



**International**

**Agriculture Nutrition Développement**

20-22 Rue Richer – 75009 Paris

Tél. 33(0)1-45-23-18-81

# **Les filières de l'horticulture et de la pépinière en région Aquitaine**

**SYNTHÈSE**

**VINIFLHOR**

**AND INTERNATIONAL  
FILIERE VERTE CONSEIL**

**Ce travail a été soutenu par l'ensemble de la profession  
agricole et horticole régionale**

## LES FILIERES DE L'HORTICULTURE ET DE LA PEPINIERE EN AQUITAINE SYNTHESE

---

### **PREAMBULE**

*Cette étude apporte une mise à jour des données de l'audit de la filière horticulture et pépinière réalisé début 2000 sur la région (soit sur les chiffres d'affaires de l'exercice 1999). La méthodologie d'enquête a sensiblement évoluée entre les deux études : une enquête exhaustive avait été réalisée en un seule vague sur le premier trimestre de 2000 alors que la présente mise à jour repose sur deux enquêtes successives : la première a été réalisée sur un panel représentatif, mi 2005, et a été complétée par une enquête exhaustive (sur les non répondants au panel) sur le premier semestre 2006. Les données présentées ici portent sur l'exercice comptable 2005 des entreprises. Certaines données de l'exercice 1999 sont rappelées pour apprécier les évolutions sur les 6 années qui séparent les deux études..*

### **CARACTERISTIQUES ET POIDS ECONOMIQUE DES ENTREPRISES HORTICOLES ET DES PEPINIERES EN AQUITAINE**

Sur l'exercice 2005, l'étude a recensé **341 horticulteurs et pépiniéristes** en activité sur la région Aquitaine, qui représentent:

Un **chiffre d'affaires total de 108,3 millions d'€ HT**, dont 5,3% sont réalisés sur des activités autres que l'horticulture et la pépinière (agriculture, jardinerie, paysage...);

Un **chiffre d'affaires « horticole » de 102,6 millions d'€ HT** (ventes de végétaux d'ornement, de plants fruitiers et de plants forestiers, hors production de bulbes), dont 93,4 millions en production propre (9% du C.A. étant réalisés en achat-revente);

Une **surface globale en culture de 1 532 ha** (dont environ 400 ha en bulbes) soit 0,06% de la SAU régionale (données SCEES 2005), dont 144,9 ha couverts en serres et tunnels et 271,2 ha de plates-formes hors sol;

**1631 emplois directs**, dont 952 salariés permanents (58%) en équivalent temps plein, y compris les chefs d'entreprises), soit 2,2% des actifs agricoles totaux (données SCEES 2005)

*NB : on estime par ailleurs qu'une dizaine de producteurs de bulbes travaillent à façon pour des opérateurs néerlandais, nombre stable depuis l'enquête précédente.*

Avec un chiffre d'affaires en production de 93,4 millions d'€ HT, l'horticulture et la pépinière représentent environ **2,9% de la valeur des livraisons végétales de l'agriculture en Aquitaine et près de 6 % de la valeur globale de la production horticole française.**

### **Une activité en voie de concentration**

Entre les exercices 1999 et 2005, la région Aquitaine a connu, comme la plupart des régions françaises, un mouvement de concentration qui s'est traduit par la disparition de 27% des producteurs, compensé par une croissance parallèle du chiffre d'affaires régional de 9%.

On observe entre les deux enquêtes une décélération du rythme de disparition des entreprises. Le taux de disparition moyen annuel entre 1999 et 2005 est de - 4,5%, alors qu'il était estimé à - 6,6% lors de l'étude précédente (période 1989-1999). Cependant, ce dernier taux, calculé à partir du recensement horticole 1989 du SCEES, était probablement surestimé compte tenu des différences de périmètre entre les enquêtes. En effet, à la différence du SCEES, les enquêtes régionales de VINIFLHOR ne prennent en compte que les entreprises de production du secteur marchand et excluent les collectivités et les entreprises à productions horticoles marginales.

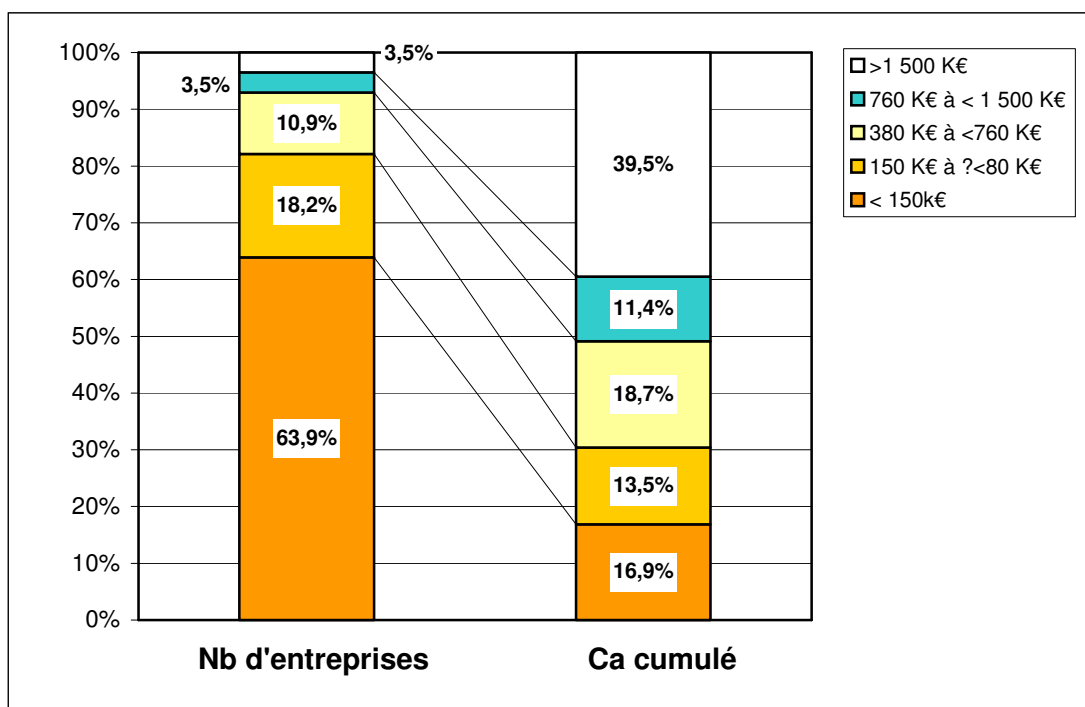
	1999	2005	1999-2005
<b>Nombre d'entreprises</b>	469	341	-27%
<b>Nombre d'emplois directs (*)</b>	1906	1631	-14%
dont emplois permanents	1104	952	-14%
<b>Chiffres d'affaires horticole (M €)</b>	94,5	102,6	9%
<b>CA moyen / entreprise</b>	201,5 K€/ent	300,9 K€/ent	49%
<b>Nombre d'ETP/entreprise (*)</b>	4,1 ETP/ent.	4,8 ETP/ent.	18%

(\*) Main d'oeuvre en équivalent temps plein (ETP)

**Une profession hétérogène avec un groupe d'une douzaine d'entreprises qui génèrent 39,5% du CA régional** (hors bulbiculteurs)

**Les petites exploitations restent majoritaires en nombre** : les entreprises réalisant moins de 150 K€ de C.A. représentent 64% des producteurs de la région mais leur poids économique est beaucoup plus faible, avec seulement 17% en valeur des ventes de végétaux.

A l'opposé, une douzaine d'entreprises dégageant plus de 1 500 K€ de CA, se plaçant parmi les leaders nationaux sur leurs marchés totalisent environ 40% du CA horticole régional.



	Entreprises (*)		C.A. horticole (*)	
	nombre	%	K€	%
<b>&lt; 150 K€</b>	218	63,9%	17 347	16,9%
<b>150 à 380 K€</b>	62	18,2%	13 892	13,5%
<b>380 à 760 K€</b>	37	10,9%	19 220	18,7%
<b>760 à 1 500 K€</b>	12	3,5%	11 722	11,4%
<b>&gt;= à 1 500 K€</b>	12	3,5%	40 465	39,5%
<b>TOTAL</b>	<b>341</b>	<b>100%</b>	<b>102 647</b>	<b>100%</b>

(\*) Hors producteurs de bulbes

Le tableau suivant analyse l'évolution de la répartition des entreprises par classe de taille des entre les années 1999 et 2005, en parallèle avec l'évolution de leurs chiffres d'affaires.

	Nombre d'entreprises			CA horticole cumulé (en K€)			CA moyen (K€/ent)		
	1999	2005	Var 05/99	1999	2005	Var 05/99	1999	2005	Var 05/99
< 150 K€	332	218	-34%	22 056	17 347	-21%	66,4	79,6	20%
150 à 380 K€	84	62	-26%	17 843	13 892	-22%	212,4	224,1	5%
380 à 760 K€	32	37	16%	17 341	19 220	11%	541,9	519,5	-4%
760 à 1 500 K€	14	12	-14%	14 784	11 722	-21%	1 056,0	976,8	-7%
>= à 1 500 K€	7	12	71%	22 476	40 465	80%	3 210,9	3 372,1	5%
<b>TOTAL</b>	<b>469</b>	<b>341</b>	<b>-27%</b>	<b>94 500</b>	<b>102 647</b>	<b>9%</b>	<b>201,5</b>	<b>301,0</b>	<b>49%</b>

(\*) Hors producteurs de bulbes

On observe un plus fort taux de disparition parmi les petites et très petites entreprises (les entreprises réalisant un chiffre d'affaires de moins de 380K€) qui voient leurs effectifs et leur chiffre d'affaires reculer de façon très significative sur les six années séparant les deux enquêtes.

Parallèlement, par effet de concentration, les très petites entreprises ont connu une progression significative de leur chiffre d'affaires horticole moyen (+20% sur 6 ans) alors que les entreprises de dimension nationale voient plutôt stagner leurs ventes de végétaux (+5% sur 6 ans)

## LES METIERS ET LA GAMME COMMERCIALISEE

### Des entreprises assez peu spécialisées

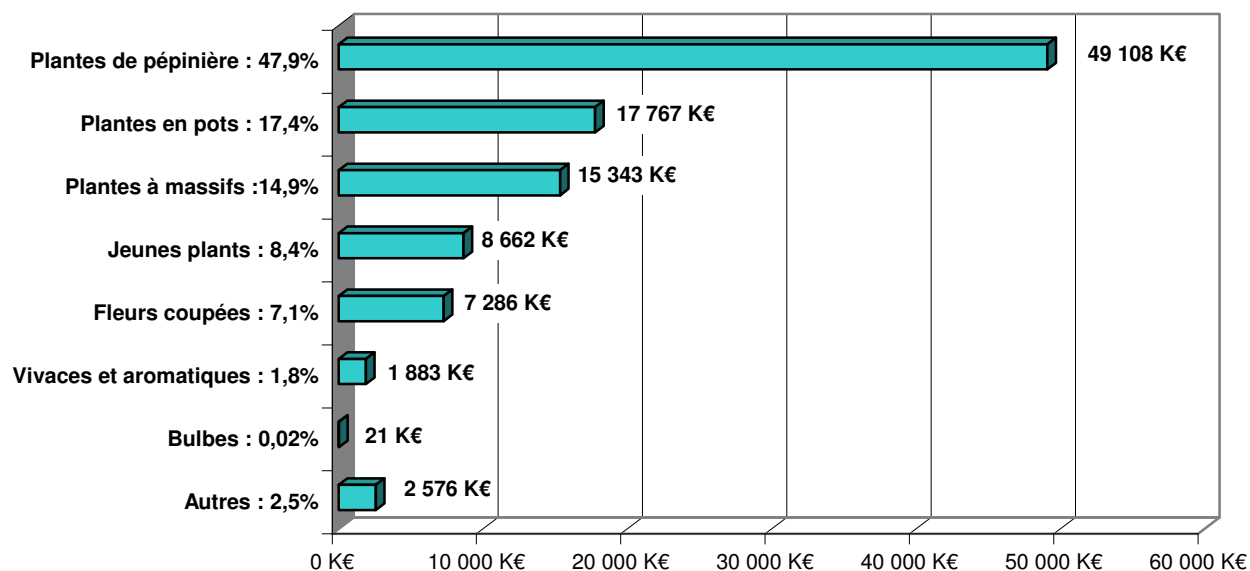
	Entreprises		C.A. horticole	
	nombre	%	K€	%
<b>Horticulteurs</b>	<b>170</b>	<b>49,9%</b>	<b>36 757</b>	<b>35,8%</b>
dont spécialistes Plantes à massifs	39	11,4%	8 328	8,1%
dont spécialistes Plantes en pots	30	8,8%	13 296	13,0%
dont horticulteurs à gamme mixte	94	27,6%	12 169	11,9%
dont autres spécialités	7	2,1%	2 874	2,8%
<b>Pépiniéristes</b>	<b>139</b>	<b>40,8%</b>	<b>55 344</b>	<b>53,9%</b>
dont pépinière ornementale	111	32,6%	45 161	44,0%
dont pépinière fruitière	16	4,7%	3 540	3,4%
dont plants forestiers	10	2,9%	6 157	6,0%
dont autres spécialités	2	0,6%	486	0,5%
<b>Flours coupées*</b>	<b>26</b>	<b>7,6%</b>	<b>9 509</b>	<b>9,3%</b>
<b>Mixtes horticulteurs et pépiniéristes</b>	<b>6</b>	<b>1,8%</b>	<b>1 036</b>	<b>1,0%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>341</b>	<b>100</b>	<b>102 647</b>	<b>100</b>

(\*) hors producteurs de bulbes à fleurs.

La région Aquitaine présente une faible spécialisation de ses producteurs : environ 40% des entreprises sont spécialisées sur un type de production, avec plus de la moitié d'horticulteurs (> 22 %) spécialisés dans les potées ou les plantes à massifs.

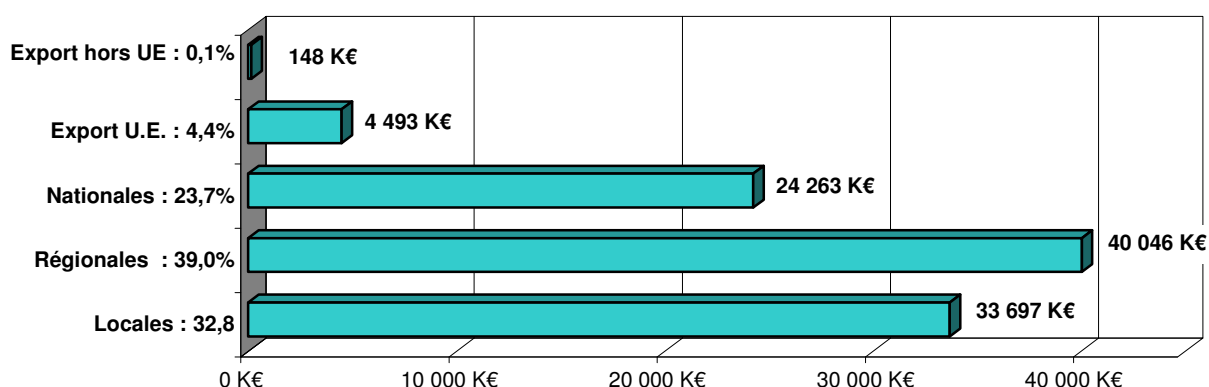
**Une gamme commercialisée dominée par les végétaux de pépinière (\*) hors producteurs spécialisés de bulbes**

Les pépiniéristes de dimension nationale pèsent sur la gamme commercialisée par l'ensemble des producteurs de la région Aquitaine. Les ventes de végétaux de pépinières représentent 48% du CA régional. Les plantes en pots, à massifs et vivaces représentent 41% en cumul.



**LES MARCHES PAR ZONE GEOGRAPHIQUE**

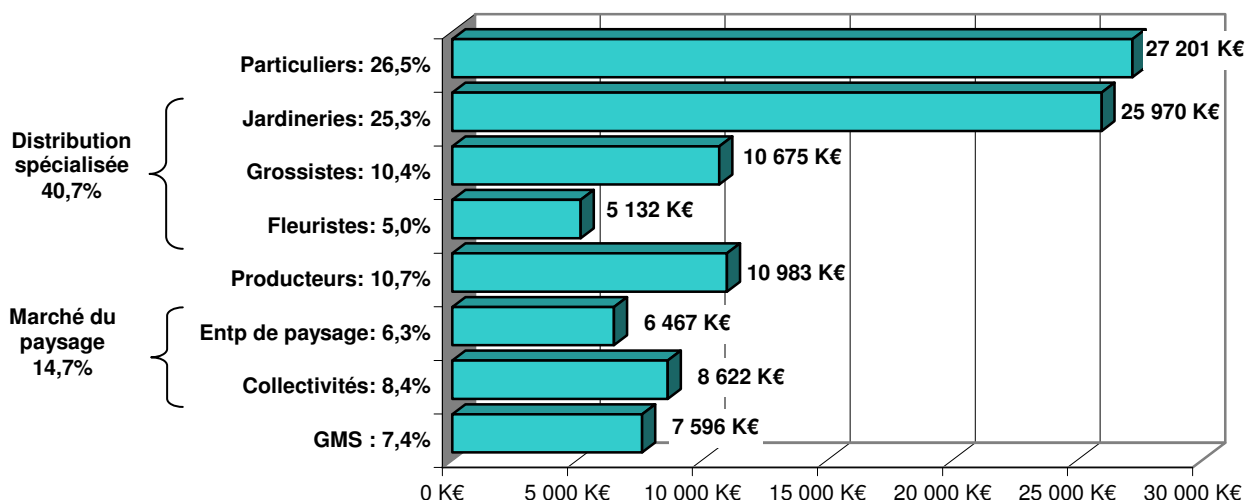
**72% des ventes sont réalisées à l'échelon « régional » (200 Km) dont 33% au niveau local (< 20 km).**



Les producteurs de la région Aquitaine sont principalement positionnés sur le marché régional. Les expéditions au-delà de 200 Km sont réalisées par quelques entreprises de taille importante. De même, les exportations sont le fait de quelques grandes pépinières, de quelques entreprises spécialisées (plants forestiers) et/ou de producteurs des Pyrénées Atlantiques qui réalisent quelques expéditions vers l'Espagne voisine.

## LES MARCHES PAR CIRCUIT

Les produits sont commercialisés sur tous les circuits avec une place toujours prépondérante des circuits « traditionnels » : près de 41% des ventes vont à la distribution spécialisée et 26,5% du C.A. est réalisé en vente directe aux particuliers.



## LES SEGMENTS STRATEGIQUES

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 jardinerie et LISA
- Le groupe des **producteurs vendant à la distribution non spécialisée** (Prod-GMS), vendant la majeure partie de leur production aux grandes surfaces alimentaires et aux grandes surfaces de bricolage.
- Le groupe des **producteurs vendant aux grossistes spécialisés** (Prod-Grossistes), vendant la majeure partie de leur production auprès des grossistes en fleurs et plantes.

Le tableau suivant présente la répartition des entreprises de production dans ces différents groupes en région Aquitaine. Chaque entreprise est affectée dans un groupe en fonction des segments de marchés sur lesquels elle est majoritairement présente (plus de 60% du C.A. horticole).

	Entreprises (*)		C.A. horticole (*)	
	Nombre	%	K€	%
<b>Prod-Détaillant</b>	217	63,6%	25 105	24,5%
<b>Prod-Distri. spécialisée</b>	59	17,3%	45 330	44,2%
<b>Prod- Producteurs</b>	17	5,0%	6 620	6,4%
<b>Prod- Paysage-collectivités</b>	19	5,6%	12 973	12,6%
<b>Prod-GMS</b>	10	2,9%	7 401	7,2%
<b>Prod-Grossistes</b>	19	5,6%	5 217	5,1%
<b>TOTAL</b>	<b>341</b>	<b>100%</b>	<b>102 647</b>	<b>100%</b>

(\*) hors producteurs de bulbes

Les producteurs détaillants restent majoritaires en nombre et représentent 24,5% du C.A. régional.

Le tableau suivant analyse l'évolution des positionnements des entreprises entre 1999 et 2005.

	Nombre d'entreprises (1)			CA horticole cumulé (en K€)			CA horticole moyen		
	1999	2005	Var 05/99	(En K€)			(en K€/ entreprise)		
				1999	2005	Var 05/99	1999	2005	Var 05/99
<b>Prod - Détaillant</b>	320	217	-32%	26 216	25 105	-4%	82	116	41%
<b>Prod - Distribution (2)</b>	90	88	-2%	47 395	57 948	22%	527	659	25%
<b>Prod - Paysage</b>	21	19	-10%	11 129	12 973	17%	530	683	29%
<b>Prod - Producteurs</b>	28	17	-39%	9 760	6 620	-32%	349	389	12%
<b>TOTAL</b>	<b>459</b>	<b>341</b>	<b>-26%</b>	<b>94 500</b>	<b>102 647</b>	<b>9%</b>	<b>206</b>	<b>301</b>	<b>46%</b>

(1) Hors producteurs de bulbes

(2) Note : Lors de la première étude, la segmentation par marché était différente de celle retenue pour les études régionales réalisées à partir de 2001. Afin de mettre en évidence l'évolution des groupes typologiques sur la région, nous avons regroupé sous une seule catégorie les producteurs commercialisant leurs productions auprès de la distribution spécialisée (jardinerie et fleuristes), de grossistes et de la distribution non spécialisée (GMS et GSB)

Toutes les catégories ont vu leur chiffre d'affaires moyen augmenter, malgré la disparition d'une partie de leurs entreprises. En particulier, les producteurs détaillants ont vu leur chiffre d'affaires moyen progresser de 41% alors que leur effectif a diminué dans le même temps de près d'un tiers (effet de concentration).

L'étude a mis en évidence la disparition de 128 entreprises dont 17 ont choisi d'exercer une autre activité (ouverture d'une jardinerie, entreprise de création et d'entretien de jardin...) et 111 ont cessé leur activité. Ces disparitions concernent majoritairement les producteurs détaillants comme le montre le tableau ci-après.

	Entreprises ayant cessé leur activité		Entreprises ayant changé d'activité		Total des entreprises de production ayant disparu	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
<b>Prod - Détaillant</b>	81	73%	15	88%	96	75%
<b>Prod – Distribution</b>	16	14%	1	6%	17	13%
<b>Prod – Paysage-collectivités</b>	5	5%	1	6%	6	5%
<b>Prod - Producteurs</b>	9	8%	0	0%	9	7%
<b>TOTAL</b>	<b>111</b>	<b>100%</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>	<b>128</b>	<b>100%</b>

Cette première analyse cache en réalité de nombreux mouvements d'un marché à l'autre.

Nombre de producteurs interviewés constatent un mouvement de repli vers la vente au détail pour plusieurs raisons :

- Les entreprises, traditionnellement positionnées sur la distribution régionale, voient ce débouché leur échapper suite au mouvement de concentration des référencements au profit des productions bretonnes et des Pays de la Loire
- Les entreprises cherchent à conforter leur chiffre d'affaires sur des secteurs « accessibles » et plus rémunérateurs. Ils restent positionnés sur le marché régional n'ayant pas l'organisation et la taille suffisante pour explorer le marché national

L'analyse comparée des 2 enquêtes permet de mettre en évidence cette tendance émergente : 47 entreprises ont augmenté la part de leur vente directe sur l'exploitation, soit 13,7% de l'effectif régional, dont 32 de manière significative (plus de 10%). 15 entreprises ont préféré abandonner le marché de gros pour devenir majoritairement détaillant.

Certains pépiniéristes ont choisi de développer leurs débouchés sur les marchés du paysage qui conserve un fort potentiel. 41 entreprises ont augmenté la part du paysage, soit 12% de l'effectif régional, dont une dizaine de manière significative (plus de 10%).

**Les fiches des pages suivantes présentent les principaux indicateurs économiques pour les 6 groupes typologiques représentés en Aquitaine.**

## PRODUCTEURS DÉTAILLANTS

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

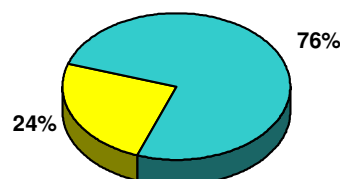
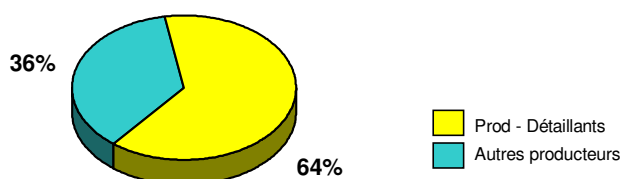
- 63,6 % des entreprises horticoles et des pépinières de la région réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires en vente directe aux particuliers. Elles totalisent près de 24,5% des ventes de la production régionale.

- 36% des producteurs de ce groupe ont des projets d'investissement dans les trois prochaines années et 24,2% pensent développer leur production.

- Problèmes rencontrés : Disponibilité et coût de la main d'oeuvre, la concurrence des jardineries et GMS et la capacité financière tendue des entreprises

Nombre d'entreprises : 217

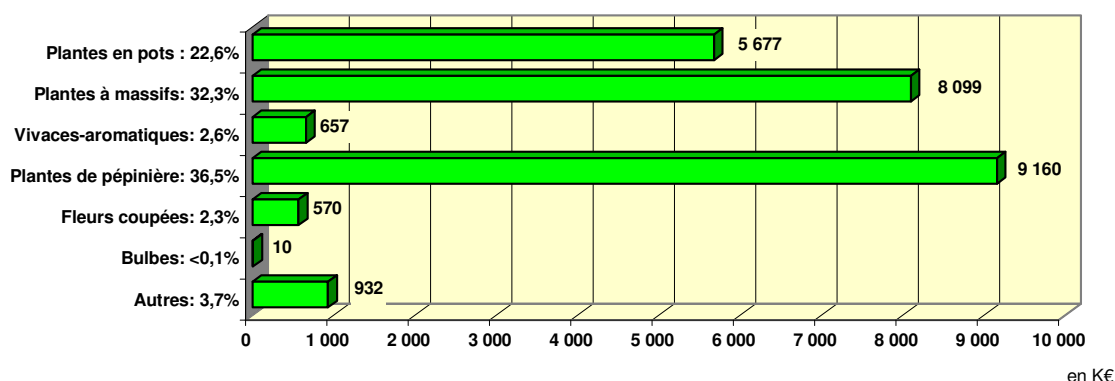
C.A. horticole : 25 105 K€



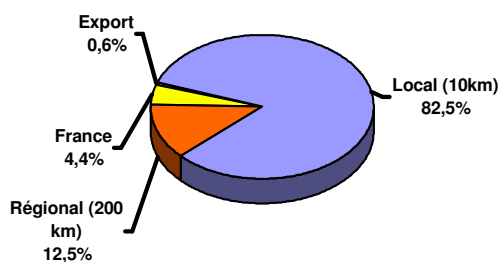
C.A. horticole moyen : 116 K€  
Taux d'achat-revente : 10%  
Surfaces : 290,3 ha

Nombre d'emplois : 464 équivalents temps plein  
C.A. horticole / ETP : 54,1 K€  
Nbre d'emplois / entreprise : 2,1 ETP

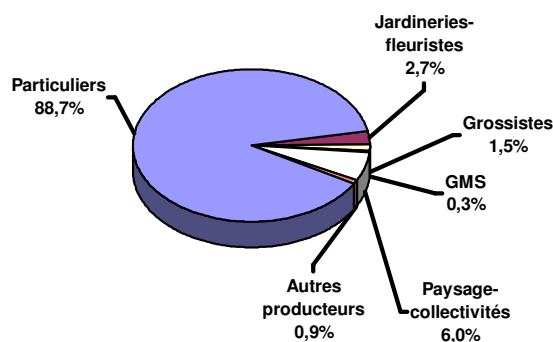
### Gamme commercialisée



### Débouchés



Par zone géographique



Par marché/circuit

# PRODUCTEURS SUR LA DISTRIBUTION SPECIALISEE

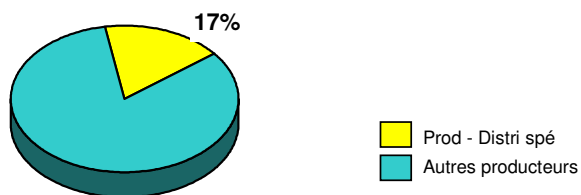
(producteurs réalisant plus de 60% auprès des jardineries, fleuristes et grossistes)

- 17,3 % des entreprises horticoles et des pépinières de la région réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires auprès des jardineries et des fleuristes. Elles totalisent près de 44,2% des ventes de la production régionale.

- 42,1% des producteurs de ce groupe ont des projets d'investissement dans les trois prochaines années et 32,5% pensent développer leur production.

- Problèmes rencontrés : la disponibilité et le coût de la main d'oeuvre, la capacité financière des entreprises qui limite les investissements de modernisation, les contraintes réglementaires

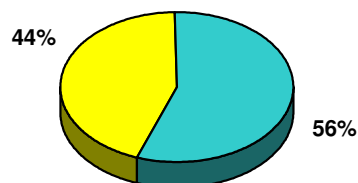
Nombre d'entreprises : 59



83%

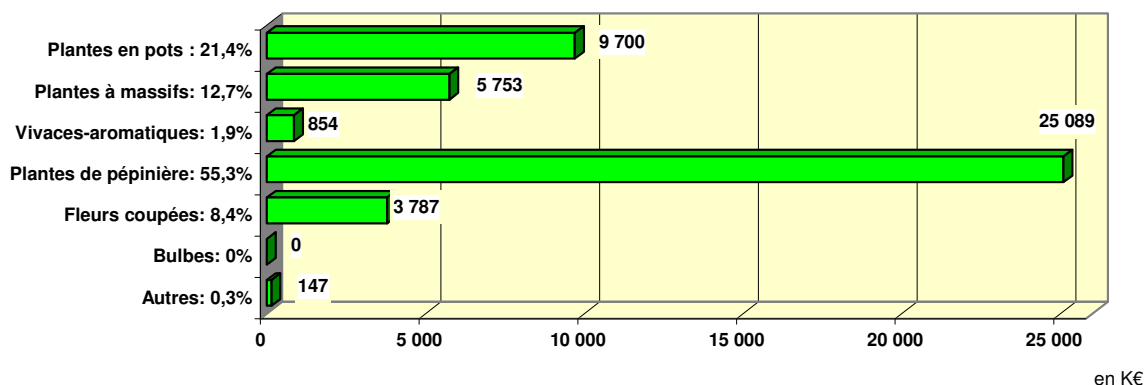
C.A. horticole moyen 768 K€  
Taux d'achat-revente 7%  
Surfaces 658,3 ha

C.A. horticole : 45 330 K€

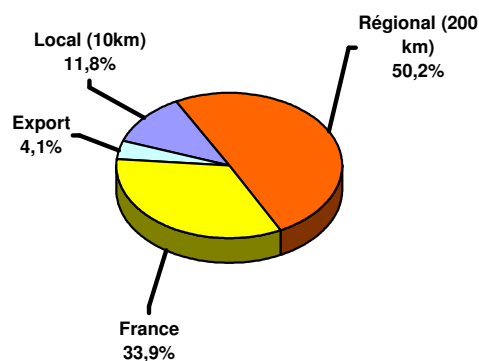


Nombre d'emplois 639 équivalents temps plein  
C.A. horticole / ETP 70,9 K€  
Nbre d'emplois / entreprise 10,8 ETP

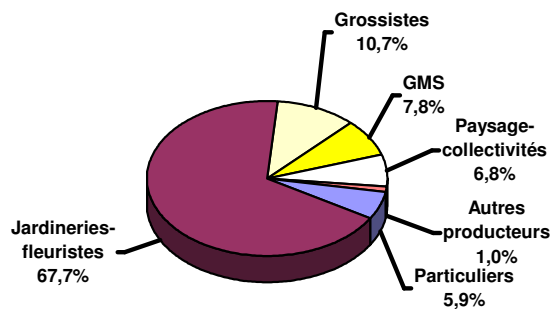
## Gamme commercialisée



## Débouchés



Par zone géographique



Par marché/circuit

# PRODUCTEURS SUR LE MARCHÉ DU PAYSAGE

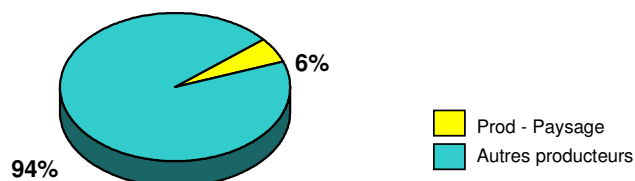
(producteurs réalisant plus de 60% de leurs ventes sur le marché du paysage)

- 5,6 % des entreprises horticoles et des pépinières de la région réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires auprès des collectivités et des entrepreneurs paysagistes. Elles totalisent près de 12,6% des ventes de la production régionale.

- 63,6% des producteurs de ce groupe ont des projets d'investissement dans les trois prochaines années et 60% pensent développer leur production.

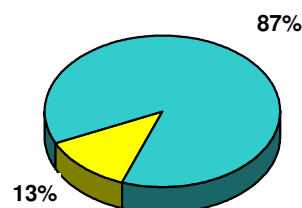
- Problèmes rencontrés : La disponibilité, le coût et le manque de qualification de la main d'oeuvre, les contraintes réglementaires, la capacité financière des entreprises

Nombre d'entreprises : 19



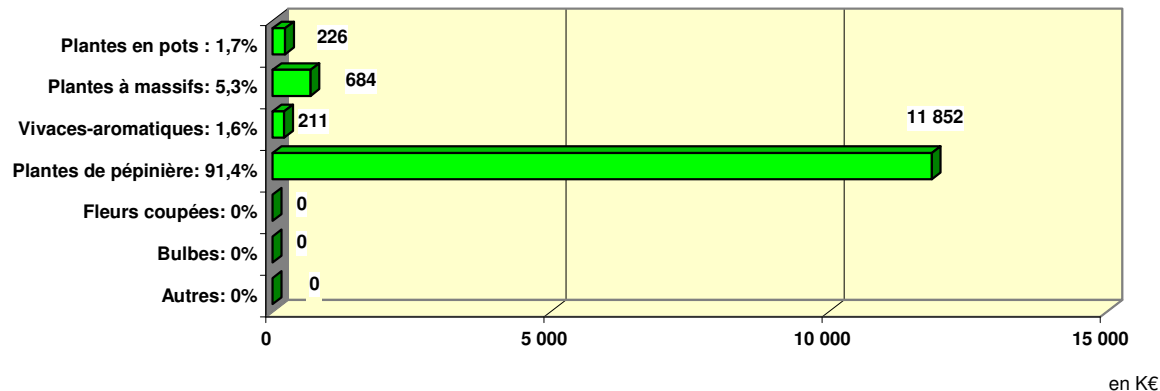
C.A. horticole moyen 683 K€  
Taux d'achat-revente 11%  
Surfaces 267,2 ha

C.A. horticole : 12 973 K€

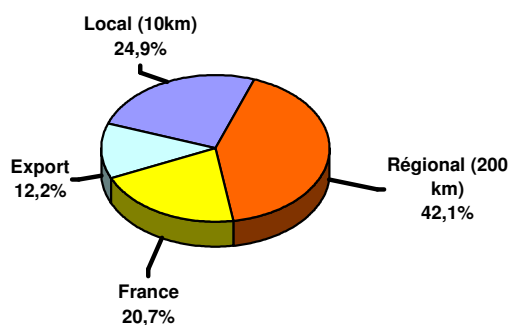


Nombre d'emplois 220 équivalents temps plein  
C.A. horticole / ETP 58,9 K€  
Nbre d'emplois / entreprise 11,6 ETP

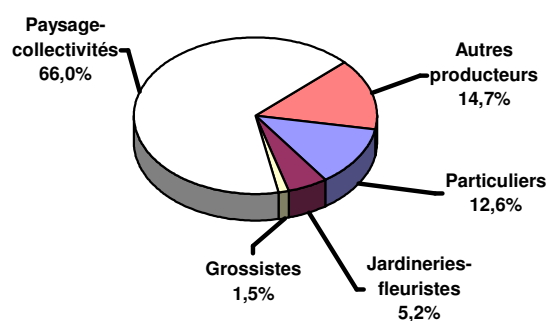
## Gamme commercialisée



## Débouchés



Par zone géographique



Par marché/circuit

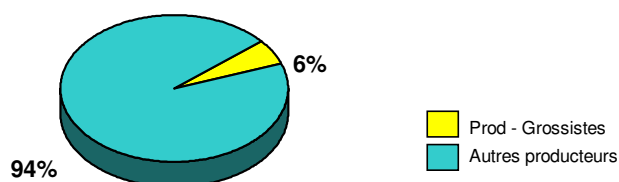
# PRODUCTEURS SUR LE MARCHÉ DES GROSSISTES

(producteurs réalisant plus de 60% de leurs ventes auprès des grossistes)

- 5,6 % des entreprises horticoles et des pépinières de la région réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires auprès des grossistes. Elles totalisent près de 5,1% des ventes de la production régionale.

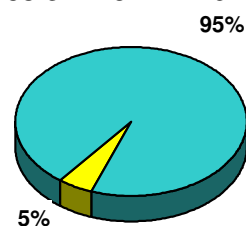
Les producteurs de cette catégorie ne se sont pas exprimés sur leurs projets de développement et les problèmes rencontrés.

Nombre d'entreprises : 19



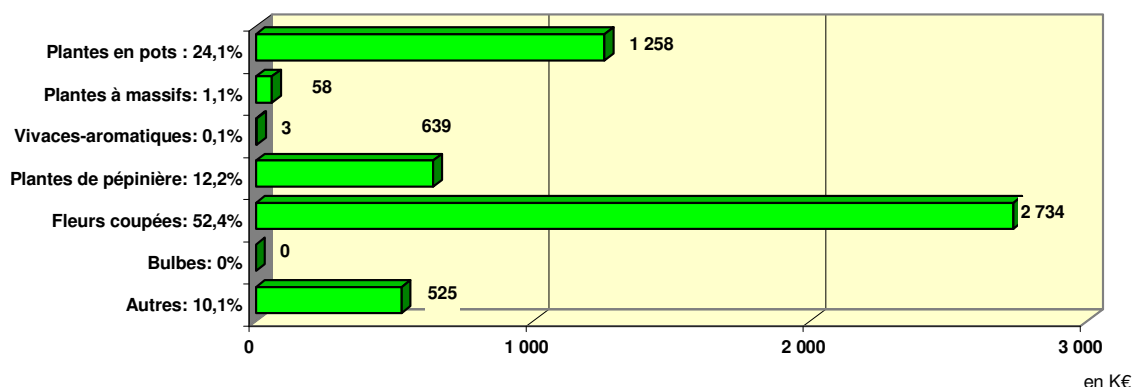
C.A. horticole moyen : 275 K€  
Taux d'achat-revente : 1%  
Surfaces : 49,1 ha

C.A. horticole : 5 217 K€

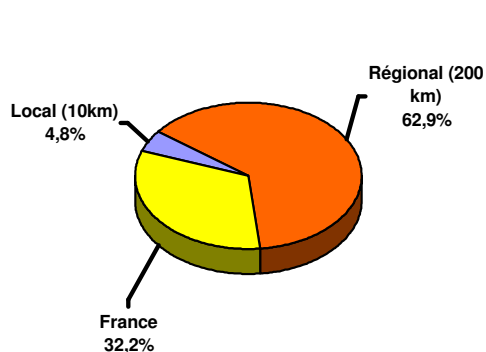


Nombre d'emplois : 103 équivalents temps plein  
C.A. horticole / ETP : 50,6 K€  
Nbre d'emplois / entreprise : 5,4 ETP

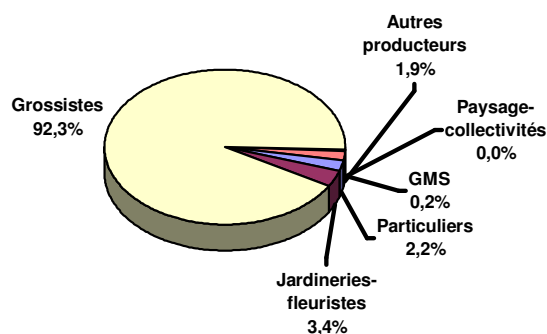
## Gamme commercialisée



## Débouchés



Par zone géographique



Par marché/circuit

# PRODUCTEURS VENDANT A D'AUTRES PRODUCTEURS <sup>12</sup>

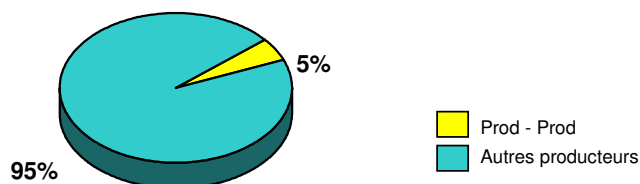
(producteurs réalisant plus de 60% de leurs ventes auprès d'autres producteurs)

- 5 % des entreprises horticoles et des pépinières de la région réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires auprès d'autres producteurs. Elles totalisent près de 6,4% des ventes de la production régionale.

- 40% des producteurs de ce groupe ont des projets d'investissement dans les trois prochaines années et 36,4% pensent développer leur production.

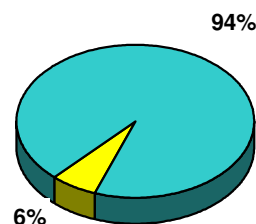
**Problèmes rencontrés : la disponibilité et le coût de la main d'oeuvre, la capacité financière limitée des entreprises**

Nombre d'entreprises : 17



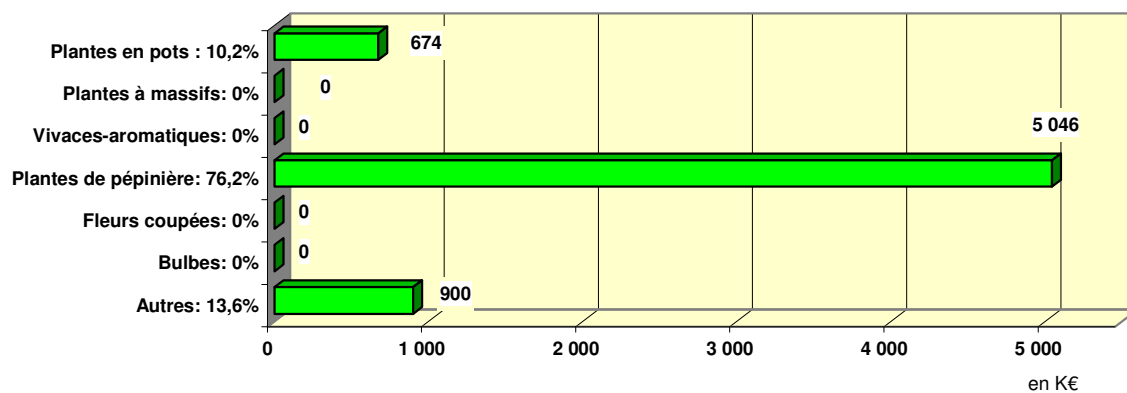
C.A. horticole moyen 389 K€  
Taux d'achat-revente 4%  
Surfaces 141,1 ha

C.A. horticole : 6 620 K€

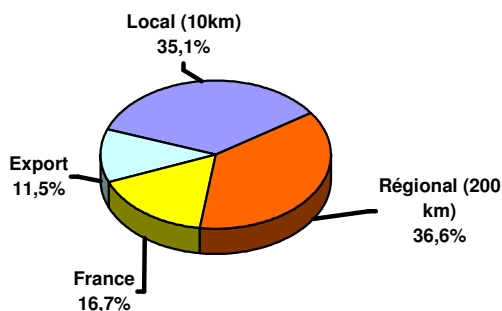


Nombre d'emplois 99 équivalents temps plein  
C.A. horticole / ETP 67,1 K€  
Nbre d'emplois / entreprise 5,8 ETP

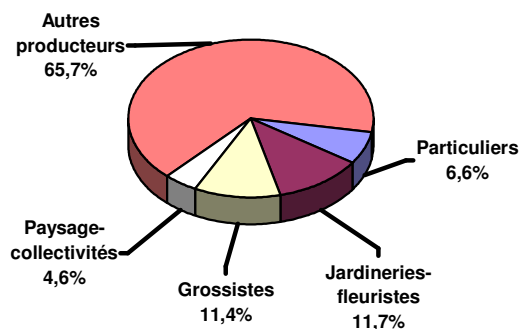
## Gamme commercialisée



## Débouchés



Par zone géographique



Par marché/circuit

## PRODUCTEURS SUR LA DISTRIBUTION NON SPECIALISEE

(producteurs réalisant plus de 60% auprès des GMS et des GSB)

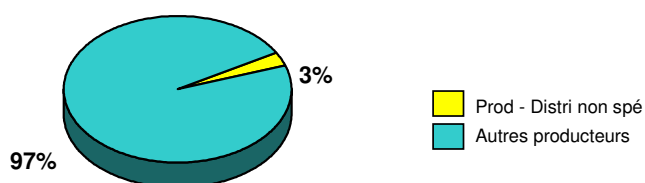
- 2,9 % des entreprises horticoles et des pépinières de la région réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires auprès de la distribution non spécialisée. Elles totalisent près de 7,2% des ventes de la production régionale.

- 50% des producteurs de ce groupe ont des projets d'investissement dans les trois prochaines années et 50% pensent développer leur production.

- Problèmes rencontrés : Le manque de moyens pour financer les investissements nécessaires à la modernisation des outils de production, le coût et la disponibilité de la main d'oeuvre, les contraintes réglementaires qui se durcissent

Nombre d'entreprises : 10

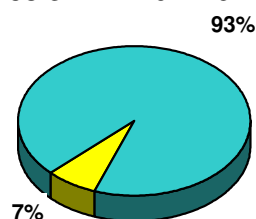
C.A. horticole : 7 401 K€



C.A. horticole moyen 740 K€

Taux d'achat-revente 26%

Surfaces 126,3 ha

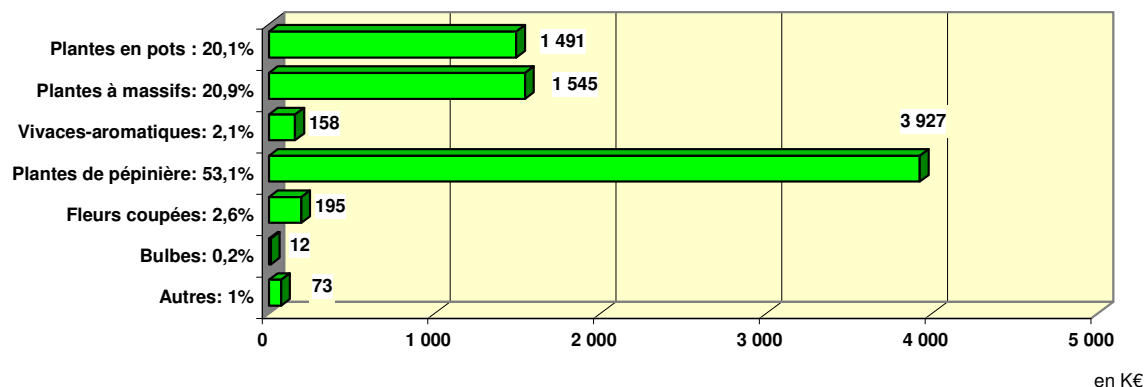


Nombre d'emplois 106 équivalents temps plein

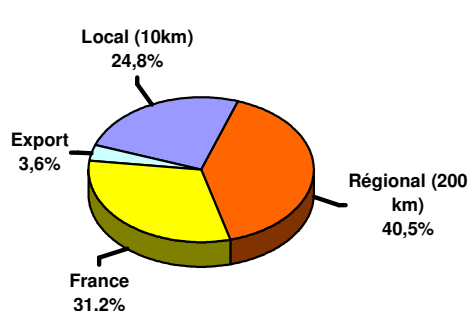
C.A. horticole / ETP 70 K€

Nbre d'emplois / entreprise 10,6 ETP

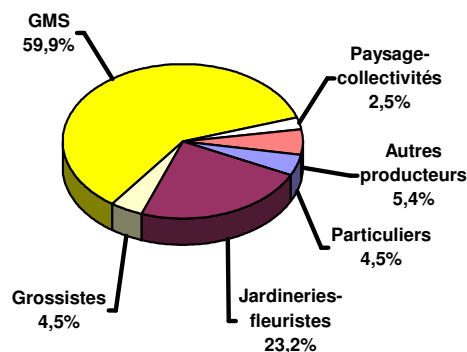
### Gamme commercialisée



### Débouchés



Par zone géographique



Par marché/circuit

## **EVOLUTIONS, PROJETS ET PROBLEMATIQUE DE DEVELOPPEMENT**

Les producteurs ont été interrogés sur les évolutions de leur production et de leur positionnement marché.

### **Des ventes stables ou en augmentation pour une majorité d'entreprises**

Ventes de végétaux	%
Diminution	24%
Stabilité	48%
Augmentation	28%
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>

### **58 % des producteurs interrogés ont fait évoluer leur production pour mieux répondre à leur marché.**

Evolution de la production	Ensemble des producteurs	Prod - Détaillant	Prod - Distribution (*)	Prod - Paysage	Prod - Producteurs
Aucune évolution notable	<b>42%</b>	<b>54%</b>	23%	11%	<b>50%</b>
Elargissement - diversification gamme	19%	16%	<b>29%</b>	21%	8%
Développement de la production	12%	7,5%	12%	<b>37%</b>	18%
Spécialisation - resserrement gamme	8%	6%	11%	10,5%	8%
Reconversion vers d'autres productions	3,5%	2%	7%	5%	0,0%
Développement du négoce	2%	1%	2%	5%	8%
Autres	13,5%	13,5%	16%	10,5%	8%
<i>TOTAL réponses enquête qualitative</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>

\* : les producteurs commercialisant leurs productions auprès de la distribution spécialisée (jardineries et fleuristes), de grossistes et de la distribution non spécialisée (GMS et GSB)

Selon leur marché dominant, les entreprises ne semblent pas avoir fait les mêmes choix d'évolution :

- Les groupes des producteurs détaillants et des producteurs de jeunes plants ont peu fait évoluer leur production (la moitié des répondants n'ont rien changé et se sont au mieux développée en volume).
- Les producteurs commercialisant leurs végétaux auprès de la distribution spécialisée ou non spécialisée, ont été près de 30% à diversifier leur gamme et 12% à augmenter leurs volumes. Cette tendance traduit la nécessité des ces entreprises de proposer une offre globale à la distribution pour être en mesure de répondre aux référencements nationaux.
- Les producteurs sur le marché du paysage se sont plutôt attachés à développer leur capacité de production (37%) et leur gamme (21%) pour pouvoir répondre à ce marché en plein développement sur la région.

- **Moins de 40% des producteurs interrogés ont fait évoluer leurs débouchés**

Evolution des débouchés	Ensemble des producteurs	Prod - Détaillant	Prod – Distribution (*)	Prod - Paysage	Prod - Producteurs
Aucune évolution notable	61%	68%	67%	17%	67%
Pénétration de nouveaux marchés	5%	3%	4%	11%	0,0%
Arrêt des ventes sur certains marchés	6%	3%	0,0%	22%	22%
Spécialisation sur certains marchés	5%	3%	0,0%	22%	0,0%
Augmentation des ventes au détail	10%	10%	19%	28%	0,0%
Diminution des ventes	8%	7%	5%	0,0%	0,0%
Autres	5%	6%	5%	0,0%	11%
TOTAL réponses enquête qualitative	100%	100%	100%	100%	100%

\* : les producteurs commercialisant leurs productions auprès de la distribution spécialisée (jardineries et fleuristes), de grossistes et de la distribution non spécialisée (GMS et GSB)

Les producteurs sur le marché du paysage et le marché de la distribution ont vu leur débouché sensiblement évoluer, avec notamment le développement significatif de la vente au détail (pour 19% des producteurs positionnés sur la distribution et 22,2% des producteurs sur le marché du paysage).

### Des producteurs prudents dans leurs investissements...

Investissements réalisés ?	Prévus lors de la précédente enquête 1999 (%)	Réalisés dans les 3 dernières années (%)	Prévus dans les 3 prochaines années (%)
Oui	38	61	40
Non	62	39	60
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Lors de la précédente enquête, seul un tiers des producteurs avaient des projets. La dernière enquête relève qu'ils ont été 61% à investir pour moderniser leur entreprise. Les projets évoqués concernent principalement le renouvellement ou la modernisation des équipements plutôt qu'un accroissement des capacités de production. Pour les producteurs-détaillants, les projets concernent des aménagements d'accueil du public sur l'exploitation.

On peut noter à présent l'inversion de tendance sur les investissements, où après une période où plus des tiers des producteurs ont investi, ils sont 60% à penser faire une pause dans les années qui viennent.

### ... et dans leur développement

Développement de la production ?	Prévu lors de la précédente enquête 1999 (%)	Prévu dans les 3 prochaines années (%)
Oui	38	29
Non	62	71
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Moins d'un tiers des producteurs interrogés envisagent de développer leur production. Parmi, eux on retrouve une majorité de producteurs positionnés sur le marché du paysage.

## Des préoccupations liées à un contexte concurrentiel difficile.

### Exercice 1999

Préoccupations principales	%
<b>La baisse des prix</b>	<b>26%</b>
<b>La montée des GMS</b>	<b>18%</b>
La pression des concurrents étrangers	15%
La pression des concurrents locaux	11%
L'isolement professionnel	10%
<b>Le développement des jardineries</b>	<b>8%</b>
L'évolution de la demande	6%
Le manque d'information	6%
<i>TOTAL réponses enquêtes qualitative</i>	<i>100%</i>

### Exercice 2005

Préoccupations principales	%
<b>Disponibilité et coûts de la main d'œuvre</b>	<b>26%</b>
<b>La capacité financière</b>	<b>16%</b>
<b>La concurrence des jardineries/GMS</b>	<b>14%</b>
Contraintes réglementaires	11%
Concurrence autres producteurs	7%
L'évolution de la demande	6%
Renouvellement/modernisation outils	6%
La qualification de la main d'œuvre	6%
Les contraintes environnementales	5%
Le manque de coordination avec collègues	4%
<i>TOTAL réponses enquêtes qualitative</i>	<i>100%</i>

L'enquête précédente avait mis en évidence les difficultés des producteurs à maintenir leur compétitivité devant le développement de la distribution dans un contexte de forte tension sur les prix.

Cette nouvelle enquête montre que la disponibilité et le coût de la main d'œuvre sont devenus les premières préoccupations perçues par les producteurs, suivi de la capacité financière et la concurrence des jardineries et des GMS.

La hiérarchie des problèmes évoqués par les producteurs reflète assez bien les problématiques des différentes catégories de producteurs de la région :

- Les entreprises de dimension nationale évoluent dans un environnement concurrentiel marqué par de fortes tensions sur les prix. Elles peinent à maintenir leur compétitivité face à une augmentation de leur charges (main d'œuvre et énergie) qui fragilise leur capacité financière à investir.
- Les producteurs détaillants constitués de petites entreprises familiales sont assez optimistes sur leurs perspectives d'avenir. Ils profitent à la fois de l'atomisation de la production régionale et d'une consommation dynamique. Ils ont également ressenti le bénéfice de la démarche « Horticulteurs et Pépiniéristes des France » qui leur a permis de mieux se structurer notamment au niveau de l'accueil du public et de communiquer auprès de leurs consommateurs. Néanmoins, ils évoluent dans un contexte toujours plus concurrentiel où la distribution continue à se concentrer, renforçant aussi sa puissance commerciale.
- Les entreprises de taille intermédiaire, traditionnellement positionnées sur la distribution jardin, peinent à se développer et s'interrogent aujourd'hui sur leur devenir et leur capacité à évoluer. Elles ne sont plus adaptées aux pratiques de référencement des enseignes nationales qui tendent à réduire le nombre de producteurs référencés pour ne conserver que quelques fournisseurs. Aujourd'hui, seuls les opérateurs nationaux ont une organisation susceptible de remplir ces conditions. Dans ce contexte, les petites et moyennes entreprises ne sont plus suffisamment compétitives et voient leur pérennité aujourd'hui menacée.

## REPARTITION GEOGRAPHIQUE DE LA PRODUCTION

