

# Les filières de l'horticulture et de la pépinière en région Provence-Alpes-Côte-d'Azur

**AND – FILIÈRE VERTE CONSEIL**

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

## LES FILIÈRES DE L'HORTICULTURE ET DE LA PÉPINIÈRE EN RÉGION PROVENCE-ALPES-CÔTE-D'AZUR (P.A.C.A.)

---

### **CARACTÉRISTIQUES ET POIDS ECONOMIQUE DES ENTREPRISES HORTICOLES ET DES PÉPINIÈRES**

**Note préliminaire : l'enquête a été engagée avant le passage à l'euro. Les données chiffrées présentées ici sont en conséquence le plus souvent exprimées en Francs.**

L'étude recense sur la région P.A.C.A., à mi 2002, **1 247 horticulteurs et pépiniéristes** (hors pépinière viticole) ayant une activité de production professionnelle. Ils représentent :

- un **chiffre d'affaires total de 1 665,7 millions de F HT** (254 millions d'euros), dont 5,4% sont réalisés dans des activités autres que l'horticulture et la pépinière (agriculture, vente d'articles de jardinerie, paysage...);
- un **chiffre d'affaires « horticole » de 1 575,6 millions de F HT** (240 millions d'euros) réalisé en vente de végétaux d'ornement, de plants fruitiers et de plants forestiers, dont 1 400,8 millions en production propre (11% du C.A. végétaux est réalisé en achat-revente).
- une **surface globale en culture de 1 944 ha**, dont 550 ha couverts en serres et tunnels et 370 ha de plates-formes extérieures accueillant des conteneurs;
- **4 591 emplois directs** (en équivalent temps plein, y compris les chefs d'entreprises), dont **2 526 emplois salariés permanents** (55%).

Le C.A. horticole moyen par entreprise s'élève à 1,26 millions de F HT, ce qui est significativement inférieur à la moyenne observée sur l'ensemble des régions étudiées par l'Oniflor à ce jour (2,2 millions de F) et traduit la forte proportion d'entreprises familiales sur la région.

#### **Une activité à forte valeur ajoutée**

Avec un chiffre d'affaires en production de 1,4 milliards de F HT, l'horticulture et la pépinière représentent **entre 11 et 12 % de la valeur globale de la production horticole française** et de l'ordre de **10 % de la valeur de l'ensemble des productions végétales de la région P.A.C.A.**

#### **Une activité fortement employeuse de main d'œuvre**

Si les entreprises horticoles et de pépinière ne représentent que 4,3% des exploitations agricoles de la région P.A.C.A. (8% des exploitations professionnelles) et ne mobilisent que 3 pour mille de la SAU, elles totalisent **6,5% de l'emploi agricole total (UTAT) et 20% des emplois salariés permanents.**

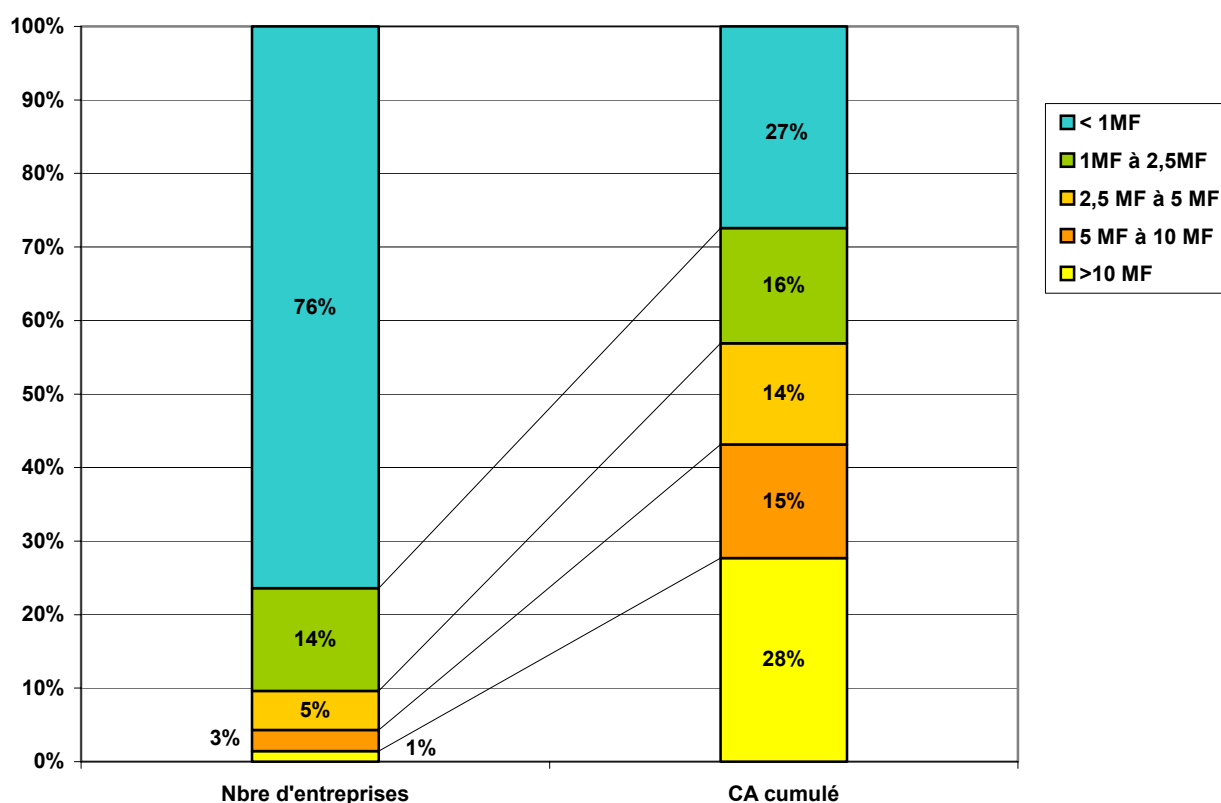
## Une activité en voie de concentration

La région P.A.C.A. a perdu plus de 1 500 exploitations en horticulture et pépinière entre les recensements de 1988 (3 440 producteurs exploitant plus de 2 ares) et de 2001 (1 935 producteurs), soit 44% de l'effectif de 1988. Ce mouvement de disparition des exploitations s'est accompagné d'une concentration des moyens de production : les superficies apparaissent ainsi en progression entre les deux recensements, avec 2 641 ha en 2001 contre 2 420 ha en 1988.

**L'activité apparaît ainsi relativement concentrée** : avec, sur la population de producteurs professionnels, 294 entreprises (24% des producteurs de P.A.C.A.) réalisant un C.A horticole supérieur à 1 MF qui totalisent 72 % de l'ensemble des ventes de végétaux des producteurs de la région.

**Les petites exploitations restent cependant fortement majoritaires** : les entreprises réalisant moins de 1 million de F de C.A représentent plus des trois quarts des producteurs de P.A.C.A. Leur poids économique est beaucoup plus faible avec seulement 27% du total des ventes des producteurs de la région.

A noter que 36% des producteurs de la région réalisent un CA inférieur à 500 KF HT (76 K €).



	Entreprises		C.A. horticole	
	nombre	%	millions de F	%
< 1MF	953	76,4%	432,2	27,4%
1MF à 2,5MF	174	14,0%	246,6	15,7%
2,5 MF à 5 MF	66	5,3%	216,8	13,8%
5 MF à 10 MF	36	2,9%	243,4	15,5%
> 10 MF	18	1,4%	436,5	27,7%
<b>TOTAL</b>	<b>1 247</b>	<b>100%</b>	<b>1 575,6</b>	<b>100,0%</b>

## LES MÉTIERS ET LA GAMME COMMERCIALISÉE

### Une forte majorité de producteurs spécialisés en fleurs coupées

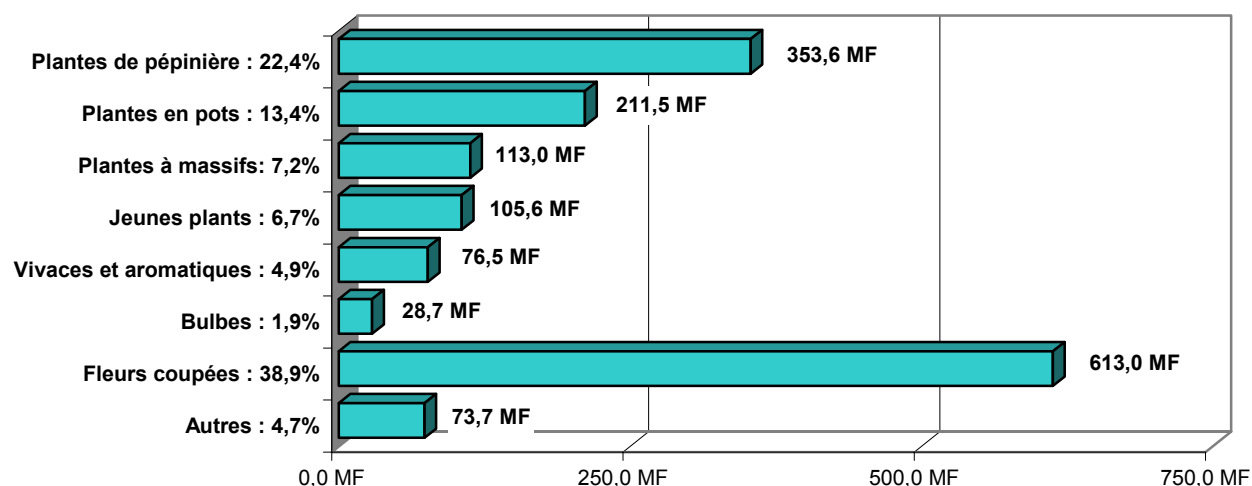
Les producteurs de fleurs coupées représentent 64% des exploitations horticoles et de pépinière ornementale en P.A.C.A. Les entreprises familiales sont majoritaires dans la production de fleurs (C.A. moyen aux environs de 800 KF) notamment dans les Alpes-Maritimes, ce qui en réduit le poids économique à hauteur de 41% des ventes globales de végétaux des producteurs de la région.

Les autres horticulteurs (plantes en pots, plantes à massifs et vivaces) et les pépiniéristes représentent deux ensembles comparables, tant au plan de l'effectif (18% des entreprises) que du poids économique (29% du C.A. horticole total). Les bulbiculteurs sont peu nombreux et contribuent à moins de 2% du C.A. total.

	Entreprises		C.A. horticole	
	nombre	%	millions de F	%
<b>Producteurs de fleurs coupées</b>	<b>797</b>	<b>63,9%</b>	<b>640,53</b>	<b>40,7%</b>
<b>Autres horticulteurs</b>	<b>225</b>	<b>18,0%</b>	<b>457,85</b>	<b>29,1%</b>
dont spécialistes Plantes à massifs	26	2,1%	51,77	3,3%
dont spécialistes Plantes en pots	73	5,9%	178,94	11,4%
dont spécialistes Plantes vivaces	8	0,6%	4,07	0,3%
dont horticulteurs à gamme mixte	109	8,7%	129,42	8,2%
dont producteurs de jeunes plants	9	0,7%	93,65	5,9%
<b>Pépiniéristes</b>	<b>219</b>	<b>17,6%</b>	<b>449,32</b>	<b>28,5%</b>
dont pépinière générale	180	14,4%	388,24	24,6%
dont pépinière spécialisée	35	2,8%	58,67	3,7%
dont producteurs de jeunes plants	4	0,3%	2,41	0,2%
<b>Bulbiculteurs</b>	<b>6</b>	<b>0,5%</b>	<b>27,85</b>	<b>1,8%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1247</b>	<b>100,0%</b>	<b>1 575,55</b>	<b>100,0%</b>

### Une gamme dominée par les fleurs coupées

Les fleurs coupées et feuillages représentent 39% des ventes totales de végétaux des producteurs de P.A.C.A., devant les plantes de pépinières (22%) et la somme des plantes en pots et plantes à massifs (325 MF, soit 20,6% du total). Les « autres » végétaux sont composés pour moitié de semences florales et pour un quart environ de plants maraîchers.

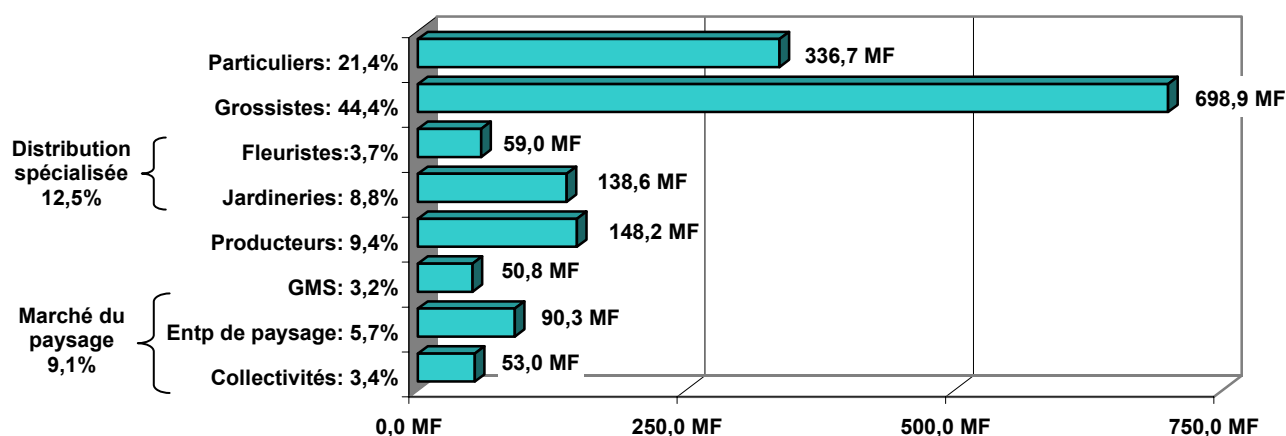


## LES MARCHÉS PAR CIRCUIT

### Un positionnement « grossistes » dominant, lié à la fleur coupée

La répartition des ventes de l'ensemble des producteurs par circuit révèle le poids majeur du segment grossistes en P.A.C.A., lequel pèse pour 44% du total en valeur (graphique ci-dessous). Ce poids important est lié aux pratiques de mise en marché des producteurs de fleurs coupées qui réalisent plus de 85 % de leur C.A. avec des grossistes (SICA d'Hyères, grossistes sur marchés et hors marché). La plupart des exploitations de fleurs coupées n'ont pas la taille suffisante pour travailler en direct et expédier hors région.

Les fleurs coupées et feuillages représentent ainsi près de 80% des 699 MF d'achats des grossistes aux producteurs de P.A.C.A.



Le deuxième marché est celui des particuliers, avec plus de 21% de la valeur totale. Il correspond principalement à l'activité de vente directe des horticulteurs et pépiniéristes détaillants (80% des ventes aux particuliers).

La distribution spécialisée (fleuristes, jardineries et LISA) ne représente que 12,5% du débouché global en valeur, ce qui est assez faible comparé à d'autres régions françaises. Ceci s'explique par la prédominance et le poids du circuit grossistes en P.A.C.A. et au fait que certains grossistes fournissent eux-même la distribution spécialisée locale.

Les ventes à la distribution non spécialisée (GMS et grandes surfaces de bricolage) sont relativement faibles, avec seulement 3,2% du total, encore une fois en raison du rôle d'intermédiaire joué par les grossistes.

Les ventes à d'autres producteurs (9,4% du total) sont constituées pour 60% environ de jeunes plants horticoles et de pépinière, de ventes de bulbes à fleurs (18%) et de plantes finies provenant de la pépinière fruitière vaclusienne (21% en vente aux arboriculteurs),

Les ventes sur le marché du paysage et des collectivités (9%) constituent un débouché important pour les pépinières d'ornement de la région (30% des ventes de végétaux), ce qui est important et attribuable à l'existence d'un marché régional dynamique, tant au niveau des particuliers (frange côtière) que des collectivités.

## LES MARCHÉS PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

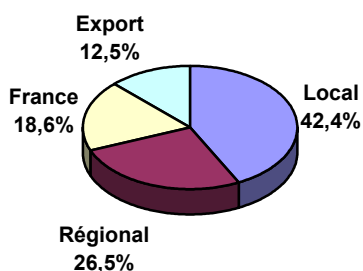
### Une première mise en marché locale pour les fleurs coupées.

Le marché « local » (considéré sur la base d'un rayon de 10 à 20 km autour de l'exploitation) représente 42,4% du débouché en valeur pour les producteurs de P.A.C.A. Ce marché correspond pour moitié aux ventes des producteurs de fleurs coupées 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 qui vendent leurs produits aux particuliers soit directement sur l'exploitation, soit sur les marchés forains des environs.

Cette répartition concerne la première mise en marché, réalisée par les producteurs. Elle ne correspond pas à la réalité des débouchés géographiques finaux qui sont fortement influencés en P.A.C.A. 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, on obtient une image radicalement différente en termes de débouchés géographiques (ci-dessous). La région apparaît ainsi expéditrice pour plus de la moitié de la valeur totale des végétaux commercialisés, principalement des fleurs coupées et feuillages.

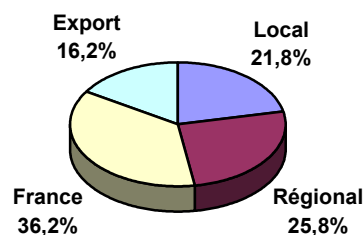
#### Répartition des ventes des producteurs

(première mise en marché)



#### Répartition du débouché final

(deuxième mise en marché)



Zone géographique	1ère mise en marché		2ème mise en marché (*)	
	Ventes en MF	%	Ventes en MF	%
Local (10 km)	668,6	42,4%	343,3	21,8%
Régional (200 km)	417,3	26,5%	406,4	25,8%
France	292,4	18,6%	570,4	36,2%
Export	197,2	12,5%	255,5	16,2%
Total	1 575,6	100,0%	1 575,6	100%

(\*) sur base des déclarations des marchés et grossistes

Les expéditions hors région (rayon supérieur à 200km et export) réalisées directement par les producteurs (première mise en marché) ne représentent qu'un peu plus de 30% des ventes globales. Il s'agit principalement de plantes horticoles et de pépinière, les fleurs coupées étant le plus souvent expédiées par les grossistes.

Les exportations représentent plus de 255 millions de F, dont 197 MF sont réalisées directement par les producteurs et le reste via des grossistes. Les produits exportés sont en premier lieu des fleurs coupées (35% du C.A. export au stade de la deuxième mise en marché), et des jeunes plants horticoles ou de pépinière (33%). Les ventes intra U.E. représentent plus de 80% de la valeur des exportations des producteurs de P.A.C.A..

## LES SEGMENTS STRATEGIQUES

Dans le cadre d'une réflexion nationale sur l'avenir de l'horticulture et de la pépinière, la FNPHP a souligné la nécessité d'un changement radical dans la façon dont les producteurs devront à l'avenir raisonner leurs stratégies:

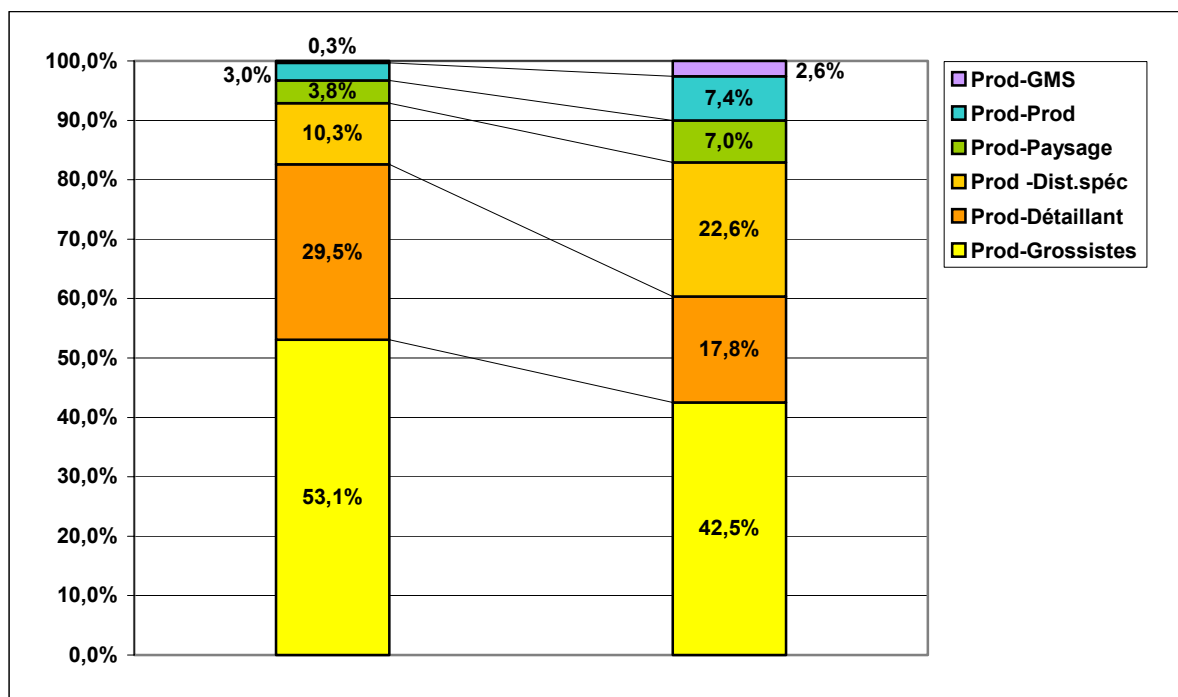
- en passant d'une approche produit à une approche marché-clients;
- ce qui implique une approche par "segments stratégiques", c'est à dire par groupes d'entreprises exerçant le même "métier" et visant les mêmes marchés.

Six groupe typologiques correspondant à des positionnements et marchés distincts ont ainsi été identifiés :

- Le groupe des **producteurs-détaillants**, vendant la majeure partie de leur production directement aux particuliers, le plus souvent sur l'exploitation ou sur les marchés forains.
- Le groupe des **producteurs vendant à d'autres producteurs**, multiplicateurs de jeunes plants, pépiniéristes fruitiers vendant aux arboriculteurs.
- le groupe des **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.
- le groupe des **producteurs vendant à la distribution spécialisée**, vendant la majeure partie de leur production aux fleuristes, aux grossistes et aux jardineries.
- le groupe des **producteurs vendant à la distribution non spécialisée**, 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**, vendant la majeure partie de leur production auprès des grossistes en fleurs et plantes.

Le tableau, page suivante, présente la répartition des entreprises de production dans les six groupes typologiques pour la région P.A.C.A..

	Entreprises		C.A. horticole	
	Nombre	%	Millions de F	%
<b>Prod-Grossistes</b>	662	53,1%	670,0	42,5%
<b>Prod-Détaillant</b>	368	29,5%	281,1	17,8%
<b>Prod -Dist.spéc</b>	128	10,3%	355,4	22,6%
<b>Prod-Paysage</b>	48	3,8%	111,0	7,0%
<b>Prod-Prod</b>	37	3,0%	117,1	7,4%
<b>Prod-GMS</b>	4	0,3%	41,0	2,6%
<b>TOTAL</b>	<b>1 247</b>	<b>100 %</b>	<b>1 575,6</b>	<b>100%</b>



Le groupe des « producteurs vendant aux grossistes » apparaît largement dominant en P.A.C.A., avec plus de la moitié des entreprises et 42,5 % du chiffre d'affaires horticole régional. Cette contribution économique inférieure à la représentation numérique s'explique par la petite taille des exploitations productrices de fleurs coupées qui représentent 95% de ce segment (804 KF en moyenne en fleurs coupées, contre 1 263 KF pour l'ensemble des producteurs de P.A.C.A.)

Le deuxième groupe par le nombre est celui des « producteurs détaillants » (30% des exploitations). Composé de petites et moyennes entreprises horticoles et de pépinière, son poids économique est plus réduit, avec moins de 18% des ventes de l'ensemble des producteurs de la région.

Le schéma « producteur vendant à la distribution spécialisée » occupe le troisième rang par le nombre et le deuxième par les ventes, avec un peu moins du quart (23%) du C.A. total. Ce groupe est composé de producteurs de plantes en pots et à massifs et de pépiniéristes de taille supérieure à la moyenne (2 776 KF), aptes à travailler les volumes demandés par les jardinerie.

Les « producteurs vendant à d'autres producteurs » et les « producteurs sur le marché du paysage » se situent à des niveaux proches pour leur contribution au C.A. régional (7% environ). Enfin, le groupe des « producteurs spécialisés sur le marché des GMS-GSB » occupe la dernière place avec moins de 3% des ventes totales de végétaux. Ce faible poids relatif s'explique par la spécificité des productions régionales (Fleurs coupées) et par le poids dominant du segment grossistes qui approvisionne pour partie les GMS.

**Les fiches des pages 8 à 12 présentent les principaux indicateurs statistico-économiques pour les 5 groupes typologiques significatifs (hors producteurs - GMS) .**

## PRODUCTEURS SUR LE MARCHÉ DES GROSSISTES

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

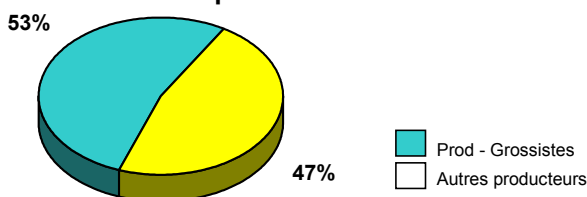
- 53 % des entreprises horticoles et des pépinières de P.A.C.A. réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires avec des grossistes spécialisés en fleurs et plantes. Elles totalisent environ 46 % des ventes des producteurs de la région. Il s'agit en majorité de producteurs de fleurs coupées (95%)

- Un quart des entreprises de ce groupe ont des projets d'investissements à trois ans et 22% pensent développer leur production.

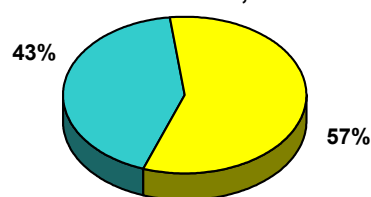
- Points forts : des entreprises familiales souples et réactives, un savoir faire technique reconnu, des outils amortis.

- Points faibles et problèmes : des outils vieillissants, une compétitivité insuffisante par rapport aux concurrents étrangers, des situations financières fragiles dans un contexte de tension sur les prix.

Nombre d'entreprises : 662



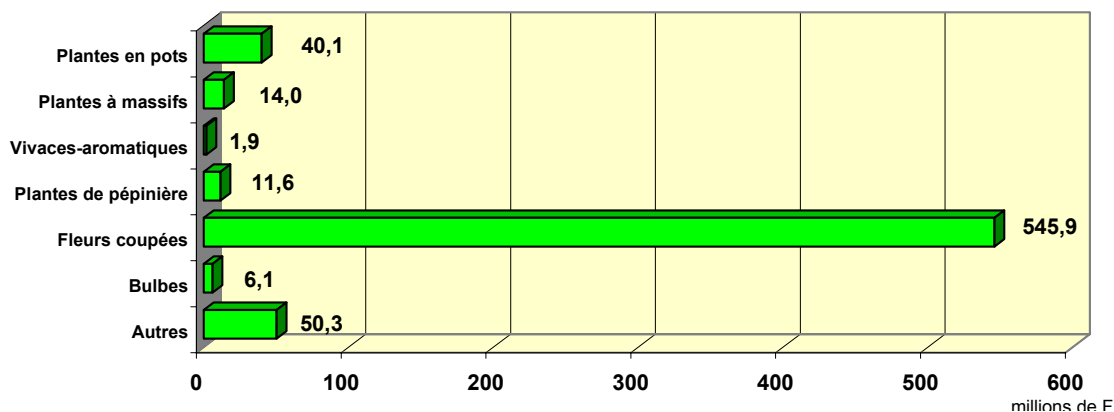
C.A. horticole : 669,9 millions de F



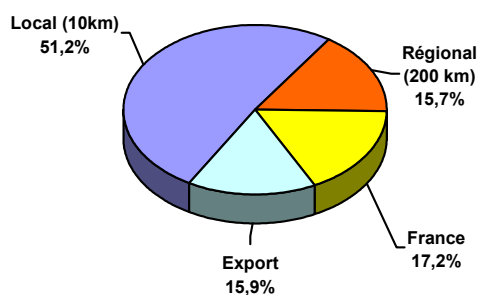
C.A. horticole moyen 1012 KF  
Taux d'achat-revente 3%  
Surfaces 671,1 ha

Nombre d'emplois 2106 équivalents temps plein  
C.A. horticole / ETP 318 KF  
Nbre d'emplois / entreprise 3,2 ETP

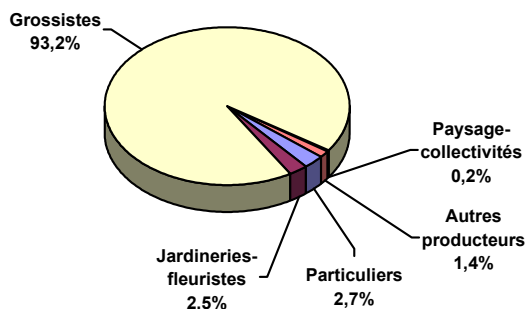
### Gamme commercialisée



### Débouchés



Par zone géographique



Par marché/circuit

## PRODUCTEURS DETAILLANTS

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

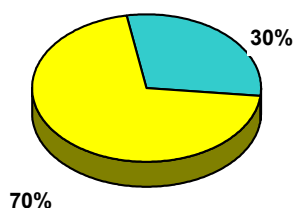
- 30 % des entreprises horticoles et des pépinières en région P.A.C.A. réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires en vente directe aux particuliers. Elles totalisent près de 18% des ventes de végétaux des producteurs de la région.

- 28 % des producteurs de ce groupe ont pas de projets d'investissement à trois ans et la même proportion ne pensent pas développer leur production.

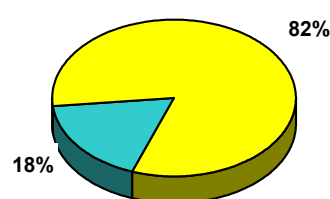
- Points forts : des petites structures souples et réactives, un potentiel de consommation régional significatif (frange côtière et bassin du Rhône), une main d'œuvre qualifiée, un apport de conseil et de service aux particuliers.

- Points faibles : Une difficulté à gérer conjointement la vente et la production, des situations financières fragiles pour une moitié des producteurs .

Nombre d'entreprises : 368



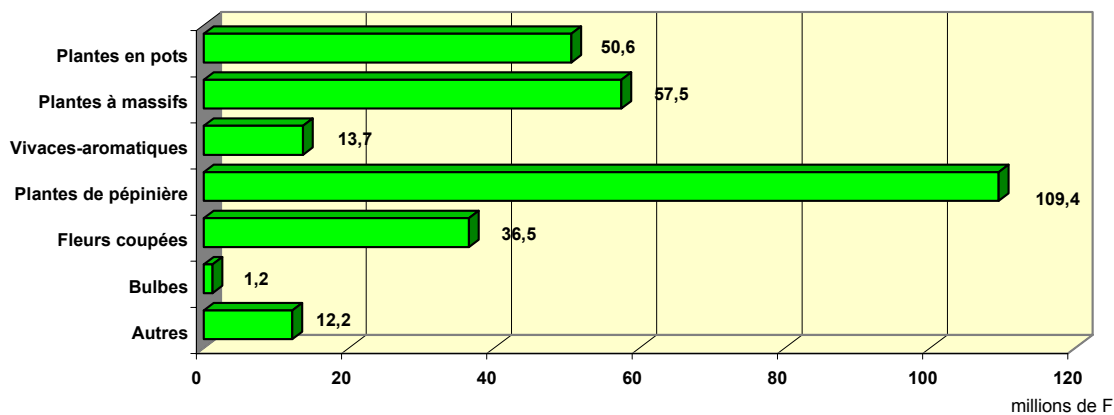
C.A. horticole : 281,2 millions de F



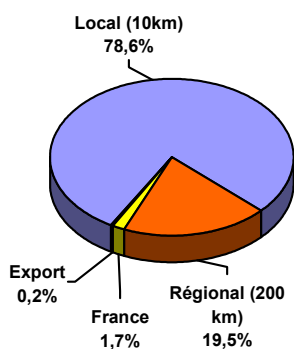
C.A. horticole moyen 764 KF  
Taux d'achat-revente 26%  
Surfaces 317,9 ha

Nombre d'emplois 873 équivalents temps plein  
C.A. horticole / ETP 322 KF  
Nbre d'emplois / entreprise 2,4 ETP

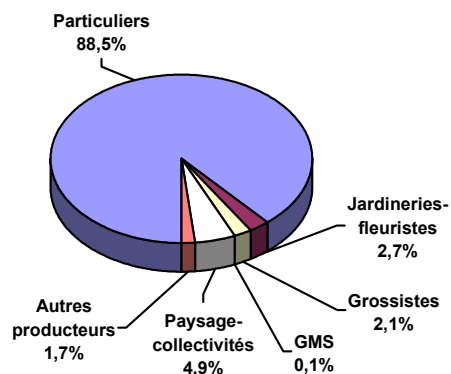
### Gamme commercialisée



### Débouchés



Par zone géographique



Par marché/circuit

## PRODUCTEURS SUR LA DISTRIBUTION SPECIALISEE

(producteurs réalisant plus de 50% de leurs ventes avec les jardineries et fleuristes)

- 10% des entreprises horticoles et des pépinières en région P.A.C.A. réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires avec la distribution spécialisée. Elles totalisent 22% du chiffre d'affaires horticole global des producteurs de la région

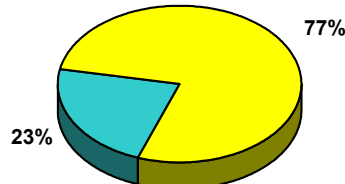
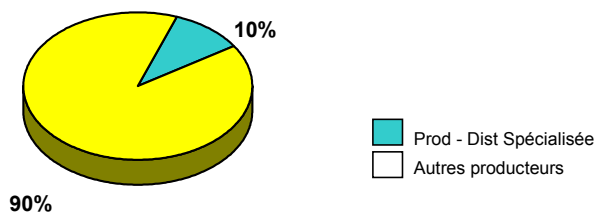
- 27 % des producteurs de ce groupe ont un projet d'investissement à trois ans et 30 % pensent développer leur production.

- Points forts : une capacité d'adaptation à la demande produit/services, une main d'œuvre qualifiée,

- Points faibles : une organisation commerciale et une compétitivité jugées insuffisantes sur un marché très concurrentiel (jardineries en particulier), des situations financières fragiles qui limitent les possibilités d'investissement.

Nombre d'entreprises : 128

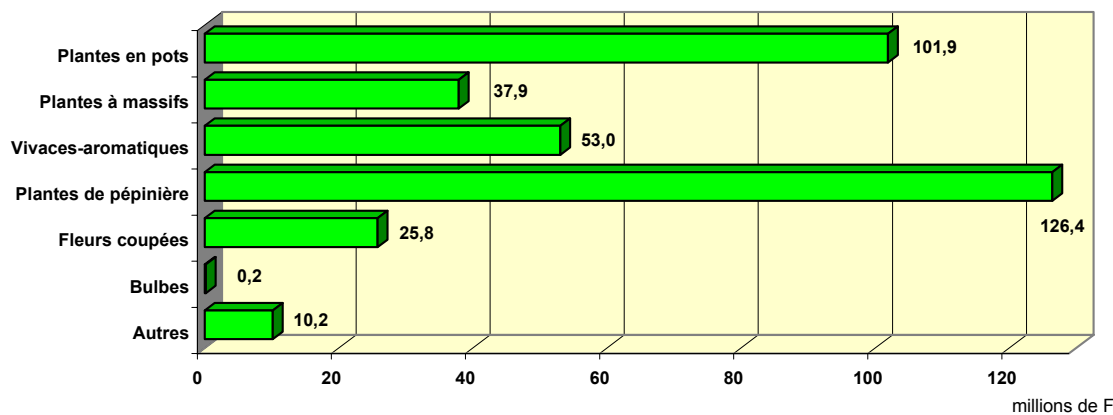
C.A. horticole : 355,4 millions de F



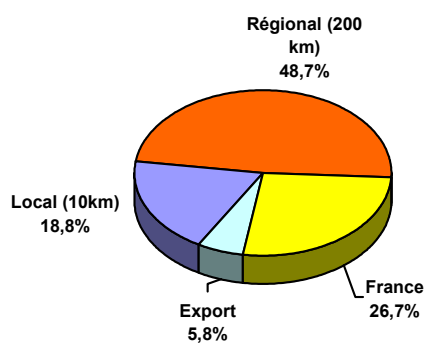
C.A. horticole moyen 2776 KF  
Taux d'achat-revente 11%  
Surfaces 414,4 ha

Nombre d'emplois 950 équivalents temps plein  
C.A. horticole / ETP 374 KF  
Nbre d'emplois / entreprise 7,4 ETP

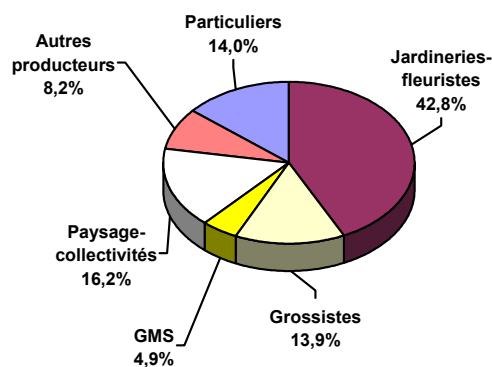
### Gamme commercialisée



### Débouchés



Par zone géographique



Par marché/circuit

# PRODUCTEURS VENDANT A D'AUTRES PRODUCTEURS

(producteurs réalisant plus de 50% de leur C.A. auprès d'autres producteurs)

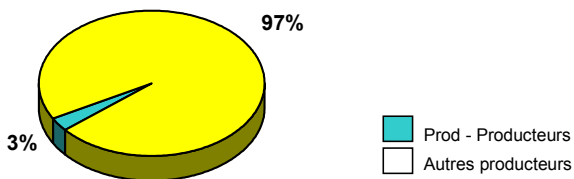
- 3 % des entreprises horticoles et des pépinières en région P.A.C.A. réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires auprès d'autres producteurs (ventes de jeunes plants, de bulbes et de plants de pépinière fruitière) . Elles totalisent environ 7% des ventes de végétaux des producteurs de la région.

- Un tiers des entreprises de ce groupe ont des projets d'investissements à trois ans et 30% pensent développer leur production.

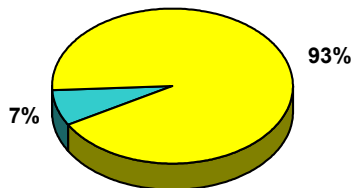
- Points forts : le savoir-faire et la notoriété, un marché régional important.

- Points faibles et problèmes : les crises récurrentes qui frappent le verger français en pépinière fruitière, la concurrence des grandes entreprises internationales en jeunes plants, un poste main d'oeuvre de plus en plus lourd et difficile à gérer.

Nombre d'entreprises : 37



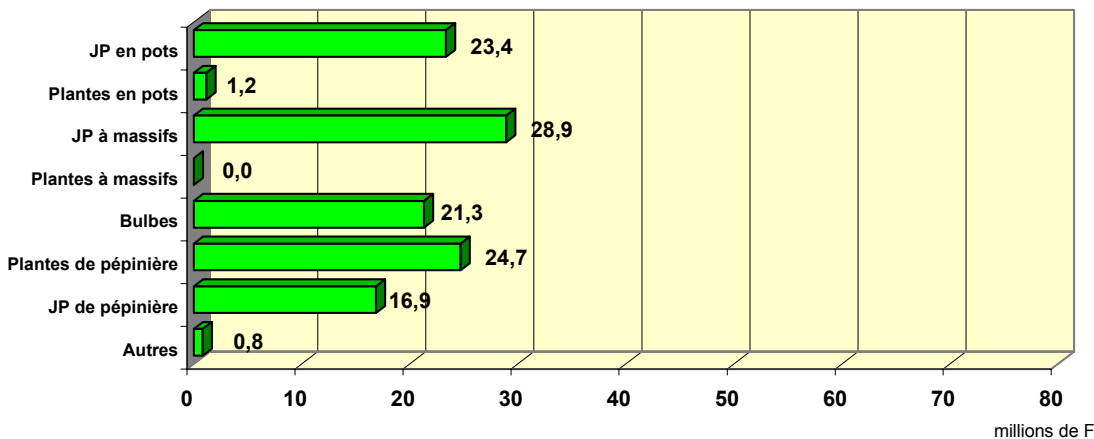
C.A. horticole : 117,1 millions de F



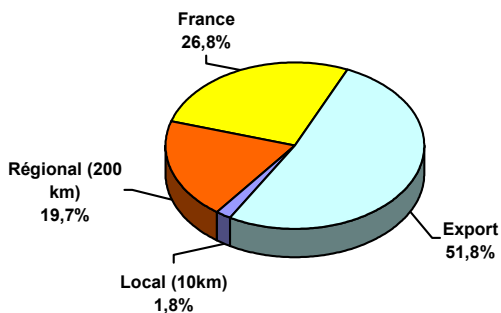
C.A. horticole moyen 3166 KF  
 Taux d'achat-revente 1%  
 Surfaces 172,2 ha

Nombre d'emplois 290 équivalents temps plein  
 C.A. horticole / ETP 404 KF  
 Nbre d'emplois / entreprise 7,8 ETP

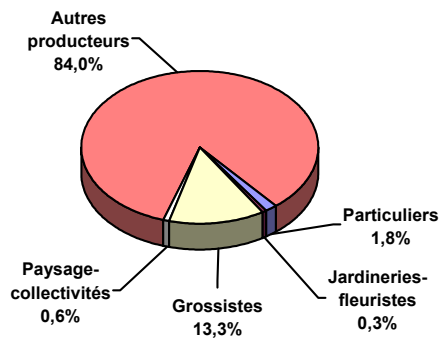
## Gamme commercialisée



## Débouchés



Par zone géographique



Par marché/circuit

## PRODUCTEURS SUR LE MARCHÉ DU PAYSAGE

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

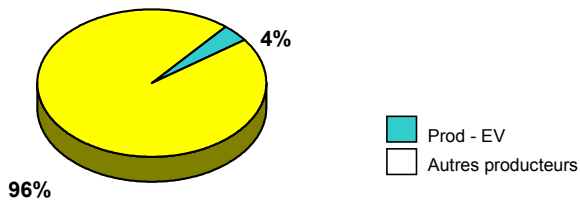
- 4 % des entreprises horticoles et des pépinières en région P.A.C.A. réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires avec des entrepreneurs de jardin ou des collectivités. Elles totalisent environ 6 % des ventes de végétaux des producteurs de la région.

- 61% des producteurs de ce groupe ont des projets d'investissement à trois ans et la moitié d'entre eux envisagent de développer leur production.

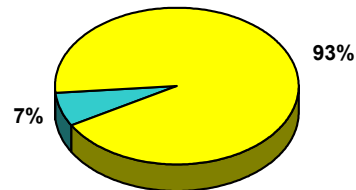
- Points forts : des entreprises compétitives (équipements, main d'oeuvre..) sur un marché régional dynamique.

- Points faibles : une organisation commerciale jugée peu efficace (grands appels d'offres), une difficulté à produire certains végétaux à des coûts compétitifs qui pousse au négoce. Des trésoreries parfois tendues en raison des délais de paiement des collectivités.

Nombre d'entreprises : 48



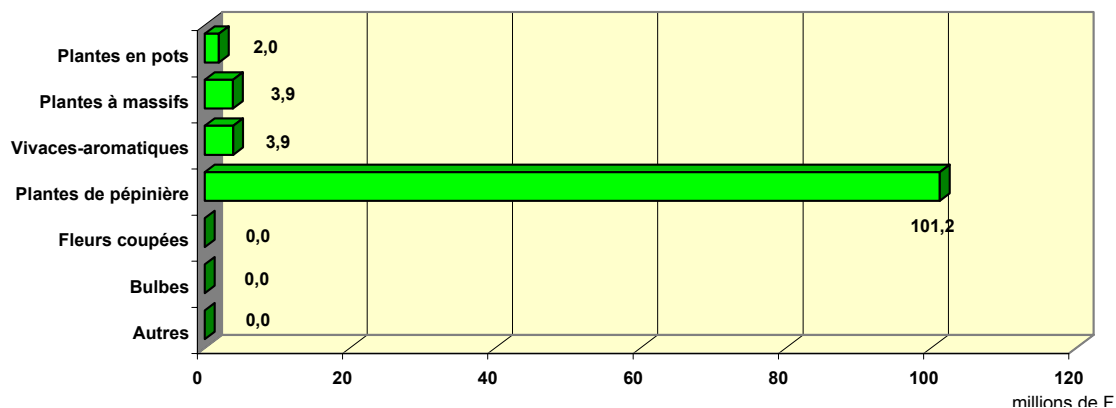
C.A. horticole : 111,0 millions de F



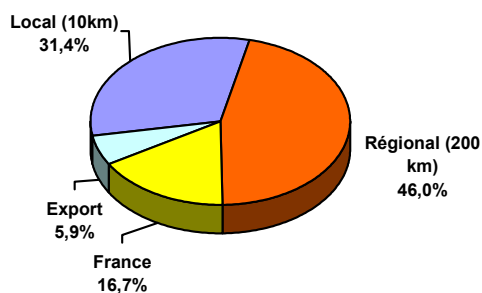
C.A. horticole moyen 2312 KF  
Taux d'achat-revente 24%  
Surfaces 356,1 ha

Nombre d'emplois 310 équivalents temps plein  
C.A. horticole / ETP 358 KF  
Nbre d'emplois / entreprise 6,5 ETP

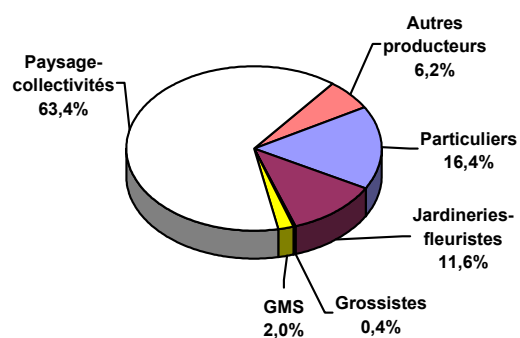
### Gamme commercialisée



### Débouchés



Par zone géographique



Par marché/circuit

## REPARTITION GEOGRAPHIQUE DE LA PRODUCTION

La carte page 14 présente les principaux indicateurs par département pour la région P.A.C.A. Elle illustre, le poids majeur du département du Var qui accueille plus de la moitié des entreprises et totalise 64% des ventes en valeur.

## PROJETS, ATOUTS-FAIBLESSES ET PROBLÉMATIQUE DE DÉVELOPPEMENT

### Des projets pour moins d'un tiers des entreprises

27,5% des répondants envisagent des investissements dans les trois ans à venir

Les projets concernent principalement des agrandissements et/ou des renouvellements de surfaces en serres, tunnels et aires extérieures (37% des projets, dont 2% en surfaces de vente), et des achats de matériel de culture (environ 1/3 des projets) destinés à faire face aux problèmes de coût et de disponibilité de main d'œuvre. Les investissements « environnementaux » (dispositifs de recyclage) représentent 13% des projets.

26% des répondants déclarent vouloir développer leur production à trois ans

Les projets concernent environ une entreprise sur quatre chez les producteurs de fleurs coupées et les producteurs détaillants. Une entreprise sur deux a des projets de développement en production chez les producteurs sur le marché du paysage, une sur trois pour les producteurs travaillant avec la distribution spécialisés et 2 sur 3 pour les entreprises fournissant les GMS.

### Des prix en baisse en fleurs coupées, une compétitivité difficile à maintenir

La baisse ou la stagnation des prix est perçue comme le principal problème par une majorité de producteurs de P.A.C.A.. Seuls 19% des chefs d'entreprises déclarent avoir augmenté leurs prix de vente sur les trois dernières années (42% constatent une stagnation). Cette appréciation est largement attribuable à la morosité exprimée par les producteurs de fleurs coupées qui souffrent depuis plusieurs années des effets de la mondialisation des marchés de la fleur et des délocalisations de la production vers les pays à faible coût de main d'œuvre.

Les pressions concurrentielles extérieures constituent le deuxième point de préoccupation des professionnels (30% de citations): pression des concurrents étrangers, encore une fois en fleurs coupées où le marché est fortement internationalisé, mais également sur la gamme de pépinière méditerranéenne de la part des producteurs italiens. La concurrence du grand commerce (jardineries et GMS) souvent évoquée dans les autres régions françaises apparaît moins préoccupante pour les producteurs de P.A.C.A, en partie en raison du rôle « d'écran » joué par les grossistes.

L'inquiétude des producteurs par rapport à une concurrence agressive sur les prix trouve son prolongement dans les atouts et points faibles exprimés par les professionnels de la région : bien qu'ayant le sentiment de produire des végétaux de qualité, plutôt adaptés à la demande et avec une main d'œuvre qualifiée, une petite moitié des producteurs considèrent leurs équipements comme un point faible, s'estiment peu compétitifs et mal organisés au plan commercial. Enfin, plus de 70% des répondants expriment une fragilité financière qui freine les investissements nécessaires au maintien de la compétitivité des outils.

#### Principaux problèmes cités

<i>La baisse des prix</i>	33,4%
<i>Pression concurrents étrangers</i>	29,4%
<i>L'évolution de la demande</i>	8,80%
<i>La montée des GMS</i>	7,40%
<i>L'isolement professionnel</i>	6,40%
<i>Pression concurrents locaux</i>	5,70%
<i>Le manque d'information</i>	5,30%
<i>Le développement des jardineries</i>	3,70%

#### Atouts et points faibles ressentis

	atout	point faible
Qualité des produits :	97%	3%
Adaptation à la demande	74%	26%
Main d'œuvre	73%	27%
Equipements	53%	47%
Compétitivité	52%	48%
Organisation Commerciale	50%	50%
Situation financière	29%	71%

# REPARTITION GEOGRAPHIQUE DE L'ACTIVITE

