

# Les filières de l'horticulture et de la pépinière en région Languedoc-Roussillon

## SYNTHÈSE

**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 LANGUEDOC- ROUSSILLON SYNTHÈSE

---

## **CARACTÉRISTIQUES ET POIDS ECONOMIQUE DES ENTREPRISES HORTICOLES ET DES PÉPINIÈRES EN LANGUEDOC-ROUSSILLON.**

Au printemps 2004, l'étude recense sur la région Languedoc-Roussillon **270 horticulteurs et pépiniéristes** ayant une activité de production et de mise en marché. Ils représentent :

- Un **chiffre d'affaires total de 66 175 K€ HT**, dont 7,4% 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 61 271 K€ HT** (ventes de végétaux d'ornement, de plants fruitiers et de plants forestiers), dont 55 294 K€ en production propre (10% du C.A. étant réalisés en achat-revente);
- une **surface globale en culture de 702,7 ha** (soit moins de 1 pour mille de la SAU de la région), dont 49,5 ha couverts en serres, 27,7 ha couverts en tunnels et 113,3 ha de plates-formes hors sol accueillant des conteneurs;
- **1 109 emplois directs** (en équivalents temps plein, y compris les chefs d'entreprises), **dont 757 emplois salariés permanents** (68%).

Le C.A. horticole moyen par entreprise s'élève à 227 K€ HT, ce qui est légèrement inférieur à la moyenne de 265 K€ observée dans les 15 autres régions étudiées par l'Oniflor à ce jour. Ceci est lié à la présence d'un nombre important de petits producteurs détaillants sur la région.

Avec un chiffre d'affaires en production de 55 294 K€ HT, l'horticulture et la pépinière en Languedoc-Roussillon, représentent :

- 3,6% de la valeur globale de la production horticole française ;
- 2,9% de la valeur des productions végétales de la région Languedoc-Roussillon.

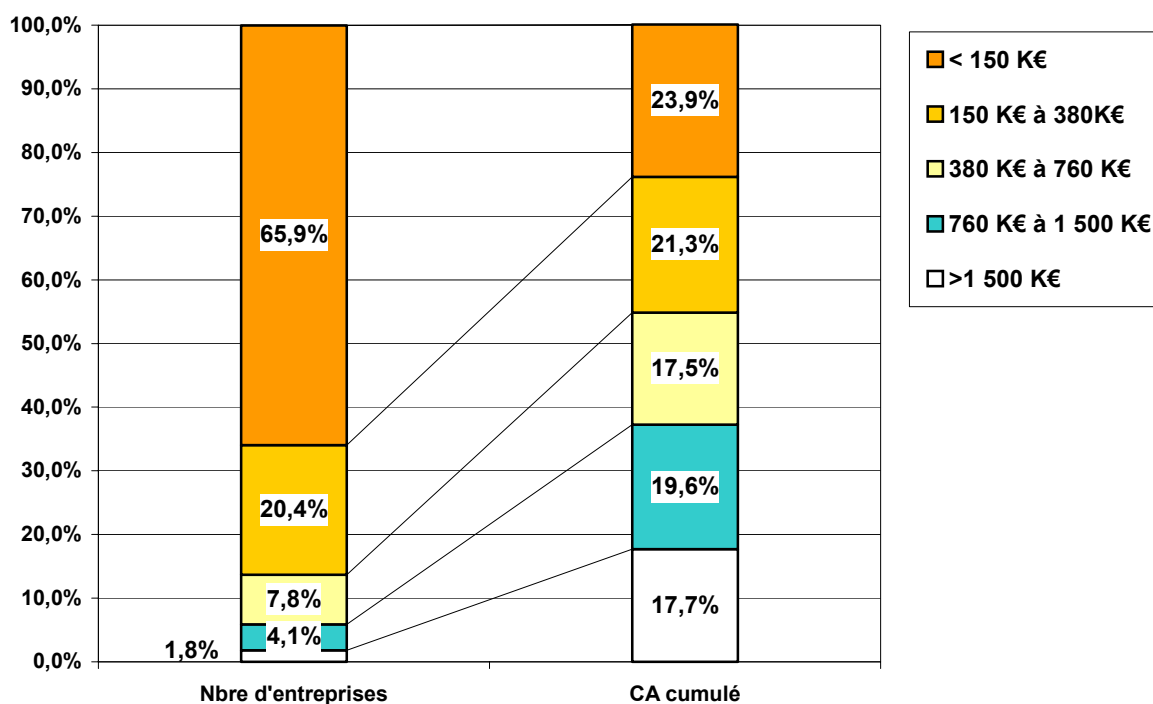
### **Une activité en voie de concentration**

La région Languedoc-Roussillon a connu, comme toutes les régions françaises, un mouvement de concentration de la production lié à la disparition de nombreux petits producteurs et au développement d'entreprises de dimension régionale ou nationale.

**Les petites exploitations restent cependant majoritaires** : les entreprises réalisant moins de 150 K€ de C.A. représentent les deux tiers des producteurs de la région et assurent près du quart des ventes de végétaux.

A côté de cette population majoritaire de petites et moyennes exploitations, des entreprises de taille relativement importante se sont développées en Languedoc-Roussillon, en production de plantes horticoles sous serres, en pépinière ornementale et en production de jeunes plants, conduisant à une concentration de l'activité. Ainsi, les producteurs réalisant un chiffre d'affaires

supérieur à 380 K€, qui représentent seulement 14% des entreprises, réalisent plus de la moitié des ventes globales de végétaux (55%) des producteurs de la région.



	Entreprises		C.A. horticole	
	nombre	%	En K€	%
< 150 K€ (1MF)	178	65,9%	14 670	23,9%
150 à 380 K€ (1MF à 2,5MF)	55	20,4%	13 075	21,3%
380 à 760 K€ (2,5 MF à 5 MF)	21	7,8%	10 752	17,5%
760 à 1500 K€ (5 à 10MF)	11	4,1%	11 996	19,6%
> à 1500 K€ (10MF)	5	1,8%	10 777	17,7%
<b>TOTAL</b>	<b>270</b>	<b>100%</b>	<b>61 271</b>	<b>100%</b>

## LES MÉTIERS ET LA GAMME COMMERCIALISÉE

### Une palette de métiers et de productions diversifiée

La gamme de végétaux d'ornements produite et commercialisée par les producteurs du Languedoc-Roussillon apparaît variée et équilibrée. Tous les principaux métiers de l'horticulture et de la pépinière sont présents à des niveaux significatifs, à l'exception de la pépinière forestière (tableau suivant).

Les producteurs à gamme large dominent les métiers de l'horticulture et de la pépinière (plus de 60% des exploitations), ce qui s'explique par le positionnement d'une majorité d'entreprises en vente au détail, lequel nécessite de disposer d'un assortiment varié pour faire face à la demande des particuliers.

Les entreprises spécialisées comptent pour moins de 40% de l'effectif, avec notamment : des producteurs de fleurs coupées implantés principalement dans les Pyrénées Orientales, des producteurs de plantes spécialisés dans les potées ou les plantes à massifs et vivaces, et

quelques pépiniéristes fruitiers. On soulignera enfin la présence de producteurs de jeunes plants horticoles (Géranium et plants de pépinière) qui pèsent pour 7% du C.A. horticole régional.

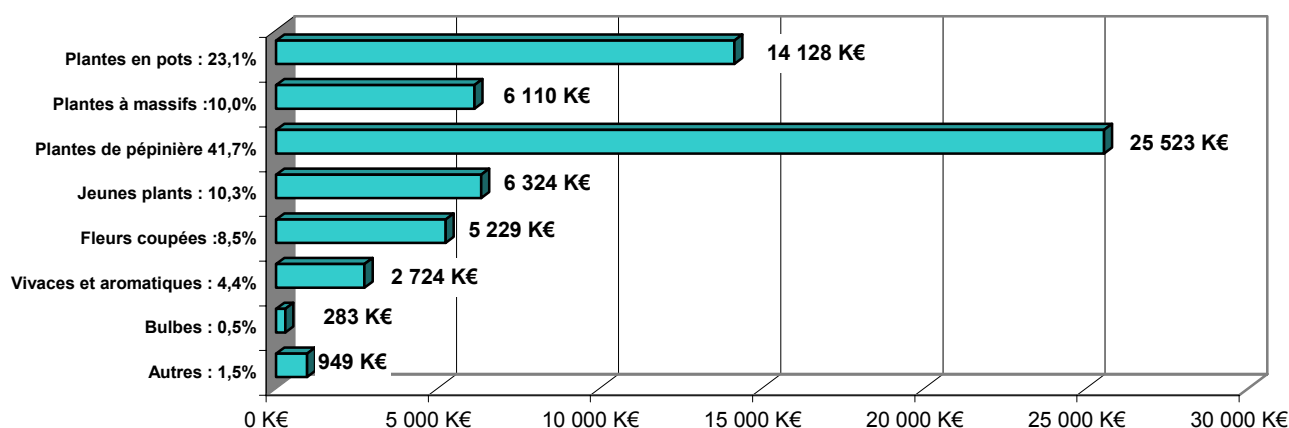
	Entreprises		C.A. horticole	
	nombre	%	K€	%
<b>Horticulteurs</b>	<b>146</b>	<b>54,1%</b>	<b>29 318</b>	<b>47,8 %</b>
dont horticulteurs à gamme mixte	65	24,1%	10 712	17,4%
dont spécialistes plantes en pots	30	11,1%	8 876	14,5%
dont spécialistes pl. à massifs et vivaces	12	4,4%	4 452	7,3%
dont spécialistes fleurs coupées et bulbes	39	14,4%	5 278	8,6%
<b>Pépiniéristes</b>	<b>119</b>	<b>44,1%</b>	<b>27 733</b>	<b>45,3%</b>
dont généralistes pépinière ornementale	101	37,4%	20 166	32,9%
dont spécialistes pépinière fruitière	12	4,4%	5 238	8,6%
dont autres spécialités (*)	6	2,2%	2 329	3,8%
<b>Producteurs de jeunes plants</b>	<b>5</b>	<b>1,8%</b>	<b>4 220</b>	<b>6,9%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>270</b>	<b>100,0%</b>	<b>61 271</b>	<b>100%</b>

(\*) Pépinière forestière, rosiers

### Une gamme commercialisée dominée par les végétaux de pépinière

Les ventes de végétaux de pépinière représentent 41% du CA régional (négoce compris), devant les plantes en pots et à massifs (33% en cumul).

Les jeunes plants horticoles et de pépinière pèsent pour un peu plus de 10% dans le débouché global, en valeur.



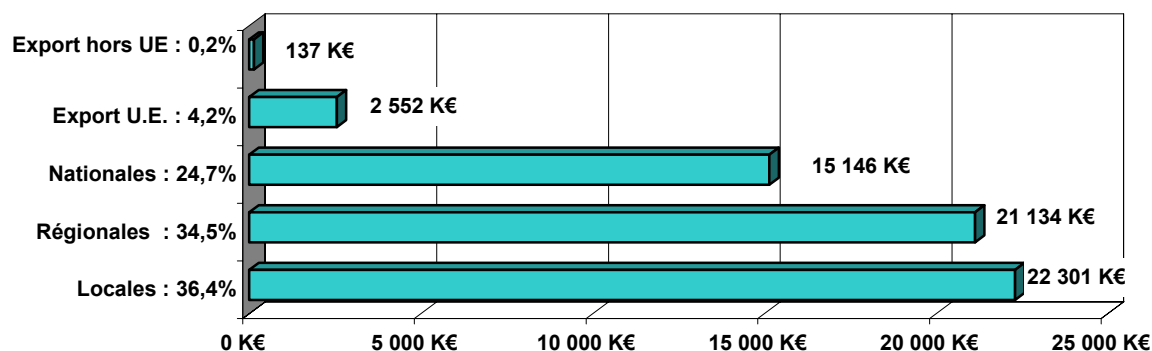
## LES MARCHÉS PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

### Un débouché majoritairement régional.

Le marché « régional » (rayon de 200 km) constitue le débouché principal des producteurs de la région, avec plus de 70% du C.A. total, dont 36,4% de ventes locales (ventes aux particuliers ou aux collectivités dans un rayon inférieur à 10km).

Les expéditions hors région (rayon supérieur à 200km) constituent un débouché malgré tout significatif, avec 24,7% de la valeur globale, mais limité à quelques structures importantes. Moins d'une soixantaine d'entreprises expédient leurs produits au-delà de 200 km.

Les ventes à l'export représentent 4,4% du total, dont 4,2 % à destination des pays de l'Union Européenne. Elles sont principalement constituées de végétaux de pépinière (bambous) de jeunes plants.



## LES MARCHÉS PAR CIRCUIT

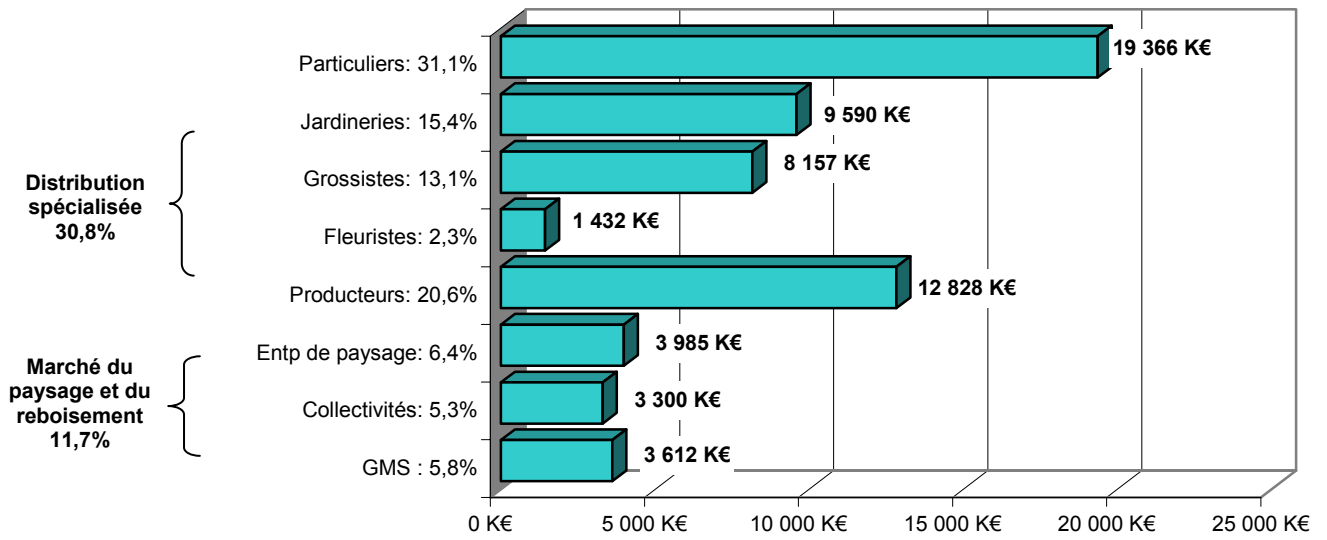
### Un positionnement principalement tourné vers le détail et les circuits traditionnels

Les deux principaux marchés des producteurs de Languedoc-Roussillon sont : le marché du détail (ventes directes aux particuliers sur l'exploitation ou sur marchés de plein air) qui absorbe plus de 31% des ventes et le marché de la distribution jardin traditionnelle (jardineries et LISA<sup>1</sup>, grossistes et fleuristes), également à 31% du C.A. horticole régional.

La vente à d'autres producteurs (jeunes plants, fruitiers et plantes finies) constitue un segment important avec plus de 20% du débouché en valeur.

Le marché de la distribution non spécialisée (grandes surfaces alimentaires et de bricolage) est peu servi par l'offre régionale, avec moins de 6% des ventes des producteurs locaux. C'est un marché qui échappe en partie aux producteurs locaux, peu armés pour faire face aux contraintes des référencements nationaux (volumes, prix...).

<sup>1</sup> LISA : Libres Services Agricoles



## **LES SEGMENTS STRATEGIQUES**

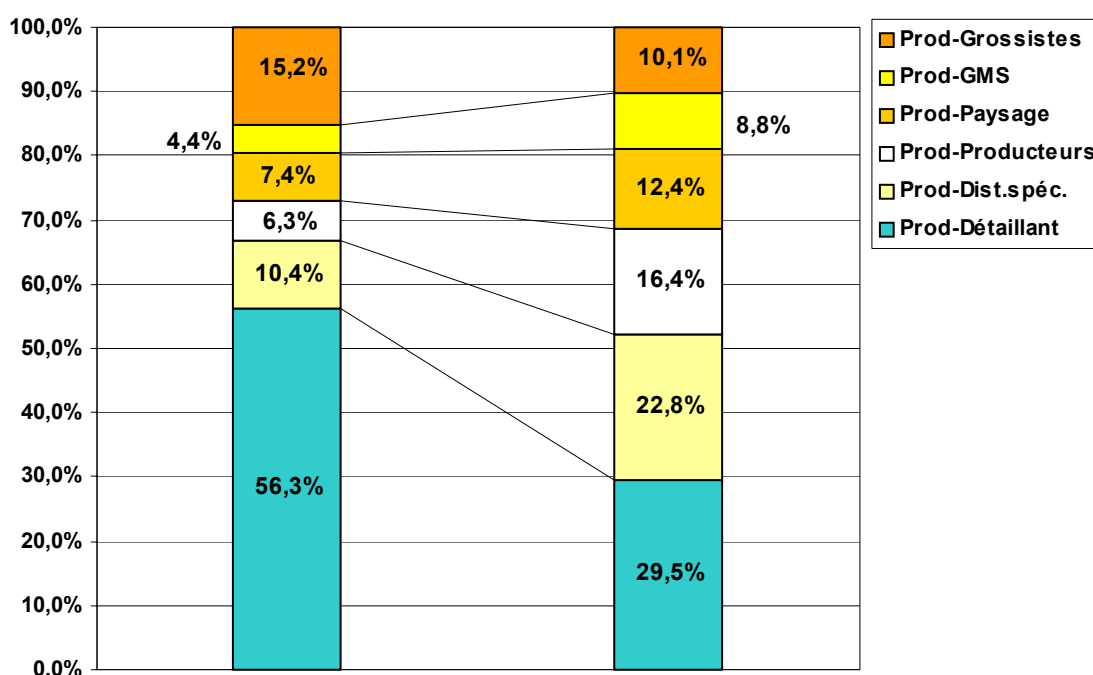
Dans le cadre d'une réflexion nationale sur l'avenir de l'horticulture et de la pépinière, la FNPHP a souligné la nécessité d'un changement radical dans la façon dont les producteurs devront à l'avenir raisonner leurs stratégies:

- 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 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 page suivante présente la répartition des entreprises de production dans ces différents groupes en région Languedoc Roussillon. Chaque entreprise est affectée dans un groupe en fonction des segments de marchés sur lesquels elle est majoritairement présente.



	Entreprises		CA Horticole cumulé	
	Nbre	%	en K€	en %
Prod-Détaillant	152	56,3%	18 098	29,5%
Prod -Dist-spécialisée	28	10,4%	13 960	22,8%
Prod-Producteurs	17	6,3%	10 058	16,4%
Prod-Paysage	20	7,4%	7 590	12,4%
Prod-Grossistes	41	15,2%	6 190	10,1%
Prod-GMS	12	4,4%	5 375	8,8%
<b>TOTAL</b>	<b>270</b>	<b>100%</b>	<b>61 271</b>	<b>100%</b>

Le groupe des « producteurs détaillants » domine, tant en nombre d'entreprises qu'en poids économique, avec plus de 56% des producteurs recensés pour près de 30% du chiffre d'affaires horticole régional, devant le groupe des « producteurs vendant à la distribution spécialisée » qui occupe le deuxième rang avec 10% des entreprises et 23% du C.A. En cumul ces deux positionnements traditionnels regroupent les deux tiers des producteurs du Languedoc-Roussillon.

Bien que peu nombreux (6% de l'effectif), les producteurs vendant à d'autres producteurs cumulent 16,5% du CA régional, en raison de la taille importante de certaines entreprises (jeunes plants en particulier).

Le schéma « producteurs vendant à des grossistes » est bien représenté sur la région. CE groupe est composé majoritairement par des producteurs de fleurs coupées des Pyrénées Orientales.

**Les fiches des pages 7 à 12 présentent les principaux indicateurs statistico-économiques pour les 6 groupes typologiques**

## PRODUCTEURS DETAILLANTS

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

- 61 % 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 cumulent près de 30% des ventes totales de la production régionale.

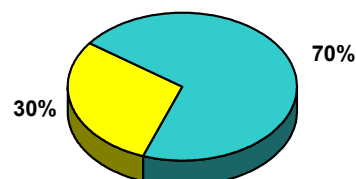
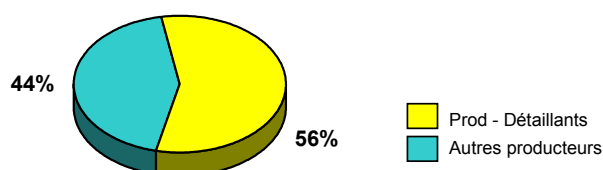
- 37% des producteurs de ce groupe ont des projets d'investissement à trois ans et pensent développer leur production.

- Points forts : des petites structures souples et réactives, une main d'œuvre qualifiée, un apport de conseils et de service aux particuliers

- Points faibles : des équipements à moderniser, des situations financières jugées trop tendues pour envisager d'investir, un sentiment de faible compétitivité par rapport aux jardinerie et aux GMS

Nombre d'entreprises : 152

C.A. horticole : 18 098 K€



C.A. horticole moyen 119 K€

Taux d'achat-revente 19%

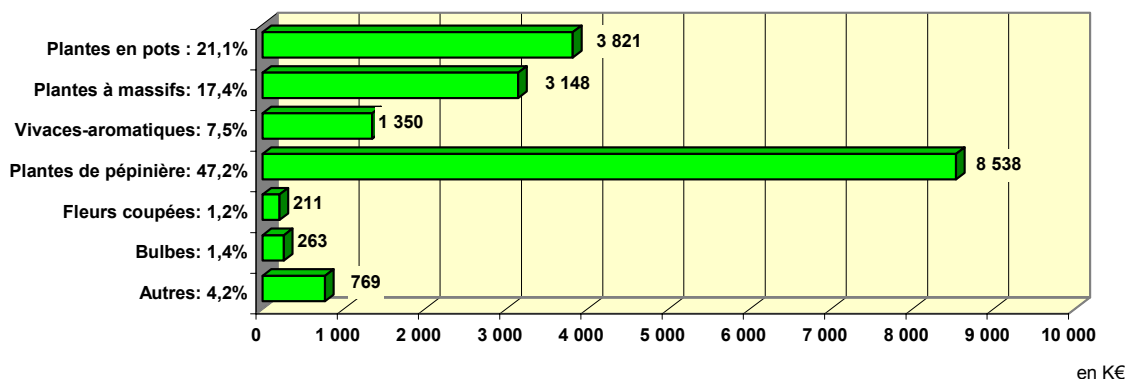
Surfaces 168,5 ha

Nombre d'emplois 450 équivalents temps plein

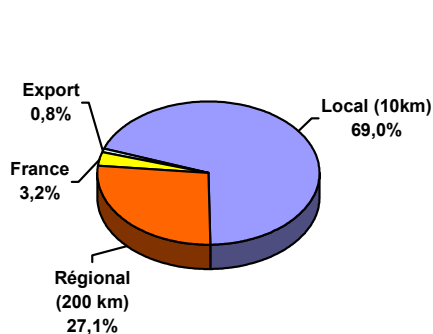
C.A. horticole / ETP 40,2 K€

Nbre d'emplois / entreprise 3 ETP

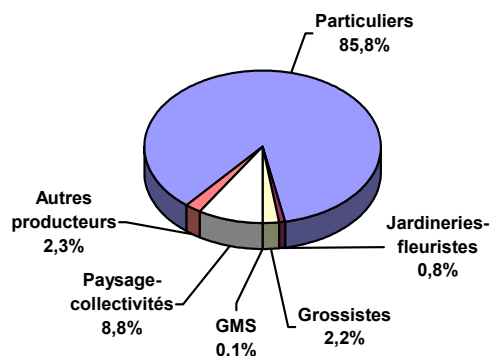
### Gamme commercialisée



### 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 de la région Languedoc Roussillon réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires auprès de la distribution spécialisée. Elles cumulent près de 23% des ventes totales de la production régionale.

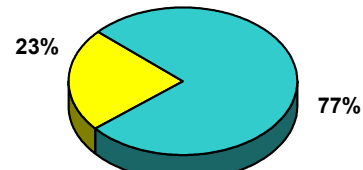
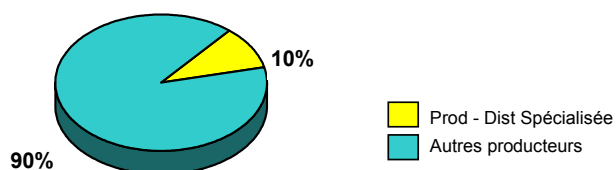
- 54% des producteurs de ce groupe pensent développer leur production et 46% envisagent un investissement d'ici trois ans.

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

- Points faibles : des équipements à moderniser, un manque de visibilité sur les besoins du marché, des situations financières fragilisées

Nombre d'entreprises : 28

C.A. horticole : 13 960 K€



C.A. horticole moyen 499 K€

Taux d'achat-revente 3%

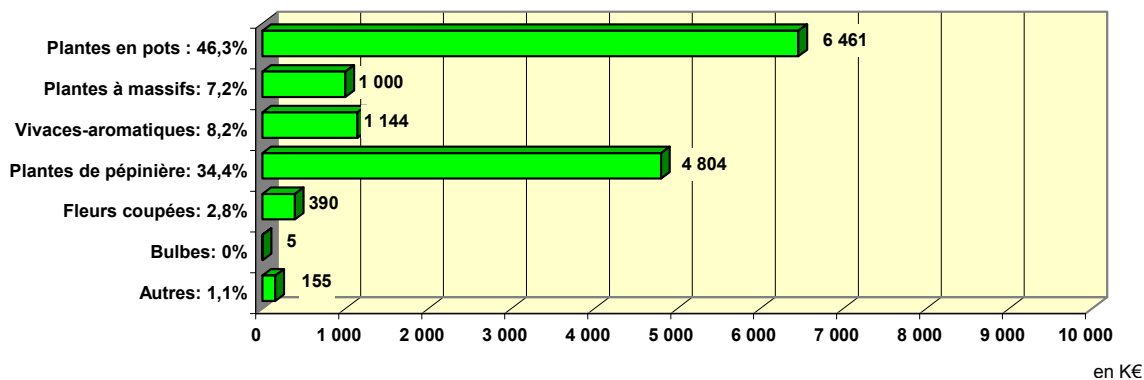
Surfaces 97,5 ha

Nombre d'emplois 181 équivalents temps plein

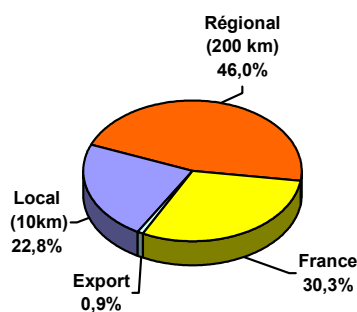
C.A. horticole / ETP 77 K€

Nbre d'emplois / entreprise 6,5 ETP

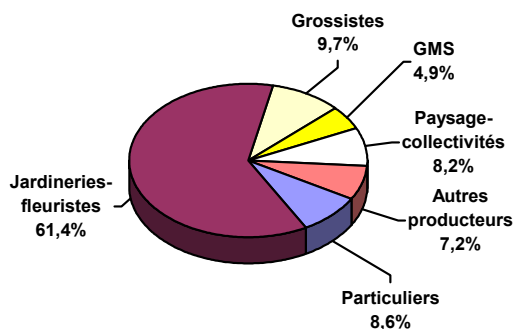
### Gamme commercialisée



### Débouchés



Par zone géographique



Par marché/circuit

## PRODUCTEURS SUR LE MARCHE DES AUTRES PRODUCTEURS

(producteurs réalisant la majorité de leurs ventes auprès des autres producteurs)

- 6% des entreprises horticoles et des pépinières de la région Languedoc Roussillon réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires auprès d'autres producteurs (vente de jeunes plants horticoles et pépinière fruitière). Elles cumulent 16% des ventes totales de la production régionale.

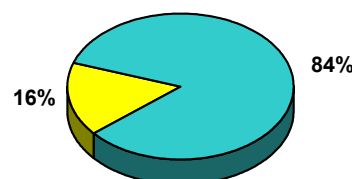
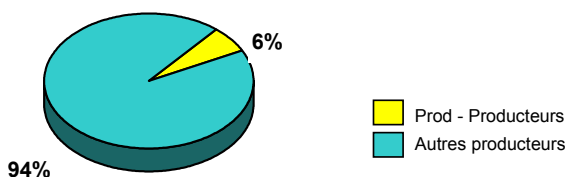
- 29% des producteurs de ce groupe envisagent de développer leur production et 53% ont des projets d'investissement d'ici 3 ans.

- Points forts : des équipements compétitifs, un savoir faire technique s'appuyant une main d'œuvre qualifiée, une offre produits/services et une organisation commerciale en phase avec les marchés.

- Points faibles : un manque de compétitivité (coûts de production) par rapport aux concurrents nationaux et internationaux, des situations financières tendues, un sentiment d'isolement professionnel

Nombre d'entreprises : 17

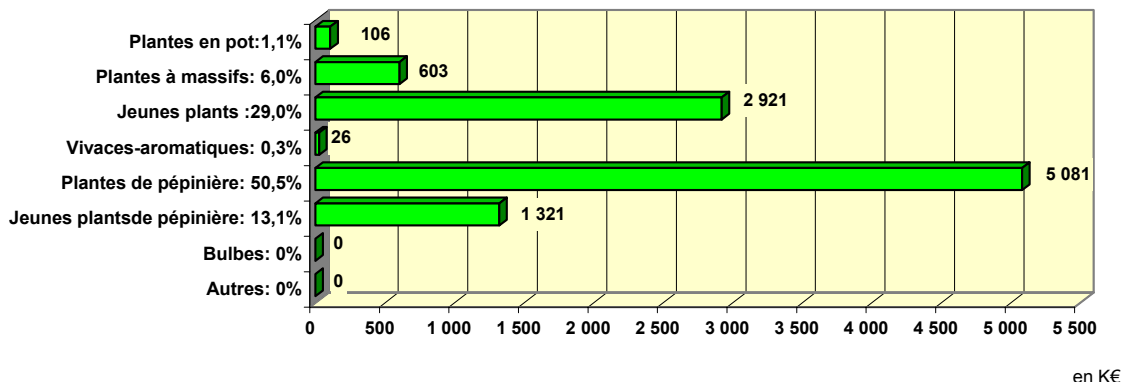
C.A. horticole : 10 058 K€



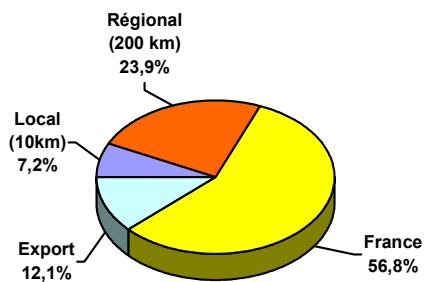
C.A. horticole moyen : 592 K€  
Taux d'achat-revente : 1%  
Surfaces : 123,9 ha

Nombre d'emplois : 165 équivalents temps plein  
C.A. horticole / ETP : 61 K€  
Nbre d'emplois / entreprise : 9,7 ETP

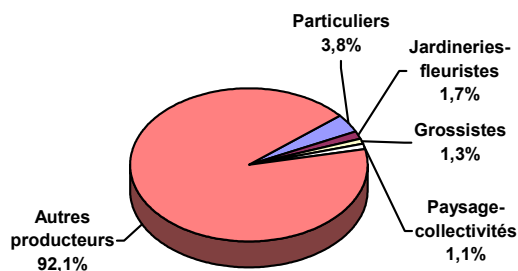
### Gamme commercialisée



### 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)

- 7 % des entreprises horticoles et des pépinières de la région Languedoc Roussillon réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires sur le marché du paysage et du reboisement. Elles comptent pour près de 12% dans les ventes totales de la production régionale.

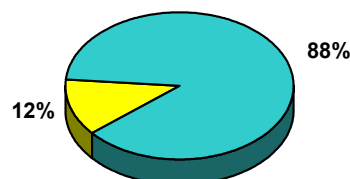
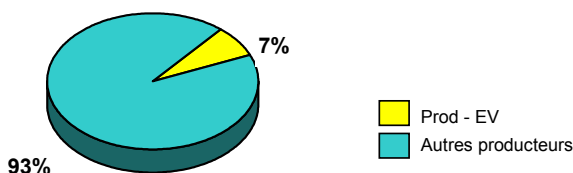
- 43% des producteurs de ce groupe envisagent d'investir dans les 3 prochaines années et 44% pensent développer la production

- Points forts : une main d'œuvre qualifiée, une offre adaptée au positionnement, le plus souvent régional, des entreprises

- Points faibles : une compétitivité et une organisation commerciale jugées inférieures à celles des concurrents nationaux et européens, des situations financières majoritairement difficiles

Nombre d'entreprises : 20

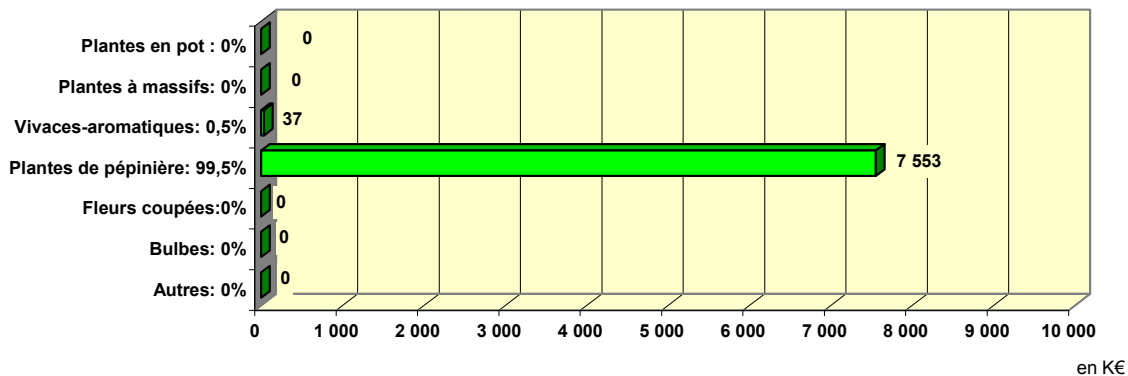
C.A. horticole : 7 590 K€



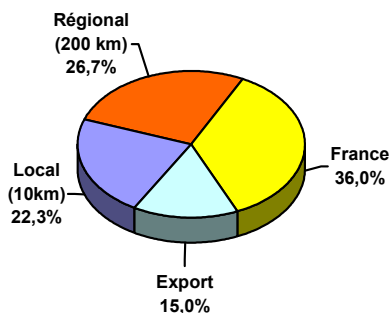
C.A. horticole moyen 379 K€  
 Taux d'achat-revente 18%  
 Surfaces 171,8 ha

Nombre d'emplois 93 équivalents temps plein  
 C.A. horticole / ETP 81,2 K€  
 Nbre d'emplois / entreprise 4,7 ETP

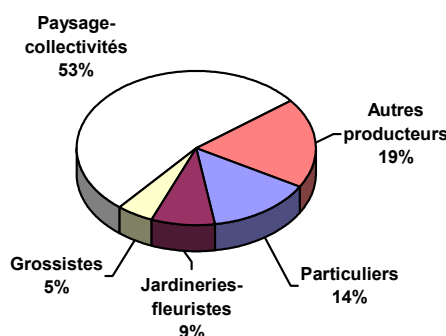
## Gamme commercialisée



## Débouchés



Par zone géographique



Par marché/circuit

## PRODUCTEURS SUR LE MARCHE DES GROSSISTES

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

- 15% des entreprises horticoles et des pépinières de la région Languedoc Roussillon réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires auprès de grossistes en fleurs et plantes. Elles représentent près de 10% des ventes totales de la production régionale.

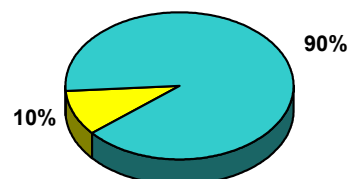
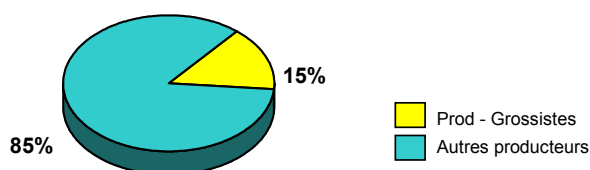
- 45% des producteurs de ce groupe pensent développer la production et 31% envisagent d'investir dans les 3 prochaines années

- Points forts : un savoir faire technique et une main d'œuvre qualifiée,

- Points faibles : des équipements à moderniser, le sentiment d'une compétitivité et d'une organisation commerciale inférieures à celles des concurrents européens, des situations financières tendues.

Nombre d'entreprises : 41

C.A. horticole : 6 190 K€



C.A. horticole moyen 151 K€

Taux d'achat-revente 3%

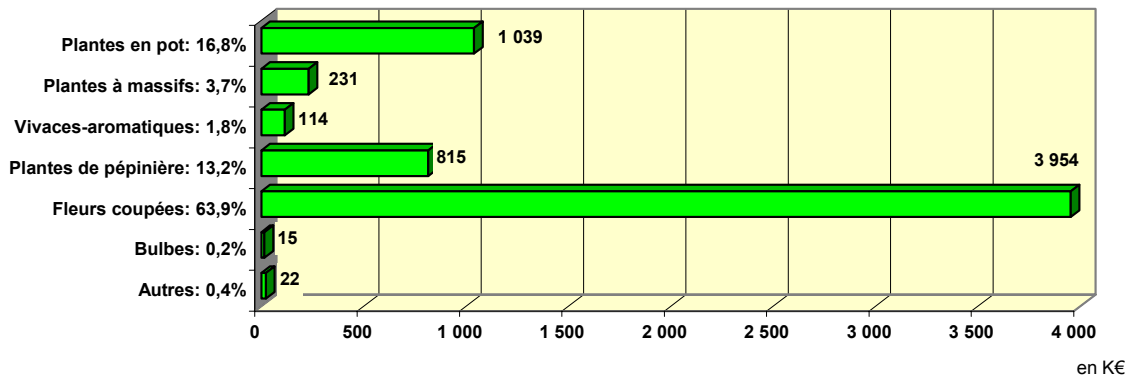
Surfaces 116,9 ha

Nombre d'emplois 143 équivalents temps plein

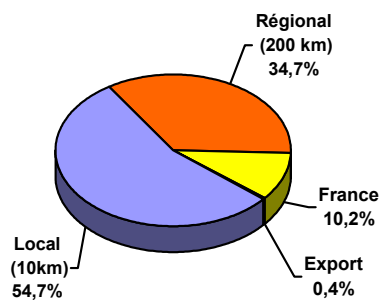
C.A. horticole / ETP 43 K€

Nbre d'emplois / entreprise 3,5 ETP

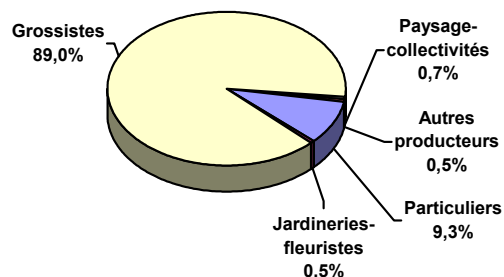
### Gamme commercialisée



### Débouchés



Par zone géographique



Par marché/circuit

## PRODUCTEURS SUR LE MARCHÉ DE LA DISTRIBUTION NON SPECIALISEE

(producteurs réalisant plus de 50% de leurs ventes avec la grande distribution alimentaire et de bricolage)

- 4% des entreprises horticoles et des pépinières de la région Languedoc Roussillon réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires sur le marché des grandes surfaces alimentaires et de bricolage. Elles cumulent près de 9% des ventes totales de la production régionale.

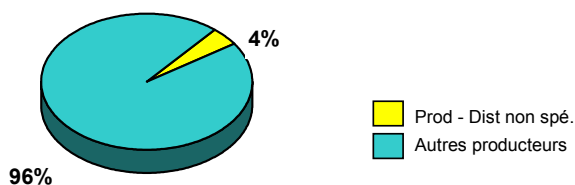
- 58% des producteurs de ce groupe envisagent de développer leur production et 50% ont des projets d'investissement d'ici 3 ans

- Points forts : des équipements modernes, une main d'oeuvre qualifiée, une offre adaptée au marché (qualité - volumes), des entreprises compétitives.

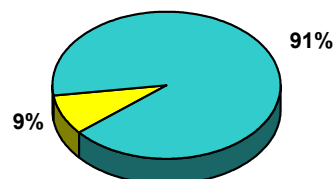
- Points faibles : une organisation commerciale jugée moins bonne que celle des concurrents (manque de coordination entre producteurs), des situations financières tendues.

Nombre d'entreprises : 12

C.A. horticole : 5 375 K€

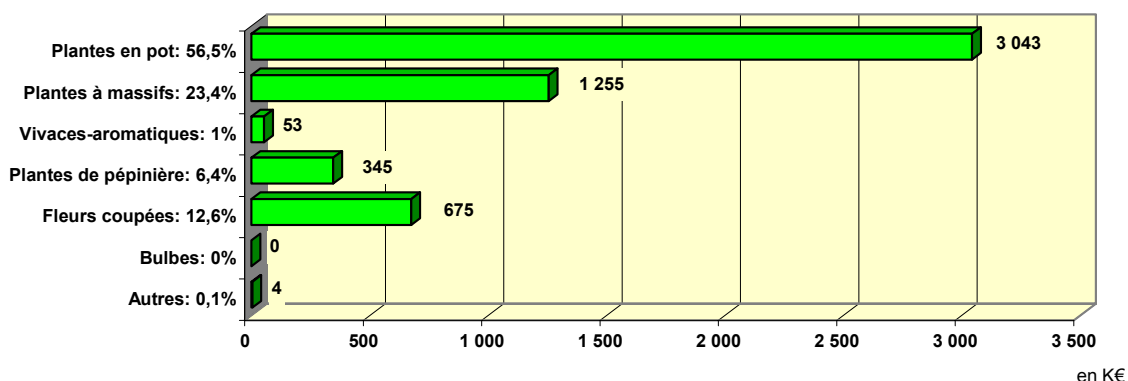


C.A. horticole moyen 448 K€  
Taux d'achat-revente 9%  
Surfaces 24,1 ha

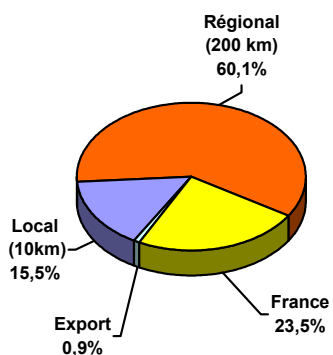


Nombre d'emplois 77 équivalents temps plein  
C.A. horticole / ETP 70 K€  
Nbre d'emplois / entreprise 6,4 ETP

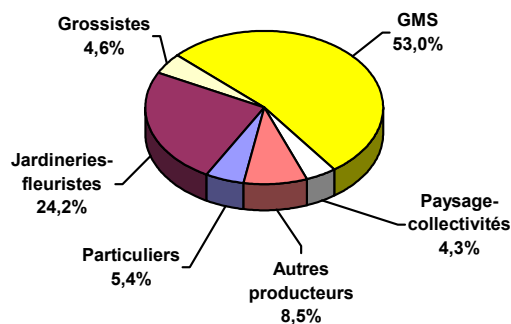
### Gamme commercialisée



### Débouchés



Par zone géographique



Par marché/circuit

## PROJETS, ATOUTS-FAIBLESSES ET PROBLÉMATIQUE DE DÉVELOPPEMENT

### Des projets en perspective, mais aussi de nombreuses interrogations

#### 40 % des répondants envisagent des investissements dans les trois prochaines années

Les projets concernent principalement des constructions de serres, de surfaces hors sol en pépinière et des achats de matériel de culture destinés à accroître la productivité et compenser l'augmentation des coûts de main d'œuvre. Pour les producteurs-détaillants, les projets concernent également des aménagements et améliorations de surfaces de vente.

#### 42 % des répondants déclarent vouloir développer leur production à moins de trois ans

Les projets les plus nombreux et les plus ambitieux se rencontrent dans le groupe des producteurs servant la distribution spécialisée (jardineries) et les GMS. Les groupes ayant le moins de projet en production sont : les producteurs vendant à d'autres producteurs (pépinière fruitière en particulier), les producteurs vendant à des grossistes et les producteurs détaillants.

### Des préoccupations pour les producteurs détaillants

La baisse des prix est perçue comme le premier problème par une majorité d'horticulteurs et de pépiniéristes de Languedoc-Roussillon, devant la pression des concurrents étrangers à la région. La hiérarchie des problèmes évoqués par les producteurs est fortement marquée par positionnement sur le marché de l'expression des producteurs détaillants, qui manifestent leur difficulté à se positionner en prix par rapport à l'offre de la distribution moderne (jardineries en particulier).

Les atouts et points faibles ressentis par les professionnels de la région illustrent ces préoccupations : bien qu'ayant le sentiment de produire des végétaux de qualité, adaptés à la demande, avec une main d'œuvre qualifiée, les producteurs reconnaissent leur organisation commerciale insuffisante, mais soulignent également leur manque de moyens financiers pour maintenir ou moderniser leur outil de travail.

#### Principaux problèmes cités

	%
La baisse des prix	19,7%
Pression des concurrents étrangers	19,4%
Le développement des jardineries	12,8%
L'isolement professionnel	10,6%
Pression des concurrents locaux	10,1%
La montée des GMS	9,8%
Le manque d'information	9,0%
L'évolution de la demande	8,5%
TOTAL	100%

#### Atouts et points faibles ressentis\*

	atout	point faible
Qualité des produits	94%	6%
Adaptation à la demande	78%	22%
Main d'œuvre	66%	34%
Compétitivité	56%	44%
Equipements	44%	56%
Organisation commerciale	37%	63%
Situation financière	25%	72%

\* Plusieurs réponses possibles

## REPARTITION GEOGRAPHIQUE DE LA PRODUCTION

La carte page suivante présente les principaux indicateurs par département. Elle souligne le poids majeur des trois départements du Gard, de l'Hérault et des Pyrénées Orientales qui concentrent 80% des entreprises et 92% du chiffre d'affaires

# REPARTITION GEOGRAPHIQUE DE L'ACTIVITE

