



FranceAgriMer

>ÉDITION octobre 2011

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



LES ÉTUDES DE FranceAgriMer



Les filières de l'horticulture et de la pépinière en France en 2010

Synthèse

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

LES FILIÈRES DE L'HORTICULTURE ET DE LA PÉPINIÈRE EN FRANCE

SYNTHÈSE

PRÉAMBULE MÉTHODOLOGIQUE

L'Observatoire des données structurelles des entreprises de production de l'horticulture et de la pépinière ornementales est réalisé par le cabinet d'études AND International pour le compte de FranceAgriMer.

Cette synthèse présente une mise à jour des données 2010 de l'observatoire de l'horticulture et de la pépinière, mis en place par FranceAgriMer (Oniflor à l'époque) dont les derniers résultats avaient été consolidés en 2006.

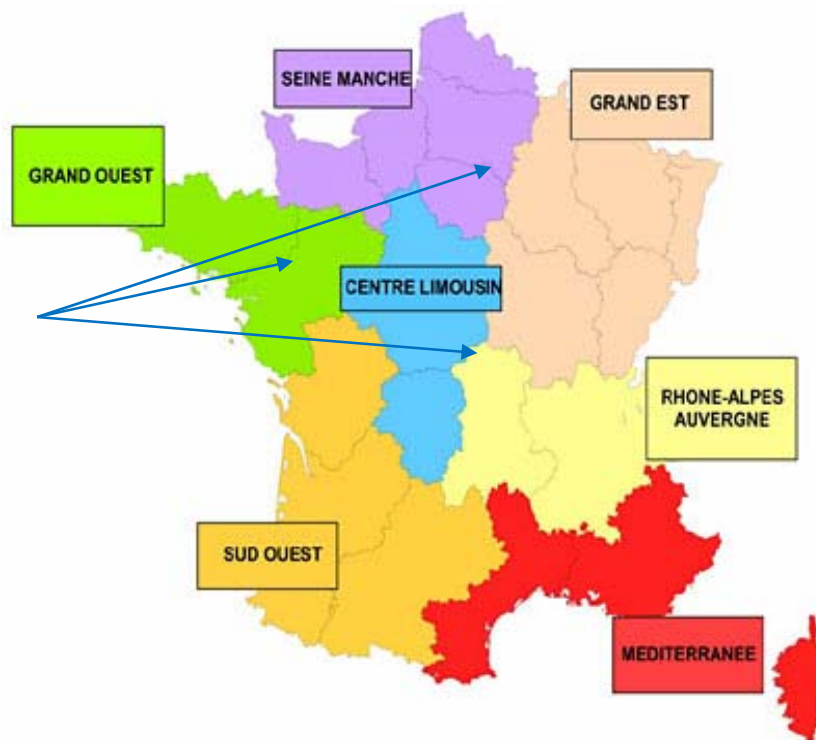
L'actualisation des enquêtes précédentes, réalisées entre 2001 et 2006 selon les régions, a été réalisée par combinaison d'enquêtes régionales et nationale et par extrapolation des résultats aux entreprises non interrogées.

Les évolutions des données 2010 par rapport à celles des enquêtes consolidées en 2006 doivent en conséquent être analysées en tenant compte des limites liées aux extrapolations et aux décalages entre les dates de réalisation des différentes enquêtes. Dans la présente synthèse, on parlera des résultats « 2006 » pour faire référence aux données des dernières enquêtes, sachant qu'elles ont selon les régions été conduites entre 2001 et 2006 et que l'année de référence moyenne est 2003 (on considèrera donc que 7 ans séparent les données 2010 de celles de l'observatoire « 2006 »).

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

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

- Des **enquêtes exhaustives sur trois grands bassins** horticoles regroupant 9 régions : Grand Ouest, Seine-Manche et Centre Limousin
- Une **enquête sur panel** pour les autres régions et bassins



Pour les enquêtes, dites exhaustives, mises en œuvre sur les trois bassins, toutes les entreprises des 9 régions ont été destinataires des questionnaires postaux et sollicitées

directement par téléphone (certaines entreprises ont cependant refusé de répondre à l'enquête ou ont été impossibles à contacter).

Sur les autres régions, la méthode du panel a été utilisée, avec interrogation d'un échantillon construit à partir des données de l'observatoire 2006, dans une logique de représentativité des différents types d'entreprises (métier, taille) et des différents positionnements marché.

Un échantillon cible de 4 010 entreprises a été constitué, représentant 60 % des 6 444 entreprises de production de l'observatoire 2006. Ce taux de tirage élevé était destiné à pallier les incertitudes sur le devenir de nombre d'entreprises depuis 2006 et à relancer l'observatoire sur des bases représentatives.

Le **taux de réponse** obtenu par la combinaison d'enquêtes postales et téléphoniques est de plus de **60 % sur le nombre d'entreprises**.

Tableau 1 : taux et type de réponse obtenus sur les enquêtes

Cible	Répondants				% réponse cumulé
	Cessations		Actifs en 2010		
Nb	Nb	%	Nb	%	
4 010	955	23,8 %	1 469	36,6 %	60,4 %

Parmi les 2 424 répondants aux enquêtes, un peu moins du quart a déclaré avoir arrêté la production de végétaux d'ornement, soit par cessation d'activité de l'entreprise soit par reconversion vers d'autres activités de production ou de service.

La **représentativité économique**, mesurée sur le chiffre d'affaires en ventes de végétaux (dit CA horticole), est appréciée sur des hypothèses d'extrapolation des données obtenues sur les entreprises répondantes aux non-répondantes. L'estimation du chiffre d'affaires d'une entreprise n'ayant pas répondu est réalisée en appliquant un taux de croissance moyen (celui des entreprises de sa catégorie dans la région) à son CA 2006, en tenant compte que les entreprises répondantes sont souvent les plus dynamiques (phénomène constaté sur les enquêtes précédentes). Les deux hypothèses suivantes ont été prises en compte pour extrapoler le chiffre d'affaires des non-répondants :

- Un chiffre d'affaires « minimum » est calculé en considérant que la croissance des non-répondants a été quatre fois moindre que celle des répondants ;
- Un chiffre d'affaires « maximum » est calculé en considérant que la croissance des non-répondants a été deux fois moindre que celle des répondants.

Sachant que les entreprises non-répondantes sont de petite taille (les relances ayant été focalisées sur les moyennes et grandes entreprises) l'écart entre CA minimum et CA maximum n'est que de 2 % (tableau ci-dessous).

Tableau 2 : estimation du chiffre d'affaires 2010 (1 000 €)

CA 2006		CA minimum 2010		CA maximum 2010	
Horticole	Production	Horticole	Production	Horticole	Production
1 769 775	1 547 495	1 841 066	1 581 617	1 876 537	1 609 241

Sur ces deux hypothèses, la **représentativité économique** finale des différentes enquêtes peut être estimée (tableau suivant). On note qu'elle est **proche de 80 % dans les bassins Seine-Manche et Centre-Limousin**, où les petites structures sont encore nombreuses et de **plus de 85 % dans le bassin de production majeur du Grand Ouest**, où la concentration est plus importante et où les grandes entreprises ont bien répondu à l'enquête.

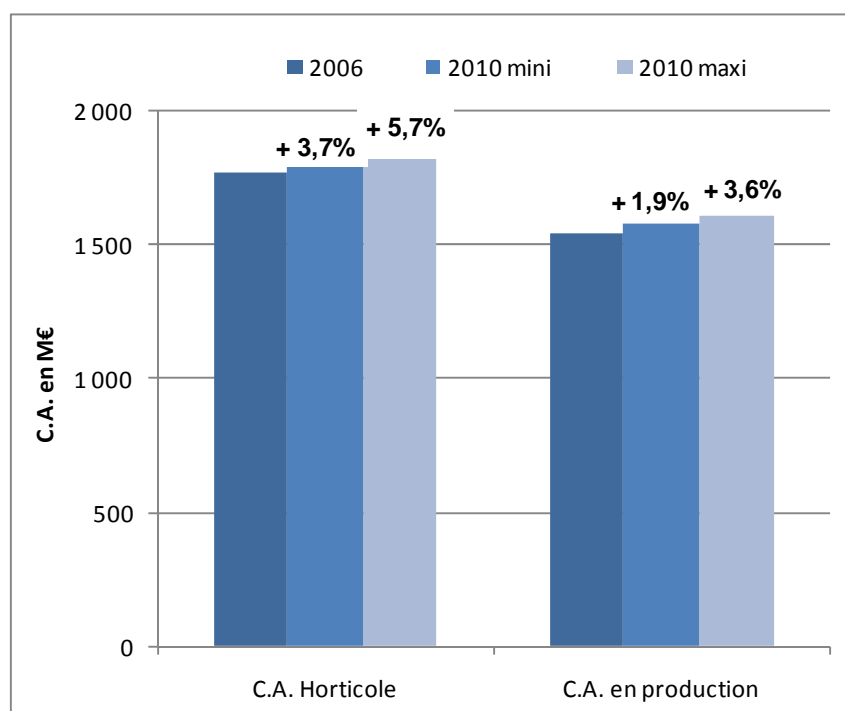
Tableau 3 : représentativité économique des retours sur enquêtes

Zones	Représentativité / CA horticole	
	Sur CA mini	Sur CA maxi
Grand Ouest	87 %	87 %
Centre-Limousin	78 %	78 %
Seine-Manche	79 %	78 %
Toutes régions	70 %	68 %

À l'échelle nationale, le chiffre d'affaires des répondants sur les trois bassins, additionnés à ceux du panel, donnent **un taux de représentativité économique proche de 70 %**, ce qui est très satisfaisants pour une relance de l'observatoire.

La croissance apparente du chiffre d'affaires est cependant significativement différente selon les deux hypothèses, en raison d'une faible croissance générale des producteurs ayant répondu à l'enquête.

Figure 1 : évolution des chiffres d'affaires extrapolés minimum et maximum



L'extrapolation finale retenue a été de prendre une valeur moyenne entre le CA minimum et le CA maximum, soit **1 858 800 k€ pour le chiffre d'affaires en vente de végétaux** et **1 595 430 k€ pour le chiffre d'affaires réalisé sur les végétaux produits par les entreprises**. L'ensemble des analyses qui suivent se basent sur ces valeurs estimées à l'échelle nationale (hors Corse).

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

L'étude a recensé **5 050 horticulteurs et pépiniéristes** en activité en France, représentant :

- un **chiffre d'affaires total de 1 930 millions d'€HT**, dont 3,7 % sont réalisés sur des activités autres que l'horticulture et la pépinière (agriculture, jardinerie, paysage) ;
- un **chiffre d'affaires « horticole » de 1 859 millions d'€HT** (ventes de végétaux d'ornement, de plants fruitiers et de plants forestiers), dont 14 % environ sont réalisés en négoce (achat-revente de végétaux en l'état);
- un **chiffre d'affaires production de 1 595 millions d'€HT** (ventes de végétaux produits sur l'exploitation) ;
- une surface globale en culture de 18 310 ha, dont 1 964 ha couverts en serres et tunnels et 2 297 ha de plates-formes hors sol ;
- 25 360 emplois directs (en équivalent temps plein, y compris les chefs d'entreprises), dont 16 043 emplois salariés permanents (63 %).

Un mouvement de concentration qui s'est poursuivi à un rythme régulier

Entre les enquêtes réalisées de 2001 à 2006 (consolidées en 2006) et celle de 2010, le secteur de l'horticulture ornementale et de la pépinière a connu un mouvement de concentration de ses structures de production, dans le prolongement de celui constaté avant 2006, qui s'est traduit par la disparition de près d'un quart des entreprises, soit un taux moyen de l'ordre de -3,5 % par an, très comparable à celui de l'ensemble des exploitations agricoles.

Le chiffre d'affaires horticole cumulé affiche une croissance faible, de l'ordre de 0,7 % par an, soit un recul en euros constants si l'on tient compte de l'inflation générale sur la période.

Tableau 4 : comparaison des principaux indicateurs socio-économiques (2010 / « 2006 »)

Principaux indicateurs	2010	« 2006 »	Évolution brute	Évolution moyenne annuelle ⁽¹⁾
Nombre d'entreprises	5 050	6 644	-24,0 %	-3,4 %
CA horticole cumulé (1000 €)	1 858 800	1 769 775	5,0 %	0,7 %
CA production cumulé (1000 €)	1 595 430	1 547 495	3,1 %	0,4 %
CA horticole moyen (1000 €)	368	266	38,2 %	5,5 %
Surface totale (ha)	18 310	21 796	-16,0 %	-2,3 %
Emplois totaux (ETP)	25 360	31 270	-18,9 %	-2,7 %

(1) L'année de référence moyenne des enquêtes antérieures est 2003 et les évolutions sont calculées sur 7 ans

Le CA horticole moyen des entreprises progresse de l'ordre de 5 % par an, tandis que les surfaces et l'emploi diminuent de plus de 2 % en rythme annuel, traduisant une augmentation générale de la productivité.

Le secteur a globalement perdu 1 594 entreprises et 5 900 emplois, tout en réalisant près de 90 millions d'euros de chiffre d'affaires de plus qu'en 2006.

Tableau 5 : évolution en valeur des indicateurs socio-économiques (2010 / 2006)

Indicateurs	Évolution
Nombre d'entreprises	- 1 594
CA horticole cumulé (1000 €)	89 025
CA production cumulé (1000 €)	47 935
Surface totale (ha)	- 3 487
Surface en pleine terre (ha)	- 2 435
Surface en conteneurs (ha)	- 573
Surface couverte en tunnels (ha)	- 151
Surface couverte en serres (ha)	- 328
Emplois totaux (ETP) ,y.c. dirigeants	- 5 910
Dont salariés permanents (ETP)	- 3 273

3. Évolution des moyens de production et de la productivité

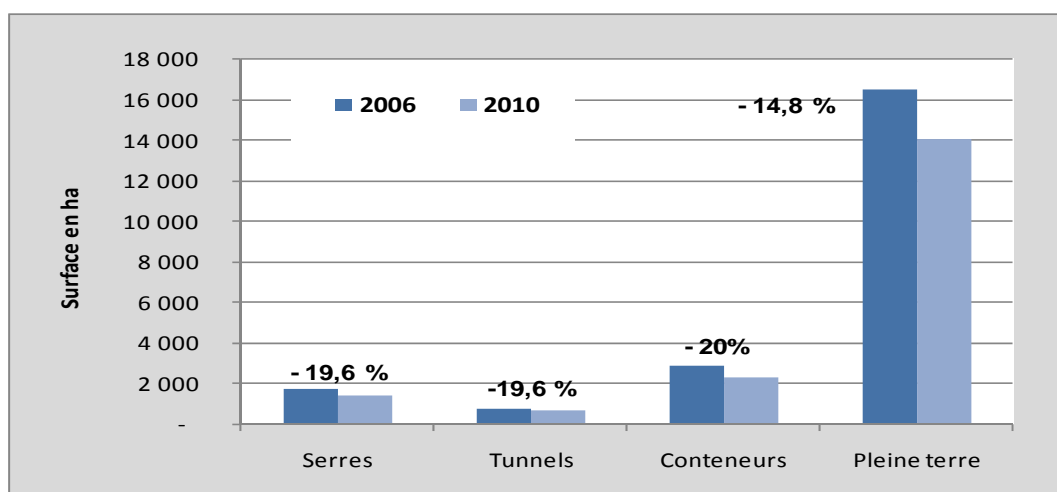
Entre « 2006 » et 2010, **les surfaces en production ont reculé de près de 3500 ha**, soit – 16 %, dont 2 435 ha de surfaces de pleine terre et 573 ha d'aires de conteneurs.

Tableau 6 : évolution des surfaces de production

Surfaces de production	Surfaces en ha	
	2010	« 2006 »
Surface totale	18 310	21 796
Surface en pleine terre	14 048	16 483
Surface en conteneurs	2 297	2 870
Surface couverte en serres	1 345	1 673
Surface couverte en tunnels	619	770

Les réductions de surfaces, moins importantes en valeur absolue, sont également significatives pour les serres et tunnels, qui perdent presque 20 % de leurs surfaces cumulées de 2006

Figure 2 : évolution des surfaces de production (2010 / « 2006 »)



La réduction des surfaces s'accompagne d'une amélioration de la productivité, qui passe de 71 000 €/ha à 87 000 €/ha, soit + 22 % en 7 ans (année de référence moyenne 2003 / 2010).

Les entreprises de production perdent de l'ordre de 5 900 ETP, en proportion comparable pour les emplois non salariés et pour les salariés permanents.

Tableau 7 : évolution de l'emploi et de la productivité

Emplois	2010	« 2006 »
Emplois totaux (ETP) y.c. dirigeants	25 360	31 270
Dont salariés permanents (ETP)	16 043	19 316
Nombre moyen d'ETP/entreprise	5,0	4,7
Nombre moyen d'ETP/hectare	1,39	1,43
CA horticole/ETP (€)	73 297	56 596

La productivité apparente du travail augmente de 30 % (sur 7 ans), passant de 60 000 €/EPT à plus de 73 000 €/ETP.

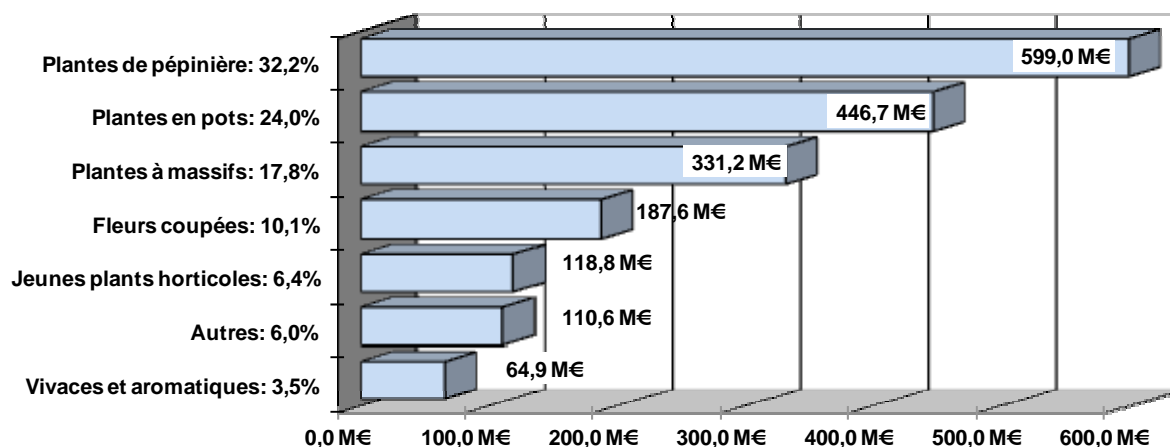
4. La gamme commercialisée

Une gamme commercialisée diversifiée

Les ventes de plantes en pots et à massifs sont estimées équivalentes à 42 % du CA total en ventes de végétaux (y compris négoce) à l'échelle nationale, devant les végétaux de pépinières qui pèsent pour environ un tiers de la valeur commercialisée.

Les autres productions, fleurs coupées, vivaces et aromatiques et divers représentent environ 20 % des ventes et les jeunes plants horticoles et de pépinière un peu plus de 6 %.

Figure 3 : répartition des ventes par type de produits (Ensemble France, hors Corse, 2010)



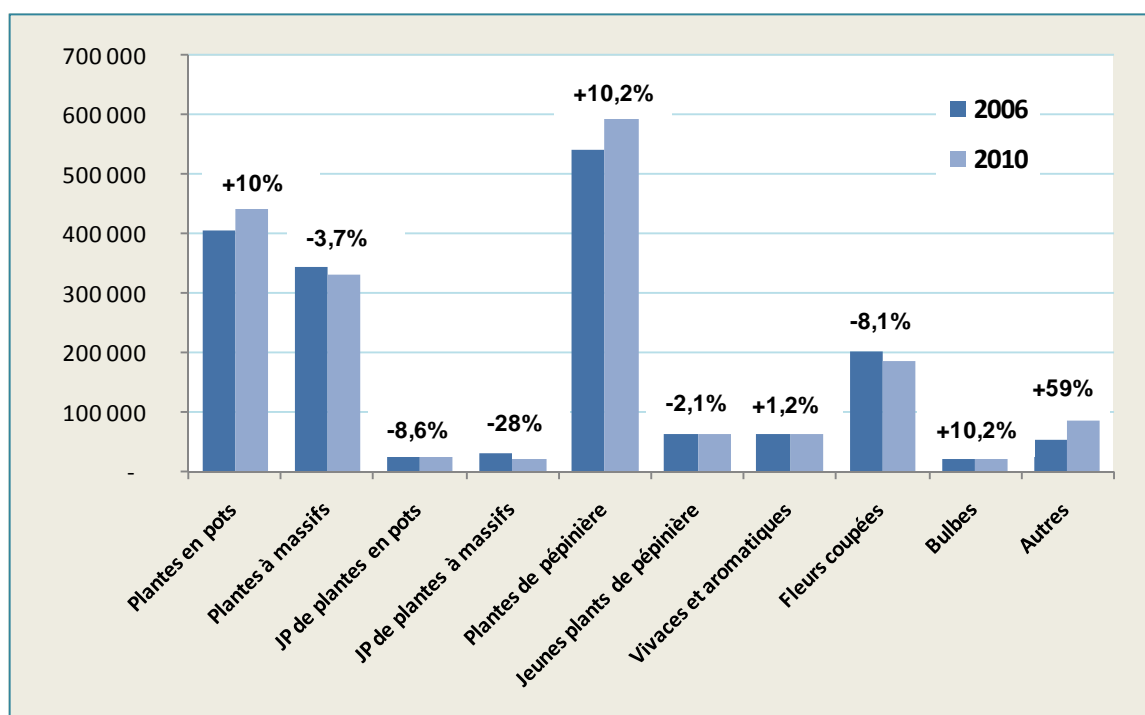
En évolution (figure et tableau page suivante), on note une augmentation significative (+10 %) pour les ventes de plantes en pots, les plantes de pépinière et les bulbes, et une progression modérée (+1,2 %) pour les vivaces et aromatiques.

Les reculs les plus importants sont observés sur les ventes de jeunes plants et de fleurs coupées, fortement affectés par la concurrence internationale.

Tableau 8 : évolution des ventes de végétaux par type

Produits	Valeur (1 000 €)	
	2010	2006
Plantes en pots	446 747	405 872
Plantes à massifs	331 151	343 825
Jeunes plants de plantes en pots	31 473	34 422
Jeunes plants de plantes à massifs	23 394	32 667
Plantes de pépinière	598 997	543 322
Jeunes plants de pépinière	63 896	65 269
Vivaces et aromatiques	64 905	64 129
Fleurs coupées	187 637	204 228
Bulbes	24 036	21 811
Autres	86 563	54 231
Total	1 858 800	1 769 775

Figure 4 : évolution des ventes de végétaux par type (2010/« 2006 »)

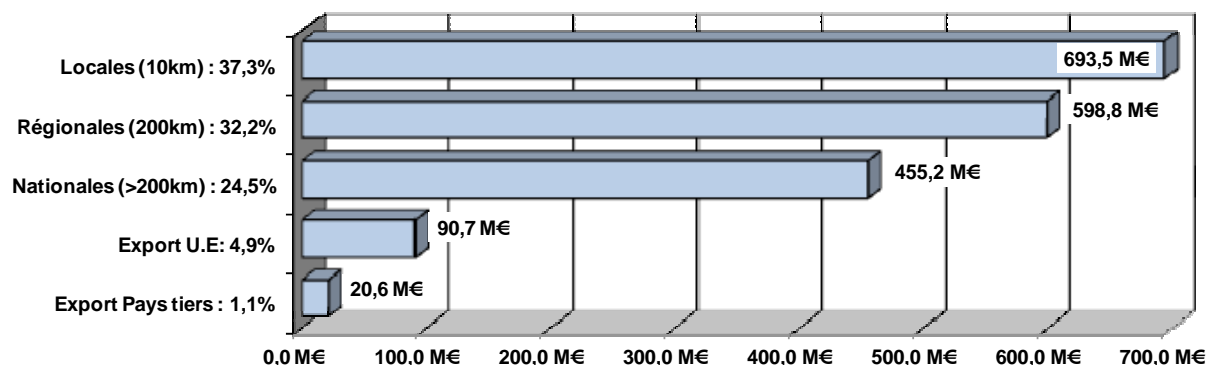


5. Les marchés par zone géographique

Le débouché géographique des ventes de végétaux a peu évolué depuis les enquêtes antérieures à 2006 : les ventes locales et régionales (rayon de 200 km) continuent à représenter de l'ordre de 70 % du débouché en valeur, ceci malgré la disparition de nombreuses petites exploitations vivant exclusivement des marchés locaux.

À l'opposé, les exportations restent anecdotiques, avec 6 % du CA en vente de végétaux.

Figure 5 : répartition des ventes par zone géographique en 2010



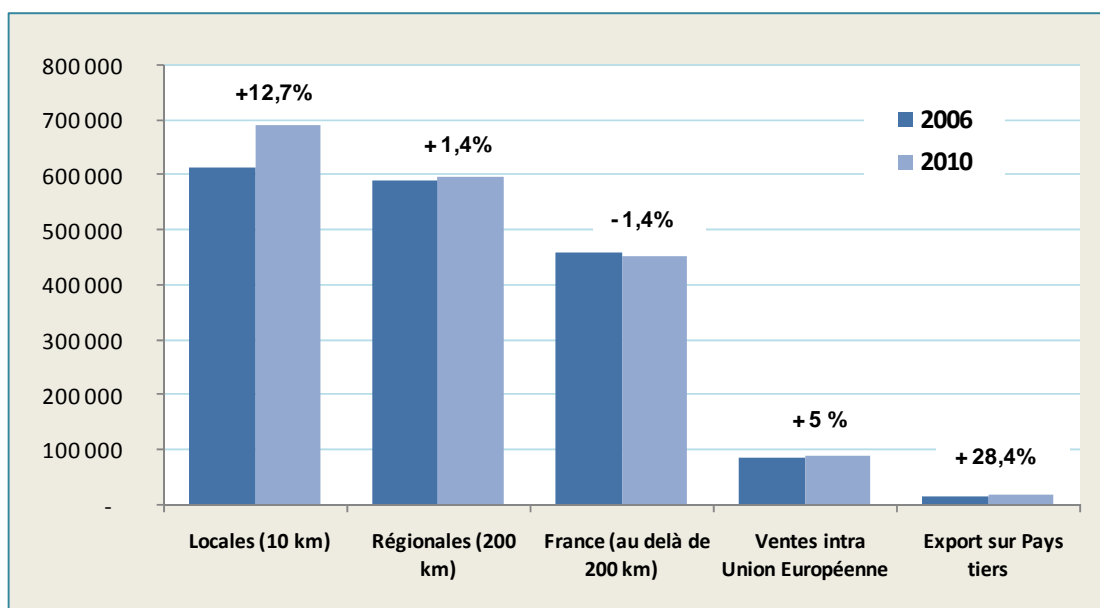
Les ventes sur les marchés locaux (ventes de détail et clients situés dans un rayon de 10 km) progressent de façon significative avec +13 % en 7 ans, quand les ventes régionales et nationales stagnent globalement.

Les taux d'évolution des ventes à l'exportation, bien qu'étant positifs, concernent une part très mineure du débouché.

Tableau 9 : comparaison des ventes par zone géographique 2010 et « 2006 » (valeur)

Zones de commercialisation	Valeur (1 000 €)	
	2010	« 2006 »
Locales (10 km)	693 512	615 459
Régionales (200 km)	598 768	590 445
France (au-delà de 200 km)	455 194	461 429
Ventes intra Union européenne	90 731	86 397
Export sur pays tiers	20 595	16 044

Figure 6 : évolution des ventes par zone géographique (2010 / « 2006 »)

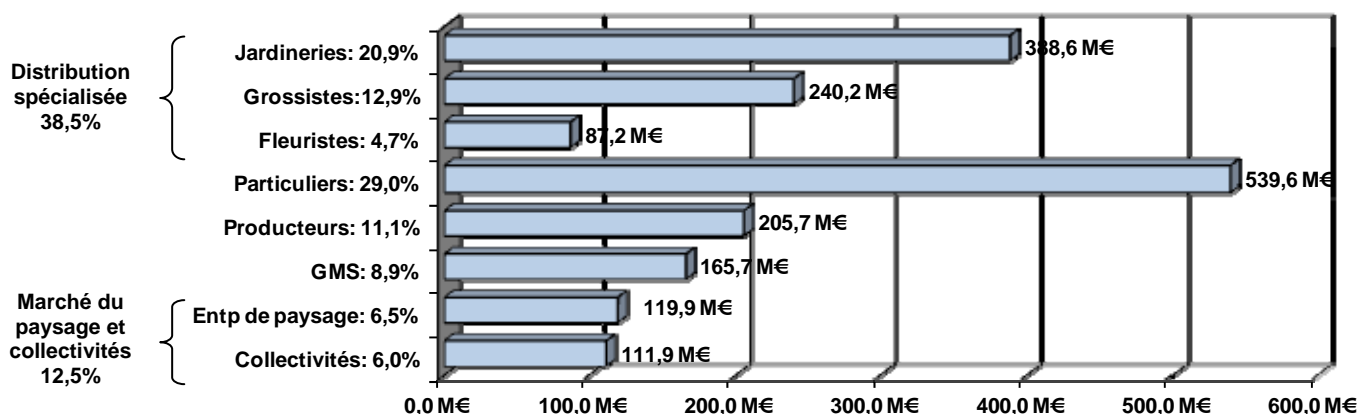


6. Les marchés par circuit

Les ventes au détail, réalisées sur les exploitations et/ou les marchés de plein air, représentent le premier segment de marché en valeur, avec 29 % du CA horticole national.

Les autres circuits traditionnels de commercialisation des végétaux d'ornement ; jardineries et grossistes arrivent en deuxième et troisième rang, avec respectivement 21 % et 13 % de parts de marché.

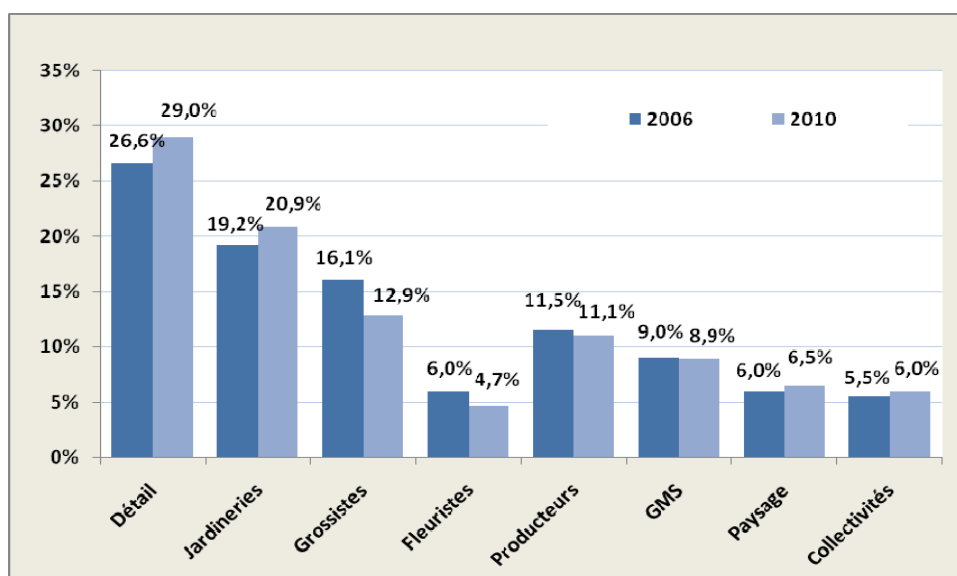
Figure 7 : répartition des ventes par circuits en 2010



Les évolutions de la valeur commercialisée par circuit entre « 2006 » et 2010 font apparaitre les tendances suivantes :

- Les deux premiers circuits en valeur, détail et jardineries, renforcent leurs poids dans le débouché global, notamment le détail qui progresse de plus de 2 points ;
- Les circuits grossistes et fleuristes reculent, pour le premier en raison de la contraction des marges des producteurs qui cherchent à se repositionner sur des circuits plus directs, dont le détail, et pour le second, en lien avec le repli de la production française de fleurs coupées ;

Figure 8 : évolution de la répartition des ventes par circuits entre les deux enquêtes (2010 / « 2006 »)



Le marché du paysage et des collectivités affiche un léger développement, à relier à la progression des ventes de végétaux de pépinières, tandis que les circuits des GMS et des producteurs stagnent.

Tableau 10 : évolution des ventes par marché (2010/« 2006 »)

Répartition des ventes par circuit	Valeur (1 000 €)	
	2010	2006
Particuliers	539 550	470 922
Grossistes	240 229	285 550
Fleuristes	87 184	105 890
Jardineries	388 566	340 577
GMS	165 727	159 749
Producteurs	205 694	203 588
Entreprises de paysage	119 917	105 821
Collectivités	111 933	97 679

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 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.

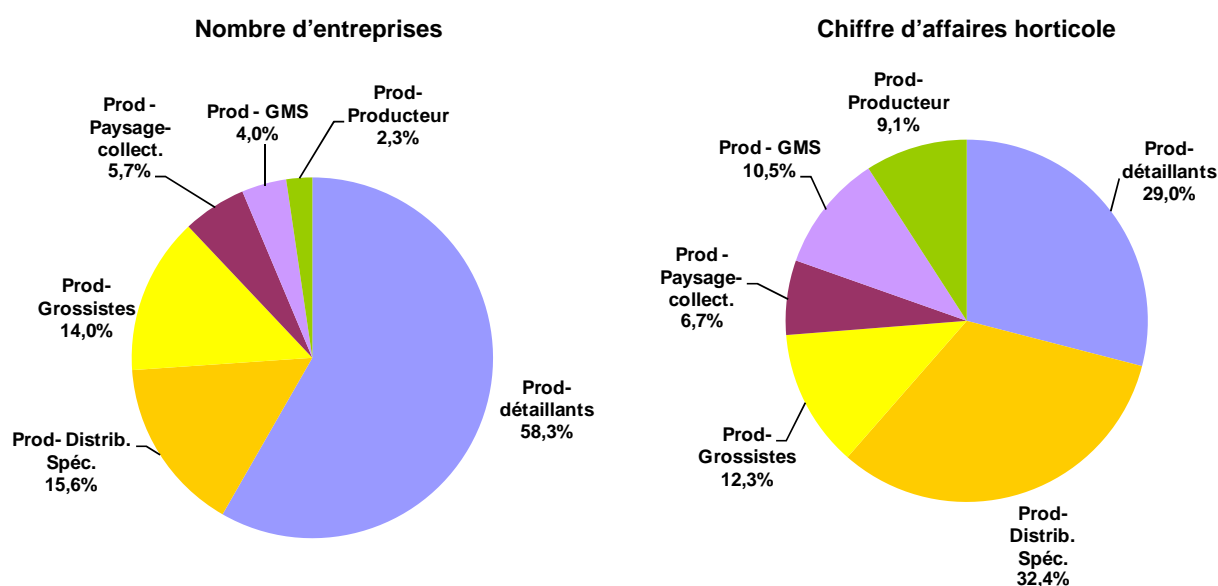
Les enquêtes réalisées en 2010 ne permettent pas d'extrapoler complètement les données concernant la répartition de l'ensemble des entreprises françaises dans chaque groupe typologique. En effet, s'il est possible d'estimer statistiquement combien d'entreprises ont disparu dans les régions non enquêtées de façon exhaustive, il est plus difficile de dire quelles entreprises précisément et dans quels groupes typologiques. De plus, il a été constaté qu'un nombre limité mais significatif d'entreprises répondantes en 2010 ont changé de positionnement marché par rapport à celui qu'elles avaient en 2006. Une telle extrapolation ne sera possible qu'en fin d'enquête 2011.

On se limitera dans la présente synthèse à analyser quelques éléments issus des réponses aux enquêtes permettant d'éclairer les tendances générales, sans pouvoir fournir de statistiques précises sur chaque groupe (on se reportera aux synthèses par bassin pour des données détaillées sur les 9 régions où l'enquête a été exhaustive).

Le premier constat est issu des enquêtes de 2010 et porte sur la composition de la population des entreprises répondantes (955) qui ont disparu depuis 2006. Les principaux éléments qui ressortent de cette analyse sont les suivants :

- La proportion de producteurs vendant à des grossistes parmi les entreprises disparues est très supérieure à celle de la population de départ – 14 %, contre 7,4 % en 2006 (voir figure 10). Cette perte importante de producteurs sur le marché des grossistes est cohérente avec celle du poids de ce circuit dans les ventes (figure 8) ;
- La proportion de producteurs détaillants parmi les entreprises disparues est également légèrement supérieure à celle de la population de départ – 58,3 % contre 56,4 %. Cependant, cette perte supérieure à la moyenne pour les producteurs détaillants ne se traduit pas par un repli des ventes au détail, les producteurs restant en place ayant tendance à développer ce circuit dans leur portefeuille global ;
- Les producteurs sur la distribution spécialisée, jardineries notamment, et sur les GMS sont en proportions équivalentes parmi les disparus et parmi la population de départ ;
- Les producteurs vendant à d'autres producteurs sont en proportion inférieure parmi les disparus que dans la population initiale. Pourtant, le débouché vers les autres producteurs a perdu du poids en 2010, traduisant des difficultés plus transversales pour l'ensemble des producteurs de jeunes plants.

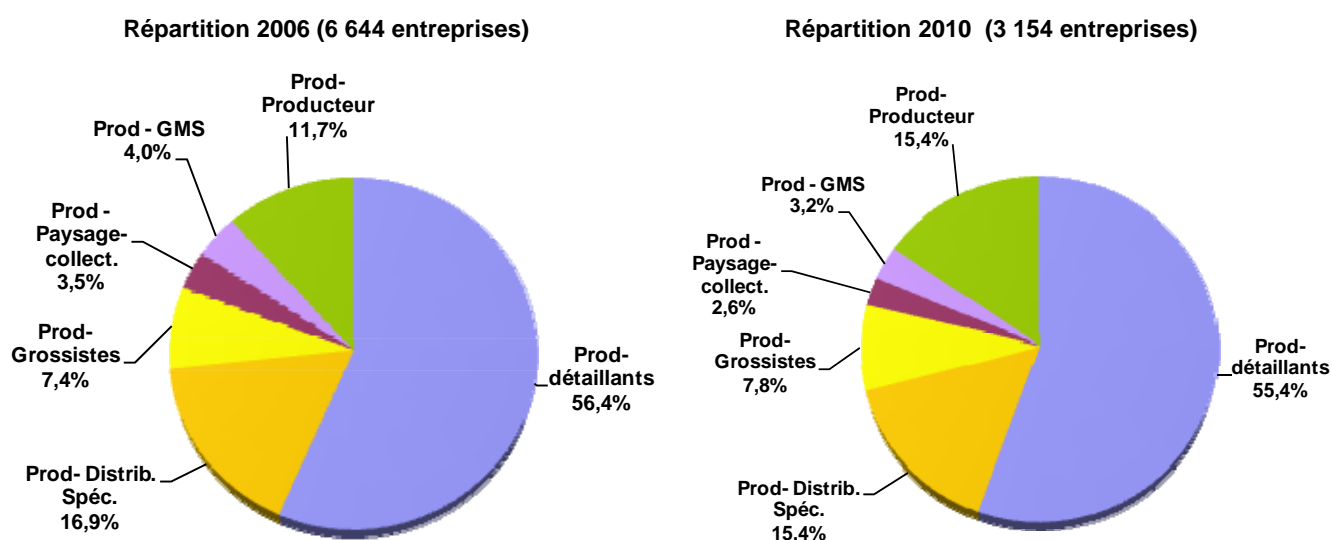
Figure 9 : type d'entreprises ayant disparu entre les enquêtes (2010 / « 2006 »)



Une autre approche consiste à analyser la répartition globale des entreprises de l'observatoire 2006 (6 644 entreprises) avec celle des entreprises enquêtées en 2010 (3 154 entreprises).

Si les effets liés au profil particulier de la population des entreprises ayant disparus sont perceptibles (réduction de la proportion de producteurs détaillants, par exemple), on constate que l'équilibre global entre les 6 groupes n'est pas radicalement bouleversé. On note par ailleurs, que les disparitions d'entreprises dans tel ou tel segment peuvent être compensées ou accentuées par des changements de positionnement marché des entreprises restantes.

Figure 10 : évolution de la répartition des entreprises par positionnement marché



On conclura, sur la base des enquêtes 2010 et dans l'attente des nouvelles enquêtes exhaustives de 2011, que :

- Certains groupes sont affectés par des taux de disparition supérieurs à la moyenne, dont les producteurs détaillants, en lien avec la disparition par absence de solution de reprise pour de nombreuses petites exploitations, naturellement positionnées sur ce segment, et les producteurs vendant aux grossistes pour des problèmes de réduction des marges globales dans la filière ;
- L'équilibre global de répartition des entreprises dans les 6 groupes marché évolue peu entre les deux séries d'enquête, du fait en partie de changement de positionnement d'une partie (mineure) des entreprises en activité.

Évolutions, projets et problématique de développement

Les tableaux qui suivent présentent les réponses des producteurs concernant les problèmes principaux qu'ils rencontrent et leurs projets pour les années à venir.

Sur les **problèmes rencontrés**, ils apparaissent principalement de nature économique, avec des coûts de l'énergie et de la main-d'œuvre qui augmentent et des prix de vente des végétaux d'ornement qui stagnent. Du point de vue financier, les difficultés se situent au niveau de la trésorerie, plus que des capacités d'investissement (beaucoup d'entreprises ayant renoncé à investir ou mettant les préoccupations de court terme devant le long terme).

Quels sont vos principaux problèmes aujourd'hui ?

Réponses	%
Coûts de l'énergie	38 %
Coûts de la main-d'œuvre	36 %
Prix de vente de vos produits	35 %
Trésorerie	30 %
Concurrence des autres producteurs	22 %
Contraintes réglementaires	19 %
Concurrence des jardinerie et des GMS	18 %
Capacité financière pour investir	17 %
Renouvellement et modernisation des outils	16 %
Disponibilité de main-d'œuvre qualifiée	14 %
Transmission de l'entreprise	13 %
Contraintes environnementales	11 %
Évolution de la demande	9 %
Accès au crédit bancaire	8 %
Manque de coordination avec les collègues	7 %

Sur les **projets à 3 ans**, 17 % des répondants envisagent une cessation ou une transmission de l'entreprise et près de 60 % pensent poursuivre leur activité à l'identique.

Quelles sont les perspectives pour votre entreprise dans les 3 prochaines années ?

Réponses	%
Poursuite d'activité à l'identique	58 %
Poursuite avec évolution	26 %
Transmission et autres	10 %
Cessation	7 %

Par ailleurs, 46 % des répondants pensent développer leur production à 3 ans, plutôt en valeur et en gamme qu'en volume.

Sur **l'évolution des activités de production et de service** (tableau page suivante), 47 % des répondants n'envisagent aucune évolution notable. 23 % envisagent d'augmenter la part du négoce, pour compenser leurs difficultés à produire une gamme large à des coûts compétitifs. La reconversion vers d'autres productions agricoles est envisagée par un peu moins de 10 % des répondants.

Quelles perspectives d'évolution avez-vous pour les 3 prochaines années au niveau de vos activités de production et de service ?

Réponses	%
Aucune évolution notable	47 %
Spécialisation - resserrement de la gamme	3 %
Élargissement - diversification de la gamme	5 %
Développement du négoce	23 %
Reconversion vers d'autres productions	9 %

Sur l'évolution de leur positionnement marché, près de 40 % des répondants n'envisagent aucune évolution notable à court terme. Les voies d'évolution les plus citées portent sur une augmentation des ventes de détail (liées aux problèmes de prix de vente et de trésorerie) et une diversification des débouchés par la pénétration de nouveaux marchés.

Quelles perspectives d'évolution avez-vous pour les 3 prochaines années au niveau de vos débouchés par circuits ?

Réponses	%
Évolution notable	39 %
Pénétration de nouveaux marchés	12 %
Arrêt des ventes sur certains marchés	4 %
Spécialisation sur certains marchés	4 %
Augmentation des ventes au détail	19 %
Diminution des ventes au détail	1 %

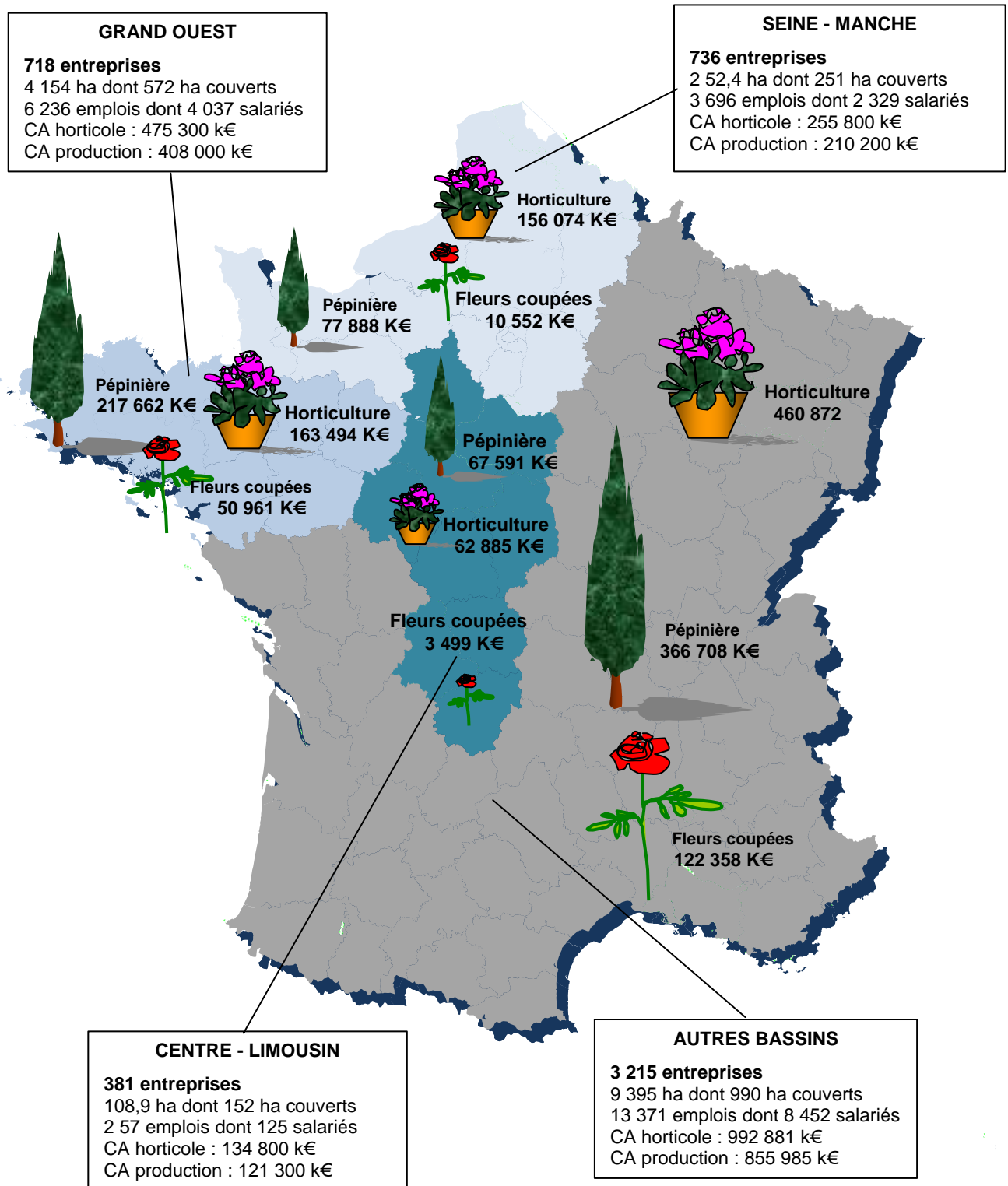
Avez-vous des projets d'investissement matériels ou immatériels d'ici 3 ans ?

Enfin, sur les projets d'investissement, moins de la moitié des répondants (49 %) envisagent d'investir dans les 3 ans, principalement dans le renouvellement et la modernisation des outils de production, mais également pour l'accroissement des capacités de production, l'accueil du public sur les exploitations, et les économies d'énergie.

Réponses	%
NON	51 %
OUI	49 %
Accroissement des capacités de production	13 %
Renouvellement - modernisation des équipements	27 %
Accueil du public sur l'exploitation	9 %
Économies d'énergie	9 %
Reconversion énergétique	5 %
Traitement - recyclage des eaux et déchets	7 %
Certification Environnementale	8 %

8. Répartition géographique de la production

La carte ci-dessous présente les principaux indicateurs par bassin.



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 » 2010, obtenue en consolidant les résultats des enquêtes exhaustives sur les trois bassins Grand-Ouest, Seine-Manche et Centre-Limousin, les résultats de l'enquête nationale sur panel et les données extrapolées pour les entreprises non enquêtées ;
- 2) En évolution 2010 / dernières enquêtes réalisées dans les différentes régions, soit en se basant sur :
 - Les données consolidées des études régionales réalisées entre 2001 et 2006 selon les régions (en moyenne, l'année de référence virtuelle serait 2003) ;
 - Pour l'année 2010, en données extrapolées ;

Les évolutions sont présentées en valeur brute (écart constaté entre l'enquête 2010 et les enquêtes précédentes dans chaque région) et en valeur moyenne, en se basant sur une année de référence 2003 correspondant à la moyenne des années de réalisation des enquêtes précédentes (s'étalant de 2001 à 2006).

Observatoire de l'horticulture et des pépinières
Résultats extrapolés des enquêtes 2010

Données pour l'ensemble de la France (hors Corse)

Principaux indicateurs économiques			
Nombre d'entreprises	5 050	% / ensemble de référence	100,0%
C.A. horticole cumulé (1000 €)	1 858 800	C.A. horticole moyen (1000 €)	368
C.A. production cumulé (1000 €)	1 595 430	C.A. production moyen (1000 €)	316
Part du négoce (en % du CA total)	14%	% du C.A. de référence	100,0%
C.A. production /hectare (€)	87 137	C.A. horticole / ETP (€)	73 297
Surfaces de production			
Surface totale (ha)	18 309,5	% de la surface de référence	100%
Surface en pleine terre (ha)	14 048,5	Surface en conteneurs (ha)	2 296,8
Surface couverte en serres (ha)	1 344,9	Surface couverte en tunnels (ha)	619,3
Surfaces en serres verre	924,8	Surfaces en serres plastique	420,2
Emplois (*) y.c. chefs d'entreprises			
Emplois totaux (ETP) (*)	25 360	Part / emploi horticole de référence	100%
Dont salariés permanents (ETP)	16 043	Part / emploi salarié de référence	100%
Nombre moyen d'ETP/entreprise	5,0	Nombre moyen d'ETP/hectare	1,4
Répartition des ventes par produit			
Produits	%	Valeur (1000 €)	
Plantes en pots	24,0%	446 747	—
Plantes à massifs	17,8%	331 151	—
Jeunes plants de plantes en pots	1,7%	31 473	—
Jeunes plants de plantes à massifs	1,3%	23 394	—
Plantes de pépinière	32,2%	598 997	—
Jeunes plants de pépinière	3,4%	63 896	—
Vivaces et aromatiques	3,5%	64 905	—
Fleurs coupées	10,1%	187 637	—
Bulbes	1,3%	24 036	—
Autres	4,7%	86 563	—
Total	100%	1 858 800	—
Répartition géographique des ventes			
	%	Valeur (1000 €)	
Locales (10 km)	37,3%	693 512	—
Régionales (200 km)	32,2%	598 768	—
France (au delà de 200 km)	24,5%	455 194	—
Ventes intra Union Européenne	4,9%	90 731	—
Export sur Pays tiers	1,1%	20 595	—
Répartition des ventes par circuit			
Particuliers	29,0%	GMS	8,9%
Grossistes	12,9%	Producteurs	11,1%
Fleuristes	4,7%	Entreprises de Paysage	6,5%
Jardineries	20,9%	Collectivités	6,0%

Observatoire de l'horticulture et des pépinières

Evolutions à champ courant - 2010 / enquête antérieure

Nbre d'années entre enquêtes **7**

Données pour l'ensemble de la France (hors Corse)

Principaux indicateurs économiques	2010	2003	Evol brute	Evol annuelle
Nombre d'entreprises	5 050	6 644	-24,0%	-3,4%
C.A. horticole cumulé (1000 €)	1 858 800	1 769 775	5,0%	0,7%
Part du négoce (en % du CA total)	14,2%	12,6%	12,8%	1,8%
C.A. production cumulé (1000 €)	1 595 430	1 547 495	3,1%	0,4%
C.A. production /hectare (€)	87 137	70 998	22,7%	3,2%
C.A. horticole moyen (1000 €)	368	266	38,2%	5,5%
C.A. production moyen (1000 €)	316	233	35,6%	5,1%
C.A. horticole / ETP (€)	73 297	56 596	29,5%	4,2%
Surfaces de production	2010	2003	Evol brute	Evol annuelle
Surface totale (ha)	18 310	21 796	-16,0%	-2,3%
Surface en pleine terre (ha)	14 048	16 483	-14,8%	-2,1%
Surface en conteneurs (ha)	2 297	2 870	-20,0%	-2,9%
Surface couverte en tunnels (ha)	619	770	-19,6%	-2,8%
Surface couverte en serres (ha)	1 345	1 673	-19,6%	-2,8%
Emplois	2010	2003	Evol brute	Evol annuelle
Emplois totaux (ETP) , y.c. dirigeants	25 360	31 270	-18,9%	-2,7%
Dont salariés permanents (ETP)	16 043	19 316	-16,9%	-2,4%
Nombre moyen d'ETP/entreprise	5,0	4,7	6,7%	1,0%
Nombre moyen d'ETP/hectare	1,39	1,43	-3,5%	-0,5%
Répartition des ventes par produit	2010	2003	Evol brute	Evol annuelle
Produits	Valeur (1000 €)		%	
Plantes en pots	446 747	405 872	10,1%	1,4%
Plantes à massifs	331 151	343 825	-3,7%	-0,5%
Jeunes plants de plantes en pots	31 473	34 422	-8,6%	-1,2%
Jeunes plants de plantes à massifs	23 394	32 667	-28,4%	-4,1%
Plantes de pépinière	598 997	543 322	10,2%	1,5%
Jeunes plants de pépinière	63 896	65 269	-2,1%	-0,3%
Vivaces et aromatiques	64 905	64 129	1,2%	0,2%
Fleurs coupées	187 637	204 228	-8,1%	-1,2%
Bulbes	24 036	21 811	10,2%	1,5%
Autres	86 563	54 231	59,6%	8,5%
Total	1 858 800	1 769 775	5,0%	0,7%
Répartition géographique des ventes	2010	2003	Evol brute	Evol annuelle
Zones de commercialisation	Valeur (1000 €)		%	
Locales (10 km)	693 512	615 459	12,7%	1,8%
Régionales (200 km)	598 768	590 445	1,4%	0,2%
France (au delà de 200 km)	455 194	461 429	-1,4%	-0,2%
Ventes intra Union Européenne	90 731	86 397	5,0%	0,7%
Export sur Pays tiers	20 595	16 044	28,4%	4,1%
Répartition des ventes par circuit	2010	2003	Evol brute	Evol annuelle
Particuliers	539 550	470 922	14,6%	2,1%
Grossistes	240 229	285 550	-15,9%	-2,3%
Fleuristes	87 184	105 890	-17,7%	-2,5%
Jardineries	388 566	340 577	14,1%	2,0%
GMS	165 727	159 749	3,7%	0,5%
Producteurs	205 694	203 588	1,0%	0,1%
Entreprises de Paysage	119 917	105 821	13,3%	1,9%
Collectivités	111 933	97 679	14,6%	2,1%

