trésorerie et d'accès au financement. Les questions de compétence, transmission, organisation ou adaptation aux évolutions réglementaires représentent un blocage pour 39 % des répondants. Enfin, 15 % d'entre eux évoquent des contraintes liées à l'emplacement, au foncier, au climat ou aux questions sanitaires.

Dans l'ensemble, ces réponses illustrent la pression ressentie sur les prix de vente, qu'elle soit attribuée à la baisse de la consommation, à la concurrence étrangère ou à la concurrence des autres circuits. Ainsi, les opportunités de développement, lorsqu'elles sont évoquées portent le plus souvent sur la qualité et la valorisation des produits ou sur des débouchés permettant d'améliorer la marge (vente directe notamment). L'attrait d'une partie des consommateurs pour des produits locaux peut être favorable à ce type de développement, en particulier pour les fleurs coupées.

Quels sont les 3 principaux points de blocage à votre développement aujourd'hui?

La question posée étant une question ouverte, les réponses ont été recodées afin de dégager les principaux thèmes évoqués. Certaines réponses peuvent relever de plusieurs thèmes.

Réponses (% des réponses portant sur le thème)	Blocage n°1	Ensemble des 3 blocages
Contexte	41 %	58 %
Coûts de production	23 %	48 %
Difficultés financières	27 %	43 %
Difficultés organisationnelles/humaines	15 %	39 %
Contraintes physiques (emplacement, foncier, climat)	8 %	15 %

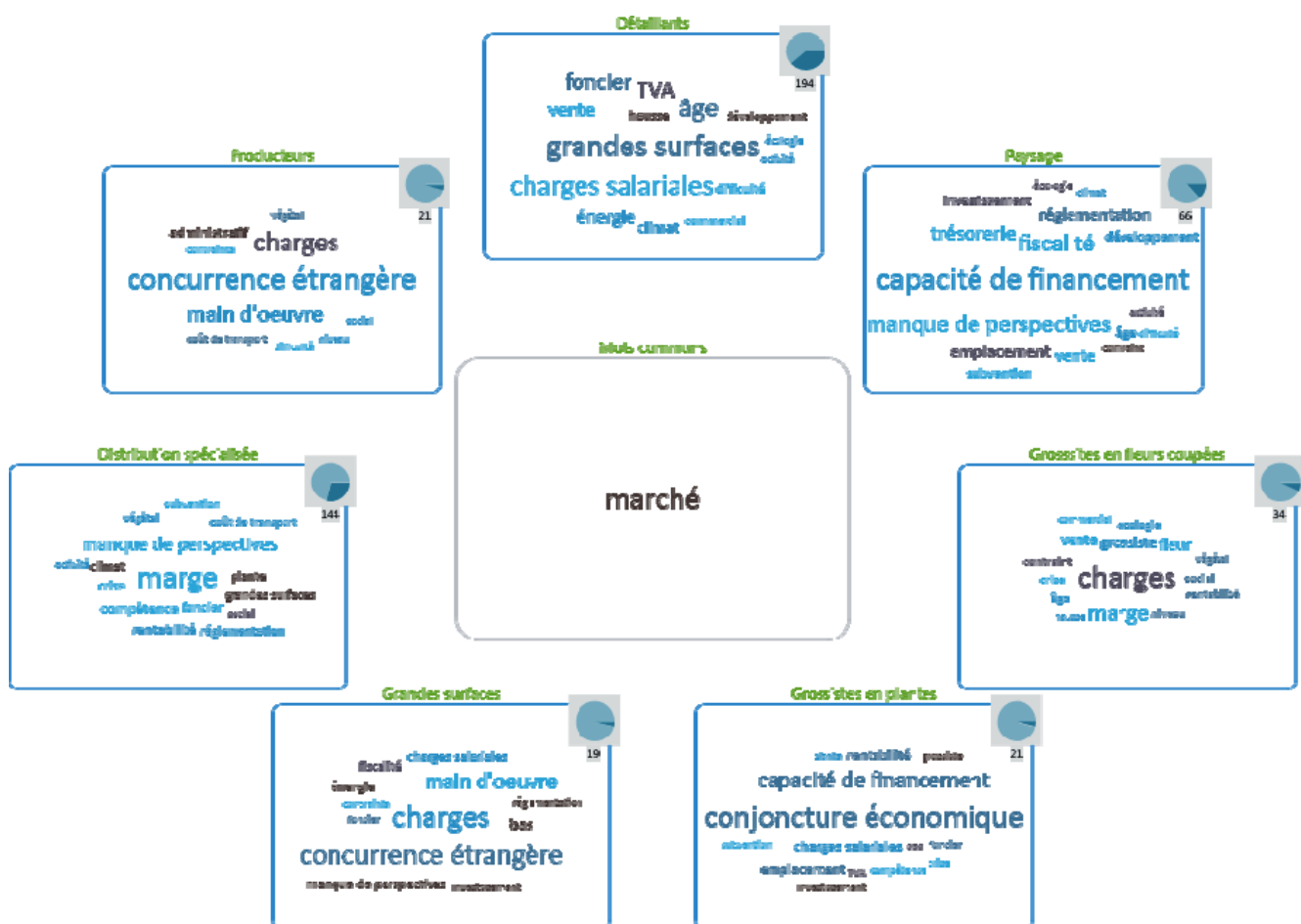
L'analyse détaillée par marché fournit quelques éclairages complémentaires.

La préoccupation commune à l'ensemble des groupes porte sur le marché : la baisse du pouvoir d'achat affecte la consommation de végétaux d'ornement, le marché est perçu comme au mieux stagnant et plutôt en recul sur de nombreux segments et globalement extrêmement concurrentiel.

Cette difficulté des producteurs français à appréhender le marché et à faire face à ses évolutions trouve son prolongement dans leur rentabilité. La question des charges au sens large, et pas seulement des charges de personnel, apparaît prégnante pour une majorité de groupes, en particulier ceux vendant majoritairement à des grossistes en fleurs coupées, aux grandes surfaces généralistes ou aux circuits spécialisés.

Les thèmes plus spécifiques à certains groupes sont la concurrence des grandes surfaces pour les producteurs détaillants, la difficulté à valoriser les produits et à maintenir les marges sur le marché de la distribution spécialisée et la difficulté à investir et le manque de perspectives pour le marché du paysage et des collectivités.

Analyse des champs sémantiques des réponses



NB : Ces classifications reposent sur une analyse des champs sémantiques des réponses, laquelle permet d'identifier des mots ou expressions caractéristiques des thèmes mentionnés comme des blocages par les répondants. La taille des mots affichée est proportionnelle au nombre de fois où ces mots ont été utilisé dans les réponses. Il s'agit ici de donner des indications sur la hiérarchie des préoccupations exprimées dans les réponses plus que de produire une analyse statistique.

Sur les **projets à 3 ans**, 25 % des répondants envisagent d'arrêter leur activité. Parmi ceux-ci, 9 % envisagent une transmission familiale, 9 % cessent leur activité pour cause de retraite, 5 % prévoient de vendre à des tiers et 4 % se situent dans une perspective de cessation pour motifs économiques.

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

Réponses	%
Non	75 %
Oui, dont	25 %
Transmission familiale	9 %
Cessation pour cause de retraite	9 %
Vente à des tiers	5 %
Cessation pour motifs économiques	4 %

NB : Certains répondants ont donné plusieurs motifs

Par ailleurs, la **succession des chefs d'entreprise de plus de 55 ans est assurée dans 27 %** des cas.

Sur l'**évolution des activités de production**, 51 % des répondants n'envisagent aucune évolution notable. Les évolutions envisagées portent principalement sur la gamme (26 %, dont 18 % pour un élargissement ou une diversification), sur les volumes (14 % dont 4 % qui prévoient une baisse ou un arrêt de la production) sur la part du négoce (13 % prévoient de la développer tandis qu'une petite minorité parmi les réponses « autre » envisage un contraire de la réduire). On note également une montée de l'incertitude qui fait écho au manque de perspective mentionné parmi les blocages.

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

Réponses	%
Aucune évolution notable	51 %
Elargissement - diversification	18 %
Développement du négoce	13 %
Accroissement en volume	10 %
Spécialisation - resserrement de la gamme	8 %
Reconversion vers d'autres productions	7 %
Incertain	4 %
Baisse ou arrêt de la production	4 %
Autre	3 %

Sur l'**évolution de leur positionnement marché**, 70 % des répondants n'envisagent aucune évolution notable à court terme. Les voies d'évolution les plus citées portent sur la pénétration de nouveaux marchés, notamment à l'export, ou une augmentation des ventes au détail (liée aux problèmes de marge et de trésorerie). La spécialisation peut entraîner l'arrêt des ventes sur d'autres marchés.

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

Réponses	%
Aucune évolution notable	70 %
Pénétration de nouveaux marchés	16 %
Spécialisation sur certains marchés	10 %
Arrêt des ventes sur certains marchés	6 %
Autre	4 %

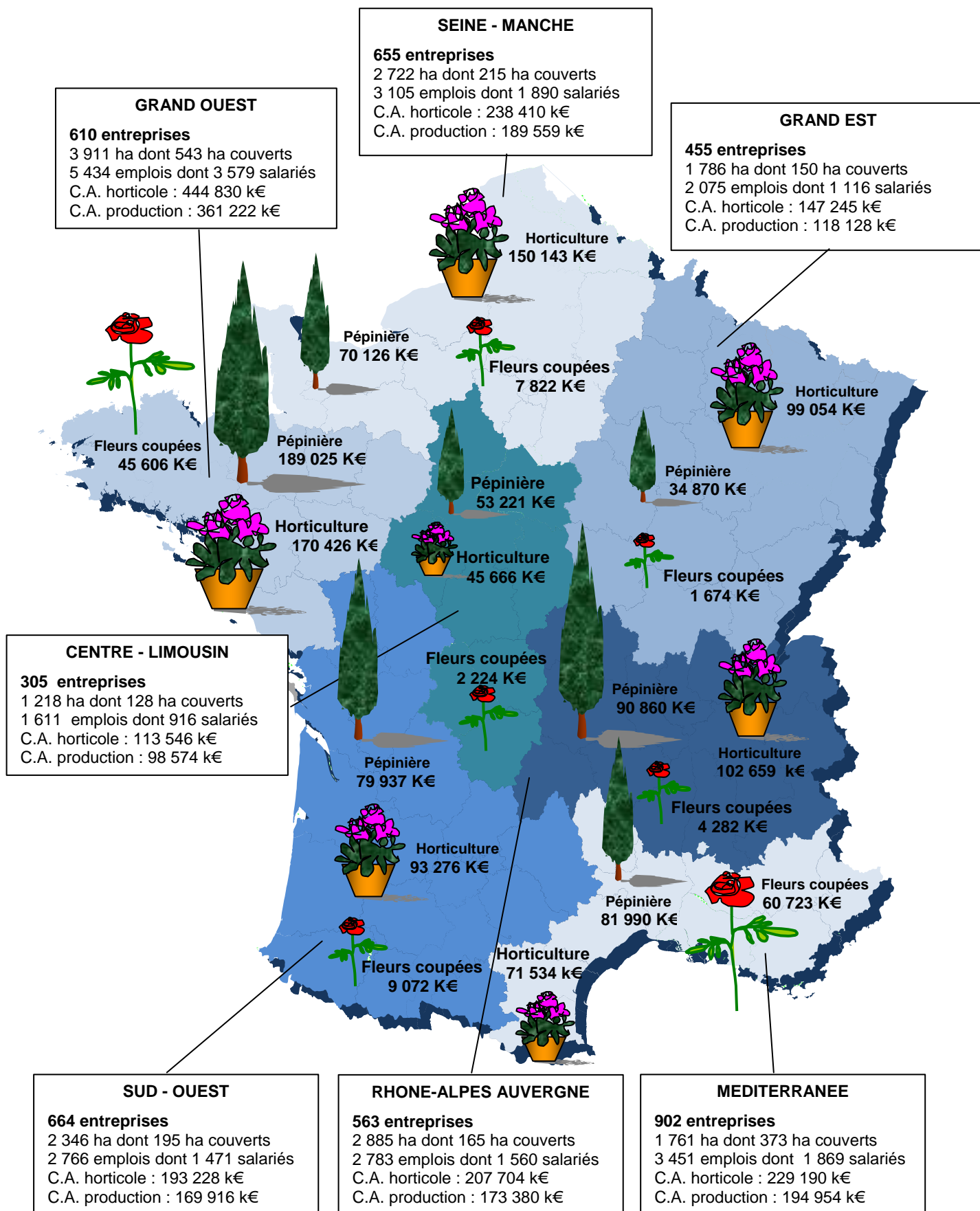
Enfin, sur les **projets d'investissement**, 39 % des répondants envisagent d'investir dans les 3 ans, très prioritairement dans les outils de production (90 % des projets d'investissement) et avant tout pour de la modernisation. Les investissements liés à l'environnement (traitement et énergie) représentent 32 % des projets tandis que 23 % des répondants comptent investir dans l'accroissement de capacité et 16 % dans l'accueil du public.

Avez-vous des projets d'investissement matériels d'ici 3 ans (*Plusieurs réponses possibles*)?

Réponses	%
NON	61 %
OUI	39 %
Renouvellement - modernisation des équipements	52 %
Acquisition de nouveaux équipements	38 %
Accroissement des capacités de production	23 %
Accueil du public sur l'exploitation	16 %
Equipements de traitement	13 %
Economie d'énergie	11 %
Autre	9 %
Reconversion énergétique	8 %

9. Répartition géographique de la production

La carte ci-dessous présente les principaux indicateurs par bassin. Pour plus de détail, se reporter aux synthèses par bassin.



10. Annexe : Données nationales et évolutions

Les deux fiches des pages suivantes présentent les données de l'observatoire au niveau national (hors Corse) selon les modalités suivantes :

- 1) En « photographie » 2014, obtenue en consolidant les résultats des enquêtes exhaustives sur les deux bassins Sud-ouest et Méditerranée, les résultats de l'enquête nationale sur panel et les données extrapolées pour les entreprises non enquêtées ;
- 2) En évolution entre 2012 et 2014.

Les évolutions sont présentées en valeurs brutes (écarts constatés entre l'enquête de 2014 et celle de 2012) et en valeur moyenne (soit un écart de 2 ans).

Données 2014 sur la production horticole française

Observatoire de l'horticulture et des pépinières Résultats des enquêtes 2014

France (hors Corse et DOM)

Marché dominant
Productions dominantes

Marché dominant
Productions dominantes

Principaux indicateurs économiques

Nombre d'entreprises	4 154	% / ensemble de référence	100,0%
C.A. horticole cumulé (1000 €)	1 574 153	C.A. horticole moyen (1000 €)	379
C.A. production cumulé (1000 €)	1 305 734	C.A. production moyen (1000 €)	314
Part du négoce (en % du CA total)	17%	% du C.A. de prod. de référence	100,0%
C.A. production /hectare (€)	78 515	C.A. horticole / ETP (€)	74 167

Surfaces de production

Surface totale (ha)	16 630,3	% de la surface de référence	100%
Surface en pleine terre (ha)	12 813,5	Surface en conteneurs (ha)	2 048,5
Surface couverte en serres (ha)	1 226,0	Surface couverte en tunnels (ha)	524,2
Surfaces en serres verre	785,8	Surfaces en serres plastique	440,1

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

Emplois totaux (ETP) (*)	21 224	Part / emploi horticole de référence	100%
Dont salariés permanents (ETP)	12 400	Part / emploi salarié de référence	100%
Nombre moyen d'ETP/entreprise	5,1	Nombre moyen d'ETP/hectare	1,3

Répartition des ventes par produit

Produits	%	Valeur (1000 €)	
Plantes en pots	21,3%	335 781	-
Plantes à massifs	18,0%	282 923	-
Jeunes plants de plantes en pots	1,1%	16 930	-
Jeunes plants de plantes à massifs	1,1%	17 346	-
Plantes de pépinière	33,2%	522 500	-
Jeunes plants de pépinière	3,6%	56 301	-
Vivaces et aromatiques	5,1%	79 778	-
Fleurs coupées	8,3%	131 403	-
Bulbes	1,3%	21 227	-
Autres	7,0%	109 963	-
Total	100%	1 574 153	-

Répartition géographique des ventes

	%	Valeur (1000 €)	
Locales (10 km)	35,0%	550 250	-
Régionales (200 km)	33,7%	529 915	-
France (au delà de 200 km)	25,9%	407 851	-
Ventes intra Union Européenne	4,7%	73 388	-
Export sur Pays tiers	0,8%	12 749	-

Répartition des ventes par circuit

Particuliers	27,1%	GMS	8,8%
Grossistes	12,7%	Producteurs	11,6%
Fleuristes	4,4%	Entreprises de Paysage	6,9%
Jardineries	21,8%	Collectivités	6,4%
VPC et internet	0,1%		

Evolution de la production française 2014 / 2012

Observatoire de l'horticulture et des pépinières				
Evolutions à champ courant - 2014 /2012				
Bassin Région Marché dominant	Nbre d'années entre enquêtes 2 Production dominante			
Principaux indicateurs économiques	2014	2012	Evol brute	Evol annuelle
Nombre d'entreprises	4 154	4 504	-7,8%	-3,9%
C.A. horticole cumulé (1000 €)	1 574 153	1 644 104	-4,3%	-2,1%
Part du négoce (en % du CA total)	17,1%	11,7%	46,1%	23,1%
C.A. production cumulé (1000 €)	1 305 734	1 452 267	-10,1%	-5,0%
C.A. production /hectare (€)	78 515	80 459	-2,4%	-1,2%
C.A. horticole moyen (1000 €)	379	365	3,8%	1,9%
C.A. production moyen (1000 €)	314	322	-2,5%	-1,3%
C.A. horticole / ETP (€)	74 167	72 591	2,2%	1,1%
Surfaces de production	2014	2012	Evol brute	Evol annuelle
Surface totale (ha)	16 630	18 050	-7,9%	-3,9%
Surface en pleine terre (ha)	12 814	13 867	-7,6%	-3,8%
Surface en conteneurs (ha)	2 049	2 244	-8,7%	-4,4%
Surface couverte en tunnels (ha)	542	639	-15,1%	-7,6%
Surface couverte en serres (ha)	1 226	1 299	-5,6%	-2,8%
Emplois	2014	2012	Evol brute	Evol annuelle
Emplois totaux (ETP) , y.c. dirigeants	21 224	22 649	-6,3%	-3,1%
Dont salariés permanents (ETP)	12 400	14 159	-12,4%	-6,2%
Nombre moyen d'ETP/entreprise	5,1	5,0	1,6%	0,8%
Nombre moyen d'ETP/hectare	1,28	1,25	1,7%	0,9%
Répartition des ventes par produit	2014	2012	Evol brute	Evol annuelle
Produits	Valeur (1000 €)		%	
Plantes en pots	335 781	372 877	-9,9%	-5,0%
Plantes à massifs	282 923	284 096	-0,4%	-0,2%
Jeunes plants de plantes en pots	16 930	20 474	-17,3%	-8,7%
Jeunes plants de plantes à massifs	17 346	23 952	-27,6%	-13,8%
Plantes de pépinière	522 500	552 502	-5,4%	-2,7%
Jeunes plants de pépinière	56 301	55 922	0,7%	0,3%
Vivaces et aromatiques	79 778	69 502	14,8%	7,4%
Fleurs coupées	131 403	142 495	-7,8%	-3,9%
Bulbes	21 227	24 467	-13,2%	-6,6%
Autres	109 963	97 817	12,4%	6,2%
Total	1 574 153	1 644 104	-4,3%	-2,1%
Répartition géographique des ventes	2014	2012	Evol brute	Evol annuelle
Zones de commercialisation	Valeur (1000 €)		%	
Locales (10 km)	550 250	597 177	-7,9%	-3,9%
Régionales (200 km)	529 915	547 200	-3,2%	-1,6%
France (au delà de 200 km)	407 851	404 188	0,9%	0,5%
Ventes intra Union Européenne	73 388	81 455	-9,9%	-5,0%
Export sur Pays tiers	12 749	14 085	-9,5%	-4,7%
Répartition des ventes par circuit	2014	2012	Evol brute	Evol annuelle
Particuliers	429 522	442 527	-2,9%	-1,5%
Grossistes	200 351	228 686	-12,4%	-6,2%
Fleuristes	70 035	79 977	-12,4%	-6,2%
Jardineries	343 774	343 856	0,0%	0,0%
GMS	137 890	134 301	2,7%	1,3%
Producteurs	182 570	193 042	-5,4%	-2,7%
Entreprises de Paysage	109 305	116 621	-6,3%	-3,1%
Collectivités	100 707	105 095	-4,2%	-2,1%

FranceAgriMer
12, rue Henri Rol-Tanguy / TSA 20002 / 93555 Montreuil Cedex
www.franceagrimer.fr / www.agriculture.gouv.fr
N° ISSN 2264-1146

