

**OFFICE NATIONAL INTERPROFESSIONNEL DES FRUITS, DES LEGUMES,
DES VINS
ET DE L' HORTICULTURE ORNEMENTALE**

**LA PRODUCTION HORTICOLE ORNEMENTALE
EN 2004**

Cette étude est une synthèse d'enquêtes réalisées auprès de producteurs horticoles, tant horticulteurs que pépiniéristes du secteur marchand dans toutes les régions françaises entre 2000 et 2004 pour pallier au manque chronique de données chiffrées dans le secteur de l'horticulture ornementale.

La connaissance précise de la production, de ses atouts, faiblesses, projets et évolutions est indispensable pour mener une politique stratégique de développement du secteur.

Ces études demandées par le collège production du Conseil de Direction Horticole de l' ONIFLHOR ont pour objectifs de :

- déterminer les caractéristiques principales des entreprises : nombre de producteurs, chiffre d'affaires total et horticole, volume d'emplois, superficies, structure de la gamme, importance des circuits de mise en marché en valeur ;
- établir une typologie des entreprises selon les segments de mise en marché définis dans l'analyse stratégique de la FNPHP ;
- faire émerger les atouts, projets et freins au développement de chaque groupe.

En 2005, une mise à jour partielle sur échantillon (panel) a été réalisée sur l'ensemble de la France afin de mesurer les évolutions des différents groupes typologiques et groupes de métiers.

Source : Enquêtes du Bureau d'études AND-I
Rédaction/ Emery Claudine- Division Horticulture et productions spécialisées-VINIFLHOR

ANNEXES

Tab 1- horticulture ornementale- comparaison régionale- 2 pages

Tab 2- emploi – comparaison régionale

Tab 3- chiffre d'affaires par région

Tab 4- répartition régionale des entreprises de production par tranches de chiffre d'affaires.

Tab 5- structure de la gamme par région en % du chiffre d'affaires

Tab 6- répartition régionale des débouchés par zone géographique (en % du chiffre d'affaires).

Tab 7- répartition régionale des ventes par circuits de distribution (en % du chiffre d'affaires)

Tab -8- répartition régionale des groupes typologiques (en % du chiffre d'affaires et du nombre d'entreprises)

Horticulture ornementale- comparaison régionale

Régions	Nbre total d'entreprises	Nbre d'entreprises ayant une activité principale (1) de				Nbre d'emplois (UTH) y compris chefs d'entreprises	Nbre de salariés permanents	Chiffre d'affaire total (millions €)	Chiffre d'affaires Horticole (millions€)	chiffre d'affaires en production propre (millions €)
		Pépinières	Plantes en pot/ Massif	Fleurs coupées	Autres (3)					
Alsace	166	26	138	2		912	617	65,1	59,5	49,2
Aquitaine	469	206	216	35	10	1826	1034	111,3	94,5	86,8
Auvergne	131	44	84	3		605	393	37,9	33,4	26,3
Basse normandie	176	66	107	3		584	335	36,1	34,1	26,4
Bretagne	336	161	123	47	4	1874	1181	136,3	126,1	111,3
Bourgogne	198	73	122	3		814	520	52,6	48	38,3
Centre	387	135	229	19	4	2227	1482	142,9	132,1	120,3
Champagne-Ardenne	104	47	53	4		504	362	31,1	28,7	25,2
Franche Comté	90	25	63	2		287	165	16,1	15	12,6
Hte Normandie	161	45	109	2		788	546	54,1	45	35,1
Ile-de-France	301	73	151	77		1722	1265	112	108,8	83,1
Languedoc-Roussillon	271	121	111	36		1109	757	66,2	61,3	55,3
Limousin	116	36	76	4		345	185	19,1	16,4	13,7
Lorraine	111	26	83	2		441	246	33,5	31,7	24,8
Midi-Pyrénées	378	152	208	18		1262	628	64,9	52,3	46,5
Nord-Pas de Calais	243	64	172	6		1092	720	68,4	63,3	57,2
Paca	1247	219	225	797	6	4591	2526	254	240,2	213,6
Pays de Loire (2)	579	225	246	94	6	5152	3557	364,2	311,6	287,1
Picardie	127	34	88	4	1	542	389	35,5	32,6	24
Poitou-Charentes	218	53	154	11		1087	712	75,9	71,6	63,6
Rhône-Alpes	835	245	541	45	1	3504	1696	(4)	163,5	147,1
St	6644	2076	3299	1214	32	31268	19316		1769,7	1547,5

(1) principale= plus de 60% du CA dans la catégorie de produit

(2) Pays de loire : 757 entreprises dont 579 de mise en marché

(3) autres dont bulbes

(4) non renseigné

Horticulture ornementale- Comparaison Régionale (suite)

Régions	% de la valeur de l'ensemble des productions végétales de la région	% de la valeur globale de la production horticole Française	Surfaces totales en production (ha)	surfaces de pleine terre (ha)	surfaces couvertes (ha) dont				surfaces en conteneurs (ha)
						serres verre	serres plastiques	tunnels	
Alsace	5,5	2,7	564,7	468,1	63,4	43	7,7	12,7	33,2
Aquitaine (1)	3	6,1	1507	1123	119	39,3	35,6	44,1	265,4
Auvergne	3,8	1,7	742,1	651,1	21,9	15,8	6,1	13,3	55,3
Basse Normandie	3	1,7	711,8	603,1	34,7	15,8	5	13,9	74
Bretagne	5,6	7,2	1108	628,4	196	80,3	66,4	49,3	283,4
Bourgogne	3,2	2,6	1361,9	1247,7	52,5	21,9	11,9	18,7	61,7
Centre	5,5	7 à 8	2052	1664,5	147,1	70,8	16,7	59,6	240,7
Champagne									
Ardenne	2	1,4	563,2	496,8	33,8	27,3	6,6	11,8	20,7
Franche Comté	3	0,9	294,2	267,5	7,5	5,2	2,3	8,3	10,9
Hte Normandie	5	2,4	484	387,1	37,3	19,6	7,3	10,4	59,7
Ile-de-France	10	5	1267	1055	130,3	80,1	20,1	30,1	81,5
Languedoc-Roussillon	2,9	3,6	702,7	505,7	82,6	30,8	18,7	33,1	144,4
Limousin	7	0,9	216,1	174,9	26,3	8,4	6,6	11,3	15
Lorraine	3,2	1,4	196,8	137,5	39	30,6	8,4	11,1	9,2
Midi-Pyrénées	3,7	3	620	484,7	68,5	25,6	19,9	23	66,6
Nord-Pas de Calais	4,5	3,5	821	687,7	83,4	61,7	2,5	19,2	49,5
Paca	10	11 à 12	1945	1026	549,3	366,3	63,7	119,3	370
Pays de Loire	14	18	3521,5	2339,8	400,4	191,8	49	159,6	781,4
Picardie	1,8	1,5	456	411,9	26,9	19,5	2,1	5,3	17,5
Poitou-Charente	4,1	3,5	402	256	93,7	53,7	13,2	26,8	52,4
Rhône-Alpes	10,4	10	2261	1868,1	185	96		89	207,5
St			21798	16484,6	2398,6	1303,5	769,9	769,9	2900

(1) Aquitaine: surface: 1507 sans les 400 ha de bulbes

Horticulture ornementale- Comparaison Régionale (suite)

Régions	% de la valeur de l'ensemble des productions végétales de la région	% de la valeur globale de la production horticole Française	Surfaces totales en production (ha)	surfaces de pleine terre (ha)	surfaces couvertes (ha) dont				surfaces en conteneurs (ha)
						serres verre	serres plastiques	tunnels	
Alsace	5,5	2,7	564,7	468,1	63,4	43	7,7	12,7	33,2
Aquitaine (1)	3	6,1	1507	1123	119	39,3	35,6	44,1	265,4
Auvergne	3,8	1,7	742,1	651,1	21,9	15,8	6,1	13,3	55,3
Basse Normandie	3	1,7	711,8	603,1	34,7	15,8	5	13,9	74
Bretagne	5,6	7,2	1108	628,4	196	80,3	66,4	49,3	283,4
Bourgogne	3,2	2,6	1361,9	1247,7	52,5	21,9	11,9	18,7	61,7
Centre	5,5	7 à 8	2052	1664,5	147,1	70,8	16,7	59,6	240,7
Champagne Ardenne	2	1,4	563,2	496,8	33,8	27,3	6,6	11,8	20,7
Franche Comté	3	0,9	294,2	267,5	7,5	5,2	2,3	8,3	10,9
Hte Normandie	5	2,4	484	387,1	37,3	19,6	7,3	10,4	59,7
Ile-de-France	10	5	1267	1055	130,3	80,1	20,1	30,1	81,5
Languedoc-Roussillon	2,9	3,6	702,7	505,7	82,6	30,8	18,7	33,1	144,4
Limousin	7	0,9	216,1	174,9	26,3	8,4	6,6	11,3	15
Lorraine	3,2	1,4	196,8	137,5	39	30,6	8,4	11,1	9,2
Midi-Pyrénées	3,7	3	620	484,7	68,5	25,6	19,9	23	66,6
Nord-Pas de Calais	4,5	3,5	821	687,7	83,4	61,7	2,5	19,2	49,5
Paca	10	11 à 12	1945	1026	549,3	366,3	63,7	119,3	370
Pays de Loire(2)	14	18	3521,5	2339,8	400,4	191,8	49	159,6	781,4
Picardie	1,8	1,5	456	411,9	26,9	19,5	2,1	5,3	17,5
Poitou-Charentes	4,1	3,5	402	256	93,7	53,7	13,2	26,8	52,4
Rhône-Alpes	10,4	10	2261	1868,1	185	96		89	207,5
St			21798	16484,6	2398,6	1303,5	769,9	769,9	2900

(1) Aquitaine: surface 1507 sans les 400 ha de bulbes

Répartition régionale des entreprises (%) par tranches de chiffre d'affaires

	nombre d'entreprises	<75 000€	>=75 000 € <150 000 €	>=150 000 € <380 000 €	>=380 000 € <760 000 €	>=760 000 € <1520 000 €	>=1 520 000 €
Alsace	166	22,9	27,1	27,7	9	8,4	4,9
Aquitaine	469	61,2	9,6	17,9	6,8	3	1,5
Auvergne	131	31,3	41,2	10,7	13,7	0,8	2,3
Basse Normandie	176	26,1	40,3	22,2	8,5	1,7	1,2
Bourgogne	198	25,8	39,4	19,2	8,6	4	3
Bretagne	336	18,5	30	25,3	14	9,5	2,7
Centre	387	23,5	38,2	17,1	11,6	4,9	4,7
Champagne- Ardenne	104	27,9	42,3	19,2	8,7		1,9
Franche Comté	90	26,7	41,1	22,2	6,7	3,3	
Hte Normandie	161	53,4	11,8	14,9	10,6	6,8	2,5
Ile de France	301	14	38,1	24,9	13	5,3	4,7
Languedoc- Roussillon	271	24,4	41,3	20,7	7,7	4,1	1,8
Limousin	116	42,2	26,7	20,7	9,5	0,9	
Lorraine	111	26,1	37,8	20,7	5,5	7,2	2,7
Midi-Pyrénées	378	64,5	13,2	15,9	4	1,9	0,5
Nord/Pas de Calais	243	25,1	32,9	24,7	9,5	4,9	2,9
Paca	1247	35,5	40,7	14,1	5,3	2,9	1,5
Pays de Loire*	579	28,1	25,6	21,2	10,9	6,6	7,6
Picardie	127	22	41,7	18,9	8,7	6,3	2,4
Poitou-Charentes	218	17,5	45,9	17,4	9,6	5	4,6
Rhone-Alpes	835	64,9	9,7	13,1	7,2	3,2	1,9
Total	6644	37	29,5	18,1	8,4	4,2	2,7

source : enquêtes régionales AND-I

Main d'œuvre selon les régions

Régions	Nbre total d'entreprises	nbre total d'ETP*	Nbre moyen d'ETP / entreprise	Nbre de salariés permanents	% de salariés/ nombre d'emplois
Alsace	166	912	5,5	617	67,6
Aquitaine	469	1826	3,9	1034	56,6
Auvergne	131	605	4,6	393	65
Basse Normandie	176	584	3,3	335	57,4
Bourgogne	198	814	4,1	520	63,9
Bretagne	336	1874	5,6	1181	63
Centre	387	2227	5,8	1482	66,5
Champagne Ardenne *	104	504	4,9	362	71,8
Franche Comté	90	287	3,2	165	57,5
Haute Normandie	161	788	4,9	546	69,3
Ile de France	301	1722	5,7	1265	73,5
Languedoc-Roussillon	271	1109	4,1	757	68,2
Limousin	116	345	3	185	53,6
Lorraine	111	441	4	246	55,8
Midi-Pyrénées	378	1262	3,3	628	49,7
Nord Pas-de-Calais	243	1092	4,5	720	65,9
PACA	1247	4591	3,7	2526	55
Pays de Loire*	579	5152	8,9	3557	69
Picardie	127	542	4,3	389	71,8
Poitou-Charentes	218	1087	5	712	65,5
Rhône Alpes	835	3504	4,2	1696	48,4
Total	6644	31268	4,6	19316	61,8

*ETP= équivalents temps plein, y compris chefs d'entreprises

source : enquêtes AND-I 2000/2004

Structure régionale de la gamme en % du chiffre d'affaires horticole

	Plantes en pot	Plantes à massif	Plantes de pépinières *	Fleurs coupées	Autres **	total
Alsace	56	25	15	2	2	100
Aquitaine	22	15	52	8	3	100
Auvergne	19	25	49	1	4	100
Basse Normandie	36	21	40	2	1	100
Bourgogne	22	31	43	3	2	100
Bretagne	16	14	54	14	3	100
Centre	17	25	49	4	6	100
Champagne-Ardenne	26	42	25	1	6	100
Franche Comté	30	29	36	2	4	100
Hte Normandie	29	29	39	1		100
Ile de France	38	19	28	12	2	100
Languedoc-Roussillon	24	15	51	9	2	100
Limousin	27	36	33	1	3	100
Lorraine	26	40	16	16*	3	100
Midi-pyrénées	35	25	32	4	3	100
Nord/ Pas-de-Calais	38	38	20	3	3	100
Paca	15	9	29	39	7	100
Pays de loire	21	19	40	12	8	100
Picardie	30	30	33	2	4	100
Poitou-charentes	25	38	26	4	6	100
Rhône-Alpes	28	20	45	6		100
Total	25	21	39	12	4	100

plantes de pépinières y compris jeunes plants, vivaces et aromatiques 100

autres= plants potagers+bulbes ; Les régions de production de bulbes sont : Aquitaine, Pays de Loire, Paca, Picardie, Bretagne.

Source: enquêtes régionales AND-I 2000/2004

*fleurs coupées : ¼ production, ¾ grossiste

Répartition géographique des ventes par région en % du chiffre d'affaires horticole

	département (local)	autres départements de la région	reste de la France	ventes intra européennes	export sur pays tiers	total
Alsace	44,1	33,3	18,7	2,4	1,5	100
Aquitaine	40	32	22,4	5,4	0,2	100
Auvergne	42,8	22,4	29,2	5,6	0	100
Basse Normandie	40,3	42	17,5	0,2	0	100
Bourgogne	33,2	48,7	17	1,1	0	100
Bretagne	31	33,1	29,2	4,1	2,6	100
Centre	23,7	30,5	41,2	3,5	1,1	100
Champagne- Ardenne	26,2	52,3	20,3	1,2	0	100
Franche Comté	62,6	32,3	1,3	3,2	0,6	100
Hte normandie	52,2	34,7	12,8	0,3	0	100
Ile de France	31,5	60,5	7,6	0,3	0,1	100
Languedoc- Roussillon	36,4	34,5	24,7	4,2	0,2	100
Limousin	58,1	35,4	5,3	1,1	0,1	100
Lorraine	45,5	37,6	16,6	0,3	0	100
Midi-pyrénées	60,8	25,6	12,6	1	0	100
Nord/ Pas-de- Calais	33,7	39,8	24,5	2	0	100
Paca	42,4	26,5	18,6	10,5	2	100
Pays de loire	20,4	25,8	44,8	8,8	0,2	100
Picardie	52,5	38,4	5,5	3,6	0	100
Poitou-charentes	33	27	36,9	2,9	0,2	100
Rhone-Alpes	34,8	35,8	23,4	3,4	2,6	100
Total	34,7	33,4	26,1	4,9	0,9	100

source: enquêtes régionales AND-I

Répartition régionale des ventes par circuits de distribution (% du CA horticole)

	particuliers à l'exploitation et sur marchés	fleuristes	jardineries	Grossistes	GMS/GSB	Entreprises du paysage	collectivités	autres producteurs
Alsace	39,1	5,9	16,2	12	6,5	4,1	6,2	10
Aquitaine	31,4	8,8	15,8	9,2	11	5,6	6,7	11,5
Auvergne	44,7	3,5	20,8	10	8,2	3,2	3,9	5,7
Basse Normandie	42,4	10,5	6	9,3	8,1	11,7	5,6	6,4
Bourgogne	34,4	8,8	17,2	15,2	6,6	4,3	8	5,5
Bretagne	21,7	6,1	29	11,8	19,3	3,5	2,6	6
Centre	22,9	6	19,7	8,8	8,8	6,6	4,4	22,8
Champagne-Ardenne	30,6	6,5	28,5	6,1	15,2	3,6	7,9	1,6
Franche Comté	52,3	7,6	11,6	5,7	1,8	10	7,2	3,8
Hte Normandie	36,7	5,7	11,7	7,7	19,5	5,5	9,1	4,1
Ile de France	19,7	19,1	17,6	18,1	2,6	10,7	8,3	3,9
Languedoc-Roussillon	31,1	2,3	15,4	13,1	5,8	6,4	5,3	20,6
Limousin	52,4	8,7	11,7	8,9	4	2,2	4,1	8
Lorraine	48,1	3,2	11,6	4,3	22,5	2,3	7,3	0,7
Midi-Pyrénées	45,5	7	19,5	11,4	2,5	3,1	3,4	7,6
Nord/ Pas-de-Calais	29,4	8,9	12,9	9	19,5	4,3	8,4	7,6
Paca	21,4	3,7	8,8	44,4	3,2	5,7	3,4	9,4
Pays de Loire	9,4	2,8	34	18	10,4	4,8	4,3	16,3
Picardie	51,8	2,7	3,4	13,5	2	5,1	7,8	13,7
Poitou-charentes	34,4	4,4	12,5	3,5	8,3	5,4	6,4	25,1
Rhone-Alpes	32,2	4,9	19,1	7	8	10,7	8,1	10
Ensemble	26,6	6	19,3	16,1	9	6	5,5	11,5

source: enquêtes régionales AND-I 2000-2004

Poids des différents groupes typologiques en % du nombre d'entreprises et en % du chiffre d'affaires par région

	Alsace		Lorraine		Champagne-Ardenne		Bourgogne		Franche-Comté	
	% des entreprises	% du CA	% des entreprises	% du CA	% des entreprises	% du CA	% des entreprises	% du CA	% des entreprises	% du CA
producteurs détaillants	68,7	38,4	73,9	50,1	61,6	24,6	62,1	33,6	75,6	53,9
producteurs à distribution spécialisée	13,9	27,1	3,6	7,3	9,6	55,4	15,7	36,8	12,2	27
producteurs à grossistes	3	6,1	2,7	3,7	6,7	6	11,6	8,3	4,4	2,5
producteurs à GMS/ GSB	3,6	2,5	5,4	32,8	2,9	2,4	3,5	6,5	0	0
Producteurs à paysage et collectivités	8,4	9,4	14,4	6,1	17,3	10,6	7,1	14,8	7,8	16,6
producteurs à autres producteurs	2,4	16,5	0	0	1,9	1	0		0	0
ensemble	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

source: enquêtes régionales AND-I

	Centre		Auvergne		Limousin		Rhône-Alpes		PACA	
	% des entreprises	% du CA	% des entreprises	% du CA	% des entreprises	% du CA	% des entreprises	% du CA	% des entreprises	% du CA
producteurs détaillants	64,6	23	68,7	37,4	67,2	49	65,4	28,4	29,5	17,8
producteurs à distribution spécialisée	14,7	32,1	9,2	38,2	12,1	29,5	13,6	37,6	10,3	22,6
producteurs à grossistes	4,7	3,8	4,6	6	6,9	6,5	0	0	53,1	42,6
producteurs à GMS/ GSB	2,3	9,6	3	10,2	2,6	4	1,4	6,1	0,3	2,6
Producteurs à paysage et collectivités	7	11,1	14,5	8,2	9,5	8,5	17	20,6	3,8	7
producteurs à autres producteurs	6,7	20,4	0	0	1,7	2,5	2,6	7,3	3	7,4
ensemble	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

source: enquêtes régionales AND-I

Poids des différents groupes typologiques en % du nombre d'entreprises et en % du chiffre d'affaires par région

	Languedoc-Roussillon		Midi-Pyrénées		Aquitaine	
	% des entreprises	% du CA	% des entreprises	% du CA	% des entreprises	% du CA
producteurs détaillants	56,3	29,5	74,3	43,2	69,7	28,2
producteurs à distribution spécialisée	10,4	22,8	19,6 (1)	45,8	18,1	41,5
producteurs à grossistes	15,2	10,1		0		
producteurs à GMS/GSB	4,4	8,8		0	1,5	9,5
Producteurs à paysage et collectivités	7,4	12,4	4	6	4,6	12
producteurs à autres producteurs	6,3	16,4	2,1	5	6,1	8,8
ensemble	100	100	100	100	100	100

(1): 3 producteurs orientés GMS sont inclus dans ce groupe

	Bretagne		Pays de Loire		Basse-Normandie		Poitou-Charentes	
	% des entreprises	% du CA	% des entreprises	% du CA	% des entreprises	% du CA	% des entreprises	% du CA
producteurs détaillants	51,2	22,5	35,4	8	69,9	42,9	75,6	32,4
producteurs à distribution spécialisée	21,1	40,2	22,1	48	8,5	20,4	10,1	15,6
producteurs à grossistes	6,2	6,2	28,3	16,9	5,1	7	2,8	2,1
producteurs à GMS/GSB	12,5	22,7	4	7,4	2,8	10,7	2,3	8
Producteurs à paysage et collectivités	6	4,8	5	6,7	9,1	13,4	3,2	13,9
producteurs à autres producteurs	3	3,6	5,2	13	4,6	5,6	6	28
ensemble	100	100	100	100	100	100	100	100

source : enquêtes régionales AND-I

Poids des différents groupes typologiques en % du nombre d'entreprises et en % du chiffre d'affaires par région

	Haute-Normandie		Picardie		Nord-Pas-de-Calais		Ile de France	
	% des entreprises	% du CA	% des entreprises	% du CA	% des entreprises	% du CA	% des entreprises	% du CA
producteurs détaillants	73,3	34,4	75,6	53,3	57,2	29,5	43,2	18,4
producteurs à distribution spécialisée	16,1	26,8	5,5	8,5	19,3	22,2	39,5	53,3
producteurs à grossistes	0	0	4,7	7	5,8	6,8	5	8,5
producteurs à GMS/GSB	5,6	25,6	1,6	2	6,2	22,4	1,3	1,3
Producteurs à paysage et collectivités	5	13,2	11	19,7	10,3	12	10	18,2
producteurs à autres producteurs	0	0	1,6	9,5	1,2	7,1	1	0,3
ensemble	100	100	100	100	100	100	100	100

source : enquêtes régionales AND-I

AVERTISSEMENT

Les chiffres mentionnés dans cette synthèse sont issus d'enquêtes téléphoniques auprès de producteurs tant horticulteurs que pépiniéristes en activité, vendant leur production ornementale sur le marché, et d'entretiens en face à face auprès d'un nombre limité d'entreprises les plus représentatives par leur importance, leur type de production, ou leur groupe typologique, menées par le cabinet AND-I.

Les listings d'enquête ont été établis à partir de l'annuaire de France Télécom et de listes professionnelles. Ils ont été validés dans chaque région par les responsables professionnels.

Ils ne comprennent pas les collectivités (Jardins de ville, Pépinières départementales ou régionales, établissements publics ayant une production horticole, entreprises de négoce ayant une activité accessoire de production, retraités...).

Les données concernant les entreprises bulbicoles sont partielles. Elles intègrent les producteurs de bulbes et rhizomes spécialisés. Elles ne prennent pas en compte les agriculteurs ayant une production de bulbes sous contrat en raison de la difficulté à les recenser et à séparer les données chiffrées bulbes du reste des résultats de l'exploitation agricole pour ne pas fausser l'analyse typologique.

L'objectif était d'obtenir un taux de couverture global de 80 % de la valeur du chiffre d'affaires horticole de la région, en enquêtant la totalité des entreprises de dimension nationale ou internationale et en se contentant d'une représentativité moindre pour les petites entreprises, sachant qu'il serait possible d'appliquer aux non répondants affectés à un groupe typologique, les caractéristiques moyennes de leur groupe.

Dans tous les cas, l'objectif de représentativité, soit 80 % du chiffre d'affaires de la production horticole de la région a été atteint. Les taux de réponses ont varié de 80 % des entreprises en Bretagne et Pays de Loire à un peu plus de 50% en Midi-Pyrénées et Poitou-Charentes.

Les chiffres ayant été recueillis entre 1999 (pour la région Rhône-Alpes) et 2004, il est certain que la réalité a quelque peu évoluée, notamment en ce qui concerne le nombre d'entreprises, en baisse chaque année comme celui des entreprises agricoles des autres secteurs. Toutefois, les évolutions ont été mesurées en tenant compte des délais entre chaque enquête et la mise à jour sur panel.

Ces résultats globalement en cohérence avec les chiffres du RGH réalisé par le Ministère de l'Agriculture en 2000, ne peuvent être comparés, n'ayant ni le même champ d'enquête ni les mêmes objectifs.

LA PRODUCTION HORTICOLE ORNEMENTALE

En 2004, le nombre d'entreprises horticoles du secteur marchand produisant des végétaux d'ornement à titre principal, dépasse les 6600, pour un chiffre d'affaires horticole (CA production+achats revente) estimé à 1.77 milliards d'euros, le chiffre d'affaires à la production s'élevant à 1.55 milliards d'euros.

Le nombre d'emplois total s'élève à 31 270 personnes équivalents temps plein dont plus de 19 300 salariés permanents.

La superficie totale, 21 796 hectares, se décompose en 16 483.5 ha de plein air, 1 673.0 ha de surfaces couvertes en serres (dont 1303 ha de serres verres et 370 de serres plastiques), 770 ha de tunnels et 2 870 hectares de surface hors sol (essentiellement surfaces de pépinières en conteneurs).

Un producteur sur deux produit majoritairement des plantes en pot, à massif et/ou vivaces.

Les pépiniéristes (31% du nombre des entreprises) réalisent plus du tiers des ventes totales de végétaux (35.5%).

La production de fleurs coupées représente 18% du nombre des entreprises et moins de 12% du chiffre d'affaires.

Plus d'un producteur sur deux est spécialisé dans la vente au détail, leur chiffre d'affaires ne représentant que 25% du chiffre d'affaires total. Le marché de la distribution spécialisée absorbe un tiers des ventes de végétaux des producteurs français.

Consolidation des études régionales

- **Des résultats globalement en cohérence avec le recensement horticole, mais focalisés sur les entreprises professionnelles**

Principaux indicateurs économiques			
Nombre d'entreprises	6 644	% / ensemble de référence	100,0%
C.A. horticole cumulé (1000 €)	1 769 775	C.A. horticole moyen (1000 €)	266
C.A. production cumulé (1000 €)	1 547 495	C.A. production moyen (1000 €)	233
Part du négoce (en % du CA total)	13%	% du C.A. de référence	100,0%
C.A. production /hectare (€)	70 998	C.A. horticole / ETP (€)	56 596
Surfaces			
Surface totale (ha)	21 796,4	% de la surface de référence	100%
Surface en pleine terre (ha)	16 483,5	Surface en conteneurs (ha)	2 870,1
Surface couverte en serres (ha)	1 673,0	Surface couverte en tunnels (ha)	769,9
Surfaces en serres verre	1 303,4	Surfaces en serres plastique	369,6
Emplois (*) y.c. chefs d'entreprises			
Emplois totaux (ETP) (*)	31 270	Part / emploi horticole de référence	100%
Dont salariés permanents (ETP)	19 316	Part / emploi salarié de référence	100%
Nombre moyen d'ETP/entreprise	4,7	Nombre moyen d'ETP/hectare	1,4

Consolidation des études régionales

- **Un producteur sur deux produit majoritairement des plantes en pots, à massifs et/ou des vivaces...**

Métier dominant	Entreprises	%	CA horticole	%
Pépinières	2 076	31,2%	628 449	35,5%
Plantes en pots, massifs et vivaces	3 300	49,7%	909 954	51,4%
Fleurs coupées	1 214	18,3%	205 835	11,6%
Bulbes	26	0,4%	20 991	1,2%
Mixtes	28	0,4%	4 546	0,3%

- **Les pépiniéristes réalisent plus du tiers des ventes totales de végétaux des producteurs français**
- **La producteurs de fleurs coupées représentent moins de 20% des entreprises et moins de 12 % du CA**

PRINCIPALES CARACTERISTIQUES DES ENTREPRISES

Les entreprises horticoles sont :

- **Familiales et de petite dimension**

L'entreprise individuelle reste majoritaire (69%) même si les formes sociétaires progressent. Les GAEC représentent un peu plus de 6% des entreprises et les formes sociétaires, plus adaptées à la gestion financière, sociale et fiscale 25% de l'ensemble (1).

37% des entreprises ont déclaré un chiffre d'affaires inférieur à 75 000€ pour un montant total de chiffre d'affaires qui représente 6.6% de l'ensemble du chiffre d'affaires horticole.

2.7% des entreprises ont un chiffre d'affaires égal ou supérieur à 1 520 000€. Elles représentent 34.1% du chiffre d'affaires total horticole.

Les plus gros chiffres d'affaires sont générés par les entreprises spécialisées en jeunes plants, les entreprises de plantes en pot et de pépinières.

Répartition en % des entreprises horticoles par tranches de chiffre d'affaires

Tranches de chiffre d'affaires (€)	% des entreprises	% du chiffre d'affaires horticole
<75 000€	37.0	6.6
>=75 000€ < 150 000 €	29.6	10.9
>=150 000 € < 380 000 €	18.1	15.8
>=380 000 € <760 000 €	8.4	16.4
>=760 000€ < 1 520 000 €	4.2	16.2
>=1 520 000 €	2.7	34.1
Total	100	100

Source : études régionales ONIFLHOR / AND

Répartition en % des entreprises spécialisées par tranches de chiffre d'affaires

	<75 000€	>=75 000 <150 000€	>=150 000 <380 000€	>=380 000 <760 000€	>=760 000 <1520 000€	>=1 520 000€
Entreprises de Plantes en Pot/ Massif	32,8	32,6	18,2	9	4,6	2,8
Entreprises de Pépinières	41,6	23	19	8,3	4,3	3,8
Entreprises de Fleurs Coupées	40,9	32,6	16,2	7	2,6	0,7
Ensemble	37	29,5	18,1	8,4	4,2	2,7

Source: études régionales 2000-2004 AND-I

nota : une entreprise spécialisée est celle qui réalise plus de 60% de son chiffre d'affaires dans la production considérée.

Répartition (en %) des entreprises spécialisées par tranches de surface totale

	<=1ha	>1ha <=2ha	2ha<=3ha	>3ha<=5ha	>5ha<=10ha	>10ha<=20ha	>20ha<=30ha	>30ha<=50ha	>50<=100ha	>100ha
Pépinières	18,3	30,5	16,1	8,8	11,3	6,9	2,8	2,5	2	0,8

	<=1000 m2	>1000 <=2000 m2	>2000 <=4000 m2	>4000 <=5000 m2	>5000 <=6000 m2	>6000 <=7500m2	>7500 m2 <=1 ha	>1ha <=2 ha	>2 ha<=5 ha	+5ha
Plantes en pot/massif	6,5	12,6	34,9	9,9	8	3,6	8	8,6	5,9	2
Fleurs Coupées	3,6	11,1	8,6	30,9	11,5	11,2	12,5	4	3,8	2,8

source: enquêtes régionales 2000-2004 AND-I

La forte proportion de pépiniéristes qui ont entre 1 et 2ha sont essentiellement des pépiniéristes sur le marché du détail.

- **Fortement employeuses de main d'oeuvre**

L'entreprise horticole emploie en moyenne 4,7 employés (ETP) et un nombre de salariés permanents qui dépasse la moitié du nombre d'emplois directs (ETP).

Le nombre moyen d' ETP varie en fonction de la production dominante : il est de 3,6 en fleurs coupées, 4,4 en plantes en pot et 5,7 en pépinières.

Il varie aussi en fonction du métier dominant. Il est de 2,6 chez les producteurs détaillants, de 9,3 chez les producteurs sur le marché de la distribution spécialisée, de 6,9 chez les producteurs sur le marché des collectivités/espaces verts, de 11 chez les producteurs sur le marché des autres producteurs (entreprises de production de jeunes plants) et chez les producteurs sur le marché des GMS/GSB et de 3,9 chez les producteurs sur le marché des grossistes (essentiellement des producteurs de fleurs coupées).

(2) ETP= équivalent temps plein

- **Polyvalentes**

21% des entreprises de production réalisent du chiffre d'affaires dans une activité autre que la vente de végétaux et 10% font du chiffre d'affaires en jardins/espaces verts. 3.2% ont une activité en jardinerie.

Les horticulteurs ont souvent une palette de production assez large : plus de 40% des producteurs spécialisés en plantes en pot produisent aussi des plantes à massif, 25% vendent des fleurs coupées, 5% des végétaux de pépinières et 5% des plants maraîchers. Chez les pépiniéristes spécialisés, 7.4% vendent des plantes en pot et 28.4% réalisent du chiffre d'affaires en espaces verts.

C'est en fleurs coupées que la spécialisation est la plus forte. Néanmoins, 3% font du chiffre d'affaires en plantes en pot/et à massifs.

- **Des débouchés essentiellement régionaux (première mise en marché)**

La répartition géographique des ventes en % du chiffre d'affaires est relativement équilibrée entre les ventes locales, régionales et France entière.

VENTES	% du CA horticole
Locales (10Km)	34.8
Régionales (200Km)	33.4
France (au-delà de 200Km)	26.1
Ventes intra Union européenne	4.9
Export sur pays Tiers	0.9
Ensemble	100

Source : enquêtes régionales 2000-2004 AND-I

Cette répartition moyenne varie selon les régions (cf annexe n° 6).

Les régions où plus d'un tiers du chiffre d'affaires horticole lors de la première mise en marché est réalisé hors de la région sont, Pays de Loire, Poitou-charentes, Centre, Bretagne et Auvergne.

Dans les autres régions, les ventes sont principalement régionales, surtout en Ile de France où elles représentent 60,5 % du chiffre d'affaire de la région en raison de la proximité du MIN de Rungis.

En Paca, le marché «local» (considéré sur la base d'un rayon de 10 à 20 km autour de l'exploitation) représente 42,4% des débouchés en valeur. Il correspond pour moitié aux ventes des producteurs aux grossistes locaux (Sica du marché aux fleurs d'Hyères pour les producteurs du Var) et pour l'autre moitié, à l'activité des producteurs détaillants vendant leurs produits aux particuliers soit directement sur l'exploitation, soit sur les marchés forains des environs.

Les expéditions hors région réalisées directement par les producteurs (première mise en marché) ne représentent qu'un peu plus de 30% des ventes globales. Il s'agit essentiellement de plantes horticoles et de pépinières, les fleurs coupées étant le plus souvent expédiées par les grossistes.

Cette répartition ne correspond pas à la réalité des débouchés géographiques finaux qui sont fortement influencés dans cette région par les expéditions des grossistes (deuxième mise en marché).

Si l'on se réfère aux déclarations de la SICA d'Hyères et des grossistes hors marché sur leurs zones d'expédition (deuxième mise en marché), la région apparaît ainsi expéditrice pour plus de la moitié de la valeur totale des végétaux commercialisés (52,4%) principalement des fleurs coupées et feuillages .

Les chiffres réalisés à l'exportation sont dû, dans chaque région, à des spécificités régionales.

En région Paca, les produits exportés sont en premier lieu les fleurs coupées alors qu'en Pays de Loire, ce sont des produits de pépinières.

En Aquitaine, les exportations sont le fait de quelques grandes pépinières, d'entreprises spécialisées en plants forestiers ou de producteurs des Pyrénées Atlantiques qui effectuent quelques expéditions vers l' Espagne.

En Rhône-Alpes, les entreprises exportatrices sont en majorité des entreprises de pépinières avec une présence significative de rosiéristes spécialisés et de quelques pépinières fruitières ou d'ornement. L'Allemagne, la Suisse et les Pays-Bas sont les principaux destinataires de ces livraisons.

En Poitou-Charentes, l'exportation est essentiellement le fait des producteurs de jeunes plants et en Bretagne de groupements de producteurs ou de grandes pépinières.

- **Commercialisation des produits sur tous les circuits avec prédominance des circuits courts**

Si l'on considère l'ensemble des entreprises de production, qu'elles soient spécialisées ou non, la vente au détail, 26,6% du chiffre d'affaires horticole, est proche de celle des ventes à la distribution spécialisée (jardineries+fleuristes) 25%, bien que les producteurs détaillants soient beaucoup plus nombreux que ceux qui vendent à la distribution spécialisée.

Répartition des ventes de l'ensemble des entreprises de production horticole par circuits de mise en marché.

Circuits	% du CA horticole
Particuliers	26.6
Grossistes	16.1
Fleuristes	6.0
Jardineries	19.2
GMS/ GSB	9.0
Producteurs	11.5
Entreprises du paysage	6.0
Collectivités	5.5
Ensemble	100

Source : enquêtes régionales AND-I

Quelle que soit la région, les circuits «traditionnels» (vente directe à l'exploitation, grossistes et distribution spécialisée) restent les principaux marchés des entreprises Cf annexe n° 7).

En Pays de Loire, la vente directe à l'exploitation n'atteint pas 10 % du chiffre d'affaires horticole de la région.

Les régions qui réalisent un chiffre d'affaires non négligeable avec les GMS/GSB sont la Lorraine (22.5%), la Haute-Normandie (20%), le Nord/Pas de Calais (19.5%), la Bretagne (19%) et la région Champagne Ardennes (15%).

C'est en Ile de France et en Rhône-Alpes que la part de la vente aux entreprises du paysage et/ou collectivités est la plus importante avec 19% du chiffre d'affaires régional.

L'importance de la production de fleurs coupées en PACA explique la part du chiffre d'affaires réalisé avec les grossistes (44.4%).

LA TYPOLOGIE DES ENTREPRISES DE PRODUCTION

Dans le cadre d'une réflexion nationale sur l'avenir de l'horticulture et de la pépinière, la Fédération Nationale des Producteurs de l'Horticulture et des Pépinières (FNPHP), a souligné la nécessité de raisonner

:

- en passant d'une approche produit à une approche marchés/clients;
- par groupe d'entreprises exerçant le même «métier» et visant les mêmes marchés.

Les entreprises ont été classées dans l'un des six groupes suivants, lorsqu'elles réalisaient plus de 60% de leur chiffre d'affaires dans le circuit considéré.

Les six groupes typologiques correspondent aux segments de marché suivants :

- **Producteurs détaillants**, vendant la majeure partie de leur production directement aux particuliers, le plus souvent sur l'exploitation ou sur les marchés forains.
- **Producteurs vendant à d'autres producteurs**, multiplicateurs de jeunes plants et pépiniéristes fruitiers vendant aux arboriculteurs.
- **Producteurs sur le marché du paysage et des collectivités**. 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.
- **Producteurs vendant à la distribution spécialisée**, à savoir, fleuristes et jardinerie.
- **Producteurs vendant à la distribution non spécialisée**, la majeure partie de leur production est destinée aux grandes surfaces alimentaires et aux grandes surfaces de bricolage.
- **Producteurs vendant aux grossistes spécialisés**: ce groupe est peu présent sauf en région Paca et en Bretagne.

Le groupe dominant est celui des producteurs détaillants.

Consolidation des études régionales

■ Plus d'un producteur sur deux est détaillant

Marché dominant	Entreprises	%	CA horticole	%
Détail	3 684	55,5%	439 664	24,9%
Distribution spécialisée	1 021	15,4%	613 374	34,7%
Grossistes	1 012	15,3%	207 555	11,7%
Paysage et reboisement	521	7,9%	192 558	10,9%
Producteurs	215	3,2%	163 036	9,2%
Distribution généraliste	181	2,7%	151 973	8,6%

■ En valeur, le marché de la distribution spécialisée absorbe un tiers des ventes de végétaux des producteurs français

LES PRODUCTEURS DÉTAILLANTS

(producteurs réalisant plus de 60 % de leurs ventes en direct sur l'exploitation ou sur les marchés)

55.5% du nombre de producteurs, 24.9% de l'ensemble du chiffre d'affaires horticole.

Ils emploient en moyenne 2.6 ETP par entreprise.

Avec 9514 emplois totaux dont 4400 salariés, ils représentent 30% de l'emploi horticole et 23% du nombre total de salariés.

Ils réalisent un chiffre d'affaires horticole moyen de 119 000 € qui varie de 200 000€ en Alsace à 80 000€ en Midi-Pyrénées.

46.5% d'entre eux réalisent un chiffre d'affaires inférieur à 75 000€ mais 1.2% d'entre eux réalisent un CA qui dépasse 760 000€ .

Répartition des producteurs détaillants par tranches de chiffre d'affaires

Classes de CA (€)	% des entreprises	% du CA horticole
<75 000	46.5	19.2
>=75 000 <150 000	36.1	29.5
>=150 000 <380 000	13	24.3
>=380 000 <760 000	3.2	13.7
>=760000 <1 520 000	1	8.2
>=1 520 000	0.2	5.2
Ensemble	100	100

Source: AND-I

C'est en PACA que les producteurs - détaillants sont les moins nombreux (29.5%) mais ils n'en représentent pas moins de 17.8% du chiffre d'affaires régional. En Pays de Loire les 35% de producteurs-détaillants ne représentent que 8 % du chiffre d'affaires régional.

Ce groupe représente 74 %, en Midi-Pyrénées, où la majorité des producteurs, fortement orientés vers le marché local, réalisent plus de 60 % de leurs ventes souvent sur l'exploitation même.

Points forts:

- Souplesse et réactivité,
- Service et conseil aux clients,
- Trésorerie (paiement comptant),
- Existence de perspective de développement.

Points faibles

- Faible capacité de financement,
- Organisation commerciale,
- Isolement et manque de coordination avec les confrères,
- Manque de visibilité stratégique.

Evolutions

- **de la production :**

44% des entreprises ont déclaré que leur production n'avait pas évoluée et 26% ont élargi et diversifié leur gamme.

	% des entreprises
Aucune évolution notable	44.0
Elargissement- diversification de gamme	25.5
Développement de la production	12.0
Spécialisation- resserrement de la gamme	5.0
Reconversion vers d'autres productions	3.0
Développement du négoce	3.5
Autres	8.0
Total	100

Source : panel d'entreprises horticoles AND-I

74% n'envisagent pas de développer la production dans les trois ans à venir.

- **des débouchés par circuits :**

61% des entreprises n'ont pas connu d'évolution de leurs débouchés par circuit et 17% ont augmenté leurs ventes au détail.

	% des entreprises
Aucune évolution notable	61.0
Pénétration de nouveaux marchés	6.5
Arrêt de ventes sur certains marchés	7.0
Spécialisation sur certains marchés	3.5
Augmentation des ventes au détail	17.0
Diminution des ventes au détail	5.0
Autres	0.0
total	100

Source : panel d'entreprises horticoles AND-I

La vente de végétaux est restée stable pour 44% des entreprises , 33.5% déclarant une baisse et 22% une augmentation.

Les investissements

Les Investissements réalisés dans les trois dernières années ont concerné l'accroissement des capacités de production (28%), le renouvellement des équipements (37.5%), et l'accueil du public sur l'exploitation (22%).

Un tiers de ces producteurs ont des projets d'investissements d'ici trois ans portant essentiellement sur le renouvellement des équipements (35%), l'accueil du public sur l'exploitation (30.5%), l'accroissement de la capacité de production (10%) et l'équipement en matériel de traitement.

PRODUCTEURS VENDANT A LA DISTRIBUTION SPECIALISEE *(Producteurs réalisant plus de 50 % de leurs ventes aux fleuristes et jardineries)*

Deuxième groupe identifié (sauf en Rhône-Alpes où le nombre de producteurs ayant comme marché principal les entreprises du paysage ou les collectivités arrive en seconde position), il représente :

15.4% des entreprises, 34.7% du chiffre d'affaires horticole.

Les producteurs de ce groupe emploient en moyenne 9.3 ETP par entreprise. Avec 9 454 ETP dont 6 655 salariés, il représente, comme les producteurs détaillants, 30% de l'emploi total mais leur nombre de salariés représente 34% du nombre total de salariés.

Selon les régions, il représente entre 3.6% et 22 % du nombre d'entreprises sauf en Ile de France où il représente 39.5 % des entreprises et 53.3 % du chiffre d'affaire régional.

Le chiffre d'affaire moyen s'élève à 601 000 €.

Il oscille entre 299 000 € en région Nord Pas-de-Calais à 1 170 millions d'€ en région Pays de Loire.

Les entreprises dont le chiffre d'affaires horticole est supérieur ou égal à 1.52 millions d'€ représentent 6.8% des entreprises et 46% du chiffre d'affaires de ce groupe.

Répartition des producteurs vendant à la distribution spécialisée par tranches de chiffre d'affaires

Classes de CA (€)	% des entreprises	% du CA horticole
<75 000	14.7	1.0
>=75 000 <150 000	15.0	2.6
>=150 000 <380 000	30.5	12.2
>=380 000 <760 000	21.5	19.0
>=760000 <1 520 000	11.6	19.2
>=1 520 000	6.8	46.0
Ensemble	100	100

Source : enquêtes régionales AND-I

Points forts

- Répartition des risques sur plusieurs marchés,
- Capacité d'adaptation à la demande produits / services,
- Bon niveau d'équipement et situation financière satisfaisante en Pays de Loire.

Points faibles

- Capacité à rester compétitif sur un marché très concurrentiel;
- Organisation et efficacité commerciale (dispersion sur plusieurs marchés),
- Capacité d'investissement réduite,
- Manque de coordination avec les confrères (regroupement de l'offre),
- Problèmes logistiques récurrents,
- Main d'œuvre.

Evolutions

- **de la production :**

Les producteurs de ce groupe ont été 33.5% à élargir et diversifier leur gamme et 22.5% à développer leur production.

	% des entreprises
Aucune évolution notable	19.0
Elargissement- diversification de gamme	33.5
Développement de la production	22.5
Spécialisation- resserrement de la gamme	8.5
Reconversion vers d'autres productions	4.0
Développement du négoce	4.0
Autres	8.5
Total	100

Source : panel d'entreprises horticoles AND-I

41% envisagent un développement de la production dans les trois ans à venir, essentiellement un développement de la gamme.

- **des débouchés par circuits :**

Les débouchés n'ont pas évolués pour 48% d'entre eux mais 20% ont pénétrer de nouveaux marchés.

	% des entreprises
Aucune évolution notable	48.0
Pénétration de nouveaux marchés	20.0
Arrêt de ventes sur certains marchés	9.0
Spécialisation sur certains marchés	11.0
Augmentation des ventes au détail	9.0
Diminution des ventes au détail	2.0
Autres	1.0
Total	100

Source : panel d'entreprises horticoles AND-I

La vente de végétaux a augmenté pour 38%, est restée stable pour 34% et diminué pour 28%.

Les investissements

Une majorité de ces producteurs a réalisé des investissements au cours des trois dernières années, dans 43% des cas en renouvellement d'équipements. 32% ont accru leur capacité de production.

PRODUCTEURS VENDANT A GROSSISTES

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

15.3% des producteurs, 11.7% du chiffre d'affaires total.

Ce groupe est majoritairement composé de producteurs de fleurs coupées. En effet, la fonction de grossiste indépendant existe majoritairement dans le secteur de la fleur coupée. En plantes en pot ou pépinières, elle est assurée par des producteurs – acheteurs-revendeurs.

Les producteurs de ce groupe emploient en moyenne 3.9 ETP par entreprise. Avec 3 963 ETP dont 2 122 salariés permanents, ils représentent 13% de l'emploi total et 11% de l'emploi salarié.

Le chiffre d'affaires moyen s'élève à 205 000 €. Il oscille entre 154 000 € en PACA et 729 000 € en Alsace.

La vente aux grossistes (fleurs coupées et plantes en pot) est importante en PACA : 53% des entreprises, 42.6% du chiffre d'affaires en raison du poids des fleurs coupées.

En Pays de Loire, 28.3% des entreprises réalisent 16.9 % du chiffre d'affaires régional avec des grossistes.

En Languedoc-Roussillon, elle représente 15.2% des entreprises et 10% du chiffre d'affaires horticole de la région.

Points forts

- Un savoir faire technique,
- Une main d'œuvre qualifiée,
- Un bon niveau d'équipement (cité en Pays de Loire).

Points faibles

- Des équipements à moderniser,
- Le sentiment d'une compétitivité et d'une organisation commerciale inférieure à celles des concurrents européens,
- Des situations financières tendues dans un contexte de tension sur les prix,
- Un manque de visibilité sur l'aval,
- Une situation de dépendance commerciale.

Evolutions

Les évolutions de la production varient selon la production dominante :

54% des producteurs vendant aux grossistes en fleurs coupées n'ont connu aucune évolution notable de leur production, par contre ceux qui vendent aux grossistes en plantes en pot ont élargit et diversifié leur gamme dans 30% des cas et 18.5% d'entre eux ont développé leur production.

	FC (% des entreprises)	PPot (% des entreprises)
Aucune évolution notable	54.0	33.0
Elargissement- diversification de gamme	10.5	30.0
Développement de la production	6.0	18.5
Spécialisation- resserrement de la gamme	10.5	7.0
Reconversion vers d'autres productions	8.0	2.0
Développement du négoce	2.0	5.5
Autres	9.0	4.0
Total	100	100

Source : panel d'entreprises horticoles AND-I

En ce qui concerne les débouchés, 67% des producteurs dont le marché dominant est la vente à grossistes en fleurs coupées n'ont pas connu d'évolution notable de leurs débouchés et 4.5% ont diminué leurs ventes.

A peine 20% de ces producteurs envisagent le développement de la production de fleurs coupées et des investissements dans les trois ans.

La moitié des producteurs qui livrent aux grossistes en plantes en pot n'ont pas connu d'évolution notable de leurs débouchés, et 6% ont augmenté leurs ventes au détail.

Les investissements envisagés par le tiers de ceux qui ont des projets, portent essentiellement sur le renouvellement des équipements.

Les principaux problèmes rencontrés sont :

	% des entreprises
Disponibilité et coût de la main d'oeuvre	17.4
Capacité financière	15.2
Evolution de la demande	12.6
Concurrence entre producteurs	11.5
Contraintes réglementaires	10.6
Renouvellement/modernisation de l'outil	9.5
Contraintes environnementales	7.4
Manque de coordination entre collègues	7.1
Qualification de la main d'oeuvre	5.0
Concurrence jardinerie/GMS	3.7
Ensemble	100

Source : panel d'entreprises horticoles AND-I

PRODUCTEURS SUR LE MARCHÉ DU PAYSAGE ET/OU DES COLLECTIVITES
(producteurs réalisant plus de 50 % de leurs ventes sur le marché du paysage et / ou du reboisement et/ou des collectivités)

7.9% des entreprises, 10.9% du chiffre d'affaires horticole total.

Les entreprises de ce groupe emploient en moyenne 6.9 ETP par entreprise et représentent 12% de l'emploi total avec 3 607 ETP et 14% du nombre total de salariés avec 2 668 salariés.

Nombreux en Rhône-Alpes (17%), Champagne-Ardenne (17%), Lorraine (14.4%) Auvergne (14%), Poitou-Charentes (13.9 %), Ile de France (10 %) et Nord/Pas de Calais Picardie (10 %), ils sont peu présents dans les autres régions.

Il s'agit soit de pépinières de taille importante, soit de petites pépinières ou d'entreprises du paysage ayant leur production propre.

Le chiffre d'affaires horticole moyen s'élève à 370 000 €, compris entre 237 000 € en région Rhône-Alpes et 719 000 € en région Pays de Loire.

Points forts

Variables selon les régions, voici les atouts cités:

- Qualité et qualification de la main d'œuvre;
- Marché régional porteur;
- Répartition des risques sur plusieurs marchés;
- Equipements adaptés;
- Compétitivité satisfaisante;
- Multi activité permettant de traiter un chantier dans sa globalité.

Points faibles

Cités par tous :

- Taille trop faible pour répondre aux appels d'offre importants,
- Manque de coordination avec les collègues.

Cités par quelques uns :

- Main d'œuvre difficile à recruter et à stabiliser / qualification;
- Tensions concurrentielles fortes;
- Marché du reboisement en crise;
- Longueur des délais de paiement fragilisant la trésorerie des entreprises;
- Situations financières difficiles.

Evolution

Les entreprises de ce groupe typologique sont plus nombreuses que celles des autres groupes à avoir évolué, tant au niveau de la production, en élargissant, diversifiant leur gamme, et développant la production, qu'au niveau des débouchés en arrêtant de vendre sur certains marchés et en développant la vente au détail.

- **de la production**

	% des entreprises
Aucune évolution notable	20.0
Elargissement- diversification de gamme	26.4
Développement de la production	24.8
Spécialisation- resserrement de la gamme	12.8
Reconversion vers d'autres productions	1.0
Développement du négoce	11.0
Autres	4.0
Total	100

Source : panel d'entreprises horticoles AND-I

- **des débouchés par circuits**

	% des entreprises
Aucune évolution notable	31.0
Pénétration de nouveaux marchés	9.5
Arrêt de ventes sur certains marchés	12.1
Spécialisation sur certains marchés	7.8
Augmentation des ventes au détail	18.1
Diminution des ventes au détail	6.0
Autres	15.5
Total	100

Source : panel d'entreprises horticoles AND-I

Les investissements projetés dans les trois ans à venir par ceux qui ont des projets de développement portent essentiellement sur le renouvellement des équipements et sur l'accueil du public sur l'exploitation (notamment ceux qui ont développé la vente au détail).

Les problèmes de main d'œuvre arrivent en tête des préoccupations des producteurs de ce groupe.

	%
Disponibilité et coût de la main d'oeuvre	24.6
Contraintes réglementaires	15.6
Qualification de la main d'oeuvre	11.8
Capacité financière	11.4
Concurrence des autres producteurs	10.0
Manque de coordination avec les collègues	6.2
Renouvellement /modernisation des outils	6.2
Evolution de la demande	5.7
Contraintes environnementales	4.3
Concurrence des jardinerie /GMS	4.3
Ensemble	100

Source : panel d'entreprises horticoles AND-I

PRODUCTEURS SUR LE MARCHÉ DES GMS*

(producteurs réalisant plus de 50 % de leurs ventes à la distribution non spécialisée)

2.7% des producteurs, 9.2% du chiffre d'affaires horticole.

Ils emploient en moyenne 11.8 ETP par entreprise et leur chiffre d'affaires moyen s'élève à 840 000€.

Peu de producteurs abordent encore ce type de distribution mais le chiffre d'affaires réalisé représente parfois une part importante du chiffre d'affaires horticole de la région.

C'est le cas en Lorraine où 5% des entreprises représentent 32.8% du chiffre d'affaires et en Haute Normandie où 5.6% des entreprises font 25.6% du chiffre d'affaires.

En Bretagne, 12.5% des entreprises (dont les adhérents des groupements de producteurs) réalisent 22.7% de chiffre d'affaires avec la grande distribution.

Dans les autres régions, les entreprises qui travaillent avec la grande distribution n'ont pas de poids significatif.

Celles dont c'est le mode de distribution principal sont des entreprises de type industriel, essentiellement en plantes en pot et à massif.

4.6% du chiffre d'affaires de ce groupe est réalisé en ventes intra Union Européenne et 2.7% en ventes à l'export sur les Pays - Tiers.

Points forts

- Marché en développement,
- Organisation commerciale et logistique adaptées,
- Bonne réactivité par rapport aux produits et aux services,
- Recherche permanente de compétitivité.

Points faibles :

- Volumes encore insuffisants,
- Besoins d'investissements pour rester compétitifs,
- Situations financières et trésoreries fragiles,
- Organisation commerciale et logistique à améliorer,
- Peu de coordinations avec les collègues et fortes pressions concurrentielles.

Projets:

Ils portent sur les investissements destinés à améliorer la productivité (mécanisation) et le développement de la production .

Principaux problèmes rencontrés

Les principaux problèmes cités par les chefs d'entreprise sont la disponibilité et le coût de la main d'œuvre ainsi que la capacité financière insuffisante.

GMS : Grands Magasins à Succursales

PRODUCTEURS SUR LE MARCHÉ DES PRODUCTEURS

(producteurs réalisant plus de 50% de leur CA avec d'autres producteurs dont les arboriculteurs)

3.2% de l'ensemble des producteurs, 9.2% du chiffre d'affaires horticole.

Il s'agit essentiellement d'entreprises de production de jeunes plants et/ou de plantes semi-finies.

Ils emploient en moyenne 11.9 ETP par entreprise et réalisent un chiffre d'affaires moyen de 758 000€.

En Poitou-Charentes, région spécialisée en jeunes plants horticoles, ce groupe représente 6 % du nombre des entreprises et réalise 28% du chiffre d'affaires total de la région. En région Centre, il représente 7% des entreprises et 21% du chiffre d'affaires horticole, principalement en jeunes plants et plants de pépinière et en Languedoc-Roussillon, il représente 7.4% des entreprises et 16.4% du chiffre d'affaires.

En Aquitaine, 6 % des entreprises réalisent 8.8 % du chiffre d'affaires en ventes de jeunes plants horticoles et de jeunes plants d'ornements et fruitiers et en Pays de Loire, ce sont 5.2 % des entreprises qui réalisent 13 % du chiffre d'affaires avec d'autres producteurs dont les arboriculteurs. En Alsace, ce groupe représente 2.4% des producteurs mais 16.5% du chiffre d'affaires horticole de la région. Dans les autres régions, ce groupe est peu représenté.

50% des ventes sont faites hors région. Les ventes intra Européenne représentent 18.2% du chiffre d'affaires de ce groupe et l'export sur les Pays Tiers 2.8%.

Points forts

- Entreprises de dimension nationale à bonne notoriété,
- Production complémentaire de plantes finies et semi-finies,
- Bonne réactivité à la demande,
- Activité de création variétale (Pays de Loire).

Points faibles

- Main d'œuvre (qualification et coût),
- Besoins en équipements (modernisation, mécanisation),
- Peu de création et de protection variétales,
- Baisse des prix généralisée, les concurrents étrangers très présents générant de fortes pressions sur les prix,
- Situations financières fragiles,
- Crises récurrentes en pépinière fruitière (PACA).

Certains estiment que la concurrence internationale des grands groupes peut être une menace à moyen terme .

Projets

Une majorité des producteurs de ce groupe ont des projets d'investissement dans les trois ans à venir qui portent essentiellement sur le renouvellement des équipements. Ils comptent développer la production en quantités et/ou de la gamme pour compenser la baisse des prix où bien parce que le marché est porteur.

Principaux problèmes

Comme les producteurs des autres groupes, ils citent la disponibilité, le coût et la qualification de la main d'œuvre mais les contraintes réglementaires arrivent en seconde préoccupation.

	% des entreprises
Disponibilité et coût de la main d'oeuvre	29.6
Contraintes réglementaires	18.3
Qualification de la main d'oeuvre	12.7
Contraintes environnementales	9.9
Capacité financière	8.5
Concurrence des autres producteurs	7.0
Evolution de la demande	5.6
Renouvellement /modernisation outils	4.2
Concurrence jardinerie/GMS	2.8
Manque de coordination avec les collègues	1.4
Ensemble	100

Source : panel d'entreprises horticoles AND-I

LES METIERS

L'analyse a aussi porté sur les métiers dominants, ceux des entreprises spécialisées en fleurs coupées, plantes en pot et/ou à massif, pépinières et bulbes.

Les données concernant les entreprises bulbicoles sont partielles. Ne sont pas incluses dans les résultats les entreprises agricoles ayant une production de bulbes secondaire en raison de la difficulté à les recenser et à séparer les données chiffrées bulbes du reste des résultats de l'exploitation agricole, la prise en compte de l'ensemble de l'entreprise faussant l'analyse typologique.

Le tableau présenté ci-dessous présentent les entreprises spécialisées, celles dont le chiffre d'affaires dans la production considérée représente plus de 60% du chiffre d'affaires horticole de l'entreprise. Rappelons que le nombre d'entreprises produisant des fleurs coupées, des plantes en pot, des pépinières, des bulbes est supérieur (cf synthèses par produit).

Répartition des entreprises horticoles selon les productions dominantes

	Plantes en Pot/ massif/vivaces	Pépinières	Fleurs coupées	Bulbes
Nombre d'entreprises	3300	2076	1214	26
Surface totale (ha)	2800	17170	1449	338
Dont surface couverte	1411	394	617	18.1
surface hors sol	341	2509	11.3	
Emplois totaux	14670	11832	4393	277
Dont salariés permanents	8758	8005	2329	
Nombre moyen d 'ETP/ entreprise	4.4	5.7	3.6	10.7
Chiffre d'affaires horticole HT (1000€)	909 850	628 449	205 835	21 000
Chiffre d'affaires horticole moyen (1000€)	276	303	170	807
Chiffre d'affaires en production HT (1000€)	790 261	540 148	193 583	20 300
Chiffre d'affaires production moyen (1000€)	240	260	159	782
Part de négoce (en % du CA horticole)	13%	14%	6%	3%

Source: AND-I 2000-2004

Répartition des ventes par circuit des entreprises spécialisées (en % du chiffre d'affaires)

	Plantes en Pot/ massif/vivaces	Pépinières	Fleurs coupées	Bulbes
Particuliers	31.8	24.8	9.7	6.8
Grossistes	12.3	7.6	59.6	17.7
Fleuristes	7.7	0.4	15.9	2.3
Jardineries	21.6	21.0	2.8	26.7
GMS	12.3	4.1	10.5	3.0
Producteurs	9.2	17.6	1.4	31.4
Entreprises du paysage collectivités	1.4 3.7	14.7 9.8	0.0 0.1	2.9 9.2
Total	100	100	100	100

Source : enquêtes régionales AND-I

Dans chaque secteur existent : des entreprises qui réalisent un certain chiffre d'affaires dans la production considérée, des entreprises spécialisées qui réalisent plus de 60% de leur chiffre d'affaires dans la production et, des entreprises exclusives qui ne produisent que des fleurs, des plantes, des végétaux de pépinières ou des bulbes.

	Nombre total d'entreprises	Nombre d'entreprises spécialisées	Nombre d'entreprises exclusives
Entreprises de Fleurs Coupées	2046	1214	881
Entreprises de P. en Pot/ Massif	3983	3299	1485 (2)
Entreprises de Pépinières	2308	2076	988 (3)
Entreprises de bulbes	(1)	26	17

Source : enquêtes régionales AND-I

(1) Le nombre total d'entreprises produisant des bulbes n'a pas été recensé quand cette production était la production secondaire d'agriculteurs. Le recensement Général de l'Horticulture réalisé en 2001 par le Ministère de l'Agriculture en dénombrait 300, ce chiffre incluant certainement des producteurs de bulbes pour potées fleuries.

(2) Les entreprises exclusives en plantes en pot produisent aussi des plantes à massif, vivaces, aromatiques et plants potagers.

(3) Les pépinières exclusives font aussi du jeune plant de pépinière, des vivaces et aromatiques.

**Répartition des entreprises spécialisées par groupe typologique
(en % du nombre d'entreprises)**

Ventes	Fleurs coupées	Plantes en pot/massif	Pépinières
Aux particuliers	17.0	72.2	51.4
Aux grossistes	62.4	3.7	5.7
A la distribution spécialisée	16.3	17.6	11.4
Aux GMS/GSB	3.3	3.5	1.2
Aux autres producteurs	1.0	1.4	7.9
Aux entreprises de jardin/ collectivités	0.0	1.6	22.4
Total	100	100	100

Source : enquêtes régionales AND-I

La répartition des bulbiculteurs par groupe typologique n'est pas significative, compte tenu de leur petit nombre et de leur mise en marché destinée essentiellement à des producteurs ou à l'expédition vers les Pays-Bas.

LES ENTREPRISES DE FLEURS COUPEES*

(plus de 60% de leur chiffre d'affaires provient de la vente de fleurs coupées)

18.3% du nombre d'entreprises, 12% du chiffre d'affaires de l'ensemble du secteur horticole.

Les producteurs de fleurs coupées emploient en moyenne 3.6 ETP (équivalents temps plein).

Avec 4 393 emplois totaux dont 2 329 salariés permanents, elles représentent 14% de l'emploi horticole et 12% du nombre total de salariés.

Elles réalisent un chiffre d'affaires horticole moyen de 170 000€ qui peut varier entre 123 000€ en région PACA (notamment dans les Alpes Maritimes) et 401 000€ en Pays de Loire, région d'entreprises de taille supérieure à la moyenne.

41% d'entre elles ont déclaré un chiffre d'affaires inférieur à 75 000€ pour un chiffre d'affaires horticole qui représente 10% du chiffre d'affaires du secteur et les 3.3% qui réalisent plus de 760 000€ de chiffre d'affaires représentent 28.3% du chiffre d'affaires du secteur.

Les principales régions de production (en % du nombre d'entreprises), sont PACA, Bretagne, Pays de Loire, Rhône-Alpes, Ile de France, Languedoc-Roussillon et Aquitaine.

Répartition des entreprises spécialisées en fleurs coupées par tranches de chiffre d'affaires.

Classes de CA (€)	% des entreprises	% du CA horticole
<75 000	40.9	10.0
>=75 000 <150 000	32.6	18.0
>=150 000 <380 000	16.2	22.3
>=380 000 <760 000	7.0	21.4
>=760000 <1 520 000	2.6	15.7
>=1 520 000	0.7	12.6
Ensemble	100	100

Source: enquêtes régionales AND-I

Le principal groupe typologique des entreprises spécialisées en fleurs coupées est le groupe des entreprises qui vendent aux grossistes : 62% des entreprises, 57% du chiffre d'affaires de la branche.

* ce secteur fait l'objet d'une synthèse spécifique

-28-

Répartition des entreprises spécialisées selon les différents groupes typologiques (en %)

	% du nombre d'entreprises	% du chiffre d'affaires horticole
Ventes à grossistes	62.4	57.1
Vente à la distribution spécialisée	16.3	22.2
Vente au détail	17.0	7.8
Vente à la GMS	3.3	11.9
Autres (producteurs négociants)	1.0	1.0
Ensemble des entreprises	100	100

Source : enquêtes régionales AND-I

Points forts

Qualité des produits,
Main d'œuvre qualifiée,
Outils amortis.

Points faibles

Vieillessement de la population des producteurs (PACA),
Situation financière,
Manque de compétitivité,
Non renouvellement des équipements.

Principaux problèmes

Si disponibilité/ coût de la main d'œuvre et capacité financière arrivent en tête des préoccupations de l'ensemble des producteurs, l'évolution de la demande inquiète plus les producteurs de fleurs coupées que leurs confrères.

Principaux problèmes cités par les entreprises spécialisées en fleurs coupées.

	% des entreprises
Disponibilité et coût de la main d'oeuvre	19.1
Capacité financière	15.4
Evolution de la demande	13.3
Concurrence des autres producteurs	11.2
Contraintes réglementaires	10.0
Renouvellement /modernisation outils	9.4
Contraintes environnementales	7.2
Manque de coordination avec les collègues	6.3
Qualification de la main d'oeuvre	4.1
Concurrence jardinerie/GMS	4.0
Ensemble	100

Source : panel d'entreprises horticoles AND-I

Evolutions

Dans ce secteur, les cessations d'activité (départs en retraite, changement de métiers, faillites..) sont supérieures à la moyenne avec 3.6% de disparition par an contre 3% pour les autres secteurs.

La concurrence internationale, l'urbanisation, la progression des charges de personnel et du coût de l'énergie en sont les causes principales.

La crise structurelle dans le secteur de la fleur coupée pèse sur les projets des producteurs.

Plus de la moitié des répondants n'ont pas fait évoluer leur production, 7% l'ont développée. 10% des entreprises se sont reconverties.

Les débouchés par circuits n'ont subi aucune évolution notable pour 66% des entreprises et 9% ont arrêté de vendre sur certains marchés.

Très peu (17%) pensent développer leur production (essentiellement en quantités et en gamme) dans les trois ans à venir.

Les producteurs de fleurs coupées ont été moins nombreux (43.5%) que les autres producteurs (65%) à avoir investi dans les trois dernières années. Ces investissements ont porté majoritairement sur le renouvellement d'équipements.

Les projets d'investissements à 3 ans portent aussi sur le renouvellement d'équipements.

Contrairement aux producteurs des autres branches, les producteurs qui ont évolué ont des chiffres d'affaires inférieurs à la moyenne. Il s'agit le plus souvent de petites entreprises ayant diversifié leurs débouchés dans la vente au détail et/ou vers les points de vente spécialisés pour limiter leur dépendance des grossistes.

	Chiffre d'affaires moyen des répondants (€)-CA1	Chiffre d'affaires moyen des entreprises en évolution (€)-CA2	Différence entre CA2 et CA1 en %
Entreprises ayant fait évoluer leur production	253 000	363 000	43.5%
Entreprises ayant des projets de développement de la production	253 000	268 000	5.9%
Entreprises dont les circuits de mise en marché ont évolué	253 000	221 000	-12.6%
Entreprises ayant des projets d'investissements	253 000	290 000	14.6%

Source : panel d'entreprises horticoles AND-I

LES ENTREPRISES DE PLANTES EN POT/ PLANTES A MASSIF

(plus de 60% de leur chiffre d'affaires provient de la vente de plantes en pot/ plantes à massif)

49.7% des entreprises, 51.4% du chiffre d'affaires.

Un producteur sur deux produit majoritairement des plantes en pot, à massif et/ou des vivaces.

Les producteurs de plantes en pot emploient en moyenne 4.4 ETP (équivalents temps plein).

Avec 14 670 emplois totaux dont 8758 salariés, elles représentent 46.9% de l'emploi horticole et 45.3% de l'ensemble des salariés du secteur.

Elles réalisent un chiffre d'affaires horticole moyen de 276 000€ qui peut varier de 154 000 € en Limousin à 575 000€ en région Pays de Loire.

7.4% des entreprises représentent plus de 50% du chiffre d'affaires de ce secteur.

Répartition des entreprises spécialisées en plantes en pot/massif par tranches de chiffre d'affaires

Classes de CA (€)	% des entreprises	% du CA horticole
<75 000	32.8	5.9
>=75 000 <150 000	32.6	11.4
>=150 000 <380 000	18.2	15.3
>=380 000 <760 000	9.0	16.9
>=760 000 <1 520 000	4.6	16.9
>=1 520 000	2.8	33.6
Ensemble	100	100

Source : enquêtes régionales AND-I

Points forts

- adaptation à la demande,
- qualification de la main d'œuvre,
- compétitivité.

Points faibles

- situation financière,
- disponibilité de la main d'œuvre,
- approche du marché/concurrence des jardinerie/grandes surfaces,
- hyper saisonnalité du marché.

Principaux problèmes

Les producteurs de plantes en pot n'ont pas exactement les mêmes problèmes que leurs collègues de la fleur coupée à part la disponibilité et le coût de la main d'œuvre. Ils ressentent plus que les autres la concurrence des jardinerie / GMS.

	% des entreprises
Disponibilité et coût de la main d'oeuvre	20.0
Concurrence jardinerie/GMS	13.3
Contraintes réglementaires	13.3
Capacité financière	12.8
Concurrence des autres producteurs	10.3
Evolution de la demande	7.3
Renouvellement /modernisation outils	6.8
Contraintes environnementales	6.7
Qualification de la main d'oeuvre	5.2
Manque de coordination avec les collègues	4.4
Ensemble	100

Source : panel d'entreprises horticoles AND-I

Evolutions

Le rythme de cessation d'activité dans ce secteur est en moyenne de 3% par an. Les arrêts d'activité sont essentiellement dû aux départs en retraite.

- **de la production**

La production d'un tiers des producteurs (36%) n'a pas connu d'évolution notable.

La principale évolution concerne l'élargissement et la diversification de la gamme opérée par un tiers des producteurs. 15% ont développé leur production.

	% des entreprises
Aucune évolution notable	36.1
Elargissement/ diversification de la gamme	30.5
Développement de la production	15.4
Spécialisation- resserrement de la gamme	5.5
Reconversion vers d'autres productions	1.9
Développement du négoce	3.2
Autres	7.4
Total	100

Source : panel d'entreprises horticoles AND-I

Un tiers des chefs d'entreprises compte développer la production dans les trois ans à venir, 41% en développant la gamme, 32% en développant la valeur et 27% les quantités.

- **des débouchés**

Les débouchés par circuits n'ont pas évolué pour un peu plus de la moitié des entreprises.

13.8% des entreprises ont augmenté leurs ventes au détail et 11.5% ont pénétré de nouveaux marchés.

	% des entreprises
Aucune évolution notable	53.5
Pénétration de nouveaux marchés	11.5
Arrêt des ventes sur certains marchés	7.4
Spécialisation sur certains marchés	5.3
Augmentation des ventes au détail	13.8
Diminution des ventes	4.2
Autres	4.3
Total	100

Source : panel d'entreprises horticoles AND-I

Investissements

67% des entreprises ont réalisé des investissements lors des trois dernières années, essentiellement consacrés au renouvellement des équipements, et pour accroître leur capacité de production.

Nature des investissements réalisés au cours des trois dernières années (% des entreprises)

	% des entreprises
Renouvellement d'équipements	42.2
Accroissement des capacités de production	31.3
Accueil du public sur l'exploitation	14.1
Equipements de traitement	4.7
Autres	7.8
Total	100

Source : panel d'entreprises horticoles AND-I

Un tiers des entreprises interrogées ont des projets d'investissement dans les trois ans à venir pour renouveler leurs équipements. Elles sont toutefois plus nombreuses que précédemment à envisager d'investir dans l'accueil du public sur l'exploitation.

Les entreprises qui ont fait évoluer leur production, qui pensent la développer et qui ont des projets d'investissements ont une taille supérieure à la moyenne.

	Chiffre d'affaires moyen des répondants (€)-CA1	Chiffre d'affaires moyen des entreprises en évolution (€)-CA2	Différence entre CA2 et CA1 en %
Entreprises ayant fait évoluer leur production	527 000	763 000	44.8%
Entreprises ayant des projets de développement de la production	527 000	856 000	62.4%
Entreprises dont les circuits de mise en marché ont évolué	527 000	740 000	40.4%
Entreprises ayant des projets d'investissements	527 000	913 000	73.2%

Source : panel d' entreprises horticoles AND-I

31.2% du nombre d'entreprises, 35.5% du chiffre d'affaires du secteur horticole ornemental.

Les pépiniéristes réalisent plus du tiers des ventes totales de végétaux des producteurs horticoles français.

Ils emploient 11 832 personnes équivalents temps plein dont 8000 salariés soit, 37.8% de l'emploi total horticole et 41.4% du nombre de salariés.

Ils réalisent un chiffre d'affaires moyen de 303 000 €, compris entre 104 000 € en région Midi-Pyrénées et 532 000 € en région Pays de Loire.

41.6% des entreprises spécialisées en pépinières ont déclaré un chiffre d'affaires inférieur à 75 000 € pour un chiffre d'affaires horticole qui ne dépasse pas 6.8% de l'ensemble du chiffre d'affaires horticole de la branche mais les 3.8% des entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur ou égal à 1 520 000 € représentent 41.2% du chiffre d'affaires horticole total en pépinières.

Les principales régions de production sont (en superficies) : Pays de Loire, Rhône-Alpes, Centre, Aquitaine, Bourgogne, Ile de France, Paca.

Répartition des entreprises spécialisées en pépinières par tranches de chiffre d'affaires

Classes de CA (€)	% des entreprises	% du CA horticole
<75 000	41.6	6.7
>=75 000 <150 000	23.0	7.9
>=150 000 <380 000	19.0	14.8
>=380 000 <760 000	8.3	14.5
>=760 000 <1 520 000	4.3	14.9
>=1 520 000	3.8	41.2
Ensemble	100	100

Source : enquêtes régionales AND-I

Le principal groupe typologique des entreprises spécialisées en pépinières est le groupe des entreprises qui vendent au détail : 51.4% des entreprises, 20.3% du chiffre d'affaires horticole de la branche.

	% du nombre d'entreprises	% du chiffre d'affaires horticole
Vente au détail	51.4	20.3
Vente à Esp. Verts/collectivités	22.4	28.4
Vente à la distribution spécialisée	11.4	30.3
Ventes à autres producteurs	7.9	13.1
Vente à grossistes	5.7	4.0
Vente à la GMS	1.2	3.9
Ensemble des entreprises	100	100

Source : enquêtes régionales AND-I

Points forts

Les entreprises de pépinières sont de taille relativement importante par rapport aux autres entreprises du secteur horticole.

Elles sont sur un marché porteur, celui des végétaux d'extérieur que les français apprécient puisque leurs achats progressent régulièrement, même si l'on constate un certain ralentissement des achats depuis 2002 et sur celui des espaces verts dont le marché se développe.

Elles sont un atout dans nos échanges extérieurs puisqu'elles exportent (7.2% du chiffre d'affaires horticole vers les pays de l'Union Européenne) et 1.1% vers les pays tiers et contribuent ainsi à réduire l'important déficit de la balance commerciale du secteur de l'horticulture ornementale.

Principaux problèmes

Comme leurs collègues des autres branches horticoles, les pépiniéristes sont confrontés à la disponibilité et au coût de la main d'œuvre. Ils citent plus que les autres, le poids des contraintes réglementaires comme problème préoccupant.

	% des entreprises
Disponibilité et coût de la main d'oeuvre	24.1
Contraintes réglementaires	15.6
Capacité financière	11.7
Qualification de la main d'oeuvre	10.2
Concurrence jardinerie/GMS	8.7
Concurrence des autres producteurs	7.7
Contraintes environnementales	6.6
Renouvellement /modernisation outils	5.9
Evolution de la demande	5.3
Manque de coordination avec les collègues	4.2
Ensemble	100

Source : panel d'entreprises horticoles AND-I

Depuis 2005, ils sont aussi préoccupés par le marché qui ne se redresse pas.

Evolutions

- **de la production :**

Les entreprises de pépinières sont plus nombreuses que leurs collègues des autres branches à avoir développé leur production et le négoce. (cf tableau page suivante).

Aucune évolution notable	32.0
Elargissement/ diversification de la gamme	23.1
Développement de la production	19.0
Spécialisation- resserrement de la gamme	9.8
Développement du négoce	8.0
Reconversion vers d'autres productions	1.5
Autres	6.5
Total	100

Source : panel d'entreprises horticoles AND-I

La proportion des entreprises envisageant un développement de la production (41.3%) dépasse celles des autres producteurs. Cette évolution vise plutôt une augmentation de la valeur que des quantités et de la gamme.

- **des débouchés par circuits**

51% des pépiniéristes spécialisés n'ont pas fait évoluer leurs circuits de distribution. 16.4% ont augmenté leurs ventes au détail et 10.8% ont pénétré de nouveaux marchés.

	% des entreprises
Aucune évolution notable	51.0
Augmentation des ventes au détail	16.4
Pénétration de nouveaux marchés	10.8
Arrêt des ventes sur certains marchés	7.7
Spécialisation sur certains marchés	7.0
Diminution des ventes	4.2
Autres	2.8
Total	100

Source : panel d'entreprises horticoles AND-I

- **de la vente des végétaux**

43% des entreprises ont déclaré avoir augmenté leurs ventes de végétaux (contre 6.5% des producteurs de fleurs coupées et 25.2% des producteurs de plantes en pot/massifs); elle est restée stable pour 39% des entreprises (contre 23.4% en fleurs coupées et 42% en plantes en pot) et seulement 17.6% ont déclaré une baisse des ventes (contre 70% en fleurs coupées et 33% en plantes en pot).

Les investissements

78% des entreprises spécialisées en pépinières ont réalisé des investissements au cours des trois dernières années consacrés au renouvellement des équipements (41.5% des entreprises), à l'accroissement des capacités de production (26.9% des entreprises) et à l'accueil du public sur l'exploitation (16.9% des entreprises).

-37-

Au moment de l'enquête sur panel en 2005, les pépiniéristes étaient optimistes. 48.5% des chefs d'entreprises avaient des projets d'investissements dans les 3 ans à

venir pour renouveler les équipements, accroître la capacité de production et l'accueil du public sur l'exploitation.

Les entreprises qui ont fait évoluer leur production, ont des projets de développement de la production, de leurs circuits de mise en marché, et des projets d'investissements, ont une taille supérieure à la moyenne.

	Chiffre d'affaires moyen des répondants (€)-CA1	Chiffre d'affaires moyen des entreprises en évolution (€)-CA2	Différence entre CA2 et CA1 en %
Entreprises ayant fait évoluer leur production	882 000	1 491 000	69%
Entreprises ayant des projets de développement de la production	882 000	1 913 000	117%
Entreprises dont les circuits de mise en marché ont évolué	882 000	1 107 000	25.5%
Entreprises ayant des projets d'investissements	882 000	1 900 000	115.4%

Source : panel d'entreprises horticoles AND-I

Bien que chaque région possède ses spécificités, des tendances lourdes se dégagent quel que soit le profil de l'horticulture régionale.

Diminution du nombre de producteurs

Le nombre d'exploitations horticoles diminue, comme celui de l'ensemble des exploitations agricoles à un rythme assez soutenu de 2% à un peu plus de 3% par an en moyenne.

Ce mouvement affecte principalement les producteurs détaillants et les producteurs de fleurs coupées.

Cette évolution masque des disparités importantes. Ainsi, la réduction du nombre d'exploitations en Ile de France ou en Provence Cote d'Azur traduit avant tout l'urbanisation alors qu' en Aquitaine ou en Bretagne/ Pays de Loire, le développement d'entreprises de taille moyenne est venu compenser la réduction d'activité des producteurs artisanaux.

La disparition des entreprises s'explique essentiellement par :

- la pression immobilière, plus forte dans certains départements et en périphérie des villes,
- l'absence de successeurs,
- les difficultés qu'éprouvent les candidats repreneurs à trouver des financements,
- l'augmentation des charges dans un contexte de stagnation voire de baisse de chiffre d'affaires,
- l'abandon de l'activité de production ornementale au profit de l'activité initiale de maraîchage, ou d'une activité de négoce.

La baisse est plus sensible dans le secteur de la fleur coupée, plus touché par la concurrence internationale que dans les secteurs de la plante en pot et des pépinières.

La production de bulbes est essentiellement une production d'agriculteurs sous contrat avec d'autres producteurs ou des entreprises néerlandaises.

Des arrêts de production dans tous les métiers.....supérieurs à la moyenne en fleurs coupées

Métier dominant	Taux de cessation* sur 4 ans
Pépinières	11.9%
Plantes en pot, massifs et vivaces	11.8%
Fleurs coupées	14.5%
Autres	11.8%

Source : panel d'entreprises AND-I

Ce taux correspondant aux départs en retraite, changement de métier (négoce, ou retour vers le métier d'origine...) a été calculé sur 4 ans, ce qui fait un pourcentage moyen de cessations de 3.6% par an pour les producteurs de fleurs coupées et de 3% pour les autres métiers.

Des arrêts de production plus importants chez les producteurs détaillants et ceux qui vendent aux grossistes (qui sont en général producteurs de fleurs coupées).°

Marché dominant	Taux de cessation* sur 4 ans
Détail	14.5%
Distribution spécialisée	9.0%
Grossistes	11.7%
Paysage/collectivités/reboisement	9.8%
Autres	3.8%

Source : panel d'entreprises horticoles AND-I

*Evolution sur 4 ans, soit entre 2% par an pour ceux qui vendent essentiellement à la distribution spécialisée et 3-4% pour ceux qui vendent au détail.

Une gamme de produit en évolution

Plus de la moitié des répondants ont fait évoluer leur production et 33% ont modifié leur gamme. 15% des entreprises ont accru leur production.

	% des entreprises
Aucune évolution notable	37.0
Elargissement- diversification de gamme	25.5
Développement de la production	15.0
Spécialisation- resserrement de la gamme	7.5
Reconversion vers d'autres productions	3.0
Développement du négoce	4.5
Autres	7.5
Total	100

Source : panel d'entreprises horticoles AND-I

69% des entreprises interrogées ne pensent pas développer leur production dans les trois ans à venir.

Les producteurs qui pensent développer leur production (un tiers) se répartissent assez équitablement entre développement des volumes, de la valeur et de la gamme.

Un chiffre d'affaires à la production stagnant

Le taux de croissance moyen annuel est de l'ordre de 2% pour les ventes de végétaux et de 1.7% pour le chiffre d'affaires en production en euros courants. Si l'on tient compte de l'inflation, l'évolution du chiffre d'affaires en production est stagnant, voire en baisse.

La région Pays de Loire confirme son dynamisme et PACA ses difficultés en fleurs coupées.

-40-

Pays de Loire et Bretagne arrivent en tête des croissances positives. Paca et Ile de France ont des chiffres d'affaires en diminution. Midi-Pyrénées et Aquitaine affichent également des croissances supérieures à la moyenne dues à de bonnes performances

des leaders régionaux et peut-être à une vision partielle des disparitions (entreprises n'ayant pas répondu).

Région	Evolution moyenne	
	CA horticole	CA production
ALSACE	3,7%	3,5%
AQUITAINE	4,3%	2,6%
BOURGOGNE	-3,2%	-0,3%
BRETAGNE	3,0%	3,0%
CENTRE	2,1%	2,4%
CHAMPAGNE ARDENNE	1,4%	1,0%
FRANCHE COMTE	3,9%	2,1%
ILE DE FRANCE	-1,0%	-1,6%
LORRAINE	-0,3%	1,0%
MIDI PYRENEES	4,9%	3,2%
NORD PAS DE CALAIS	-0,8%	-0,6%
HAUTE NORMANDIE	0,5%	0,4%
PAYS DE LA LOIRE	4,8%	4,6%
PICARDIE	0,9%	0,7%
PACA	-1,2%	-2,6%
RHONE ALPES	1,2%	0,5%

Source : panel d'entreprises horticoles- AND-I

Stabilité du positionnement commercial pour plus de la moitié des répondants.

Les principales évolutions concernent l'augmentation des ventes au détail dans 13% des cas et pénétration de nouveaux marchés pour une entreprise sur 10.

	%
Evolution des circuits de distribution (% des entreprises)	
Aucune évolution notable	55.0
Pénétration de nouveaux marchés	10.0
Arrêt de ventes sur certains marchés	8.0
Spécialisation sur certains marchés	5.5
Augmentation des ventes au détail	13.0
Diminution des ventes au détail	4.5
Autres	4.0
Total	100

Source : panel d'entreprises horticoles AND-I

-41-

Evolutions notables selon les groupes typologiques :

- stabilité et accroissement des ventes aux particuliers pour les producteurs détaillants,
- pénétration de nouveaux marchés chez les producteurs vendant à d'autres producteurs et chez ceux qui vendent à la distribution spécialisée,
- arrêt des ventes sur certains marchés et accroissement des ventes au détail pour les pépiniéristes sur les marchés du paysage.

Un cycle d'investissement au deux tiers réalisé

Les producteurs ont été 65% à réaliser des investissements dans les trois dernières années, principalement consacrés au renouvellement d'équipements.

Types d'investissements réalisés au cours des trois dernières années :

	% des entreprises
Accroissement des capacités de production	28
Renouvellement des équipements	42
Accueil du public sur l'exploitation	13
Equipement de traitement	7
Autres	10
Total	100

Source : panel d'entreprises horticoles AND-I

35% ont des projets d'investissements portant, dans la même proportion, sur le renouvellement des équipements dans les trois années à venir.

	% des entreprises
Accroissement des capacités de production	18.0
Renouvellement des équipements	42.5
Accueil du public sur l'exploitation	17.0
Equipement de traitement	12.5
Autres	10.0
Total	100

Source : panel d'entreprises horticoles AND-I

Il convient de noter que la proportion de ceux qui souhaitent améliorer l'accueil du public sur l'exploitation se développe puisqu'ils sont 17% à penser investir dans ce domaine.

Dans l'ensemble, les entreprises qui se développent sont d'une taille supérieure à la moyenne.

CONCLUSION

Dans l'ensemble, Le cabinet AND-I constate que les entreprises du secteur de l'horticulture ornementale sont dans une phase «intermédiaire». Le nombre d'entreprises diminue, comme d'ailleurs celui de l'ensemble des entreprises de production agricole, mais les surfaces sont stables à l'exception de celles du secteur de la fleur coupée.

Le chiffre d'affaires à la production baisse mais le négoce se développe, soit pour mieux répondre aux attentes de la clientèle, soit pour se tourner vers des métiers plus rémunérateurs.

Les entreprises qui se développent ont dans l'ensemble une taille supérieure à la moyenne.

Les études réalisées dans toutes les régions montrent qu'il existe un large secteur d'entreprises de type «artisanal», les producteurs détaillants, isolés les uns des autres qui répondent à une demande locale (ceintures des villes) ou régionale.

Leurs atouts sont la proximité et l'adaptation à la demande.

Leur principale difficulté est d'arriver à concilier la production et la vente.

Depuis 2/3 ans, la vente aux particuliers est stable ou en augmentation pour une majorité d'entre eux.

Leurs principales préoccupations sont la disponibilité et le coût de la main d'œuvre ainsi que la concurrence des jardinerie/GMS.

Dans le segment des producteurs-détaillants, des producteurs qui vendent aux grossistes (correspondant aux producteurs de fleurs coupées) et des producteurs qui vendent aux autres producteurs, on constate une faible proportion de répondants avec des projets de développement en production.

Par contre, les producteurs qui sont sur le marché du paysage/collectivités ou qui vendent à la distribution généraliste sont dans une dynamique plus positive.

Les producteurs qui livrent à la distribution spécialisée s'interrogent sur la stratégie à adopter, soit se spécialiser et développer les quantités et la gamme pour atteindre la taille critique, soit se replier sur la vente au détail ou le négoce pour récupérer de la marge.

La principale évolution de leurs débouchés est la pénétration de nouveaux marchés. Ils ont préoccupés par les problèmes de main d'œuvre mais aussi par la montée des contraintes réglementaires.

Les producteurs de jeunes plants sont dans une situation difficile par rapport à la concurrence des distributeurs étrangers, éditeurs de variétés protégées et craignent de devenir des multiplicateurs sous licence perdant ainsi leur autonomie.

Comme leurs collègues positionnés sur la vente à la distribution spécialisée, l'évolution de leurs débouchés va vers la pénétration de nouveaux marchés. Ils ont les mêmes préoccupations que ces derniers.

-43-

Les réels spécialistes des GMS sont encore rares, faute d'une taille suffisante et d'outils adaptés et ce segment échappe encore à la production française sauf fournitures

ponctuelles. Ils tentent de se spécialiser sur certains marchés et leur préoccupation spécifique porte sur leur capacité financière.

Le créneau du paysage et des collectivités est aussi peu présent, les producteurs intéressés n'ayant pas toujours la taille suffisante, ni les possibilités de se mettre en groupements d'entreprises pour répondre aux appels d'offre importants. Un certain nombre ont arrêté les ventes sur certains marchés et les pépiniéristes de ce groupe ont développé les ventes au détail.

Dans l'ensemble, les chefs d'entreprises ont un sentiment positif sur les capacités de leurs entreprises. Ils sont plutôt satisfaits de la qualité de leurs produits et conscients qu'il leur faut en améliorer la commercialisation. Ils sont d'ailleurs plus enclins à opérer des regroupements commerciaux qu'auparavant.

Les contraintes structurelles(coûts, réglementation ...) et la capacité financière devancent les préoccupations liées à la concurrence, en tête des citations dans les enquêtes antérieures.

Certains ont engagé une réflexion pour se rapprocher de leurs collègues mais éprouvent des difficultés à concrétiser un projet s'interrogeant sur la structure et le fonctionnement les mieux adaptés.

