



RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE

*Liberté
Égalité
Fraternité*



FranceAgriMer

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

Horticulture

LES
ÉTUDES



Observatoire économique
et financier des exploitations
horticolas et pépinières
ornementales

Données 2019

Observatoire économique et financier des exploitations horticoles et pépinières

Synthèse des résultats 2019 et comparaison avec 2018

1	PRESENTATION DE L'ETUDE : OBJECTIFS, METHODE, ECHANTILLON.....	3
1.1	Objectifs de l'étude.....	3
1.2	Méthode.....	3
1.3	Echantillon.....	3
1.3.1	Typologie de l'échantillon.....	4
1.3.2	Une double approche : métier ⇔ commercialisation	4
2	ECHANTILLON GLOBAL	5
2.1	Présentation de l'échantillon.....	5
2.2	Les principaux éléments de charges.....	6
2.3	Les soldes intermédiaires de gestion.....	7
2.4	La situation financière	7
3	PEPINIERES PLEIN CHAMP.....	8
4	PEPINIERES HORS SOL.....	11
5	HORTICULTEURS	15
6	FLEURS COUPEES.....	18
7	VENTE DIRECTE	21
8	VENTE A GROSSISTE.....	24
9	VENTE A DISTRIBUTEUR FINAL	26
10	PHASE DE VIE DES EXPLOITATIONS HORTICOLES ET PEPINIERES.....	29
11	ZOOM : ANALYSE PAR NOMBRE DE SALARIES	33
12	SYNTHESE	35

1 Présentation de l'étude : objectifs, méthode, échantillon

1.1 Objectifs de l'étude

L'observatoire économique et financier des exploitations horticoles et pépinières s'appuie sur les données du réseau CERFRANCE, leader des activités en expertise comptable et en conseil auprès des agriculteurs.

L'objectif de cet observatoire est double :

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

1.2 Méthode

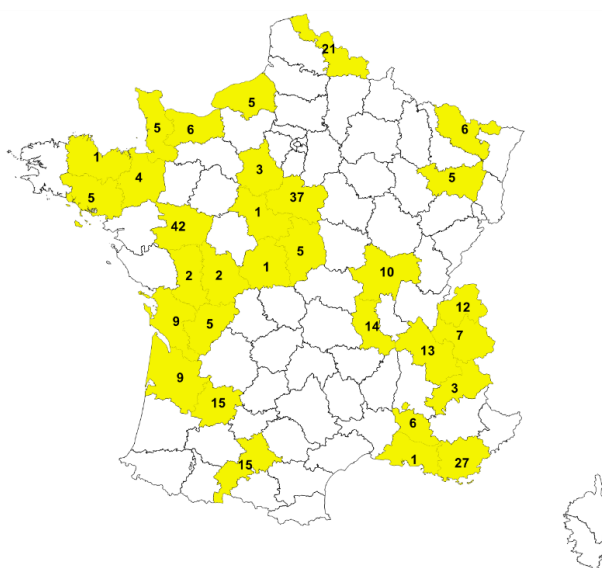
Afin de répondre à ces objectifs, le réseau CERFRANCE a mobilisé un « panel » de 300 entreprises environ, réparties sur l'ensemble du territoire conformément à la localisation des exploitations horticoles et pépinières.

La carte ci-dessous illustre la provenance géographique des entreprises analysées : le chiffre mentionné indique le nombre d'entreprises enquêtées.

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

1.3 Echantillon

Pour pouvoir analyser les évolutions sur deux années, l'échantillon est constant sur les deux exercices comptables 2018 et 2019. Cet échantillon constant permet de mesurer les effets de la conjoncture sur les résultats économiques et financiers des mêmes exploitations au-delà de tout biais statistique qui proviendrait d'un effet d'échantillonnage différent pour les deux années.



1.3.1 Typologie de l'échantillon

Une double approche : métier ↔ commercialisation

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

- Des entreprises de production
- Des exploitations spécialisées en horticulture et pépinière (+ de 80 % du chiffre d'affaires)
- Pas de producteurs de muguet ni de sapins de Noël
- Classification selon le circuit de commercialisation (circuit dominant à + de 60 %)

1.3.2 Une double approche : métier ↔ commercialisation

L'approche métier conduit à segmenter les 297 entreprises de la façon suivante :

- 181 entreprises horticoles (plantes à pots et à massifs)
- 86 pépinières (64 en Plein Champ, 22 en Hors Sol)
- 30 exploitations « fleurs coupées »

La dimension mode de commercialisation répartit les entreprises de la manière suivante :

- 44 % en vente directe dominante
- 26 % en vente à des distributeurs
- 12 % en vente à des collectivités et Entreprises Paysage
- 18 % en vente à des grossistes

En croisant ces deux approches « métier » et « mode de commercialisation » on arrive sur ce panel à la répartition suivante :

	PEPINIERE PC	PEPINIERE HS	HORTI	FLEURS COUPEES	TOTAL
VENTE DIRECTE	6%	4%	32%	3%	45%
VENTE à DISTRIBUTEUR FINAL	6%	(1) %	18%	2%	26%
VENTE à COLLECTIVITE	4%	2%	5%	0%	11%
VENTE à GROSSISTE	6%	1%	6%	5%	18%
TOTAL	22%	7%	61%	10%	100%

Le croisement de ces critères a un double effet :

- Il permet de couvrir une large palette d'entreprises horticoles et pépinières.
- En éclatant cette population en plusieurs sous-groupes, l'analyse des résultats économiques et financiers ne peut se faire valablement que sur les groupes les plus fournis.

Avertissement : L'analyse d'un groupe restreint à une dizaine d'entreprises n'aurait aucun sens d'un point de vue statistique. Ce point est une des limites connues dès le départ de cet observatoire.

2 Echantillon global

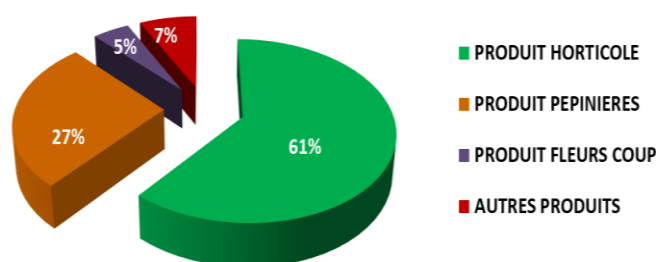
2.1 Présentation de l'échantillon

Si le panel dans sa globalité ne permet pas de dresser la situation d'une entreprise moyenne compte tenu des diversités importantes de métier ou de mode de commercialisation, il permet de dresser un instantané du secteur production « horticulture et pépinières » dans sa globalité. Au travers d'un échantillon constant de 297 entreprises de ce secteur, il donne une tendance de la conjoncture et permet de positionner les groupes « métiers » ou les groupes « mode de commercialisation » par rapport à ce groupe repère. Mais c'est surtout un « baromètre » économique et financier du secteur dans sa diversité.

La structure moyenne du panel des 297 entreprises participant à cet observatoire compte 4,9 UTH (unité de travail humain) dont 3,5 salariés et 1,4 UTAF (unité de travail annuel familial).

En 2019, le produit brut réalisé s'élevait à 392 000 € (stable pour les entreprises de l'échantillon 2018/19: + 0,1%) et le chiffre d'affaires à 404 000 € (+ 1,6%) mais cette évolution n'est pas homogène suivant les segments.

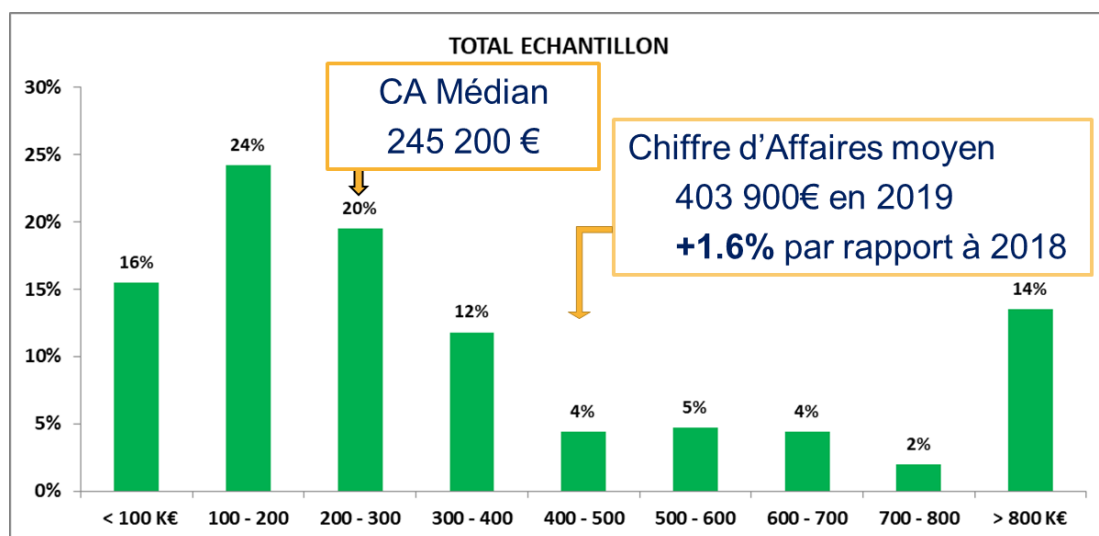
Le pourcentage de produit brut réparti par secteur est le suivant :



On relève une forte disparité des entreprises selon le chiffre d'affaires.

- 16 % des entreprises ont un chiffre d'affaires inférieur à 100 000 €.
- Près de 45 % des entreprises réalisent un chiffre d'affaires compris entre 100 000 € et 300 000 €.
- 20 % des entreprises ont un chiffre d'affaires de plus de 600 000 €.

A noter que la médiane est à 245 200 € c'est-à-dire que la moitié des entreprises sont en dessous de ce chiffre, qui est nettement inférieur à la moyenne de 403 900 € : l'échantillon comprend de nombreuses petites entreprises et aussi de grandes entreprises. Les segments de 400 à 800 000 € sont beaucoup moins présents.



2.2 Les principaux éléments de charges

Le total des charges opérationnelles s'élève en moyenne en 2019 à 150 300 €, soit - 1,4% par rapport à 2018. Ces charges proportionnelles consomment 38 % du produit total, et se concentrent autour de trois postes (les tendances sur ces 3 postes évoluent diversement) :

- les semences et plants pour plus de la moitié, en baisse de 1% sont le poste très nettement dominant.
- les emballages sont en baisse et représentent 10 % de ces charges.

- Le poste engrais et terreau est en repli comme les deux dernières années.

Le poste combustible (- 5 %) est sans doute lié au climat doux de l'hiver alors que les carburants (+ 15 %) prolongent la hausse des prix du pétrole depuis 2017 ; le poste « eau, gaz et électricité » augmente de 8 % contrairement aux deux dernières années.

Quelques éléments sur les charges

- Charges opérationnelles : 150 300 €
- Soit 38% du produit global
- - 1.4% en moy / 2018

79% sur 3 postes

Semences et Plants : 84 700 € (-1%) soit 56% des charges opérationnelles

Emballages : 15 100 € (-5%) soit 10% des charges opérationnelles

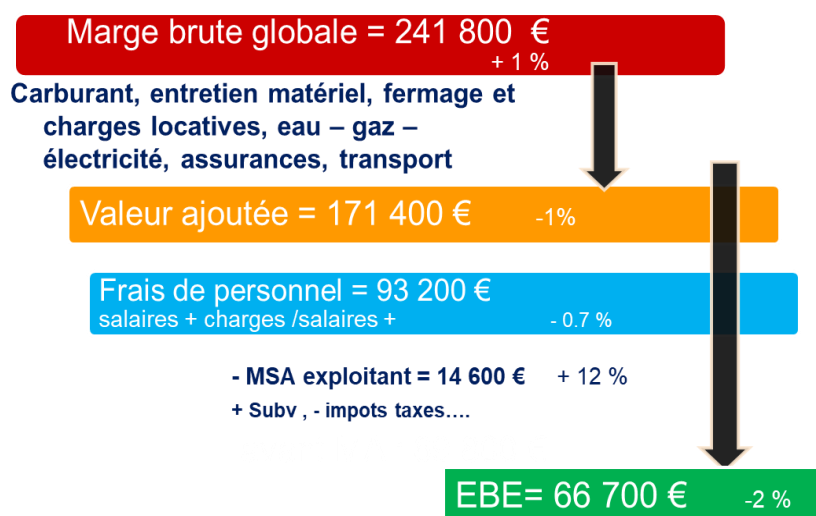
Engrais et terreau : 19 400 € (-1%) soit 13% des charges opérationnelles

2.3 Les soldes intermédiaires de gestion

Les entreprises horticoles et de pépinières de l'échantillon dégagent une marge brute globale de 241 800 € en hausse car les charges opérationnelles baissent alors que le produit brut est stable.

Les charges de structure, hors frais de main-d'œuvre et amortissements s'élèvent à 70 400 €, soit 29 % de la marge. Elles sont en hausse de 6 %.

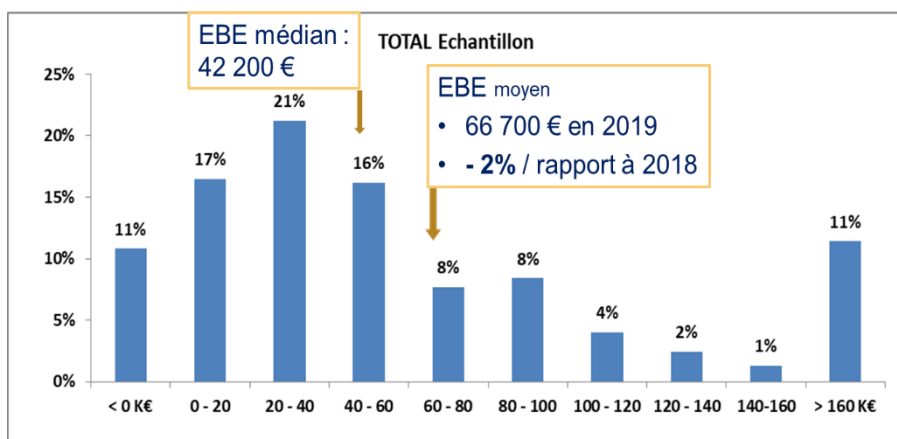
La valeur ajoutée ainsi dégagée atteint 171 400 €, ce qui représente 42 % du chiffre d'affaires réalisé.



En retirant les frais de personnel qui s'élèvent à 93 200 € ainsi que les charges sociales de l'exploitant, l'excédent brut d'exploitation (EBE) moyen s'élève à 66 700 € en 2019, en baisse de 2 % par rapport à l'exercice précédent.

Conformément à la forte dispersion des entreprises selon le chiffre d'affaires, l'EBE moyen cache d'importantes disparités au sein du panel: 11 % des entreprises présentent un EBE négatif et 17 % dégagent un EBE compris entre 0 et 20 000 €.

A l'autre extrémité, 11 % des entreprises dégagent plus de 160 000 € d'excédent brut d'exploitation. Dans le cœur de l'échantillon, 37 % des entreprises dégagent un EBE compris entre 20 000 € et 60 000 €.



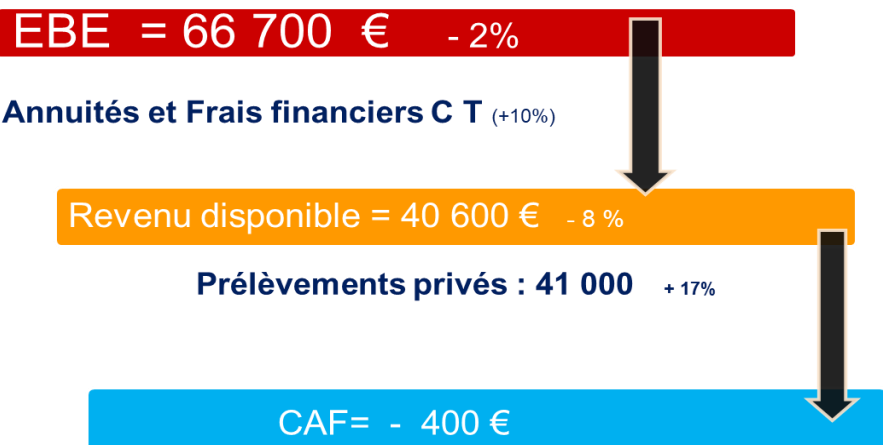
2.4 La situation financière

L'EBE dégagé rapporté au chiffre d'affaires de l'entreprise permet d'évaluer la performance économique de l'entreprise. L'utilisation de cet EBE permet de définir sa stratégie financière. L'EBE doit en effet servir à payer les annuités et les frais financiers, à rémunérer le(s) chef(s) d'exploitation sous la forme des prélèvements privés. L'EBE doit aussi permettre d'investir.

Au niveau de l'échantillon global, l'EBE moyen est consommé pour 39 % par les annuités et frais financiers. Cette charge de la dette est en hausse du fait des annuités (+10 %) alors que

l'EBE est en baisse. Cette situation est la conséquence de la reprise des investissements et des emprunts en 2018. Les prélèvements privés s'élèvent à 41 000 €, en nette hausse (+17%) pour la quatrième année, soit environ 28 700 € par actif familial à temps plein.

La Capacité d'Autofinancement (CAF) redevient légèrement négative.



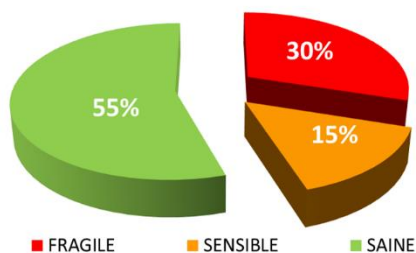
Afin de caractériser la situation financière des entreprises, nous avons utilisé un score basé sur la rentabilité, la trésorerie et l'endettement des exploitations.

Il faut ici rappeler que si ce score apparaît relativement sévère dans sa classification, cet outil, par sa réactivité à toute dégradation ou amélioration, permet de mesurer l'évolution d'un groupe d'exploitations par rapport à la conjoncture de l'année.

Le ratio 2019 montre que la situation économique et financière est saine pour plus de la moitié de l'échantillon global.

La catégorie des entreprises en situation fragile se stabilise à 30 % de l'échantillon.

Répartition des entreprises horticoles et pépinières selon leur situation économique et financière 2019



3 Pépinières Plein champ

3.1 Présentation de l'échantillon

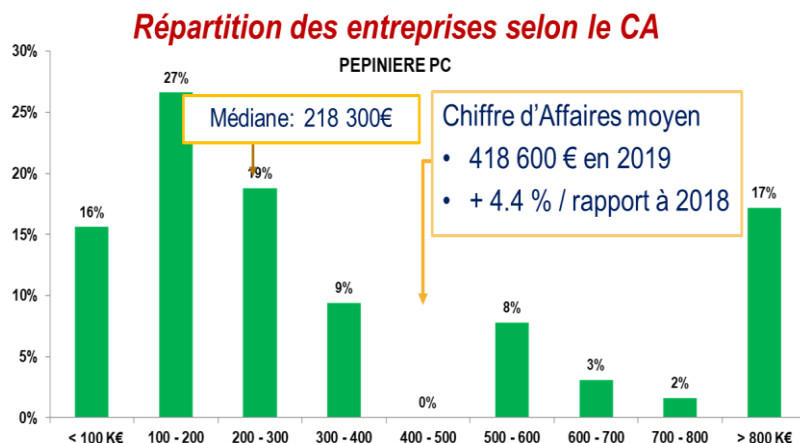
L'échantillon est constitué de 64 entreprises.

La structure moyenne de cet échantillon compte 36 ha et 5,2 actifs (en légère baisse), dont environ 1,6 actif familial.

La main d'œuvre salariée reprend sa baisse commencée en 2015 après une pause en 2018.

Le chiffre d'affaires est en hausse : + 4 %. Et le produit, lui, augmente de 3 %.

Plus de 43 % des entreprises réalisent un chiffre d'affaires de moins de 200 000 €, et 17 % dépassent 800 000 €. Toutes les entreprises se développent, les petites structures profitent proportionnellement un peu plus de cette dynamique.



3.2 Les principaux éléments de charges

Sur l'exercice 2019, les charges opérationnelles sont en très légère hausse, moins que le produit par rapport à 2018.

Les trois principaux postes constituent 71% des charges opérationnelles: les charges directement liées à la production sont en baisse ce qui explique que le produit augmente moins que le chiffre d'affaires (baisse des stocks de produits).

Pépinières PC

Quelques éléments sur les charges

► Charges opérationnelles : 125 400 € (+ 0.5 %)

→ Soit 31% du produit global

71% sur 3 postes

Semences et Plants: 50 600 € (- 4%) soit 40% des charges opérationnelles

Engrais et terreau : 16 900 € (- 6%) soit 13% des charges opérationnelles

Emballages et fournitures: 22 200 € (+ 9%) soit 18 % des charges opérationnelles

3.3 Les soldes intermédiaires de gestion

La hausse du produit brut dépasse nettement la hausse des charges opérationnelles. La marge brute globale qui en résulte est en hausse à 280 800 €.

Les charges de structure sont en hausse de 3% : les carburants, l'entretien du matériel et des bâtiments, Eau-Gaz-Electricité et les transports sont en hausse et les charges de gestion sont en baisse. Au final, la valeur ajoutée est en hausse (+ 6 %).

Les frais de personnel sont en baisse, ce qui permet une forte hausse de l'EBE (+ 20 %) pour la deuxième année : 72 300 €.

Pépinières PC

Marge brute globale = 280 800 € +5%

Carburant, entretien matériel, fermage et charges locatives, eau – gaz – électricité, assurances, transport

Valeur ajoutée = 190 200 € +6%

Frais de personnel = 110 700 € - 4%

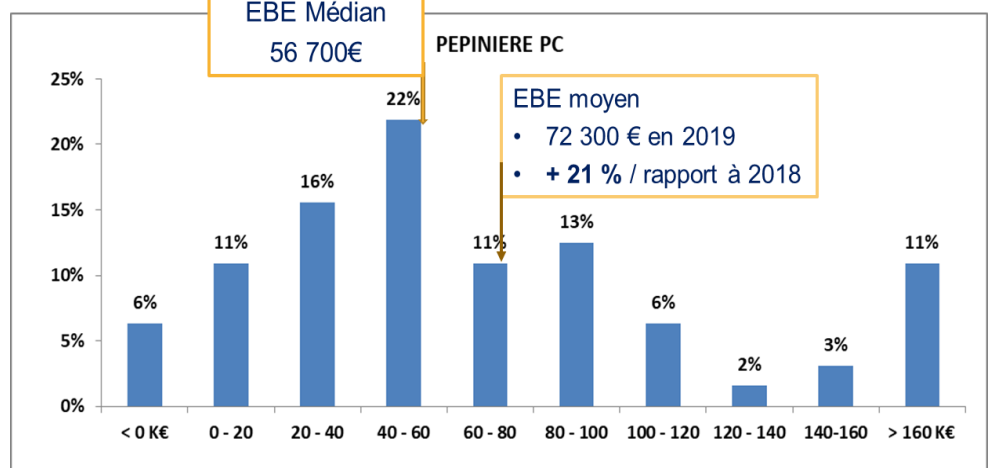
64% de la valeur ajoutée consommée par les frais de personnel

EBE = 72 300 € + 20%

Autour de cette moyenne, on constate une grande diversité des valeurs d'EBE. Mais cette année la progression de l'EBE en Pépinières PC concerne toutes les catégories et plus spécifiquement les petites structures qui profitent le plus de l'embellie contrairement aux années précédentes. La diversité des tailles se retrouve malgré tout dans la valeur médiane (56 700) qui est assez éloignée de la moyenne en raison d'un grand nombre de petites structures alors que 11% des entreprises dépassent 160 000 € d'EBE.

Pépinières PC

Répartition des entreprises selon l'EBE



3.4 La situation financière

A l'inverse de l'an dernier, les annuités sont en forte hausse (+ 14 %) alternant chaque année hausses et baisses depuis plusieurs années (- 23 % en 2018). Le revenu disponible reste en nette hausse (+ 25 %).

Les prélèvements privés ont fortement augmenté (+ 45 %) contrairement à 2018, alternant là aussi hausses et baisses en fonction de la perception de la conjoncture. Ils restent encore un peu inférieurs à la moyenne de l'échantillon global surtout ramenés par UTHF (24 900 €/UthF).

Pépinières PC

Utilisation de l'EBE

EBE = 72 300 € + 21%

Annuités et Frais financiers CT

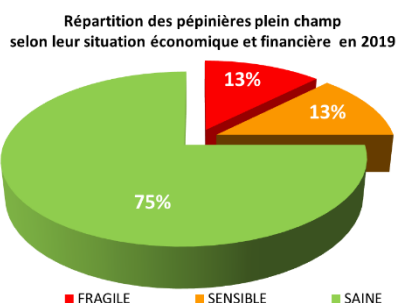
Revenu disponible = 44 900 € (+25%)

Prélèvements privés : 38 900 € + 45%

CAF= + 6 000€

La capacité d'autofinancement retrouve de belles marges de manœuvre facilitant les investissements mais aussi le renforcement des éléments du bilan.

La situation économique et financière des entreprises pépinières de plein champ s'améliore donc à nouveau en 2019 : le score confirme cela et indique que cette situation est saine dans 75 % des cas, la gestion prudente des dernières années se retrouve avec une nette baisse des situations fragiles et une hausse des situations saines.



4 Pépinières Hors Sol

4.1 Présentation de l'échantillon

L'échantillon est constitué de 22 exploitations dont la moitié commercialise en direct.

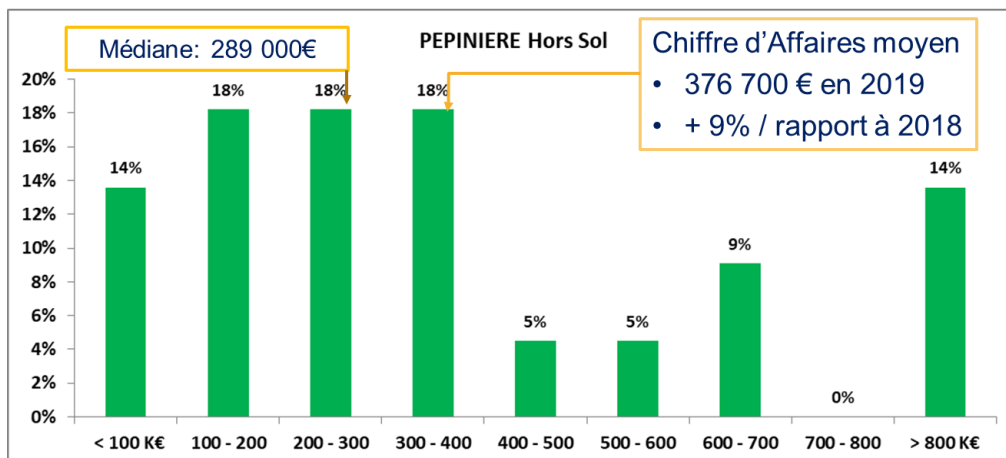
La structure moyenne de cet échantillon compte 4,8 actifs en 2019, dont 3,3 salariés. Les effectifs de main-d'œuvre salariée sont en hausse (+3%).

L'âge moyen des chefs d'entreprise est proche de 55 ans, marquant un vieillissement qui contredit les observations de 2018.

Ces pépiniéristes « hors sol » ont réalisé en moyenne un chiffre d'affaires de 376 700 € en 2019, en forte hausse (+ 9 %). Le produit brut total est aussi en hausse mais moindre (+ 5 %). Il se

compose à 88% d'un produit pépinières illustrant le caractère fortement spécialisé des entreprises de l'échantillon.

Répartition des entreprises selon le CA



L'échantillon se recentre sur les segments de 100 à 400 000 € (54 % de l'échantillon) avec moins d'entreprises au chiffre d'affaire inférieur à 100 000 € mais aussi davantage d'entreprises à plus de 500 000 € de chiffre d'affaires. La médiane se situe à 289 000 € en hausse mais un peu décalée de la moyenne du fait de grandes exploitations dépassant 800 000 €.

4.2 Les principaux éléments de charges

Les charges opérationnelles sont logiquement en hausse à 137 000 € (+8%) en lien avec le chiffre d'affaires et le produit brut. Elles consomment environ 38 % du produit généré.

Les semences et plants sont le poste de charge principal: il progresse de 10%, les engrais et terreau augmentent de 18% (effet de rattrapage/ 2018), les autres charges ont des orientations diverses à la hausse ou à la baisse.

Les postes de charge énergétiques combustibles, carburants, gaz et électricité sont en forte hausse (+ 19, +10 et +25 %).

Pépinières Hors Sol

Quelques éléments sur les charges

► Charges opérationnelles : 137 000 € (+ 8%)

→ Soit 38% du produit global

86% sur 3 postes

Semences et Plants: 80 400 € (+ 10 %) soit 59% des charges opérationnelles

Engrais et terreau : 25 400 € (+ 18%) soit 19% des charges opérationnelles

Emballages : 10 800 € (- 2%) soit 8 % des charges opérationnelles

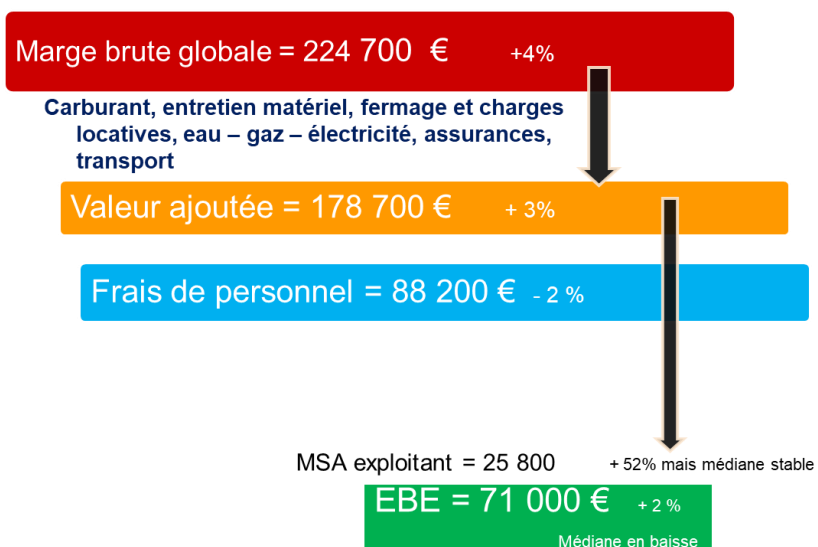
4.3 Les soldes intermédiaires de gestion

La hausse des charges étant moindre que celle du produit, la marge brute globale moyenne est en hausse.

Les charges de structure hors frais de personnel et amortissements sont en hausse à 46 000 € (+13%), mais l'évolution de la valeur ajoutée reste positive (+3%).

Le poste « frais de personnel » est en baisse alors que les UTH salariées sont en légère hausse: cela s'explique par plus d'occasionnels et moins de permanents. Mais les charges MSA exploitant sont en

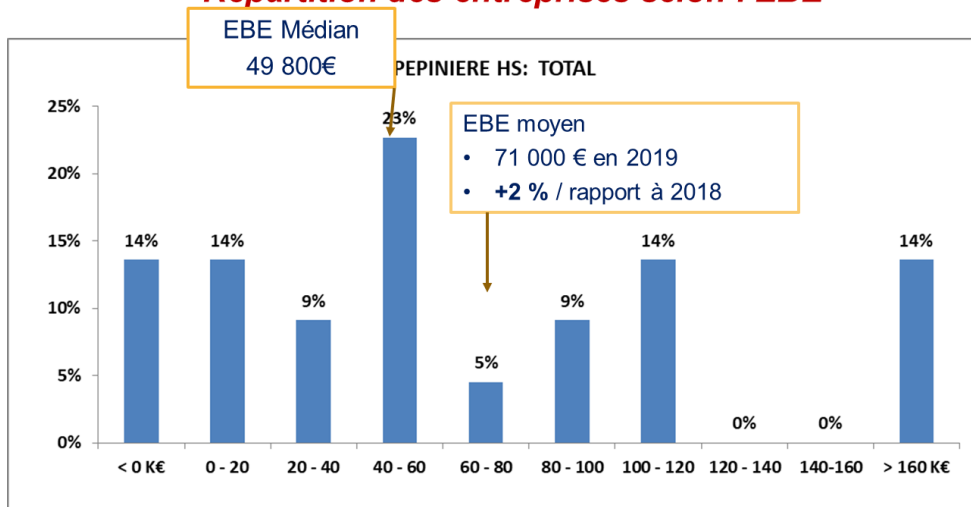
forte hausse à nouveau cette année. L'EBE est en hausse à 71 000 € mais c'est surtout le cas pour les grandes structures (la médiane de l'EBE recule un peu).



Le nombre d'entreprises avec un EBE négatif évolue peu et reste important (14%).

La moyenne de l'EBE augmente mais les évolutions sont hétérogènes suivant les différentes tailles d'entreprises: il est donc difficile de détecter une tendance.

Répartition des entreprises selon l'EBE



4.4 La situation financière

Les annuités et les prélèvements privés sont en forte hausse, cela dégrade donc la situation financière et le manque de revenu disponible se traduit par une capacité d'autofinancement très négative. Cela induit une faiblesse des investissements (- 64 %) et les emprunts nouveaux, bien que supérieurs aux investissements ne permettent pas de compenser la trésorerie qui donc se dégrade en moyenne.

Les prélèvements privés, à 53 500 € en moyenne, soit par UTH familiale: 36 900 € sont de bon niveau mais surtout influencés par les grandes structures car la valeur médiane est beaucoup plus basse à 26 900 €.

Pépinières HS

Utilisation de l'EBE

EBE = 71 000 €

+ 2%

Annuités et Frais financiers CT +45%

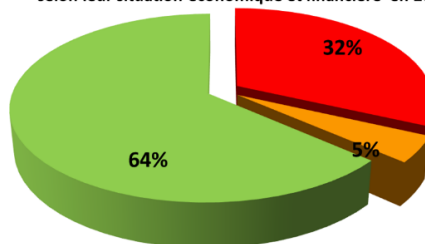
Revenu disponible = 35 600 € (-22%)

Prélèvements privés : 53 500 € +36 %

CAF= - 17 900 €

Le scoring ci-dessous montre que la situation de ces entreprises est globalement saine mais avec une évolution en 2019 qui confirme la tendance des années précédentes : les situations fragiles restent nombreuses.

Répartition des pépinières hors sol selon leur situation économique et financière en 2019



L'année 2019 montre donc une amélioration des scores globalement mais le nombre de cas fragiles reste proportionnellement important. Il faut garder en mémoire que l'échantillon est faible (22 entreprises).

5 Horticulteurs

5.1 Présentation de l'échantillon

L'échantillon est constitué de 181 exploitations, dont 52 % commercialisent en direct, 29 % vendent à un distributeur final, 11 % à un grossiste et 9 % à des collectivités et entreprises du Paysage.

La structure moyenne de cet échantillon compte en moyenne 2650 m² de serres et 5,1 actifs. En 2019, la main-d'œuvre salariée (3,7 salariés) est en hausse alors que la main-d'œuvre familiale (1.4 UTH en moyenne) est en baisse.

Les horticulteurs de l'échantillon ont réalisé en moyenne un chiffre d'affaires de 435 900 € en 2019, en hausse (+0,6 %). Le produit brut est, lui, en baisse (- 0,7 %). Il se compose à 90 % d'un produit horticole illustrant le caractère fortement spécialisé des entreprises de l'échantillon.

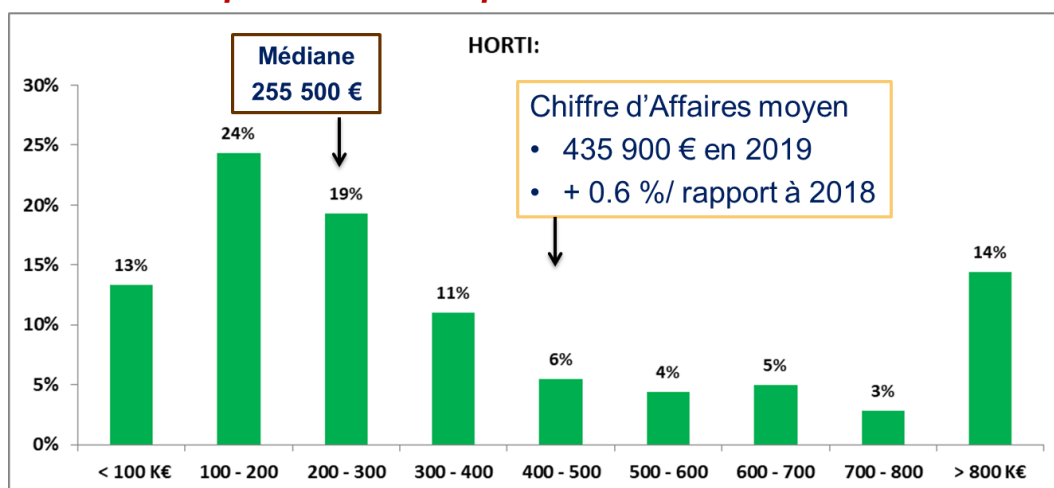
13 % des entreprises de l'échantillon « Horti » réalisent un chiffre d'affaires inférieur à 100 000 €.

La médiane est nettement inférieure à la moyenne du fait de 14 % de grandes structures (plus de 800 000 € de chiffre d'affaires).

A noter que cette année les entreprises de petite taille ont mieux profité de la conjoncture (les basses tranches de Chiffre d'Affaires ont des valeurs en hausse au contraire des tranches plus élevées) : la médiane de l'échantillon constant est en nette hausse (+ 5 %).

HORTICULTEURS

Répartition des exploitations selon le CA



5.2 Les principaux éléments de charges

Les charges opérationnelles sont en baisse à 171 000 € (- 3 %). Elles consomment environ 40 % du produit généré.

Trois postes principaux représentent 85 % de la totalité des charges opérationnelles. Les semences et plants, les emballages et les combustibles sont en baisse alors que par ailleurs les carburants sont désormais en hausse depuis 2 ans (+ 17 % en 2019).

Horticulteurs

Quelques éléments sur les charges

- Charges opérationnelles : 171 000 € (- 3%)
- Soit 40% du produit global

Près de 85% sur 3 postes

Semences et Plants: 105 500€ (-1.4%) soit 62% des charges opérationnelles

Engrais et terreau : 21 100 € (- 1%) soit 12% des charges opérationnelles

Emballages : 19 200 € (- 4%) soit 11% des charges opérationnelles

5.3 Les soldes intermédiaires de gestion

Dans ce contexte, la marge brute globale moyenne de l'entreprise horticole est en légère hausse (+ 0,5 %) grâce à la baisse des charges qui est supérieure à la baisse du produit.

Les charges de structure, hors frais de personnel et amortissements, sont en hausse à nouveau cette année : 72 700 € (+ 8 %). Du coup, la valeur ajoutée est en baisse.

Le poste « frais de personnel » est en augmentation (+ 2 %) comme les UTH salariés. Les salaires des permanents sont en hausse au détriment des occasionnels. Comme les charges sociales exploitant sont également en hausse (+ 7 %), l'EBE décroît de 6 % à 71 300 €.

Horticulteurs

Marge brute globale = 253 300€ +0.5%

Carburant, entretien matériel, fermage et charges locatives, eau – gaz – électricité, assurances, transport

Valeur ajoutée = 180 600 € - 2%

Frais de personnel = 96 000 € + 2%

53% de la valeur ajoutée consommée par les frais de personnel

- MSA exploitant : 15 000 +7%
- Subv, taxes et impots

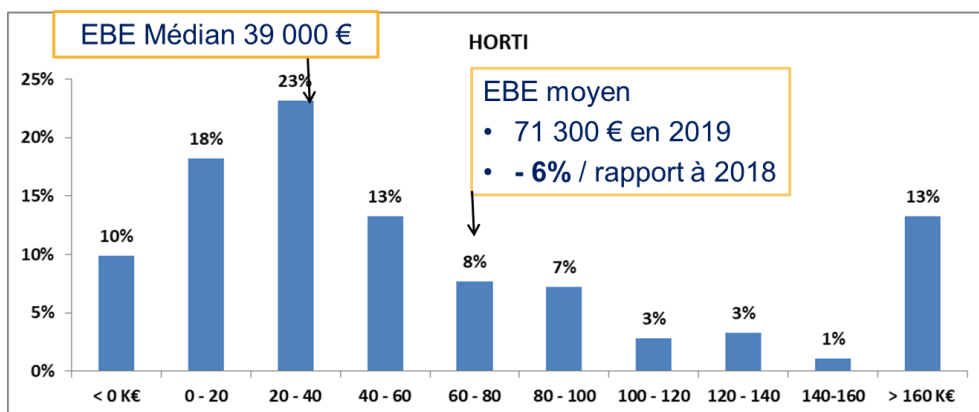
EBE = 71 300 € - 6%

Le nombre d'entreprises avec un EBE négatif est une nouvelle fois en hausse : elles sont 10 %. La baisse de l'EBE moyen est nette et concerne surtout les petites entreprises bien qu'elles aient bénéficié d'une augmentation de leurs chiffres d'affaires : l'excédent brut

d'exploitation n'a pas suivi. Elles sont davantage concernées par la baisse d'EBE que les grandes

HORTICULTEURS

Répartition des exploitations selon l'EBE



entreprises qui ont, elles, bien maîtrisé leurs charges évitant ainsi de trop dégrader leur rentabilité.

5.4 La situation financière

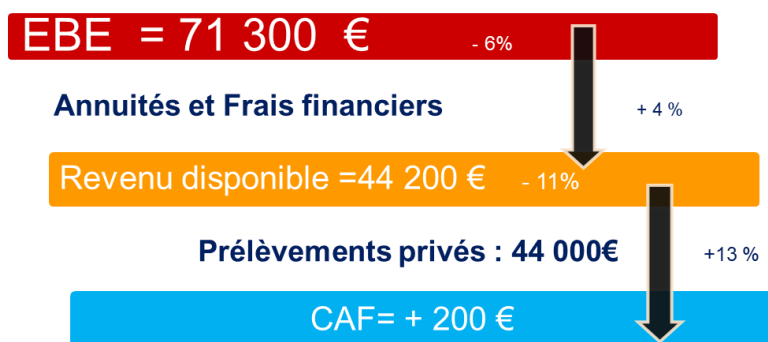
Les annuités sont en hausse (+ 4 %) comme depuis deux ans.

Les prélèvements privés moyens sont en progression (+13 %), et on retrouve la même prudence des grandes entreprises (prélèvements en baisse) que pour les charges de structure alors que les 2/3 des entreprises plus « petites » ont nettement augmenté les prélèvements. Ils représentent 31 400 € par UTH familiale.

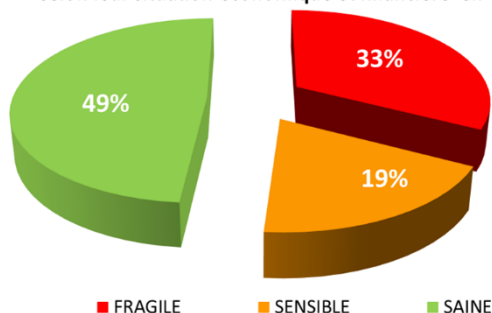
Le montant disponible pour autofinancer les investissements reste tout juste positif.

HORTICULTEURS

Utilisation de l'EBE



Répartition des horticulteurs selon leur situation économique et financière en 2019



La légère amélioration de l'année 2018 s'inverse en 2019 avec un peu plus de situations fragiles et un peu moins de situations saines. Les entreprises classées en catégorie « fragiles » représentent un tiers de l'échantillon Horti.

6 Fleurs coupées

6.1 Présentation de l'échantillon

L'échantillon est constitué de 30 exploitations dont la moitié commercialise via un grossiste et les autres se répartissant entre la vente directe et la vente à distributeur.

La structure moyenne de cet échantillon compte en moyenne 4 800 m² de serres, 3,2 actifs en 2019 (très légère hausse), dont 1,3 actif familial et 1.9 UTH salariés. Parmi les métiers analysés c'est le secteur qui emploie le moins de main d'œuvre à la fois en salariés et en main d'œuvre familiale. Cela est notamment dû à la petite taille des entreprises de l'échantillon qui ne permet pas de rémunérer la main d'œuvre: on ne constate pas de développement de l'activité, au contraire.

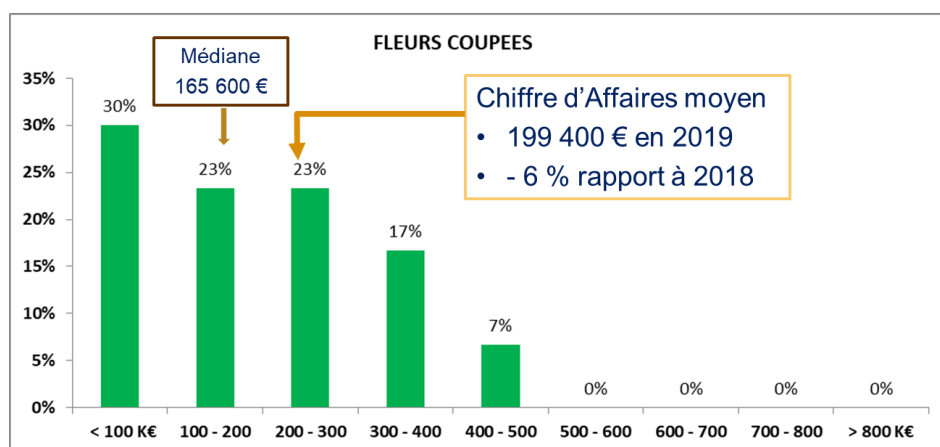
L'entreprise moyenne réalise un chiffre d'affaires de 199 400 € en 2018, en baisse (- 6 %). Le produit brut baisse encore plus (- 8 %) et provient à 92 % de l'activité fleurs coupées.

La moyenne du chiffre d'affaires est de 199 400 € mais la médiane est inférieure (165 600 €): moins du quart des exploitations ont un chiffre d'affaires supérieur à 300 000 €, et près du tiers des entreprises ont même un chiffre d'affaires inférieur à 100 000 €, traduisant la petite taille de ces structures.

Il y a peu de grandes structures dans cet échantillon et aucune ne dépasse 500 000 €.

Fleurs coupées

Répartition des exploitations selon le CA



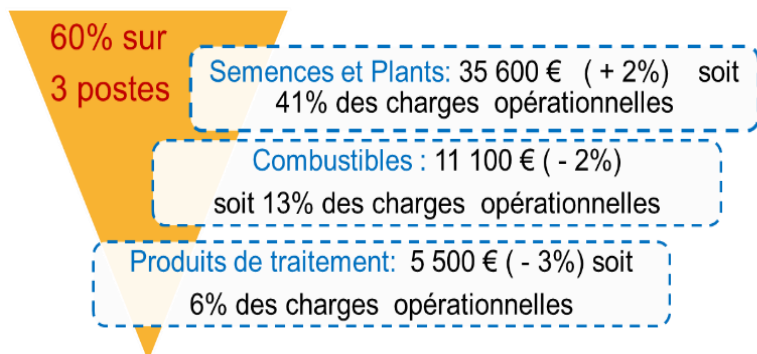
6.2 Les principaux éléments de charges

Flours coupées

Quelques éléments sur les charges

► Charges opérationnelles : 86 300 € (- 1%)

→ Soit 45% du produit global



Les charges opérationnelles des entreprises de fleurs coupées sont en baisse, ce qui est logique vu l'évolution de l'activité.

Ces charges opérationnelles consomment 46% du chiffre d'affaires, comme les années précédentes.

Les charges de semences et d'engrais augmentent un peu mais les autres charges sont en forte baisse et les phytos continuent à baisser (-19%) de même que l'eau (-14%).

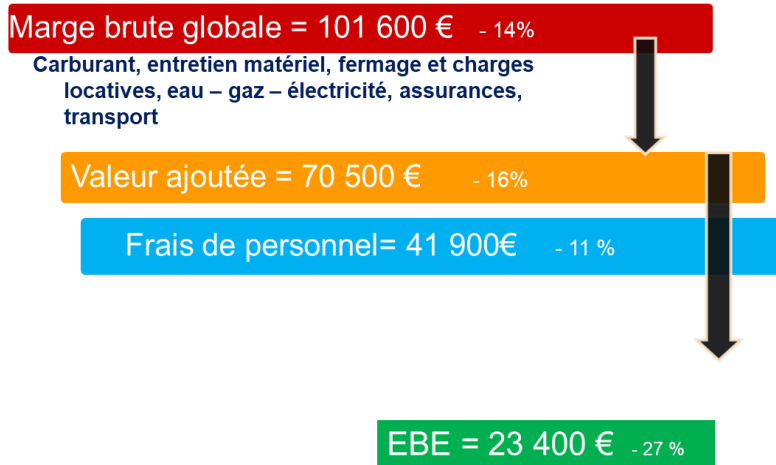
6.3 Les soldes intermédiaires de gestion

Tous les soldes intermédiaires de gestion sont en forte dégradation. Les charges de structure sont en baisse (- 3%) mais cela ne suffit pas à inverser la tendance.

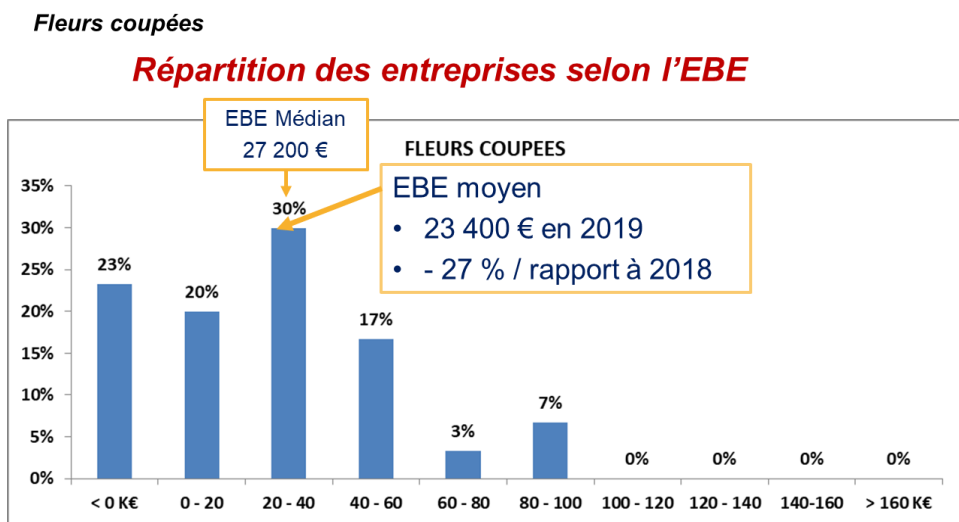
Les frais de personnel baissent nettement (- 11%) alors que les UTH salariées remontent légèrement après la forte chute de 2018.

Les SIG sont donc en forte baisse : l'EBE (- 27%) revient à un niveau très bas: 23 400 €. Toutes les tailles d'entreprises sont impactées et en particulier les plus petites dont l'EBE est très réduit.

Flours coupées



L'EBE médian est en baisse comme l'EBE moyen : 23 400 €. Il faut noter cependant que dans cette catégorie « Fleurs Coupées » l'EBE médian est supérieur à l'EBE moyen contrairement aux autres catégories. Cela s'explique par l'absence de grandes exploitations en Fleurs Coupées et la présence très importante (23 %) d'EBE négatifs. Cela veut dire que près du quart des entreprises non seulement ne peuvent pas rémunérer l'exploitant mais doivent injecter des fonds pour continuer l'activité.



6.4 La situation financière

L'EBE moyen étant très bas, après remboursement des annuités (13 800 €) il reste très peu de revenu disponible.

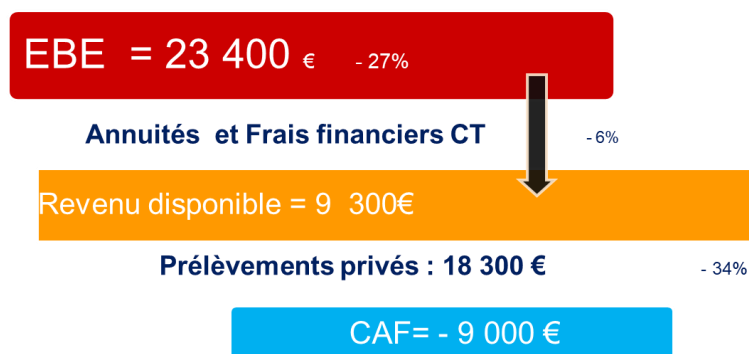
Les prélèvements privés moyens sont en très forte réduction en 2019 : la moyenne est à 18 300 € mais la médiane est à 12 600 €.

L'augmentation des prélèvements en 2018 est bien loin et le revenu disponible étant très bas le solde est négatif de 9 000 € ce qui conduit à dégrader encore les ratios financier.

L'éclaircie de 2017 a été de courte durée et après 2018 qui était déjà un retour des conditions moins favorables, 2019 apporte une nouvelle situation difficile.

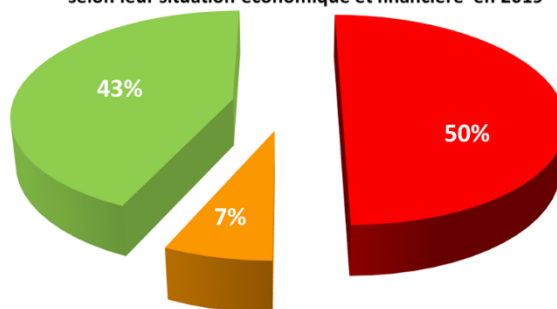
Fleurs coupées

Utilisation de l'EBE



Sans surprise le scoring 2019 montre des ratios qui se dégradent à nouveau très nettement : le nombre des entreprises en situation fragile augmente fortement et cela concerne une entreprise sur deux alors que celui des entreprises en situation saine est en réduction.

Répartition des entreprises "fleurs coupées"
selon leur situation économique et financière en 2019



7 Vente directe

7.1 Présentation de l'échantillon

L'échantillon est constitué de 132 exploitations et comprend 94 horticulteurs et 30 pépiniéristes (19 en plein champ, 11 en hors sol), le reste en fleurs coupées (8).

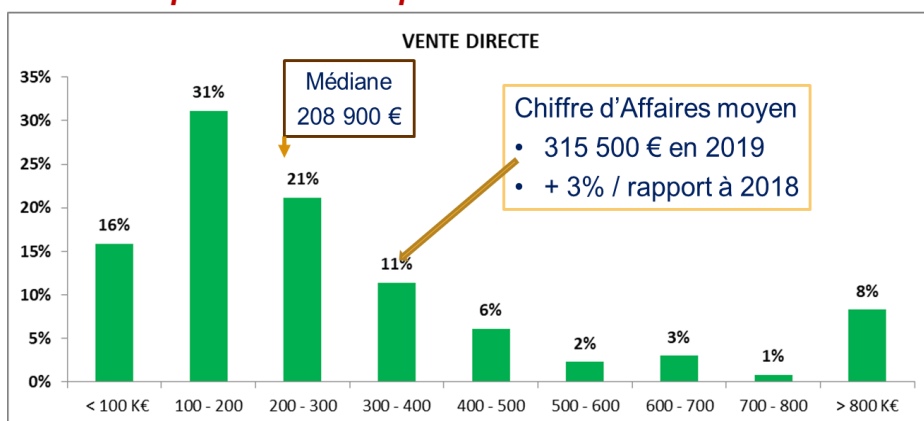
La structure moyenne comprend 4,2 UTH, dont 1,4 actif familial : la main-d'œuvre globale est en hausse (+ 3 %) malgré un recul de la main-d'œuvre familiale. La main-d'œuvre salariée (+ 6 %) continue de profiter du regain d'activité : le chiffre d'affaires moyen en 2019 est de 315 500 € (+ 3 %). C'est la quatrième année consécutive d'amélioration du niveau d'activité en vente directe.

Le produit total (+ 1,5 %) de ces exploitations du secteur « vente directe » comprend 67 % de produit « horticole », et 19 % de produit « pépinières » : la part des produits de pépinière continue de diminuer un peu plus chaque année depuis 2016 sur ce circuit de commercialisation en direct.

Cette catégorie est majoritairement constituée d'entreprises de taille moyenne (52 % de l'échantillon entre 100 et 300 000 €) mais 20 % des entreprises de cet échantillon réalisent un chiffre d'affaires dépassant 400 000 € et 16 % moins de 100 000 €. Les 8 % d'entreprises réalisant plus de 800 000 € de chiffre d'affaires expliquent la différence entre moyenne et médiane.

Vente directe

Répartition des exploitations selon le CA



7.2 Les principaux éléments de charges

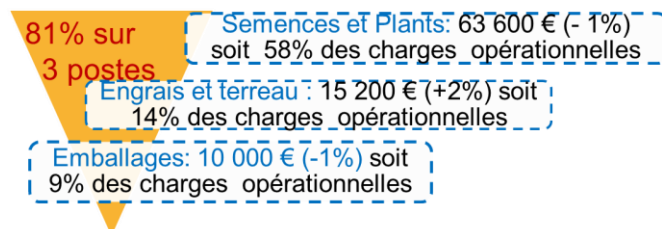
Les charges opérationnelles sont stables alors que le chiffre d'affaires et le produit augmentent. Ce sont les semences et plants qui sont de loin la plus grosse charge : cette année elle baisse un peu malgré la hausse du chiffre d'affaire (+3%) mais aussi du produit brut (+1,5%).

Vente directe

Quelques éléments sur les charges

► Charges opérationnelles : 110 000 € (-0%)

→ Soit 35% du produit global



7.3 Les soldes intermédiaires de gestion

En 2019, les charges proportionnelles sont en baisse et le produit en hausse: la marge brute progresse. Les charges de structure augmentent, notamment eau-gaz-électricité : la valeur ajoutée est en baisse (-0,5%) en moyenne mais la médiane, elle, progresse de 9%. C'est que les petites structures ont pu limiter la hausse des charges. Les frais de personnels augmentent pour toutes les catégories de taille et globalement la hausse du nombre des UTH salariées est de 6%. Par suite, l'EBE est en baisse: -2%.

Vente directe

Marge brute globale = 192 000 € +2%

Carburant, entretien matériel, fermage et charges locatives, eau – gaz – électricité, assurances, transport

Valeur ajoutée = 135 600 € -0%

Frais de personnel = 68 400 € +3%

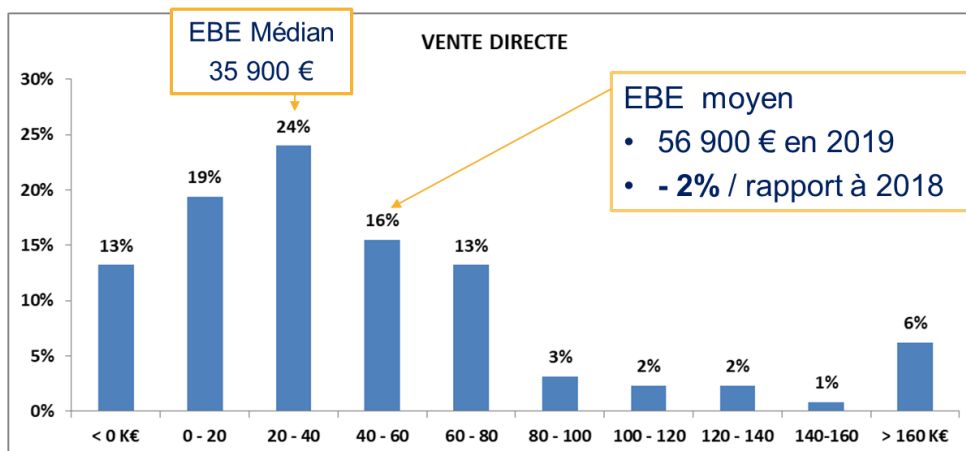
Plus de la moitié de la valeur ajoutée consommée par les frais de personnel

• MSA exploitant 14 400

EBE = 56 900 € -2%

Vente directe

Répartition des exploitations selon l'EBE



Malgré une conjoncture plutôt favorable, la baisse de l'EBE est générale et 13 % des entreprises de ce segment ont un EBE négatif, ce nombre est stable ; de même que les 9 % d'entreprises qui dégagent un EBE dépassant 120 000 €.

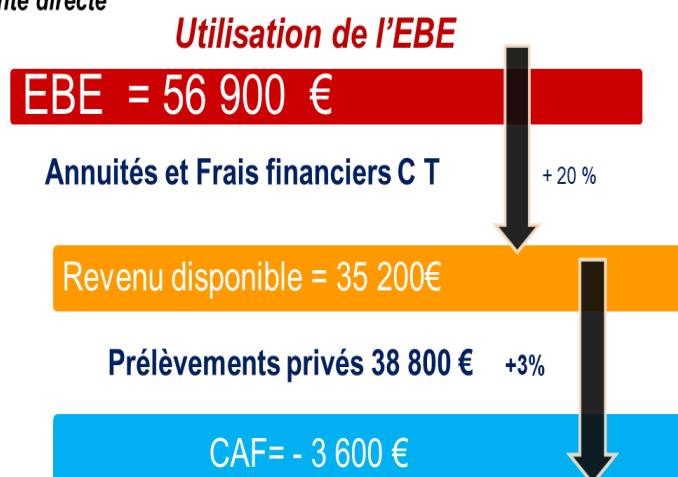
7.4 La situation financière

Depuis 2016, le montant alterne chaque année entre hausse et baisse : cette année c'est donc une hausse des annuités qui est constatée pour 2019 (+ 20 %).

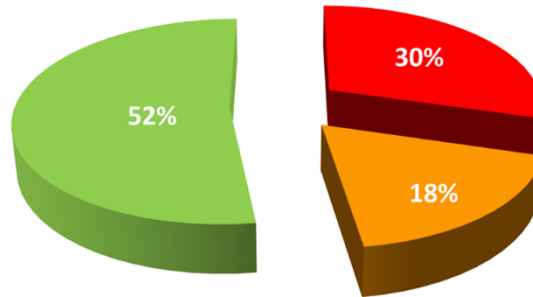
Les prélèvements privés, à 38 800 €, sont en légère hausse après la forte hausse en 2016, 2017 et 2018. C'est la quatrième année de hausse des prélèvements et c'est plus que ne permettait le revenu disponible : le solde est donc négatif cette année.

Les investissements (+ 80 %) repartent de manière beaucoup plus nette qu'en 2018 après la chute de 2017. Les emprunts nouveaux (+ 75 %) suivent la même tendance et montrent que l'optimisme est revenu, et conséquence logique : les annuités sont en hausse (+ 20 %) et l'encours LMT aussi (+ 7 %).

Vente directe



Répartition des entreprises en vente directe selon leur situation économique et financière 2019



Analyse de la situation économique et financière

La situation financière se dégrade un peu : baisse des situations saines, et remontée des situations fragiles. Cependant la majorité des entreprises reste en situation favorable.

8 Vente à grossiste

8.1 Présentation de l'échantillon

L'échantillon « vente à grossiste » regroupe 53 entreprises, réparties en 18 pépinières (surtout de plein champ), 19 entreprises horticoles et 16 en Fleurs coupées.

La structure moyenne compte 4,4 UTH (dont 2.9 salariés) en baisse (- 2 %) aussi bien en main-d'œuvre familiale que salariée.

Le chiffre d'affaires moyen réalisé qui s'élève à 336 400 €, est en hausse (+ 2 %) ainsi que le produit brut (+ 1 % à 323 900 €).

Ce produit provient pour :
 38 % d'une activité horticole
 31 % d'une activité pépiniériste
 19 % d'une activité « fleurs coupées »

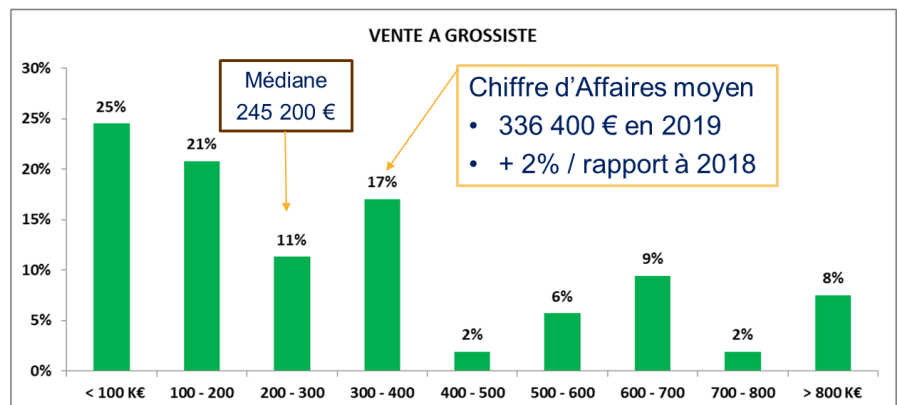
En 2019, un quart a réalisé un chiffre d'affaires inférieur à 100 000 €.

A l'autre extrémité, 25 % dépassent 500 000 € de chiffre d'affaires.

La progression est due exclusivement aux entreprises les plus grandes. La médiane de CA et de PB est en baisse entre 2018 et 2019 dans l'échantillon constant.

Ventes à grossiste

Répartition des exploitations selon le CA



8.2 Les principaux éléments de charges

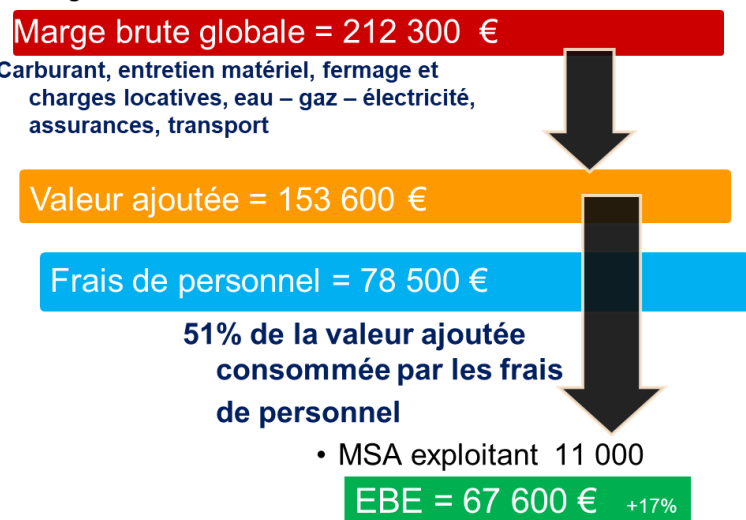
Les charges proportionnelles sont en baisse en 2019 (- 3 %).

Les engrais et les travaux par tiers augmentent un peu mais toutes les autres charges proportionnelles sont en baisse.

Les produits progressent alors que les charges baissent, ce qui montre pour la deuxième année une amélioration du taux de marge.

8.3 Les soldes intermédiaires de gestion

Ventes à grossiste



Les soldes de gestion 2019 montrent une nette amélioration par rapport à 2018 qui était déjà une année de convalescence après les difficultés constatées en 2017. La marge augmente de 3 %.

Les charges de structure (hors MO et amortissements) sont stables. La valeur ajoutée augmente de 4 %.

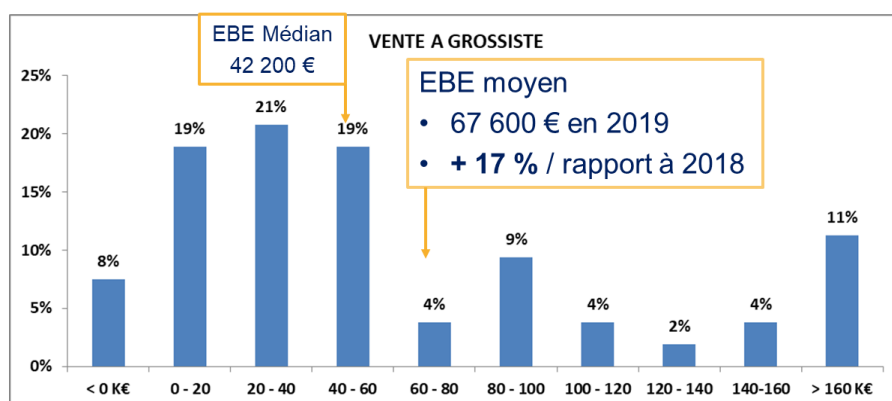
Les frais de personnels sont en baisse significative en lien avec la baisse des UTH salariées, ce qui induit un EBE moyen en net progrès (+ 17 %) pour la deuxième année après plusieurs années de baisse.

L'EBE moyen est en forte hausse mais cette année les plus petites structures n'en profitent pas : il y a un peu moins d'EBE négatifs (8 % tout de même) mais plus du quart de ce sous échantillon dégage un EBE inférieur à 20 000 €.

Les 15 % d'entreprises les plus profitables dépassent 140 000 € d'EBE : ce sont elles qui progressent le plus cette année.

Ventes à grossiste

Répartition des exploitations selon l'EBE



8.4 La situation financière

Les annuités (23 900 €) reprennent en 2019 (+16%) après une baisse équivalente l'an dernier. Malgré cela le résultat disponible est en progression grâce à une hausse importante de l'EBE.

Les prélèvements privés retrouvent un niveau plus satisfaisant après la baisse de l'an dernier, alternant avec les hausses et baisses de forte amplitude: cela montre que les producteurs sont vigilants et craignent les retournements de conjoncture imprévisibles. Au final, les prélèvements 2019 restent modérés à 25 000 € par UTH Familial.

Cette prudence permet pour la deuxième année de dégager de confortables marges d'autofinancement pour les investissements.

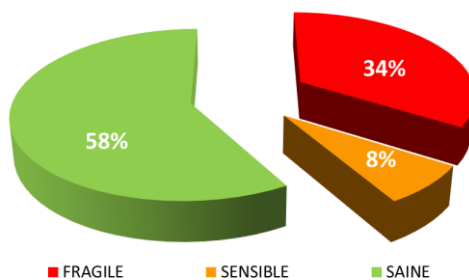
Ventes à grossiste

Utilisation de l'EBE



La structure financière des entreprises est donc renforcée. Cela se voit dans le score 2019 mais comme indiqué plus haut cette amélioration ne touche pas toutes les entreprises: il reste un gros tiers de situations fragiles ce qui montre que l'impact des années difficiles n'est pas effacé.

Répartition des entreprises /vente à grossiste selon leur situation économique et financière en 2019



9 Vente à distributeur final

9.1 Présentation de l'échantillon

L'échantillon « vente à distributeur » regroupe 78 entreprises, dont 52 entreprises horticoles, 20 pépiniéristes (surtout en plein champ) et 6 en fleurs coupées.

La structure moyenne compte 6.9 UTH, dont 5.4 salariés (+1 %). C'est un niveau nettement supérieur à la moyenne de l'échantillon.

En 2019, le chiffre d'affaires moyen réalisé s'élève à 637 600 €, (stable).

Le produit brut est aussi en baisse (- 1 %).

Ce produit provient pour :

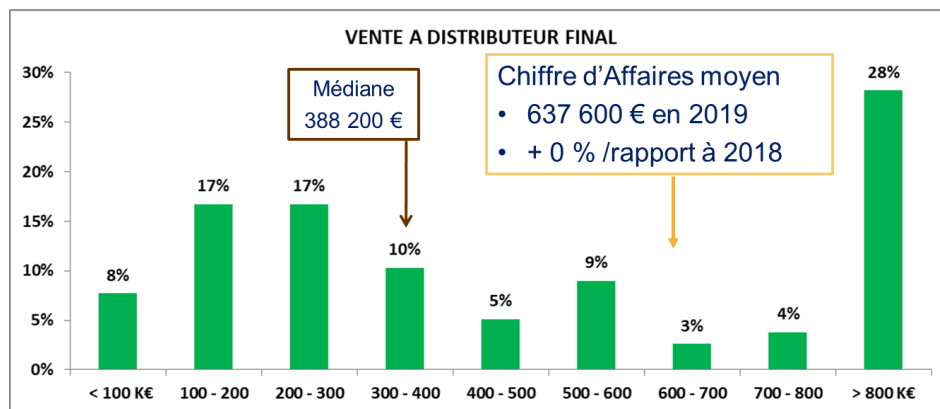
65 % d'une activité horticole

25 % d'une activité pépiniériste

2 % d'une activité « fleurs coupées »

Vente à distributeur final

Répartition des exploitations selon le CA



Le chiffre d'affaires moyen de cette catégorie est très nettement supérieur à la moyenne de l'échantillon global. Près de la moitié des entreprises a réalisé un chiffre d'affaires supérieur à 400 000 € et plus du quart des entreprises dépasse 800 000 € de chiffre d'affaires.

C'est une partie du marché qui est dynamique, même si dans ce sous-échantillon les petites structures de moins de 100 000 € de chiffre d'affaires sont également présentes. Ces petites entreprises sont cependant de moins en moins nombreuses.

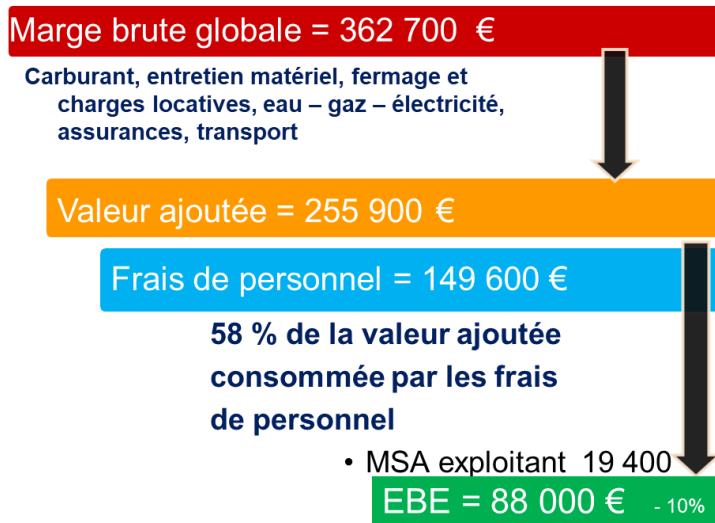
9.2 Les principaux éléments de charges

Les charges opérationnelles sont globalement en baisse (- 2,5 %).

La marge brute globale baisse légèrement (- 0,5 %) à 362 700 euros.

9.3 Les soldes intermédiaires de gestion

Ventes à distributeur final



Les charges de structure sont en hausse (+4 %) et la valeur ajoutée baisse (-2 %).
 Les frais de personnel sont stables avec un peu moins de permanents mais davantage de salariés occasionnels.
 Les charges sociales exploitant sont en forte hausse (+28 %)

Ces entreprises sont d'une taille moyenne nettement plus importante que la moyenne des autres catégories de l'échantillon. Mais surtout on constate une grande dispersion par la taille des entreprises et par le niveau d'EBE.

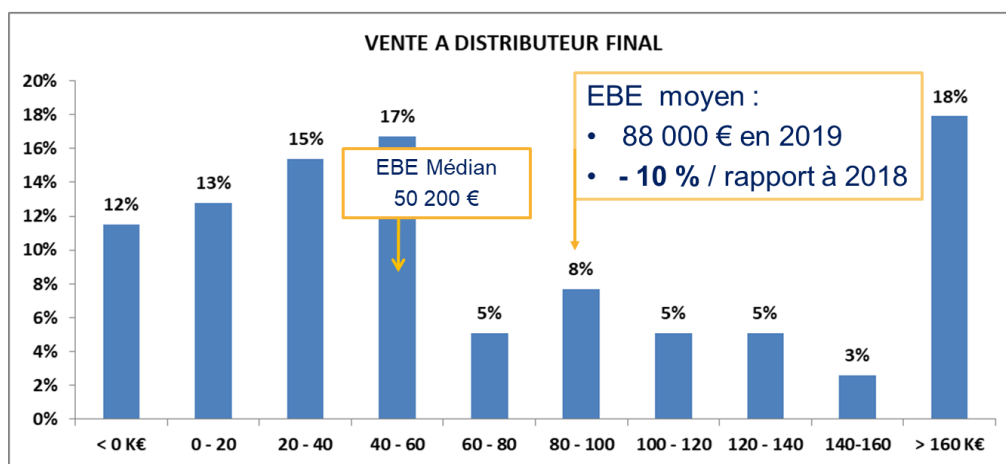
25 % de l'échantillon ont un EBE inférieur à 20 000 euros et 12 % ont même un EBE négatif.

Plus d'un quart de l'échantillon dégage un EBE supérieur à 120 000 €.

L'EBE est en baisse de 10 % en moyenne et cette baisse concerne toutes les catégories (la médiane baisse de 12 %).

Vente à distributeur final

Répartition des exploitations selon l'EBE



9.4 La situation financière

En 2019, la situation est bien différente de 2018 : la baisse de l'EBE entraîne la baisse du revenu disponible malgré la stabilité des annuités.

Les prélèvements privés augmentent à nouveau comme depuis 2016 et cette hausse est plus franche que l'an dernier (sans doute suite à une année 2018 favorable). Ils atteignent 52 700 € soit 35 100 €/UTH familiale: ils sont nettement supérieurs à la moyenne de l'échantillon global.

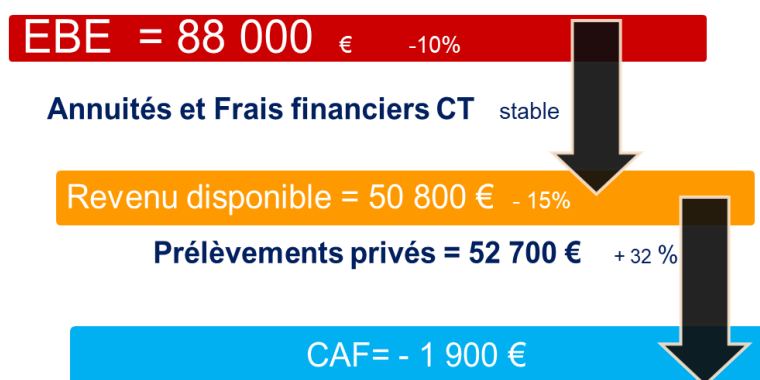
Ces prélèvements dépassent le revenu disponible ce qui induit un solde négatif contrairement à 2018.

Les investissements moyens continuent la baisse depuis 2017 (-57% en 2019) et cette baisse concerne toutes les tailles de structures.

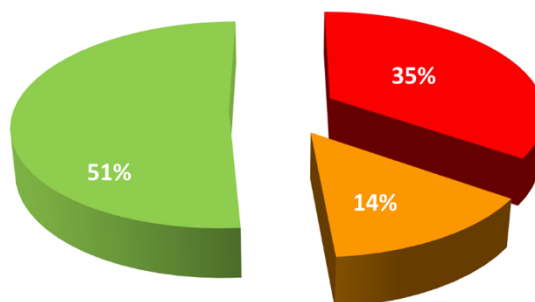
Les emprunts nouveaux augmentent en moyenne mais cela ne concerne qu'une minorité des entreprises, car la majorité n'emprunte pas.

Vente à distributeur final

Utilisation de l'EBE



Répartition des entreprises "vente à distributeur final" selon leur situation économique et financière en 2019



Cette prudence sur les investissements permet à certaines entreprises de renforcer leur bilan, et donc l'évolution en 2019 est contradictoire: davantage d'entreprises sont considérées en situation saine (elles sont majoritaires) mais aussi davantage entrent dans la catégorie fragile (il y en a plus d'un tiers).

10 Phase de vie des exploitations horticoles et pépinières

10.1 Introduction méthodologique

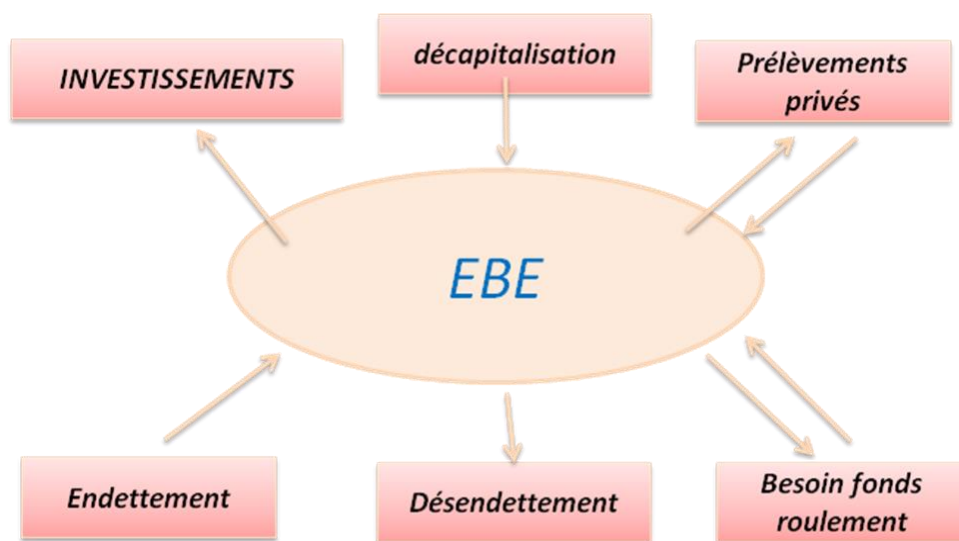
L'étude sur la phase de vie, également appelée « trajectoire financière », permet de faire le point sur l'évolution financière des entreprises et de déceler des tendances préoccupantes ou rassurantes pour pouvoir anticiper.

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

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

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

L'observation ne porte pas sur un an mais **sur 3 ans, d'où la notion de phase de vie.**



des variables utilisées

10.2Présentation

Les 5 variables utilisées pour illustrer au mieux les choix et les décisions d'un chef d'entreprise sont : l'EBE, la variation de besoin de financement du cycle de production (stocks + créances-dettes), l'investissement net, la variation d'encours et les prélèvements.

- **EBE** : Il mesure la performance et la rentabilité économique potentielle de l'entreprise
- **BFCE** (variation du Besoin du Financement du Cycle d'Exploitation) : L'entreprise doit faire face à son augmentation.
- **L'investissement** : Il peut être effectué par l'entreprise dans le but de renouveler ou développer l'outil permanent de production.
- **La variation d'encours** : La différence entre les remboursements de capital des emprunts et les nouveaux emprunts à moyen et long termes.
- **Les prélèvements privés du chef d'entreprise**

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

10.3 Présentation des comportements annuels

- ❑ **Comportement de ralentissement** : Ces exploitations sont caractérisées par un manque de rentabilité qui met l'entreprise en difficulté. Le revenu disponible de l'année ne permet pas une stabilité de l'entreprise face aux besoins privés, aux engagements de remboursement des emprunts et aux besoins d'investissements courants. Pour la majorité, ils désinvestissent.
- ❑ **Comportement de croisière** : Ces exploitations remboursent plus qu'elles n'empruntent et effectuent proportionnellement à leur niveau d'EBE des prélèvements privés. L'utilisation du revenu disponible de l'année montre une stabilité de l'entreprise. Il n'y a pas de dynamisme attendu, ce sont en général des entreprises qui ne pratiquent pas de modifications importantes engageant l'avenir de leur exploitation.
- ❑ **Comportement de développement** : L'utilisation du revenu disponible montre un effort d'investissement particulier dans l'année.
- ❑ **Comportement de renforcement** : L'utilisation du revenu disponible de l'année montre un accent mis sur la consolidation de la marge de manœuvre financière de l'entreprise (progression du fonds de roulement).

10.4 Présentation des cinq phases de vie

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

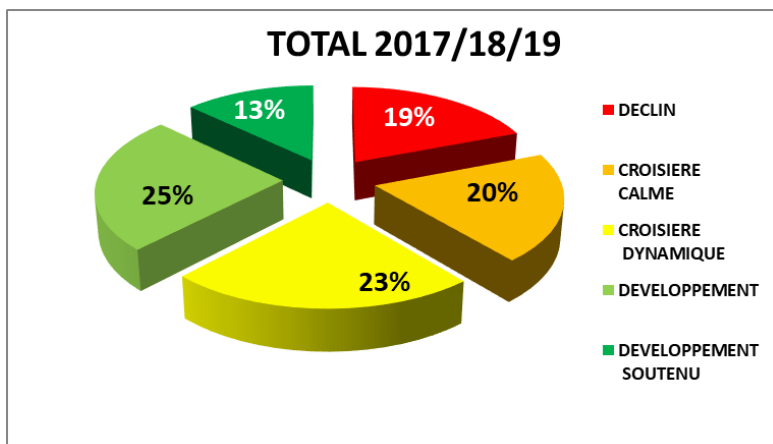
La phase de vie : *Une trajectoire sur trois ans établie à partir des comportements annuels*

Cinq phases de vie ont été caractérisées

- ❑ « Déclin » : Phase où la perte de marge de manœuvre répétée doit être une alerte.
- ❑ « Croisière calme » : La croisière renouvelée sur plusieurs années indique une stabilité de l'entreprise et une absence de renouvellement du capital productif.
- ❑ « Croisière dynamique » : Le renforcement sans croissance peut traduire par exemple une saturation de l'outil de production. Cela peut être une étape avant ou après le développement.
- ❑ « Développement » : L'impulsion d'investissement vient d'être donnée; elle engage une partie de l'avenir de l'entreprise
- ❑ « Développement soutenu » : Le développement correspond à un investissement répété, qui correspond à un accroissement du potentiel productif.

10.5 Répartition des entreprises horticoles et des pépinières selon leur phase de vie entre 2017 et 2019

Population totale : échantillon constant sur 3 ans, 193 entreprises

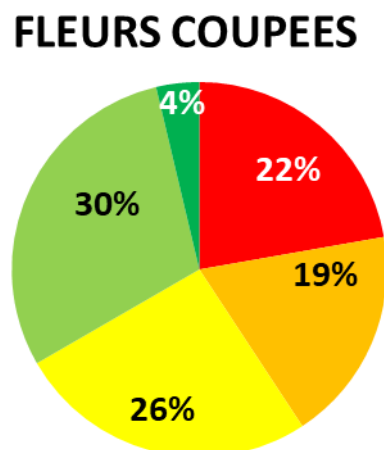
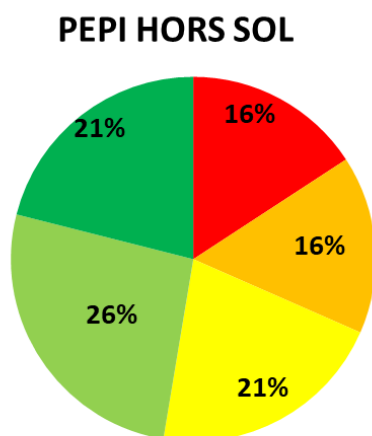


La population constante sur 3 ans est inférieure à celle de 2 ans. Cela tient compte du nombre d'entreprises présentes dans l'étude en 2017 : soit au total un échantillon constant sur 3 ans de 193 entreprises.

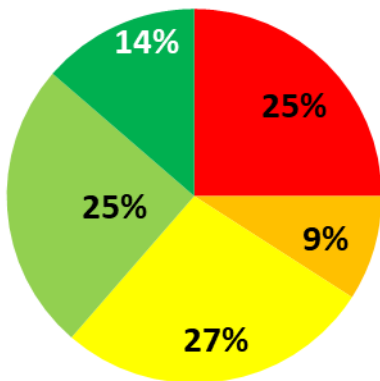
L'échantillon constant sur les trois années 2017-2018-2019 montre un retour à la situation avant 2018 : plus de déclin et moins de développement. Les croisières sont globalement stables en pourcentage, c'est un coup d'arrêt à l'amélioration des années précédentes. Cette stabilisation est la résultante de contextes différents suivants les métiers et les modes de commercialisation.

La grande diversité des situations se retrouve dans le graphique de l'échantillon total assez régulièrement réparti entre les phases de vies.

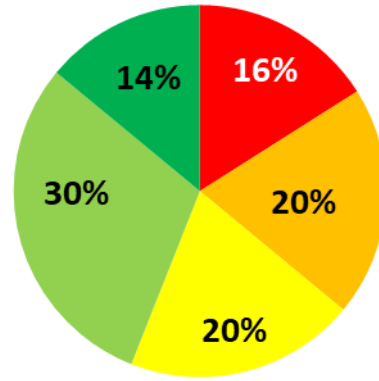
Par contre, les catégories par métier et par type de commercialisation montrent des phases de vie plus contrastées, par exemple :



VENTE A GROSSISTE



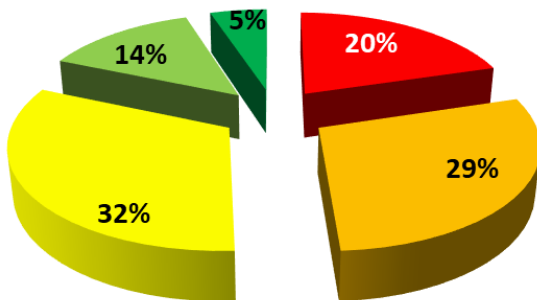
VENTE A DISTRIBUTEUR FINAL



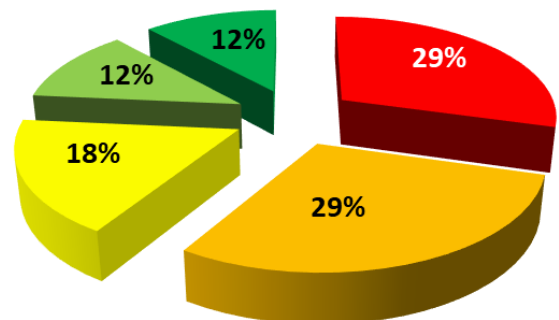
11 Zoom : Analyse par nombre de salariés

Les phases de vie 2017/18/19:

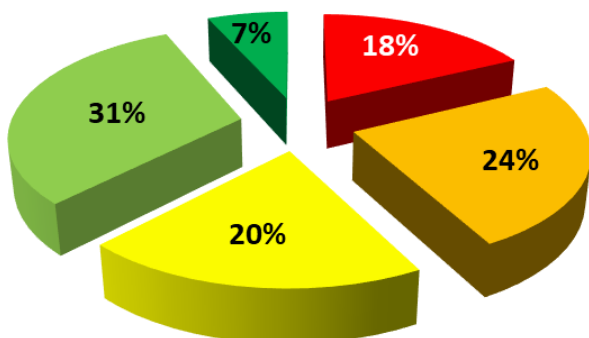
0 salarié



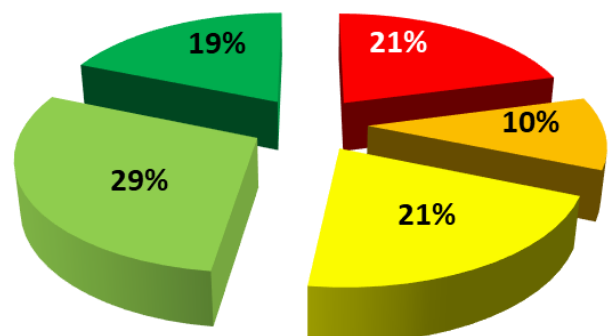
> 0 à ≤ 0.5 Salariés



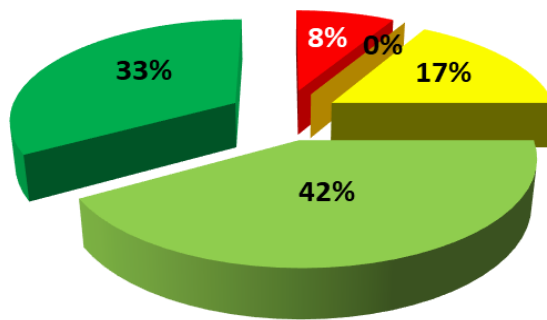
> 0.5 à ≤ 2.0 Salariés



> 2.0 à ≤ 5.0 Salariés



> 5.0 Salariés



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

Les entreprises sans salarié

Les entreprises sans salarié sont souvent considérées en situation saine car très peu endettées. Par contre, très peu sont en développement, elles sont le plus souvent en phase de « croisière ». Il y a très peu d'investissements et les encours emprunts LMT sont faibles. Ce type d'entreprise se rencontre dans tous les métiers dans les mêmes proportions que l'échantillon global et dans tous les modes de commercialisation. Elles ont un taux de transformation du chiffre d'affaires en VA assez faible (31 %) et le taux de prélèvements privés en pourcentage élevé (25 %).

Les entreprises entre 0 et 0,5 salarié

C'est un segment peu productif de valeur (38 % contre 42 % en moyenne de l'ensemble de l'échantillon). Si l'EBE est bien positionné (27 % du chiffre d'affaires) grâce à des coûts de main-d'œuvre très maîtrisés, les prélèvements privés (15 %) sont inférieurs à 20 000 euros (soit 14 300 euros par UTH Familiale). C'est la catégorie qui prélève le moins et qui a le plus baissé ces prélèvements. Cette année l'EBE est suffisant pour couvrir les annuités et les prélèvements privés : le solde permet de consolider.

Les entreprises entre 0,5+ et 2 salariés

Moyenne : 1.3 UTH salariées.

Dans cette catégorie intermédiaire, la valeur ajoutée est plus élevée (43 % du chiffre d'affaires) et les prélèvements privés sont en hausse (31 000 €, soit 23 100 par UTH Familiale).

Les frais de main-d'œuvre commencent à être élevés (38 000 € en 2019). C'est aussi à mettre en lien avec une main-d'œuvre familiale inférieure : 1,34 UTHF contre 1,43 en moyenne d'échantillon global. Une partie de la main-d'œuvre salariée est ici nécessaire pour compenser le « manque » de main-d'œuvre familiale.

En 2019, les annuités et les prélèvements sont encore supérieurs à l'EBE ce qui est compensé par des emprunts nouveaux supérieurs aux investissements.

Les entreprises entre 2 et 5 salariés

Cette catégorie est représentative des métiers de l'échantillon : même répartition par métier. De même pour le type de commercialisation. C'est le « cœur de l'échantillon ».

La main-d'œuvre salariée est en moyenne à 3.3 UTH (soit un total de 5 actifs environ).

Et l'investissement se stabilise après la hausse en 2018 à 23 000 euros en moyenne et les prélèvements sont nettement réajustés à la hausse à 40 900 euros, soit environ 28 000 par UTH Familiale.

Les entreprises de plus de 5 salariés

Dans cette catégorie on dénombre plus de pépinières plein champ en proportion que dans l'ensemble de l'échantillon et très peu de producteurs de fleurs coupées.

Les salariés sont 11 UTH environ et la main-d'œuvre familiale 1.5 UTH.

Ces entreprises de plus grande taille présentent près d'un tiers de situations fragiles.

Ces grandes entreprises investissent habituellement chaque année car elles sont en concurrence frontale sur le marché: en 2019, la moyenne de l'investissement est cependant en repli (43 300 €) après une année 2018 de fort investissement et les emprunts nouveaux sont également en hausse : +6% à 53 000€ dont une partie sont des financements des investissements de 2018.

Les prélèvements privés sont nettement plus élevés à 76 400 € (52 000 € par UTHF) en moyenne pour ces entreprises (mais les moyennes par métier vont de 0€ en Fleurs à 63 000 €/UthF en Horti).

La main-d'œuvre segmente fortement les entreprises :

Employer de la main-d'œuvre permet bien sûr d'augmenter la valeur créée, mais aussi le taux de valeur ajoutée : mise à part la catégorie sans aucun salarié qui se concentre sur les gisements de valeur dans de petites structures, plus les entreprises emploient de main-d'œuvre, plus on constate un pourcentage de valeur ajoutée/ chiffre d'affaires important (de 31% pour les faibles employeurs de main-d'œuvre à 44% pour les plus de 5 UTH salariées).

Par contre, après affectation des charges salariales et avant MSA exploitant, on constate, certes une augmentation de l'EBE avant MSA, mais le taux (EBE/Chiffre d'Affaires) baisse avec l'augmentation du nombre de salariés: de 26% pour les non employeurs de main-d'œuvre à 14% pour les grandes entreprises.

12 Synthèse

L'observatoire national des entreprises des secteurs d'activité horticulture et pépinière est réalisé à partir d'un échantillon de 297 entreprises réparties sur l'ensemble de la France en respect des poids relatifs des types de production et des modes de commercialisation.

La tendance agrégée du secteur horticulture-pépinière pour l'exercice 2019 laisse apparaître une légère hausse du chiffre d'affaires (+ 1,6%) et mais le produit brut est stable. C'est donc une année en demi-teinte pour l'activité, mais globalement positive. La baisse des charges opérationnelles (- 1,4%) est sans doute liée à un léger déstockage de la production et la hausse (+ 6%) des charges de structure hors MO et amortissements dégrade la valeur ajoutée (- 1%). Les frais de personnel sont en légère baisse mais cela ne suffit pas à empêcher une baisse de l'EBE (- 2%).

Cependant, cette analyse doit être différenciée entre :

- d'une part, les pépinières de plein champ et hors sol qui confirment une phase de développement d'activité et dont les charges restées raisonnables ont permis une amélioration de la rentabilité.

- les horticulteurs qui subissent une stabilité de leur activité: les marges sont maintenues mais les charges de structure augmentent et engendrent une baisse de rentabilité.
- Les fleurs coupées sont un secteur à part dont la conjoncture est différente: après l'amélioration en 2017 et 2018, les Fleurs coupées retombent en crise en 2019. Tous les signaux sont au rouge: baisse de l'activité, de la rentabilité, des prélèvements privés (14 000 € par UthF en moyenne) et des investissements.

Comme en 2018, les entreprises qui commercialisent en vente directe ou à des grossistes ont davantage profité de la conjoncture que celles commercialisant via la grande distribution.

Le volume de main-d'œuvre reprend un petit peu en 2019 dans la globalité de l'échantillon: la main-d'œuvre familiale est en réduction (- 1 %) alors que la main-d'œuvre salariée est en hausse (+ 2 % en UTH). En valeur, le poste charges de personnel est en baisse (- 0,7 %) grâce à la baisse des charges sociales alors que les salaires sont stables. Comme l'an dernier, les coûts de salaires occasionnels sont en réduction (-1 %) alors que pour les salariés permanents on note une petite hausse (+1 %).

L'année 2019 montre donc quelques évolutions notables :

- ➔ Pépinières de plein champ: la confirmation d'un redémarrage de l'activité.
 - ➔ Pépinières Hors sol: le redémarrage est manifeste mais les investissements sont plus calmes cette année.
 - ➔ Horticulteurs: l'activité (chiffre d'affaires et produit) stagne et la gestion prudente évite les dérapages. Les prélèvements privés sont en hausse. C'est une année d'attente.
 - ➔ Fleurs coupées: l'année 2019 est un retour aux années difficiles pour ce secteur.
- En vente directe, le chiffre d'affaires est en hausse en 2019: ce mode de commercialisation permet une plus grande régularité des résultats que les autres débouchés.
 - Ventes à Distributeur final: les entreprises sont plus grandes par la taille en moyenne. Leur chiffre d'affaires 2019 est stable. C'est là que l'on trouve les entreprises les plus dynamiques.
 - Vente à grossistes: le secteur a récupéré sa rentabilité après des années difficiles. L'activité, les résultats et les prélèvements sont en hausse, les ratios financiers sont meilleurs.


2019 est donc un millésime plutôt satisfaisant mais moins favorable que 2018. Globalement, l'activité a très légèrement progressé mais la rentabilité s'est un peu dégradée.

LES ÉTUDES

Observatoire économique et financier des exploitations horticoles et pépinières
ornementales - Données 2019
édition février 2021

Directrice de la publication : Christine Avelin
Rédaction : CER France
Conception et réalisation : service Communication / Impression : service Arborial
ISSN : 2264-6493

12 rue Henri Rol-Tanguy - TSA 20002 / 93555 MONTREUIL Cedex
Tél. : 01 73 30 30 00 — www.franceagrimer.fr

 FranceAgriMer
 @FranceAgriMerFR


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