



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 Rhône-Alpes

SYNTHESE

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 RHONE-ALPES

SYNTHESE

PREAMBULE

Cette étude apporte une mise à jour des données de l'audit de la filière horticulture et pépinière réalisé en 1999 sur la région (soit sur les chiffres d'affaires de l'exercice 1998). La méthodologie d'enquête a sensiblement évolué 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 1998 sont rappelées pour apprécier les évolutions sur les 7 années qui séparent les deux études.. Certaines comparaisons ne sont cependant pas pertinentes (le groupe typologique « grossistes », par exemple, a été introduit après la première enquête en Rhône-Alpes).

CARACTERISTIQUES ET POIDS ECONOMIQUE DES ENTREPRISES HORTICOLES ET DES PEPINIERES EN RHONE-ALPES

L'étude a recensé **602 horticulteurs et pépiniéristes** en activité sur la région Rhône-Alpes, représentant :

Un **chiffre d'affaires total de 179 millions d'€ HT**, dont 3,4% sont réalisés sur des activités autres que l'horticulture et la pépinière (agriculture, jardinerie, paysage) ;

Un **chiffre d'affaires « horticole » de 172,6 millions d'€ HT** (ventes de végétaux d'ornement, de plants fruitiers et de plants forestiers), dont 12% environ sont réalisés en négoce (achat-revente de végétaux en l'état) ;

Un **chiffre d'affaires production de 151,8 millions d'€ HT** (ventes de végétaux produits sur l'exploitation) ;

Une surface globale en culture de 1696,4 ha, dont 174 ha couverts en serres et tunnels et 145 ha de plates-formes hors sol ;

2 686 emplois directs (en équivalent temps plein, y compris les chefs d'entreprises), dont 1 476 emplois salariés permanents (55%).

Avec un chiffre d'affaires en production de 151,8 millions d'€ HT, l'horticulture et la pépinière fournissent environ **9,2% de la valeur des livraisons végétales de l'agriculture en Rhône-Alpes et un peu plus de 7,8% de la valeur globale de la production horticole française.**

Une activité en voie de concentration

Entre les exercices 1998 et 2005, la région Rhône-Alpes a connu, comme toutes les régions françaises, un mouvement de concentration de la filière qui s'est traduit par la disparition de 28% des entreprises, avec en parallèle une croissance du chiffre d'affaires régional de 5,6%. En moyenne sur les 7 dernières années, le taux de disparition atteint – 4% par an.

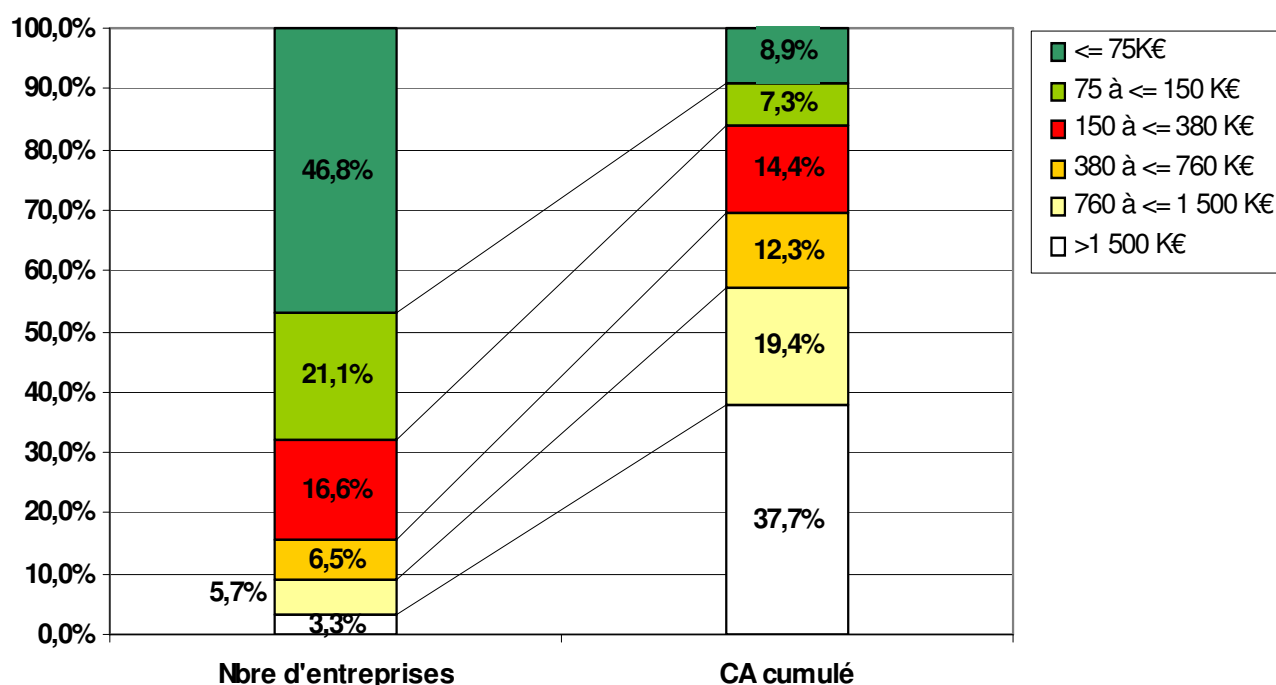
	1998	2005	1998/2005	Evol. moyenne annuelle
Nombre d'entreprises	835	602	-27,9%	-4,0%
Nombre d'emplois directs (*)	3 504	2 686	-23,3%	-3,3%
dont emplois permanents	1 696	1 476	-13,0%	-1,9%
Chiffres d'affaires horticole	163,5	172,6	5,6%	0,8%
CA moyen / entreprise	196	287	46,4%	6,6%
Nombre d'ETP/entreprise (*)	4,2	4,5	7,1%	1,0%

(*) Main d'œuvre en équivalent temps plein (ETP)

Une profession hétérogène avec un groupe d'une cinquantaine d'entreprises qui génèrent 57% du CA régional et 548 entreprises de dimension plus régionale ou locale.

Les petites exploitations restent majoritaires en nombre : les entreprises réalisant moins de 150 K€ de C.A. représentent 68% des producteurs de la région mais leur poids économique atteint seulement 16% des ventes de végétaux.

A l'opposé, 20 entreprises dégagent plus de 1 500 K€. Entre ces deux groupes, se positionnent les moyennes entreprises réalisant entre 150 K€ et 1 500 K€.



	Entreprises		C.A. horticole	
	nombre	%	K€	%
< 75k€	282	46,8%	15 379	8,9%
75 k€ à < 150k€	127	21,1%	12 643	7,3%
150 K€ à <380 K€	100	16,6%	24 823	14,4%
380 K€ à <760 K€	39	6,5%	21 139	12,3%
760 K€ à < 1 500 K€	34	5,7%	33 551	19,4%
>= 1 500 K€	20	3,3%	65 089	37,7%
TOTAL	602	100%	172 624	100%

Le tableau suivant analyse l'évolution de la répartition des entreprises par classe de taille entre les exercices de 1998 et de 2005.

	Nombre d'entreprises			CA horticole cumulé (en K€)			CA moyen (K€/ent)		
	1998	2005	Var 05/98	1998	2005	Var 05/98	1998	2005	Var 05/98
< 75 K€	542	282	-48,0%	25 896	15 379	-40,6%	48	55	14,6%
75 K€ à < 150 K€	81	127	56,8%	8 318	12 643	52,0%	103	100	-2,9%
150 K€ à < 380 K€	109	100	-8,3%	25 615	24 823	-3,1%	235	248	5,5%
380 K€ à < 750 K€	60	39	-35,0%	30 893	21 139	-31,6%	515	542	5,2%
750 K€ à < 1 500 K€	27	34	25,9%	25 279	33 551	32,7%	936	987	5,4%
>= 1 500 K€	16	20	25,0%	47 520	65 089	37,0%	2 970	3 254	9,6%
TOTAL	835	602	-27,9%	163 521	172 624	5,6%	196	287	46,4%

Les tendances sont contrastées selon les classes d'entreprises :

- § Les très petites entreprises voient leurs effectifs chuter (-48%), ainsi que leur chiffre d'affaires cumulé (-41%), alors que leur chiffre d'affaires moyen est en augmentation (+14,6%).
- § Les petites entreprises (75-150 k€) connaissent un doublement de leurs effectifs et de leur chiffre d'affaire global avec une stagnation du chiffre d'affaire moyen.
- § Les entreprises moyennes (380 K€<CA<750K€) perdent un tiers de leurs effectifs et de leur chiffre d'affaires cumulé entre 1998 et 2005, mais augmentent légèrement leur chiffre d'affaires moyen.
- § Enfin, les grosses entreprises (CA>=750 k€) augmentent leurs effectifs d'un quart, leur chiffre d'affaires cumulés d'un tiers avec une légère hausse des chiffres d'affaires moyens.

LES METIERS ET LA GAMME COMMERCIALISEE

Une prédominance marquée des horticulteurs dans la filière, peu spécialisée

La population d'entreprises de production de la région est constituée aux deux tiers par des horticulteurs, lesquels réalisent un peu plus de la moitié des ventes totales de végétaux. Les pépiniéristes, moins nombreux avec 29% de l'effectif, ont une taille moyenne supérieure et totalisent 42 % du CA.

Les entreprises spécialisées sont minoritaires, avec moins de 35% de l'effectif régional.

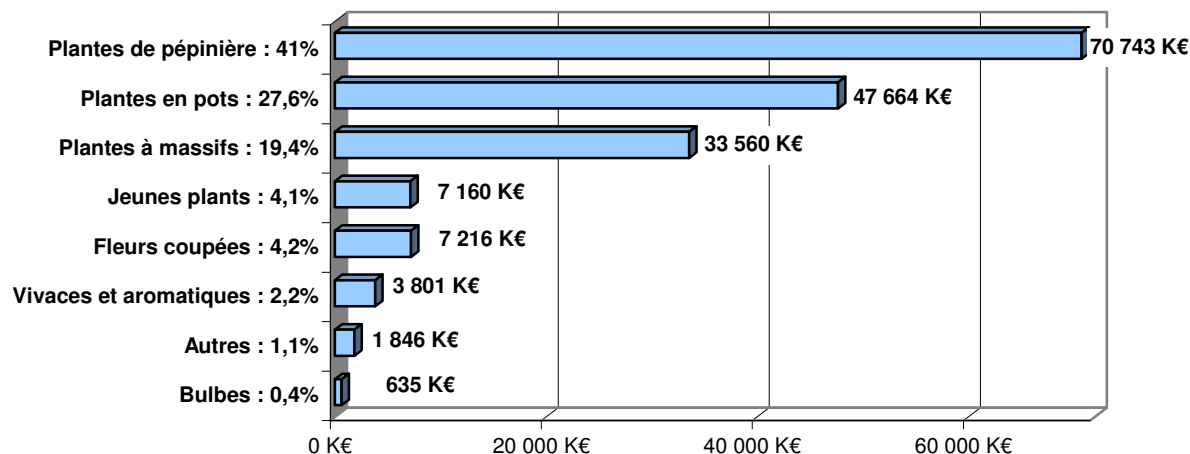
	Entreprises		C.A. horticole	
	nombre	%	K€	%
Horticulteurs	395	65,6%	94 120	54,5%
dont spécialistes plantes à massifs	91	15,1%	20 633	12,0%
dont spécialistes plantes en pots	78	13,0%	44 175	25,6%
dont généralistes à gamme mixte	223	37,0%	24 399	14,1%
dont autres spécialités (1)	3	0,5%	4 913	2,8%
Pépiniéristes	177	29,4%	71 985	41,7%
dont pépinière ornementale	138	22,9%	43 135	25,0%
dont pépinière fruitière	12	2,0%	7 718	4,5%
dont spécialistes du rosier	10	1,7%	17 504	10,1%
dont autres spécialités (2)	17	2,8%	3 628	2,1%
Producteurs de fleurs coupées	30	5,0%	6 519	3,8%
TOTAL	602	100%	172 624	100%

(1) : Jeunes plants, vivaces, autres...

(2) : pépinière fruitière, sapins, jeunes plants, autres...

Une gamme commercialisée assez diversifiée.

Les ventes de plantes horticoles dominent la gamme, avec 47% de la valeur des ventes de végétaux, soit un peu plus que les plantes de pépinières qui représentent 41% du CA régional. La production de fleur coupée apparaît en recul par rapport à 1998 où elle représentait 6% u CA cumulé.

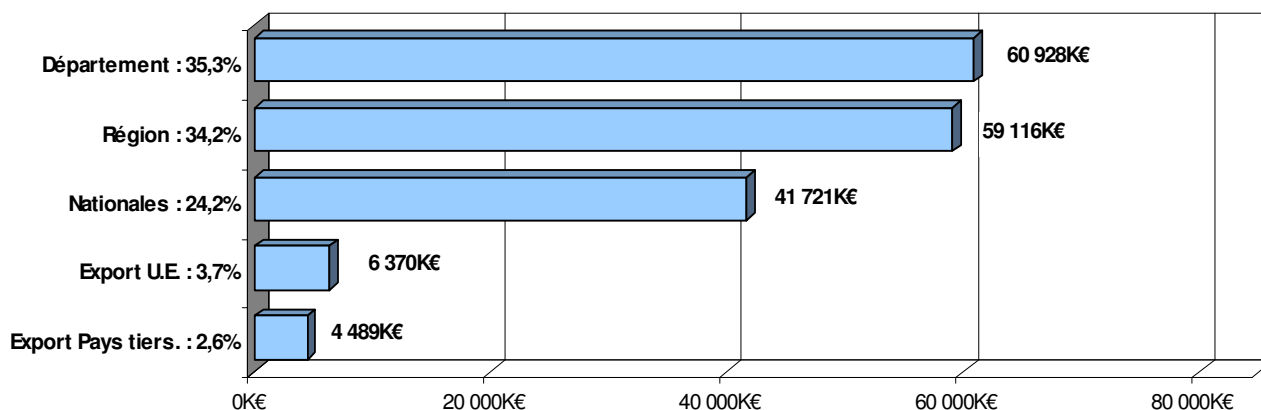


LES MARCHES PAR ZONE GEOGRAPHIQUE

Près de 70% des ventes des producteurs sont réalisées sur la région.

Les producteurs de la région Rhône-Alpes sont largement orientés sur les marchés local et régional. Les expéditions hors région sont réalisées par une minorité d'entreprises de taille importante ne pouvant se satisfaire du seul marché local.

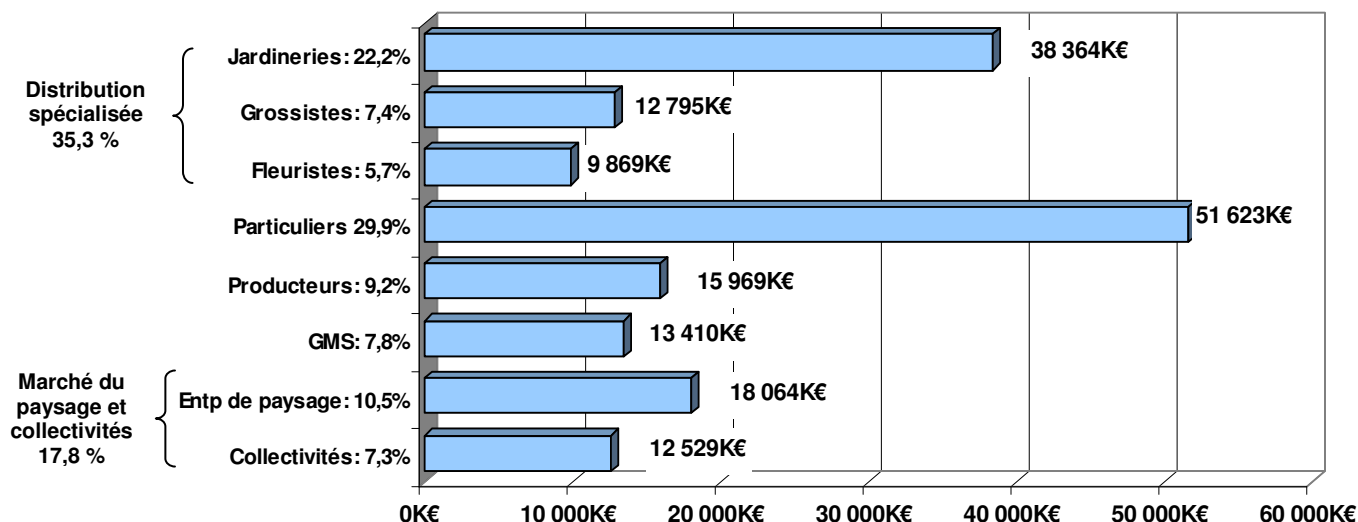
De même, les exportations sont le fait de quelques grandes pépinières, d'entreprises spécialisées, ou de producteurs situés près de la frontière Suisse.



LES MARCHES PAR CIRCUIT

Les produits sont commercialisés sur tous les circuits avec une place prépondérante des circuits « traditionnels » : près de 30% du C.A. est réalisé en vente directe aux particuliers et 35,3% sur la distribution spécialisée.

Répartition des ventes globales par circuit



Les circuits «traditionnels» (vente directe et distribution spécialisée) restent les principaux marchés des entreprises de la région, avec près des deux tiers du chiffre d'affaires total.

Le marché du paysage et des collectivités, très dynamique en Rhône-Alpes, constitue le second débouché des producteurs, pépiniéristes en majorité.

Les ventes à d'autres producteurs (ventes de jeunes plants horticoles et de pépinières, ventes de fruitiers aux arboriculteurs principalement) sont également significatives avec 9% du débouché total.

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 :

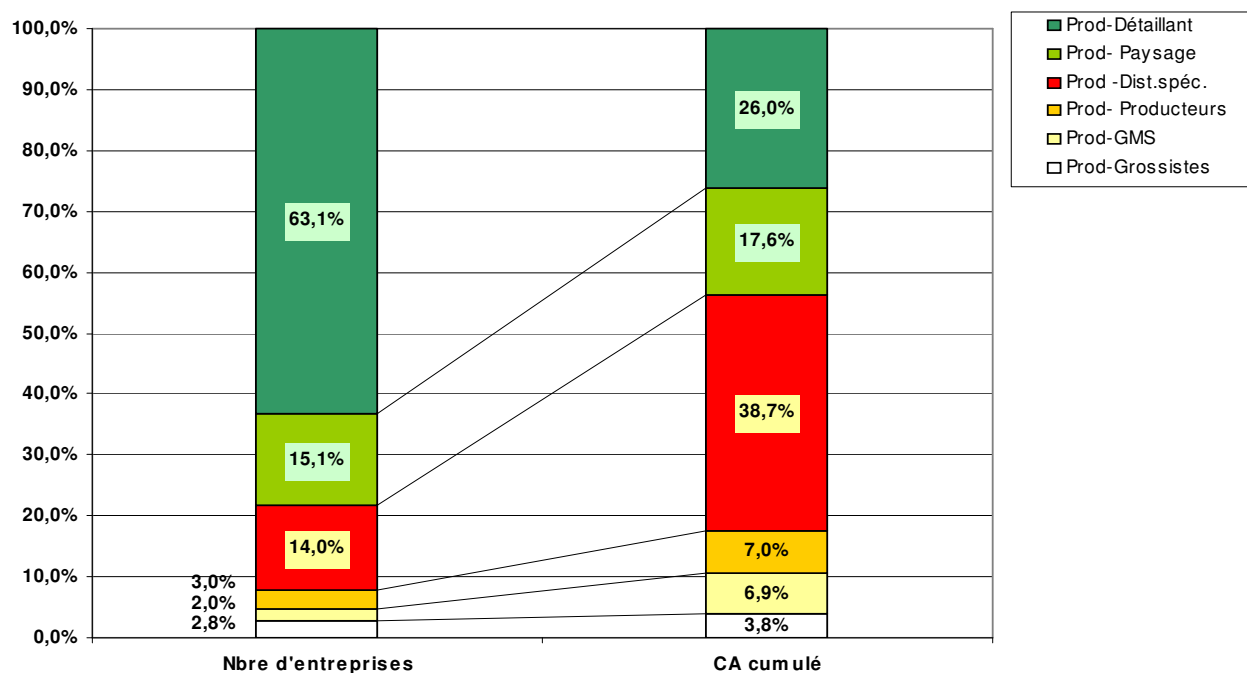
- en passant d'une approche produit à une approche marché-clients;
- ce qui implique une approche par "segments stratégiques", c'est à dire par groupes d'entreprises exerçant le même "métier" et visant les mêmes marchés.

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

Le tableau suivant présente la répartition des entreprises de production dans ces différents groupes en région Rhône-Alpes. 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€	%
Prod-Détaillant	380	63,1%	44 888	26,0%
Prod- Paysage-collectivités	91	15,1%	30 423	17,6%
Prod-Distribution spécialisée	84	14,0%	66 789	38,7%
Prod- Producteurs	18	3,0%	12 003	7,0%
Prod-Grossistes	17	2,8%	6 517	3,8%
Prod-Distribution non spécialisée	12	2,0%	12 004	6,9%
TOTAL	602	100%	172 624	100%

Les producteurs détaillants restent majoritaires en nombre mais ne représentent que 26% du C.A horticole régional. Le groupe « distribution spécialisée occupe la première place en terme de CA avec près de 39% des ventes de végétaux des producteurs de Rhône-Alpes.

Le tableau suivant analyse l'évolution des positionnements des entreprises entre les exercices 1998 et 2005.

	Nombre d'entreprises			CA horticole cumulé (en K€)		
	1998	2005	Var 05/98	1998	2005	Var 05/98
Prod - Détaillant	546	380	-30,4%	46 518	44 888	-3,5%
Prod - Paysage	142	91	-35,9%	33 695	30 423	-9,7%
Prod – Distribution (*)	125	113	-9,6%	71 430	85 310	19,4%
Prod - Producteurs	22	18	-18,2%	11 878	12 003	1,1%
TOTAL	835	602	-27,9%	163 521	172 624	5,6%

(*) Note : Lors de la première enquête de 1998, la segmentation par marché était différente de celle retenue pour les études régionales postérieures. Afin de mettre en évidence l'évolution des groupes typologiques sur la région, il est nécessaire de regrouper sous une seule catégorie 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-détaillants et les producteurs sur le marché du Paysage et des collectivités ont vu à la fois leurs effectifs chuter de plus de 30% et leurs chiffres d'affaires cumulé baisser de respectivement près de 4% et 10%. Les producteurs vendant à d'autres producteurs ont vu leur chiffre d'affaires se maintenir, malgré une baisse de 18% du nombre d'entreprises. Seuls les producteurs sur le marché de la distribution ont vu leur chiffre d'affaires augmenter significativement (+19,4%).

L'étude a mis en évidence la disparition de 233 entreprises, dont 59 ont choisi d'abandonner la production et d'exercer une autre activité (ouverture d'une jardinerie, entreprise de création et d'entretien de jardin...) et 174 ont dû cesser leur activité. Ces disparitions concernent majoritairement les producteurs détaillants comme le montre le tableau ci-dessous.

	Entreprises ayant cessé leur activité		Entreprises ayant changé d'activité		Total des entreprises de production ayant disparu	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Prod - Détaillant	127	73%	38	64%	165	71%
Prod – Distribution	14	8%	8	14%	22	9%
Prod – Paysage-collectivités	26	15%	12	20%	38	16%
Prod - Producteurs	7	4%	1	2%	8	3%
TOTAL	174	100%	59	100%	233	100%

Les fiches des pages suivantes présentent les principaux indicateurs économiques pour les 6 groupes typologiques représentés en Rhône-Alpes.

PRODUCTEURS DÉTAILLANTS

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

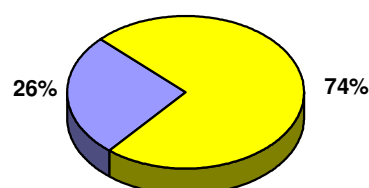
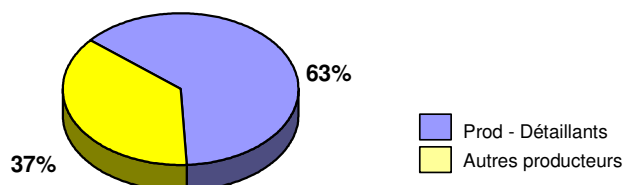
- Près des deux tiers (63%) des entreprises horticoles et de pépinière en Rhône-Alpes sont des producteurs détaillants.

- Seuls 22% des producteurs détaillants ont des projets d'investissement à trois ans, et 21% pensent développer leur production.

- Problèmes rencontrés : la concurrence des jardineries et des GMS, la disponibilité et le coût de la main d'oeuvre.

Nombre d'entreprises : 380

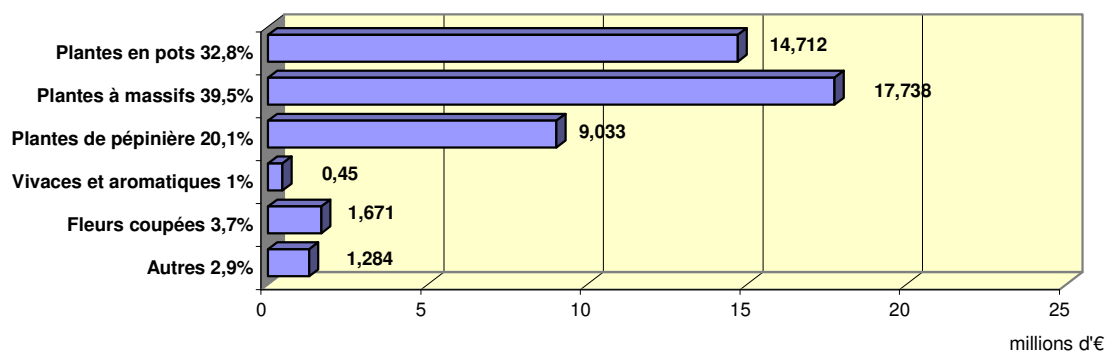
C.A. horticole : 44 888 K€



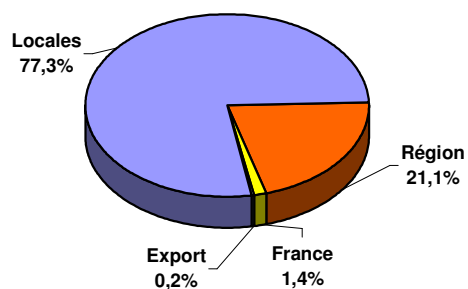
C.A. horticole moyen 118 K€
Taux d'achat-revente 14%
Surfaces 269,7 ha

Nombre d'emplois 861 équivalents temps plein
C.A. horticole / ETP 52,134K€
Nbre d'emplois / entreprise 2,3 ETP

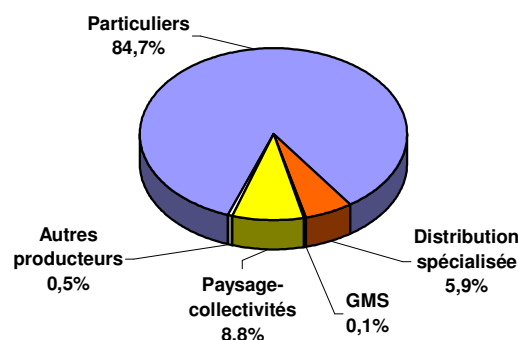
Gamme commercialisée



Débouchés



Par zone géographique



Par marché/circuit

PRODUCTEURS SUR LE MARCHÉ DU PAYSAGE ET DES COLLECTIVITÉS

(producteurs réalisant plus de 50% de leurs ventes sur le marché du paysage et/ou du reboisement)

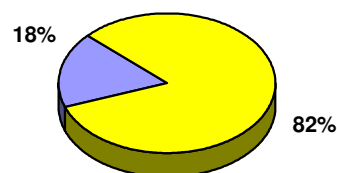
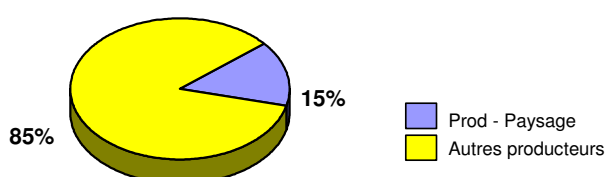
- Les entreprises orientées sur le marché du paysage et du reboisement représentent 15% des exploitations horticoles et des pépinières de Rhône-Alpes.

- 40% des entreprises de ce groupe ont des projets d'investissement dans les 3 ans à venir, et près de 40% pensent développer leur production sur la même période.

- Problèmes rencontrés : la disponibilité et le coût de la main d'oeuvre, les contraintes réglementaires.

Nombre d'entreprises : 91

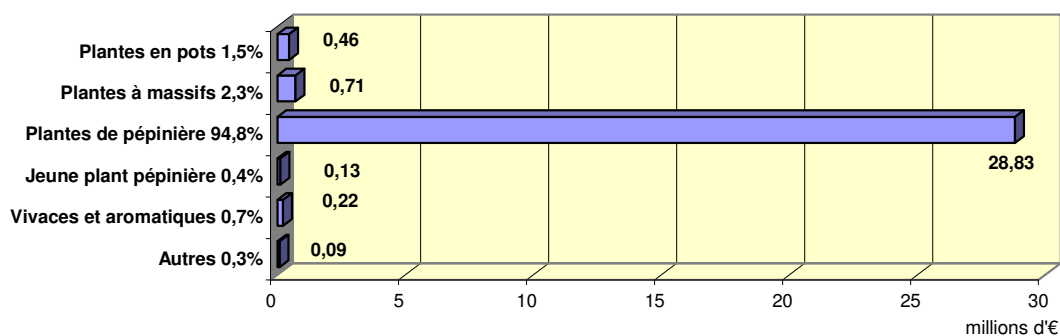
C.A. horticole : 30 423 K€



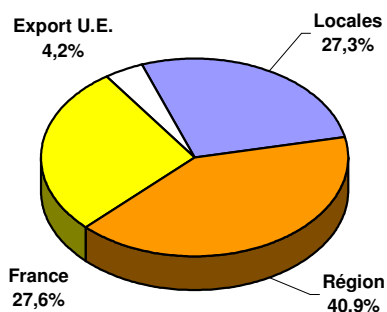
C.A. horticole moyen 334 K€
Taux d'achat-revente 19%
Surfaces 871,4 ha

Nombre d'emplois 483 équivalents temps plein
C.A. horticole / ETP 63,029 K€
Nbre d'emplois / entreprise 5,3 ETP

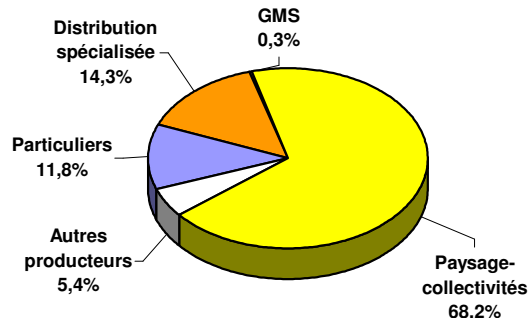
Gamme commercialisée



Débouchés



Par zone géographique



Par marché/circuit

PRODUCTEURS SUR LA DISTRIBUTION SPECIALISEE

(producteurs réalisant plus de 50% de leurs ventes aux fleuristes, grossistes et jardineries)

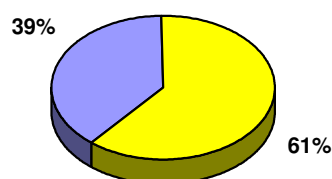
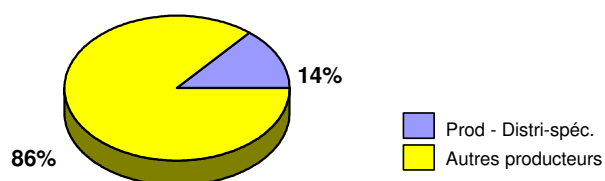
- 14 % des entreprises horticoles et des pépinières de Rhône-Alpes réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires avec la distribution spécialisée.

- Plus de la moitié des producteurs de ce groupe ont un projet d'investissement à trois ans et seuls 36% pensent développer leur production (en valeur).

- Problèmes rencontrés : la disponibilité de la main d'oeuvre, les contraintes réglementaires, la capacité financière.

Nombre d'entreprises : 84

C.A. horticole : 66 789 K€



C.A. horticole moyen 795 K€

Taux d'achat-revente 10%

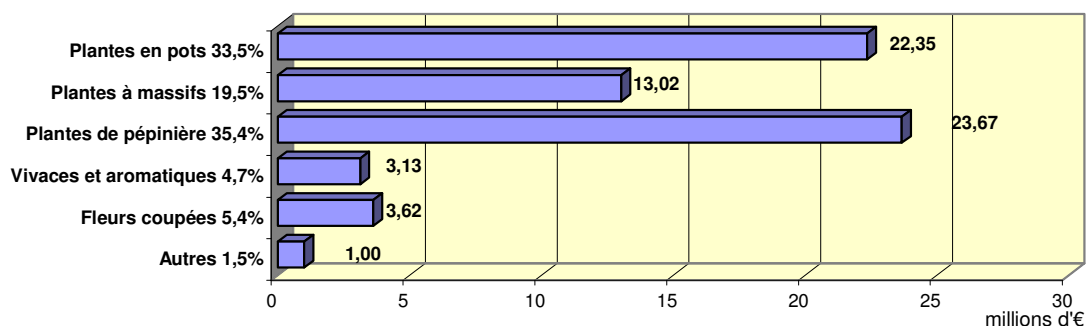
Surfaces 333,2 ha

Nombre d'emplois 885 équivalents temps plein

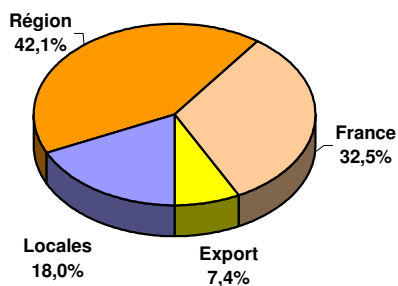
C.A. horticole / ETP 75,453 K€

Nbre d'emplois / entreprise 10,5 ETP

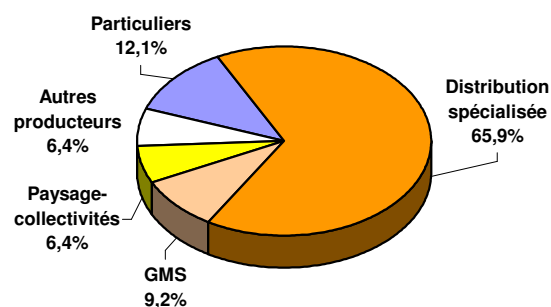
Gamme commercialisée



Débouchés



Par zone géographique



Par marché/circuit

PRODUCTEURS SUR LE MARCHÉ DES PRODUCTEURS

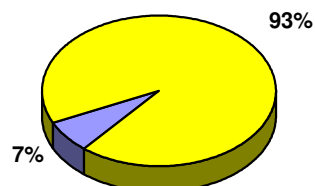
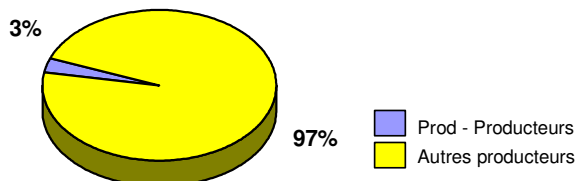
(producteurs réalisant la majorité de leur C.A. avec d'autres producteurs, dont les arboriculteurs)

- 18 entreprises horticoles (jeunes plants) et de pépinière (jeunes plants ornementaux et fruitiers) vendent principalement à d'autres producteurs. Elles totalisent un peu plus de 7% du C.A.

- Un tiers des producteurs de ce groupe a un projet d'investissement à trois ans, et pense développer sa production.

Nombre d'entreprises : 18

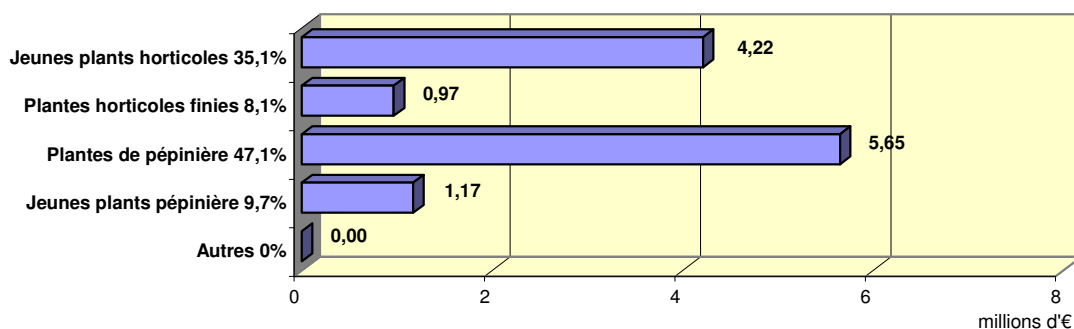
C.A. horticole : 12 003 K€



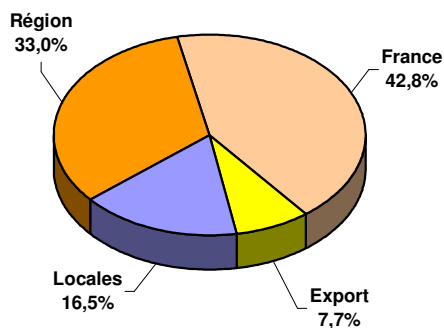
C.A. horticole moyen 667 K€
Taux d'achat-revente 8%
Surfaces 122,4 ha

Nombre d'emplois 179 équivalents temps plein
C.A. horticole / ETP 67,225 K€
Nbre d'emplois / entreprise 9,9 ETP

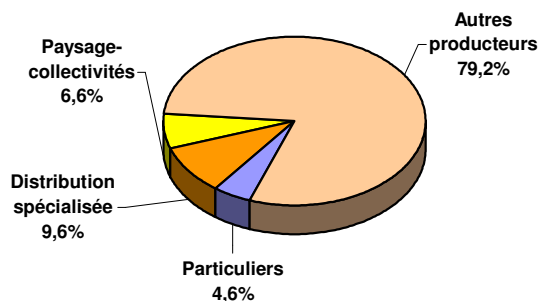
Gamme commercialisée



Débouchés



Par zone géographique



Par marché/circuit

PRODUCTEURS SUR LE MARCHÉ DES GROSSISTES

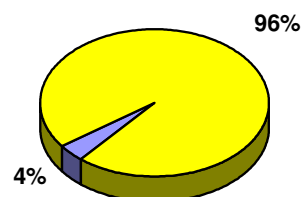
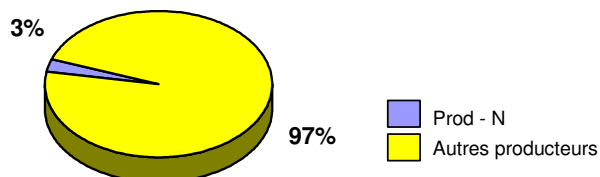
(producteurs réalisant plus de 50% de leurs ventes sur le marché des grossistes)

- 3% des entreprises horticoles et des pépinières de Rhône-Alpes travaillent en majorité avec les grossistes.

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

Nombre d'entreprises : 17

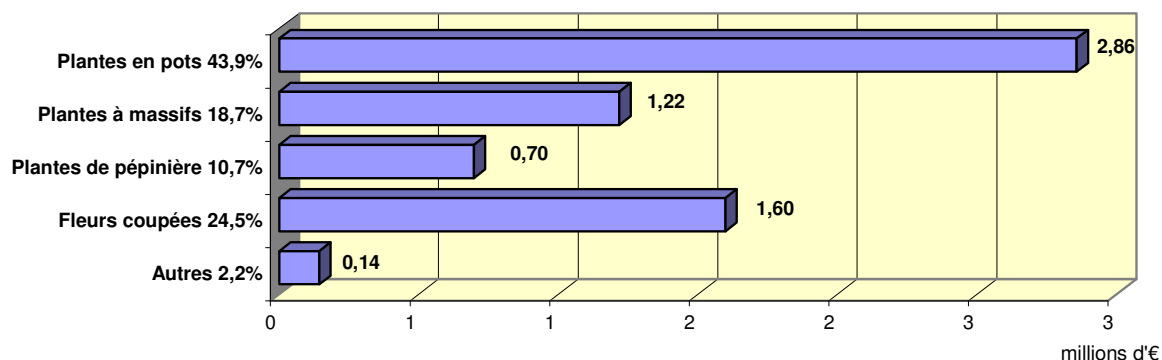
C.A. horticole : 6 517 K€



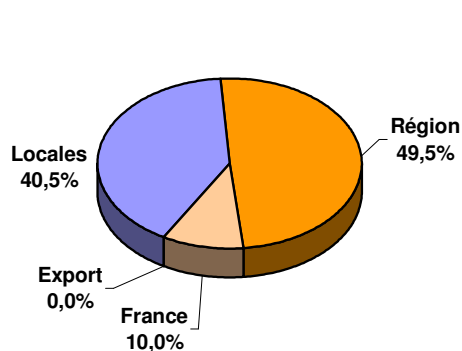
C.A. horticole moyen : 383 K€
Taux d'achat-revente : 3%
Surfaces : 30,3 ha

Nombre d'emplois : 109 équivalents temps plein
C.A. horticole / ETP : 59,721 K€
Nbre d'emplois / entreprise : 6,4 ETP

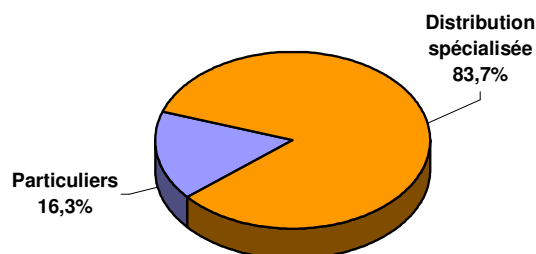
Gamme commercialisée



Débouchés



Par zone géographique



Par marché/circuit

PRODUCTEURS SUR LE MARCHÉ DES GMS

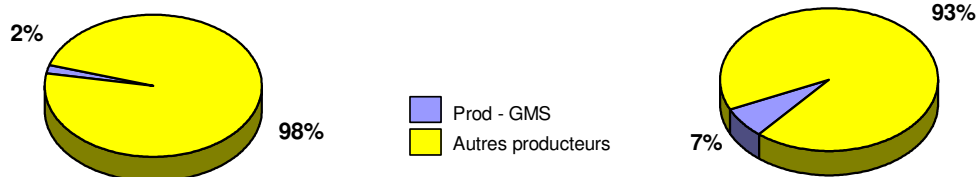
(producteurs réalisant plus de 50% de leurs ventes sur la distribution non spécialisée : GMS-GSB)

- 2% des entreprises horticoles et des pépinières de Rhône-Alpes travaillent en majorité avec la distribution spécialisée.

- Problèmes rencontrés : la capacité financière, la modernisation, les contraintes réglementaires, la disponibilité et le coût de la main d'oeuvre.

Nombre d'entreprises : 12

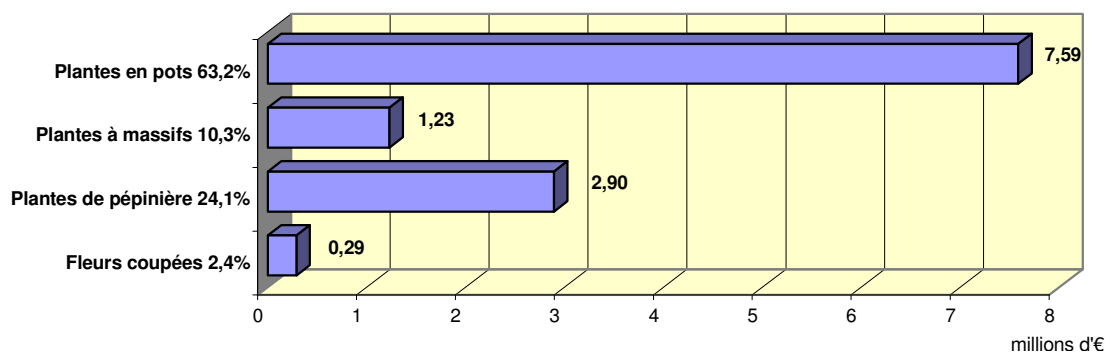
C.A. horticole : 12 004 K€



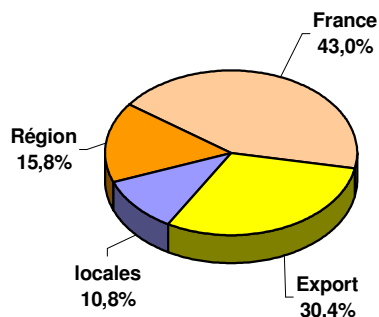
C.A. horticole moyen 1000 K€
Taux d'achat-revente 4%
Surfaces 69,5 ha

Nombre d'emplois 169 équivalents temps plein
C.A. horticole / ETP 70,853 K€
Nbre d'emplois / entreprise 14,1 ETP

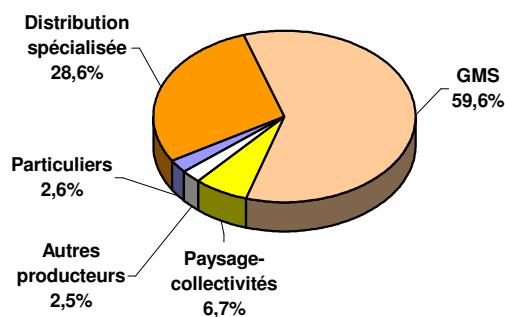
Gamme commercialisée



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 pour une petite moitié des entreprises.

Seul un répondant sur quatre mentionne une progression de ses ventes sur les dernières années, ce qui est cohérent avec la quasi stagnation du CA constatée entre les deux enquêtes (+0,8% /an en moyenne).

Ventes de végétaux	%
Diminution	29,6%
Stabilité	45,8%
Augmentation	24,6%
TOTAL	100%

Près de deux producteurs interrogés sur trois ont fait évoluer leur production

L'élargissement de la gamme produite concerne près d'un répondant sur quatre. 15% seulement des producteurs mentionnent avoir développé leur production en volume.

Evolution de la production	%
Aucune évolution notable	36,8%
Elargissement - diversification gamme	23,0%
Développement de la production	14,6%
Spécialisation - resserrement gamme	6,1%
Développement du négoce	3,4%
Reconversion vers d'autres productions	2,6%
Autres	13,5%
TOTAL réponses enquête qualitative	100%

La moitié des producteurs a fait évoluer ses débouchés

Les principaux mouvements constatés consistent en un recentrage sur la vente au détail (15% des répondants) et l'abandon de certains segments de marché (9%).

Positionnement marché	%
Aucune évolution notable	51,2%
Augmentation des ventes au détail	14,5%
Arrêt des ventes sur certains marchés	9,1%
Pénétration de nouveaux marchés	7,9%
Diminution des ventes	6,4%
Spécialisation sur certains marchés	5,7%
Autres	5,2%
TOTAL réponses enquête qualitative	100%

63% des producteurs interrogés ont réalisé des investissements dans les 3 dernières années, alors que seulement un tiers de ces mêmes producteurs prévoit un investissement dans les 3 prochaines années.

Le cycle d'investissement des répondants à l'enquête semble plutôt passé et appelé à marque une pause.

Investissements réalisés	Dans les 3 dernières années	Dans les 3 prochaines années
Oui	63,5%	33,2%
Non	36,5%	66,8%
TOTAL	100%	100%

Des préoccupations focalisées sur les problèmes de main d'œuvre et de réglementation

Les difficultés de recrutement et le coût de la main d'œuvre arrivent en tête des problèmes évoqués par les professionnels, devant les pressions concurrentielles et les difficultés financières, plutôt mises en avant dans la précédente enquête.

On note que les questions d'environnement et la coordination entre producteurs sont des sujets de préoccupation mineurs des producteurs de la région.

Préoccupations principales	%
Disponibilité et coûts de la main d'œuvre	18,7%
Contraintes réglementaires	14,5%
La concurrence des jardinerie/GMS	13,3%
La capacité financière	12,1%
Concurrence avec les autres producteurs	9,5%
L'évolution de la demande	7,6%
Renouvellement/modernisation outils	7,3%
La qualification de la main d'œuvre	7,1%
Les contraintes environnementales	5,3%
Le manque de coordination avec collègues	4,6%
TOTAL	100%

REPARTITION GEOGRAPHIQUE DE LA PRODUCTION

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

