

>>> Horticulture

Les études de FranceAgriMer

> février 2019

Observatoire économique et financier des exploitations horticoles et pépinières

Résultats 2017



Sommaire

1	PRESENTATION DE L'ETUDE : OBJECTIFS, METHODE, ECHANTILLON.....	1
1.1	Objectifs de l'étude.....	1
1.2	Méthode.....	1
1.3	Echantillon	1
	1.3.1 Typologie de l'échantillon	2
	1.3.2 Une double approche : métier ↔ commercialisation.....	3
2	ECHANTILLON GLOBAL	5
2.1	Présentation de l'échantillon	5
2.2	Les principaux éléments de charges	6
2.3	Les soldes intermédiaires de gestion	6
2.4	La situation financière.....	7
3	PEPINIERES PLEIN CHAMP	9
4	PEPINIERES HORS SOL.....	12
5	HORTICULTEURS	15
6	FLEURS COUPEES.....	18
7	VENTE DIRECTE	21
8	VENTE A GROSSISTE	24
9	VENTE A DISTRIBUTEUR FINAL	27
10	PHASE DE VIE DES EXPLOITATIONS HORTICOLES ET PEPINIERES	30
11	ZOOM : ANALYSE PAR NOMBRE DE SALARIES.....	33
12	SYNTHESE	35

1 Présentation de l'étude : objectifs, méthode, échantillon

1.1 Objectifs de l'étude

L'observatoire économique des exploitations horticoles et pépinières s'appuie sur les données du réseau CERFRANCE, leader des activités en expertise comptable et en conseil auprès des agriculteurs.

L'objectif de cet observatoire est double :

- Effectuer un suivi dans la durée de l'activité et de la santé financière des entreprises.
- Déceler des fragilités dans certains types de structures.

1.2 Méthode

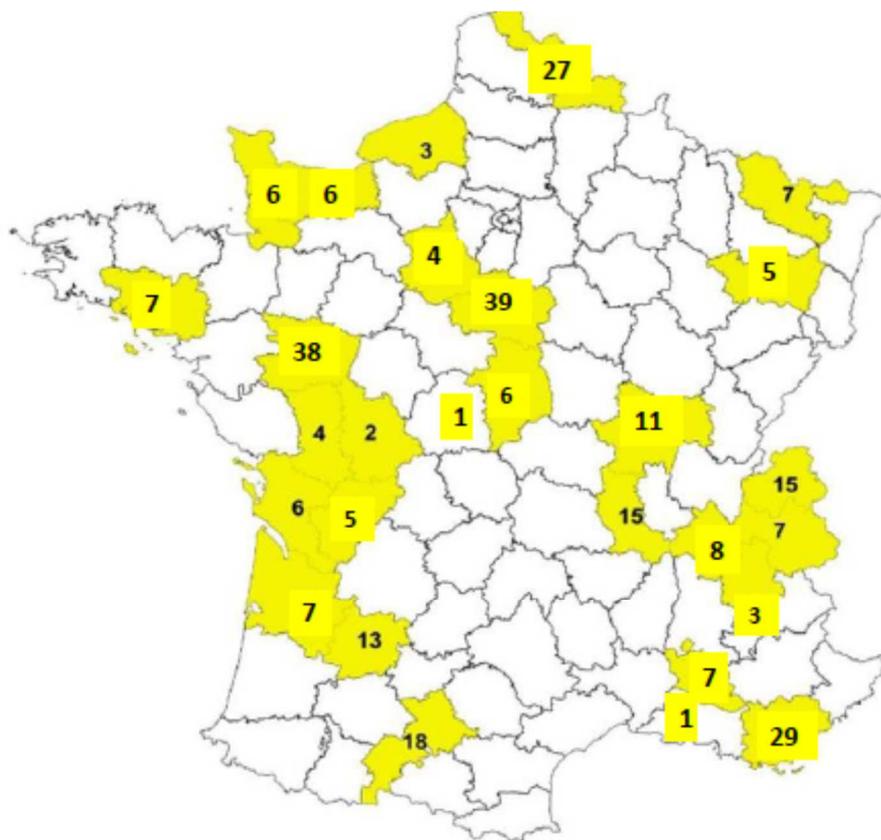
Afin de répondre à ces objectifs, le réseau CERFRANCE a mobilisé un « panel » de 300 entreprises réparties sur l'ensemble du territoire conformément à la localisation des exploitations horticoles et pépinières.

La carte ci-dessous illustre la provenance géographique des entreprises analysées : le chiffre mentionné indique le nombre d'entreprises enquêtées.

Outre cette couverture géographique, une attention particulière a été portée au respect d'un certain équilibre selon l'activité principale des entreprises et leur mode de commercialisation.

1.3 Echantillon

Pour pouvoir analyser les évolutions sur deux années, l'échantillon est constant sur les deux exercices comptables 2016 et 2017. Cet échantillon constant permet de mesurer les effets de la conjoncture sur les résultats économiques et financiers des mêmes exploitations au-delà de tout biais statistique qui proviendrait d'un effet d'échantillonnage différent pour les deux années.



1.3.1 Typologie de l'échantillon

Une double approche : métier ⇔ commercialisation

Concernant la typologie de l'échantillon les critères suivants ont été respectés conformément à la demande :

- Des entreprises de production
- Des exploitations spécialisées en horticulture et pépinière (+ de 80 % du chiffre d'affaires)
- Pas de producteurs de muguet ni de sapins de Noël
- Classification selon le circuit de commercialisation (circuit dominant à + de 60 %)

1.3.2 Une double approche : métier ↔ commercialisation

L'approche métier conduit à segmenter les 299 entreprises de la façon suivante :

- 169 entreprises horticoles (plantes à pots et à massifs)
- 98 pépinières (67 en Plein Champ, 31 en Hors-Sol)
- 32 exploitations « fleurs coupées »

La dimension mode de commercialisation répartit les entreprises de la manière suivante :

- 47 % en vente directe dominante
- 27 % en vente à des distributeurs
- 9 % en vente à des collectivités et entreprises paysage
- 17 % en vente à des grossistes

En croisant ces deux approches « métier » et « mode de commercialisation » on arrive sur ce panel à la répartition suivante :

	PEPINIERE PC	PEPINIERE HS	HORTI	FLEURS COUPEES	TOTAL
VENTE DIRECTE	8%	5%	31%	3%	47%
VENTE A DISTRIBUTEUR FINAL	6%	2%	17%	2%	27%
VENTE A COLLECTIVITE	3%	2%	4%	0%	9%
VENTE A GROSSISTE	5%	1%	5%	6%	17%
TOTAL	22%	10%	57%	11%	100%

Le croisement de ces critères a un double effet :

- Il permet de couvrir une large palette d'entreprises horticoles et pépinières.
- En éclatant cette population en plusieurs sous-groupes, l'analyse des résultats économiques et financiers ne peut se faire valablement que sur les groupes les plus fournis.

Avertissement : L'analyse d'un groupe restreint à une dizaine d'entreprises n'aurait aucun sens d'un point de vue statistique. Ce point est une des limites connues dès le départ de cet observatoire.

2 Echantillon global

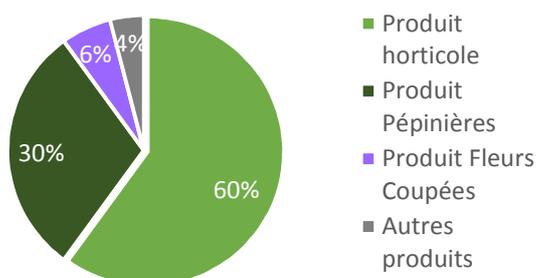
2.1 Présentation de l'échantillon

Si la présentation du panel dans sa globalité ne permet pas de dresser la situation d'une entreprise moyenne compte-tenu des diversités importantes de métier ou de mode de commercialisation, il permet de dresser un instantané du secteur production « horticulture et pépinières » dans sa globalité. Au travers d'un échantillon constant de 299 entreprises de ce secteur, il donne une tendance de la conjoncture et permet de positionner les groupes « métiers » ou les groupes « mode de commercialisation » par rapport à ce groupe repère. Mais c'est surtout un « baromètre » économique et financier du secteur dans sa diversité.

La structure moyenne du panel des 299 entreprises participant à cet observatoire compte 4,4 UTH (unité de travail homme) dont 2,9 salariés et 1,5 UTAF (unité de travail annuel familial).

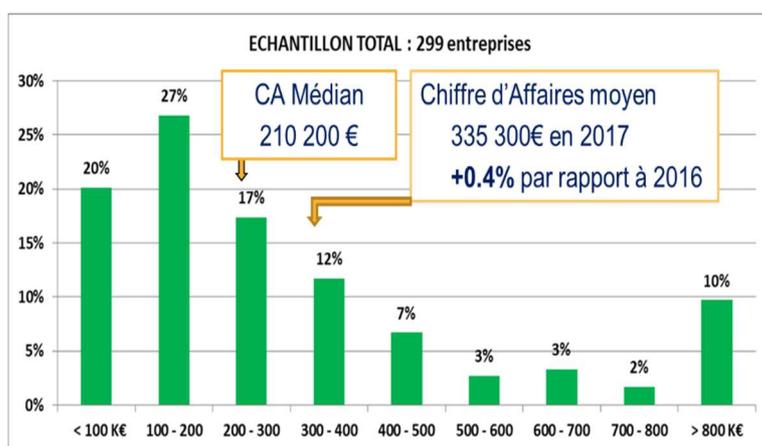
En 2017, le produit brut réalisé s'élevait à 332 800 € (en légère hausse pour les entreprises de l'échantillon 2016/17 : + 0,9 %) et le chiffre d'affaires à 335 300 € (+ 0,4 %). Cette évolution légère n'est pas homogène mais elle conforte le léger mieux constaté depuis 2 ans. A noter que, par métier, l'évolution est très différente d'un secteur à l'autre.

Le pourcentage de produit brut réparti par secteur est le suivant :



On relève une forte disparité des entreprises selon le chiffre d'affaires.

- 20 % des entreprises ont un chiffre d'affaires inférieur à 100 000 €.
- Près de 45 % des entreprises réalisent un chiffre d'affaires compris entre 100 000 € et 300 000 €.
- 15 % des entreprises ont un chiffre d'affaires de plus de 600 000 €.

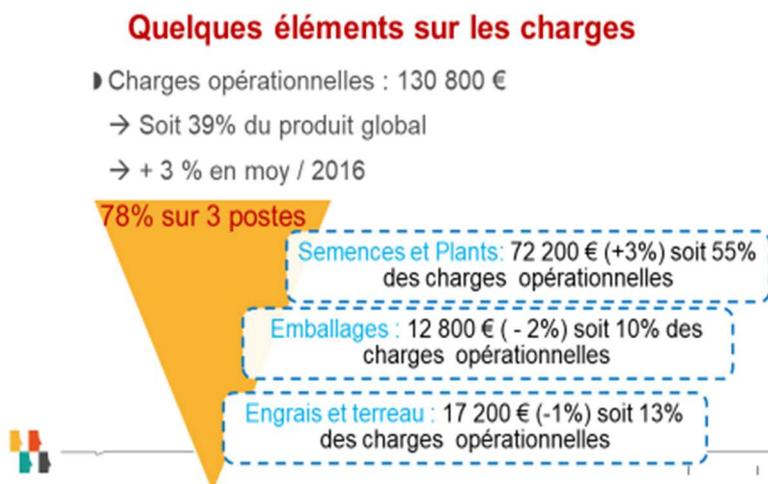


A noter que la médiane est à 210 000 € c'est-à-dire que la moitié des entreprises sont en dessous de ce chiffre, qui est nettement inférieur à la moyenne de 335 000 € : il y a de nombreuses petites entreprises et aussi de grandes entreprises.

2.2 Les principaux éléments de charges

La totalité des charges opérationnelles s'élève en moyenne en 2017 à 130 800 €, soit + 3 % par rapport à 2016. Ces charges opérationnelles consomment 39 % du produit total, et se concentrent autour de trois postes (les tendances sur ces 3 postes évoluent diversement) :

- Les semences et plants pour plus de la moitié, en hausse de 3 % sont le poste très nettement dominant.
- Les emballages sont en baisse et représentent 10 % de ces charges.
- Le poste engrais et terreau est en repli après la hausse de l'an dernier.
- Le poste combustible (+ 2 %) et les carburants (+ 11 %) marquent la fin de l'énergie bon marché; par contre le poste « eau, gaz et électricité » baisse de 4 % compensant la hausse de l'an dernier.

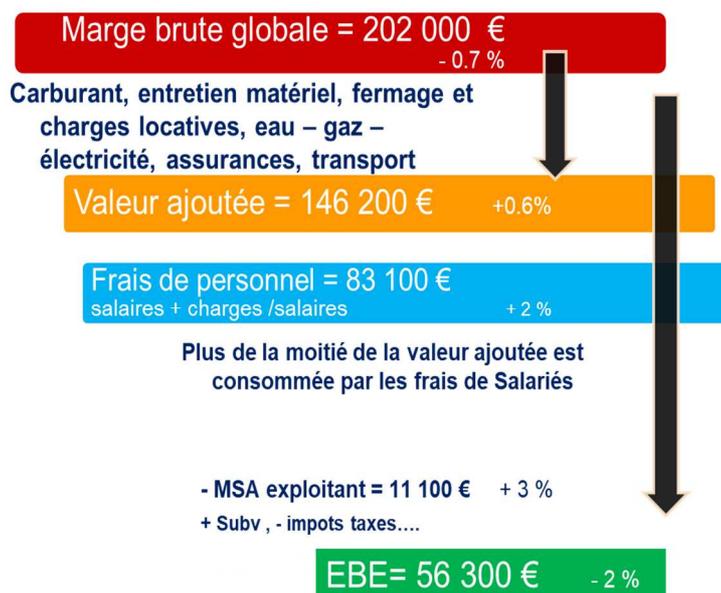


2.3 Les soldes intermédiaires de gestion

Les entreprises horticoles et pépinières de l'échantillon dégagent une marge brute globale de 202 000 € en légère baisse car les charges opérationnelles augmentent plus que la hausse du produit brut.

Les charges de structure, hors frais de main d'œuvre, amortissements et frais financiers s'élèvent à environ 56 000 € soit 28 % de la marge. Elles sont en baisse de 3 %. La valeur ajoutée ainsi dégagée atteint 146 000 €, ce qui représente 44 % du chiffre d'affaires réalisé.

En retirant les frais de personnel qui s'élèvent à 83 100 € ainsi que les charges sociales de l'exploitant, l'excédent brut d'exploitation (EBE) moyen s'élève à 56 300 € en 2017, en baisse de 2 % par rapport à l'exercice précédent.

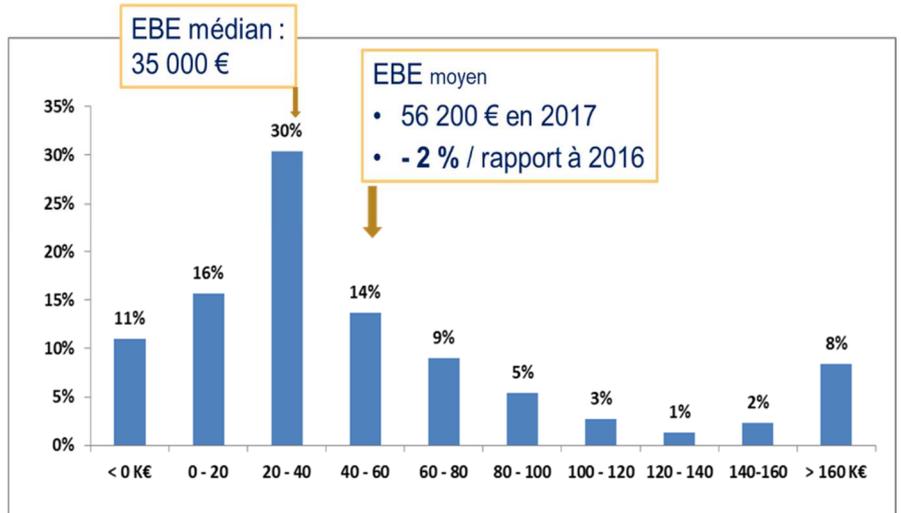


Conformément à la forte dispersion des entreprises selon le chiffre d'affaires, l'EBE moyen cache d'importantes disparités au sein du panel :

- 11% des entreprises présentent un EBE négatif et 16 % dégagent un EBE compris entre 0 et 20 000 €.

- à l'autre extrémité, 10 % des entreprises dégagent plus de 140 000 € d'excédent brut d'exploitation.

Répartition des entreprises selon l'EBE



- dans le cœur de l'échantillon, 30 % des entreprises dégagent un EBE compris entre 20 000 € et 40 000€.

2.4 La situation financière

L'EBE dégagé rapporté au chiffre d'affaires de l'entreprise permet d'évaluer la performance économique de l'entreprise. L'utilisation de cet EBE permet de définir sa stratégie financière. L'EBE doit en effet servir à payer les annuités et les frais financiers, à rémunérer le(s) chef(s) d'exploitation sous la forme des prélèvements privés. L'EBE doit aussi permettre d'investir.

Au niveau de l'échantillon global, l'EBE moyen est consommé pour 64 % par les annuités et frais financiers. Cette charge de la dette est en très nette augmentation car les annuités sont en hausse (+ 11 %) alors que l'EBE est en baisse. Cette situation est la conséquence d'une relance des investissements et des emprunts en 2016 (nous verrons que cette année l'effet balancier joue à l'inverse).

Les prélèvements privés s'élèvent à 35 700 €, en forte hausse (+ 15 %) pour la deuxième année soit environ 23 800 € par actif familial.

La Capacité d'Autofinancement (CAF) redevient négative.



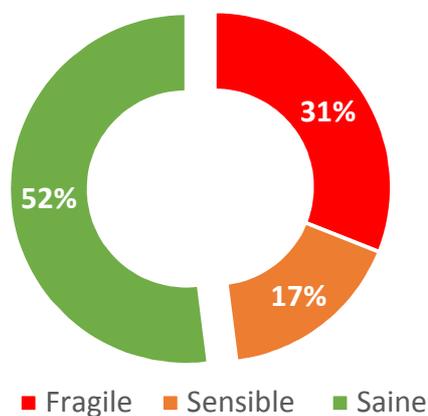
Afin de caractériser la situation financière des entreprises, nous avons utilisé un score basé sur la rentabilité, la trésorerie et l'endettement des exploitations.

Il faut ici rappeler que si ce score apparaît relativement sévère dans sa classification, cet outil, par sa réactivité à toute dégradation ou amélioration, permet de mesurer l'évolution d'un groupe d'exploitations par rapport à la conjoncture de l'année.

Le ratio 2017 montre que la situation économique et financière est saine pour plus de la moitié de l'échantillon global.

La catégorie des entreprises en situation fragile se stabilise, voire s'améliore un peu : elles sont un peu moins nombreuses mais restent 31 % de l'échantillon.

Répartition des entreprises horticoles et pépinières selon leur situation économique et financière en 2017



3 Pépinières Plein champ

3.1 Présentation de l'échantillon

L'échantillon est constitué de 67 entreprises.

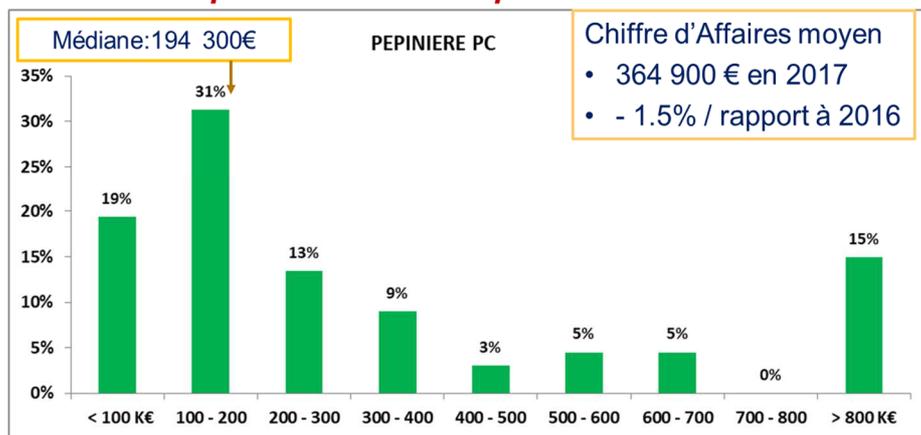
La structure moyenne de cet échantillon compte un peu plus de 32 ha et 5 actifs (en baisse de 5 % en 2017), dont environ 1,6 actif familial.

La main d'œuvre salariée baisse donc en 2017 pour la troisième année consécutive.

Le chiffre d'affaires est en diminution : - 1,5 %. Le produit brut, augmente de 1,8 %, ce qui montre un léger restockage nécessaire après deux années de déstockage.

Pépinières PC

Répartition des entreprises selon le CA



Près de deux tiers des entreprises réalisent un chiffre d'affaires de moins de 300 000 €, et 15 % dépassent 800 000 €.

3.2 Les principaux éléments de charges

Pépinières PC

Sur l'exercice 2017, les charges opérationnelles sont en forte hausse en lien avec le restockage : + 8 % par rapport à 2016.

- Charges opérationnelles : 114 300 € (+8 %)
- Soit 31% du produit global

Les trois principaux postes constituent 68 % des charges opérationnelles.

68% sur 3 postes

Semences et Plants: 52 100 € (+ 10%) soit 46% des charges opérationnelles

Engrais et terreau : 15 400 € (- 2%) soit 13% des charges opérationnelles

Emballages : 10 400 € (+12%) soit 9 % des charges opérationnelles

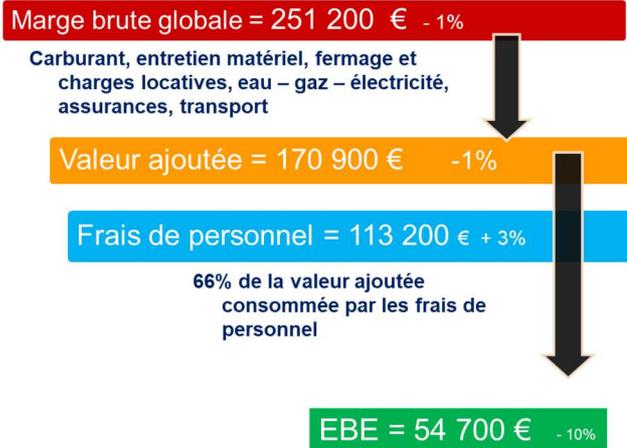
3.3 Les soldes intermédiaires de gestion

La hausse du produit brut ne compense pas la forte hausse des charges opérationnelles. La marge brute globale qui en résulte est en baisse à 251 200 €.

Les charges de structure sont stables : les carburants, et les transports sont en nette hausse et les autres charges sont stables ou en petite baisse. Au final, la valeur ajoutée est en baisse (- 1 %).

Les frais de personnel sont en hausse (production de stocks) de 3 %, ce qui provoque une baisse de l'EBE (- 10 %).

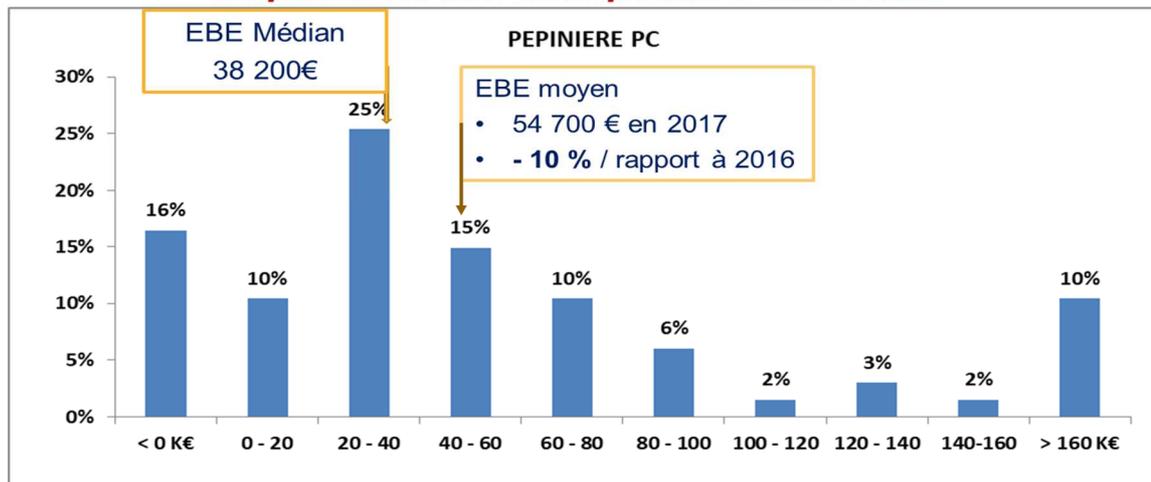
Pépinières PC



Autour de cette moyenne, on constate une forte hausse du nombre d'entreprises de cet échantillon de pépinières plein champ qui ne dégagent aucun excédent brut d'exploitation (EBE négatif : 16 %) ; par contre 10 % de l'échantillon dégagent un EBE de plus de 160 000 €. Cette diversité se retrouve dans la valeur médiane (38 200 €) qui est assez éloignée de la moyenne en raison d'un grand nombre de petites structures.

Pépinières PC

Répartition des entreprises selon l'EBE

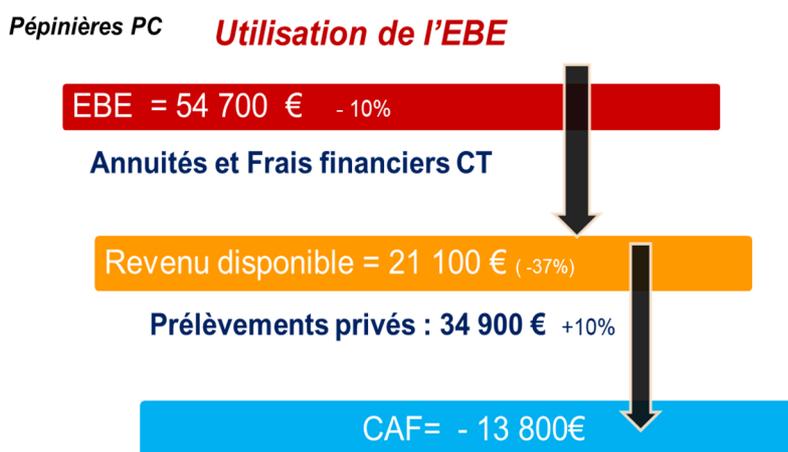


3.4 La situation financière

A l'inverse de l'an dernier, les annuités sont en forte hausse (+ 25 %) et par suite le revenu disponible est en nette réduction.

Les prélèvements privés ont continué d'augmenter (+ 10 %). Ils sont cette année inférieurs à la moyenne de l'échantillon global.

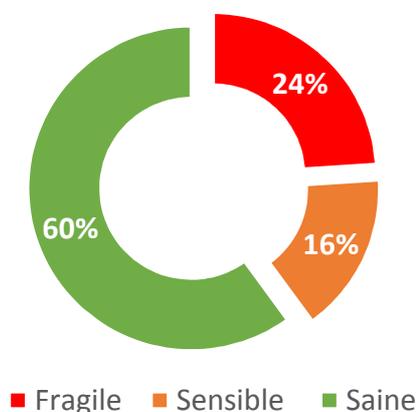
La capacité d'autofinancement est très dégradée



Malgré plusieurs années difficiles et de nouveau une baisse du chiffre d'affaires en 2017, la situation économique et financière des entreprises pépinières de plein champ est saine dans 60 % des cas, grâce à un pilotage réactif qui a amené des réductions fortes de charges mais aussi d'investissements et emprunts suivant les années.

En 2017 la situation se dégrade globalement mais à partir d'une situation qui s'était rétablie l'an dernier.

Répartition des pépinières de plein champ selon leur situation économique et financière en 2017



4 Pépinières Hors-Sol

4.1 Présentation de l'échantillon

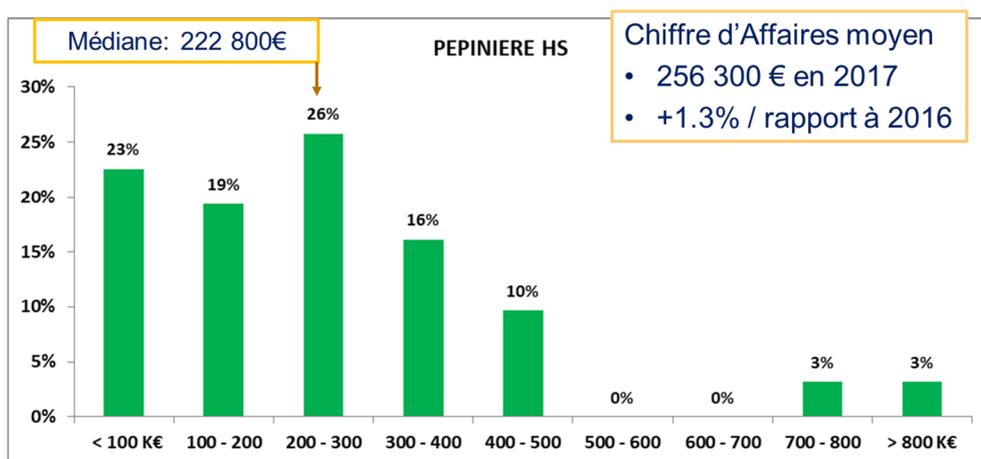
L'échantillon est constitué de 31 exploitations dont près de la moitié commercialise en direct.

La structure moyenne de cet échantillon compte près de 5 000 m² de serres (stable), 3,8 actifs en 2017, dont 2,5 salariés. Les effectifs de main d'œuvre salariée sont en reprise (+ 15 %) après la baisse constatée l'an dernier.

L'âge moyen des chefs d'entreprise est supérieur à 52 ans.

Ces pépiniéristes « hors sol » ont réalisé en moyenne un chiffre d'affaires de 256 300 € en 2017, en hausse (+ 1,3 %). Le produit brut total est également en hausse mais dans une moindre mesure (+ 0,3 %). Il se compose à 86 % d'un produit pépinières illustrant le caractère fortement spécialisé des entreprises de l'échantillon.

Répartition des entreprises selon le CA



Près d'une entreprise sur 4 a un chiffre d'affaires inférieur à 100 000 €. La médiane se situe à 222 800 € assez proche de la moyenne.

La plupart des entreprises sont de taille moyenne mais quelques entreprises de grande taille dépassent 700 000 €.

4.2 Les principaux éléments de charges

Les charges opérationnelles sont en baisse à 88 400 € (- 3 %). Elles consomment environ 36 % du produit généré.

Quelques éléments sur les charges

Les semences et plants sont le poste de charge principal : il progresse de 2 %, les engrais et terreau de 7 % mais les autres charges sont en baisse.

- Charges opérationnelles : 88 400 € (-3%)
- Soit 36% du produit global

Les postes de charge énergétiques combustibles et carburants sont en hausse alors que le gaz et électricité et eau sont en baisse.

88% sur 3 postes

Semences et Plants: 56 900 € (+2 %) soit 64% des charges opérationnelles

Engrais et terreau : 15 200 € (+7%) soit 17% des charges opérationnelles

Emballages : 6 100 € (-5%) soit 7 % des charges opérationnelles

4.3 Les soldes intermédiaires de gestion

Dans ce contexte, la marge brute globale moyenne est en hausse.

Les charges de structure hors frais de personnel et amortissements sont en hausse à 33 500 € (+ 4 %), la valeur ajoutée est presque stable.

Le poste « frais de personnel » augmente de 3 % confirmant la remontée des UTH salariées.

L'EBE est stable à 46 000 €.

Pépinières HS

Marge brute globale = 157 000 €

+2%

Carburant, entretien matériel, fermage et charges locatives, eau – gaz – électricité, assurances, transport

Valeur ajoutée = 122 000 €

+0,3%

Frais de personnel = 65 900 €

+ 3%

54% de la valeur ajoutée consommée par les frais de personnel

MSA exploitant = 12 200

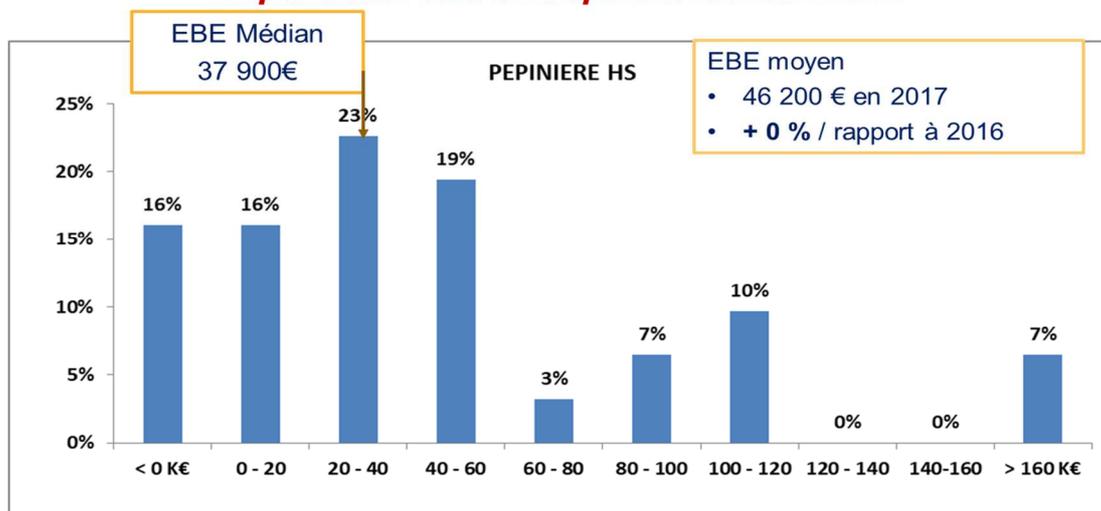
- 4%

EBE = 46 200 €

+ 0%

Le nombre d'entreprises avec un EBE négatif reste stable à 16 %.

Répartition des entreprises selon l'EBE



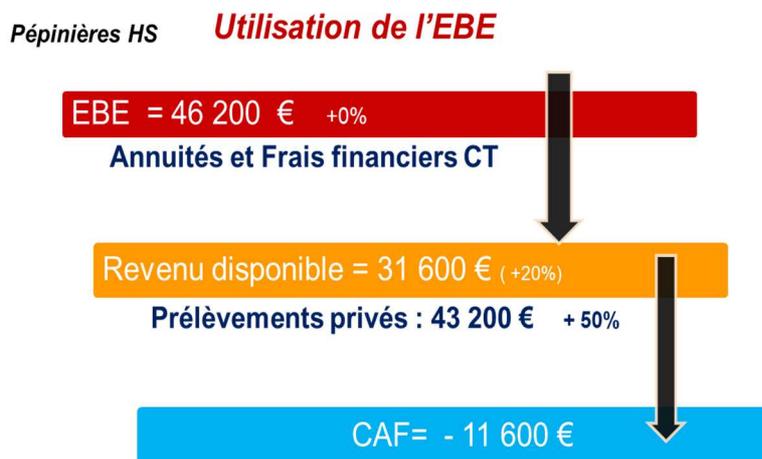
De même la moyenne reste stable, la médiane progresse un peu montrant que les petites structures ont un peu mieux profité de la conjoncture.

4.4 La situation financière

C'est le seul métier pour lequel les annuités baissent cette année 2017. Du coup, le disponible progresse nettement.

Les prélèvements privés sont en forte hausse à 43 200 (+ 50 %) soit par UTH familiale : 33 200 €. Cela fait suite à deux années de baisse et les positionne au-dessus de l'ensemble de l'échantillon.

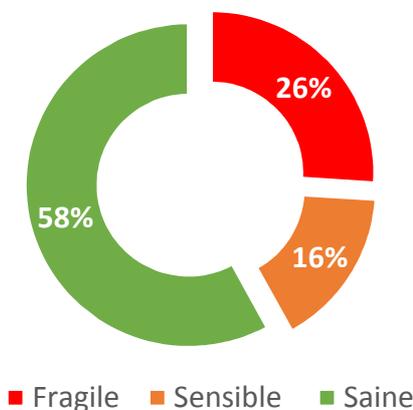
Conséquence, la capacité d'autofinancer les investissements continue à se détériorer, ce qui est peut être un des éléments explicatifs de la baisse forte des investissements. Cela entraîne un nouveau déséquilibre de la trésorerie et les ratios financiers (taux d'endettement, situation nette...) se dégradent mais sans être alarmants.



Le scoring ci-dessous confirme que la situation de ces entreprises est globalement saine mais avec une évolution de 2016 à 2017 qui fait apparaître davantage de situations sensibles au détriment des situations saines.

L'année 2017 montre donc une dégradation des scores mais la grande majorité reste en situation favorable, et les cas de difficulté restent en nombre stable.

Répartition des pépinières hors sol selon leur situation économique et financière en 2017



5 Horticulteurs

5.1 Présentation de l'échantillon

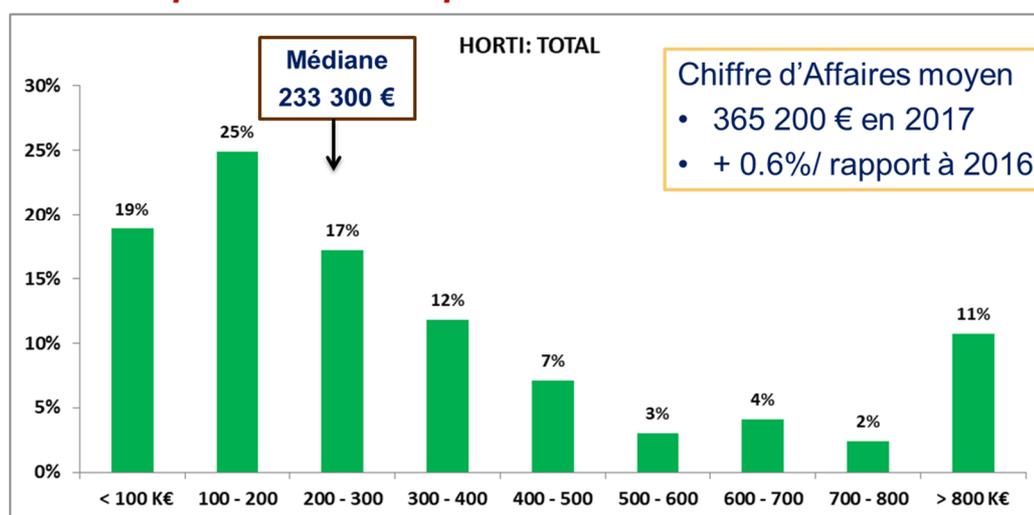
L'échantillon est constitué de 169 exploitations dont 54 % commercialisent en direct, 30 % vendent à un distributeur final, 9 % à un grossiste et le solde à des collectivités et entreprises du paysage.

La structure moyenne de cet échantillon compte en moyenne 2 800 m² de serres (en très légère hausse), et 4,6 actifs. En 2017, la main d'œuvre salariée (3,1 salariés) est en très légère baisse ainsi que la main d'œuvre familiale (1,5 UTH en moyenne) mais ce n'est pas significatif.

Les horticulteurs ont réalisé en moyenne un chiffre d'affaires de 365 200 € en 2017, en légère reprise (+ 0,6 %). Le produit brut total est également en hausse (+ 0,3 %). Il se compose à 95 % d'un produit horticole illustrant le caractère fortement spécialisé des entreprises de l'échantillon.

HORTICULTEURS

Répartition des exploitations selon le CA



Plus de 40 % des entreprises de l'échantillon « Horti » réalise un chiffre d'affaires inférieur à 200 000 €.

La médiane est nettement inférieure à la moyenne du fait de 11 % de grandes structures (plus de 800 000 € de chiffre d'affaires).

5.2 Les principaux éléments de charges

Les charges opérationnelles sont en hausse à 153 400 € (+ 3 %). Elles consomment environ 42 % du produit généré.

Trois postes principaux représentent 83 % de la totalité des charges opérationnelles.

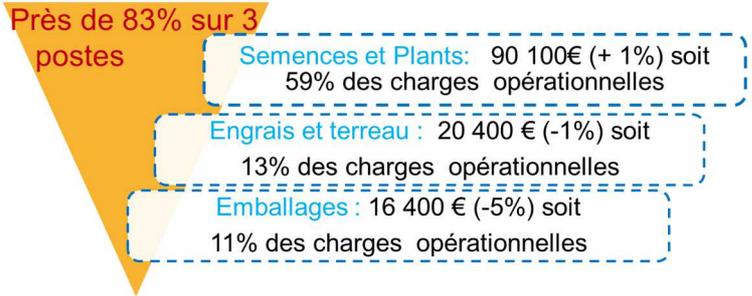
Les semences et plants et engrais et terreau sont quasiment stables après la forte augmentation des deux dernières années.

Les combustibles et les carburants sont désormais en hausse.

Horticulteurs

Quelques éléments sur les charges

- Charges opérationnelles : 153 400 € (+3%)
- Soit 42% du produit global



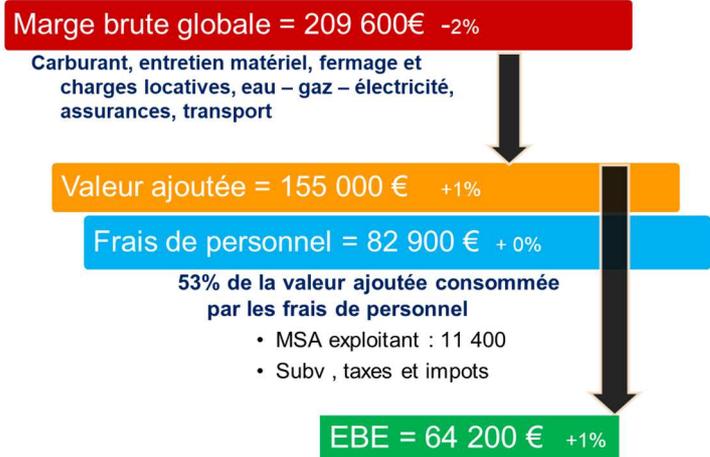
5.3 Les soldes intermédiaires de gestion

Dans ce contexte, la marge brute globale moyenne de l'entreprise horticole est en baisse (- 2 %) malgré la légère hausse du produit.

Les charges de structure hors frais de personnel sont cette année encore en nette baisse à 55 600 € (- 6 %), la valeur ajoutée est en hausse.

Le poste « frais de personnel » est quasiment stables. Ce qui permet à l'EBE d'augmenter de 1 % à 64 200 €.

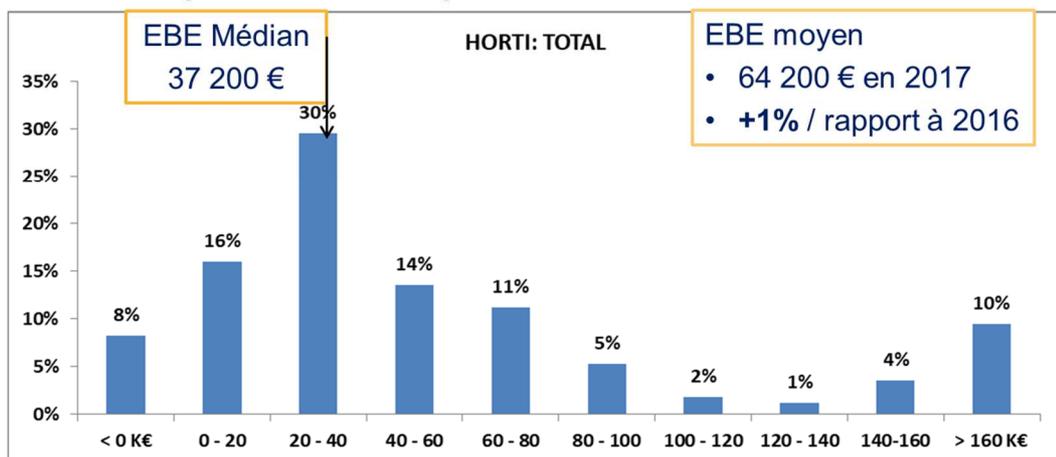
Horticulteurs



Le nombre d'entreprises avec un EBE négatif est en hausse : elles sont 8 %.

HORTICULTEURS

Répartition des exploitations selon l'EBE



L'amélioration de l'EBE est faible et ne profite pas à toutes les entreprises : ce sont les structures plus grandes qui en ont profité et notamment les 10 % des entreprises ont un EBE dépassant 160 000 €.

5.4 La situation financière

Les annuités sont en hausse suite aux investissements de 2016.

Les prélèvements privés sont en progression contrairement à l'an dernier et sont supérieurs à la moyenne de l'échantillon de l'observatoire. Cela représente 27 300 € par UTH familiale.

Le montant disponible pour autofinancer les investissements est en repli mais reste positif à 1100 € en moyenne.

HORTICULTEURS

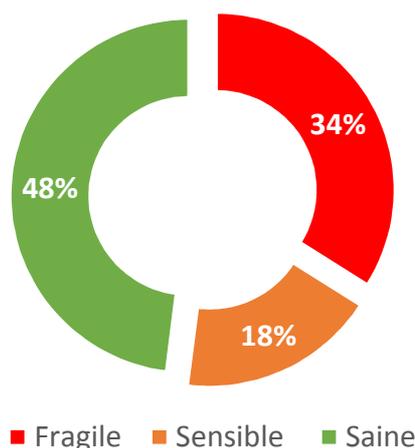
Utilisation de l'EBE



L'année 2017 marque une tendance à la stabilité même si on peut constater une petite amélioration du score avec un peu plus de situations saines. Certains indicateurs s'améliorent, mais les entreprises classées en catégorie « saine » ne sont pas majoritaires et un tiers sont fragiles.

Globalement dans le groupe « horticulteurs » : 2017 est une nouvelle année de renforcement des situations mais pas de vraie amélioration.

Répartition des horticulteurs selon leur situation économique et financière en 2017



6 Fleurs coupées

6.1 Présentation de l'échantillon

L'échantillon est constitué de 32 exploitations dont plus de la moitié commercialisent via un grossiste, les autres se répartissant entre la vente directe et la vente à distributeur.

La structure moyenne de cet échantillon compte en moyenne 4 200 m² de serres, 2,8 actifs en 2017, dont moins de 1,4 actif familial et près de 1,5 UTH salariés (en légère hausse : plus 1 %). Parmi les métiers analysés c'est le secteur qui emploie le moins de main d'œuvre à la fois en salariés et en main d'œuvre familiale. Cela est dû à la petite taille des entreprises de l'échantillon.

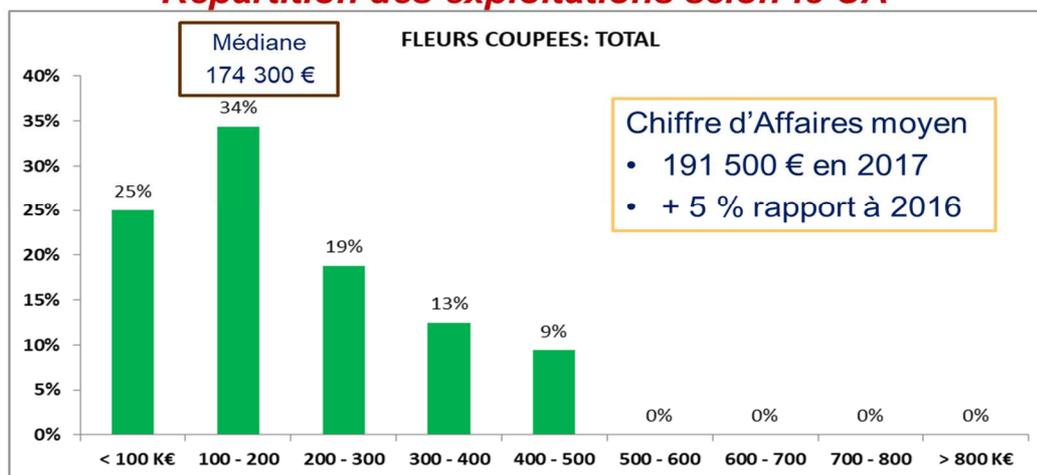
L'entreprise moyenne réalise un chiffre d'affaires de 191 500 € en 2017 en nette reprise par rapport à l'exercice précédent. Le produit brut est lui aussi en hausse (+ 3 %) et provient à 96 % de l'activité fleurs coupées.

Un quart des entreprises réalisent un chiffre d'affaire inférieur à 100 000 € traduisant la petite taille de ces structures.

Il y a peu de grandes structures dans cet échantillon.

Fleurs coupées

Répartition des exploitations selon le CA



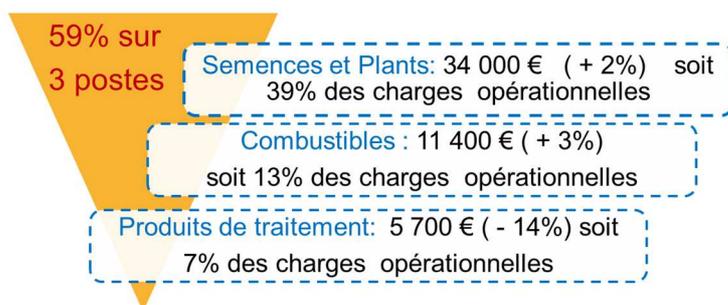
6.2 Les principaux éléments de charges

Fleurs coupées

Quelques éléments sur les charges

► Charges opérationnelles : 86 900 € (+ 1%)

→ Soit 46% du produit global



Les charges opérationnelles des entreprises de fleurs coupées sont à nouveau en hausse mais moindre que la hausse du produit qui contraste avec les années antérieures.

Ces charges opérationnelles consomment 46 % du chiffre d'affaires, comme les années précédentes.

6.3 Les soldes intermédiaires de gestion

La faible hausse des charges opérationnelles permet à la marge brute globale de progresser nettement (+ 5 %).

Les charges de structure sont en hausse de manière modérée (+ 4 %) : la valeur ajoutée est donc en amélioration (+ 5 %).

Les frais de personnel augmentent (+ 8 %) et au final l'EBE perd des points (- 8 %) à un niveau très bas : 27 300 € .

Fleurs coupées

Marge brute globale = 102 200 € + 5%

Valeur ajoutée = 71 900 € + 5%

Frais de personnel = 38 200 € + 8%

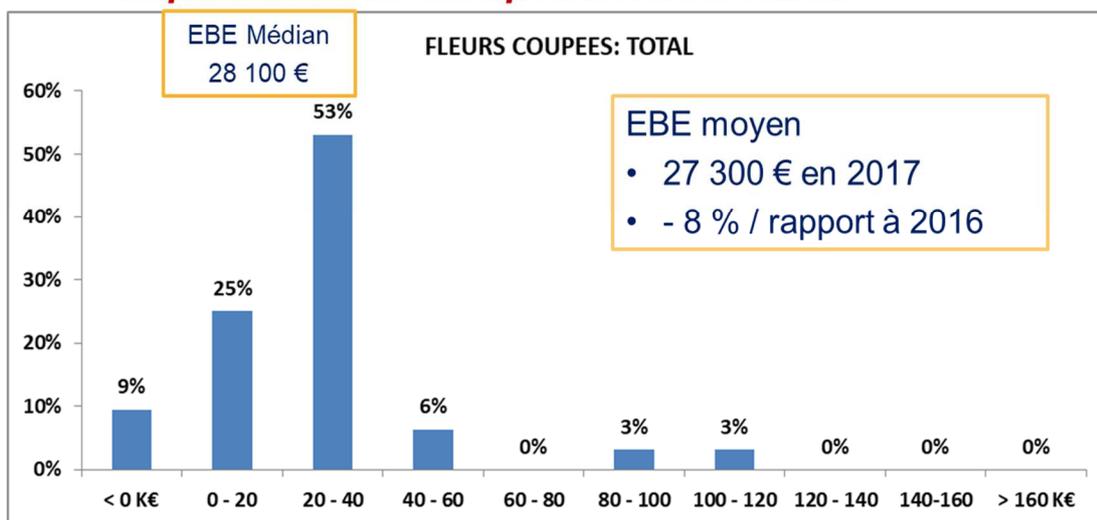
EBE = 27 300 € - 8%



L'EBE médian est en progrès mais reste très faible à 28 100 €. Ce qui est notable cette année c'est que la médiane est supérieure à l'EBE moyen qui baisse, lui, de 8 %. Cela s'explique par la forte baisse du nombre d'entreprises qui ont un EBE négatif et à l'inverse peu d'entreprises (12 %) ont un EBE supérieur à 40 000 €. L'amélioration constatée profite aux petites et moyennes entreprises de l'échantillon et pas à celles qui sont un peu plus grandes.

Fleurs coupées

Répartition des entreprises selon l'EBE



6.4 La situation financière

L'EBE étant très bas, il ne suffit pas pour rémunérer les exploitants. Après remboursement des annuités (13 600 €) il reste très peu de revenu disponible.

Flours coupées

Utilisation de l'EBE



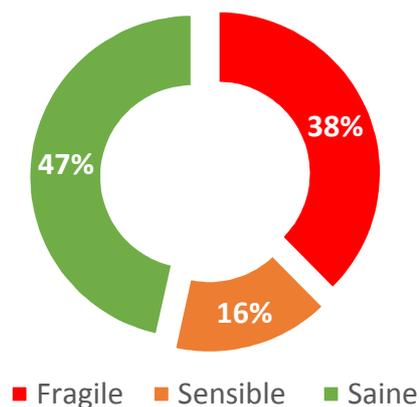
Les prélèvements privés moyens sont le reflet d'une trésorerie très contrainte et de nombreuses situations où la famille a renfloué l'entreprise (prélèvements négatifs) : ils sont en moyenne à 9000 €. Du coup il reste un petit solde pour autofinancer les investissements.

Les investissements restent très bas mais progressent (+ 7 %) et les emprunts nouveaux presque inexistantes sont stables.

Le scoring 2017 montre des ratios qui s'améliorent fortement après plusieurs années de dégradation : moins d'entreprises en situation fragile et davantage en situation saine.

Ce sera à suivre l'an prochain pour savoir si c'est une éclaircie passagère ou un changement plus profond du secteur des fleurs coupées.

Répartition des entreprises "fleurs coupées" selon leur situation économique et financière en 2017



7 Vente directe

7.1 Présentation de l'échantillon

L'échantillon est constitué de 138 exploitations et comprend 92 horticulteurs et 38 pépiniéristes (24 en plein champ, 14 en hors-sol), le solde en fleurs coupées.

La structure moyenne comprend 3,9 UTH dont 1,5 actif familial : la main d'œuvre est en hausse (+ 1,3 %) malgré un petit recul de la main d'œuvre familiale.

La main d'œuvre salariée (+ 3,5%) profite du regain d'activité : le chiffre d'affaires moyen en 2017 est de 271 300 €, (+ 2 %).

C'est la deuxième année consécutive d'amélioration de ce niveau d'activité en vente directe et cela contraste avec les autres circuits de commercialisation dont l'activité stagne ou régresse en 2017.

Le produit de ces exploitations du secteur « vente directe » comprend 69 % de produit « horticole », et 23 % de produit « pépinières » : la part des produits de pépinière est en nette diminution entre 2016 et 2017 sur ce circuit de commercialisation en direct.

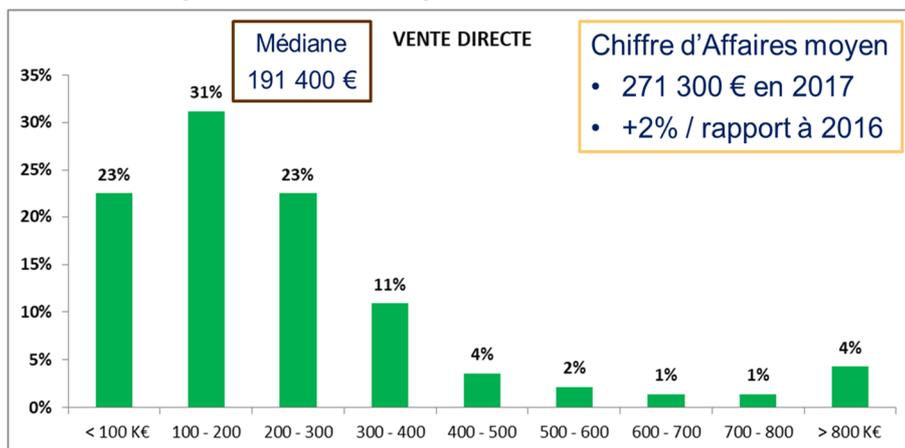
Cette catégorie est majoritairement constituée d'entreprises de taille moyenne (54 % de l'échantillon entre 100 et 300 K€) mais 12 % des entreprises de cet échantillon réalisent un chiffre d'affaires dépassant 400 000 € et 23 % moins de 100 000 €.

7.2 Les principaux éléments de charges

Les charges opérationnelles sont en hausse comme le chiffre d'affaires et le produit, mais de manière plus marquée. L'impact des semences et plants est majeur et n'est pas compensé par la baisse des emballages.

Vente directe

Répartition des exploitations selon le CA

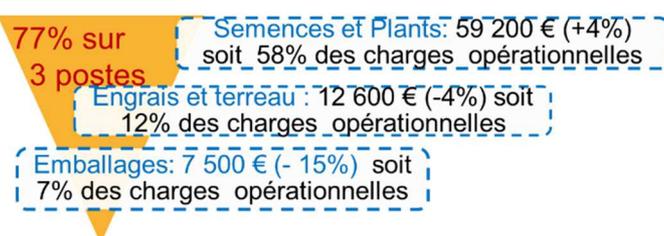


Vente directe

Quelques éléments sur les charges

► Charges opérationnelles : 102 000 € (+4%)

→ Soit 39% du produit global



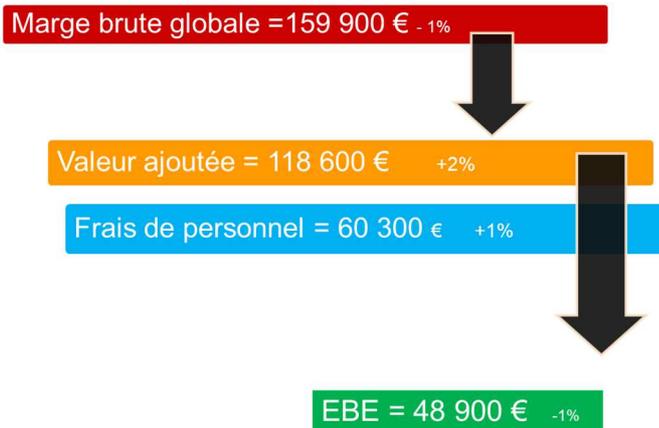
7.3 Les soldes intermédiaires de gestion

Cette année les charges proportionnelles sont en nette hausse ce qui induit une baisse des marges. Par contre, les charges de structure sont en baisse : la valeur ajoutée est en hausse (+ 2 %).

Les frais de personnels sont également en hausse en lien avec l'activité et le nombre des UTH salariées.

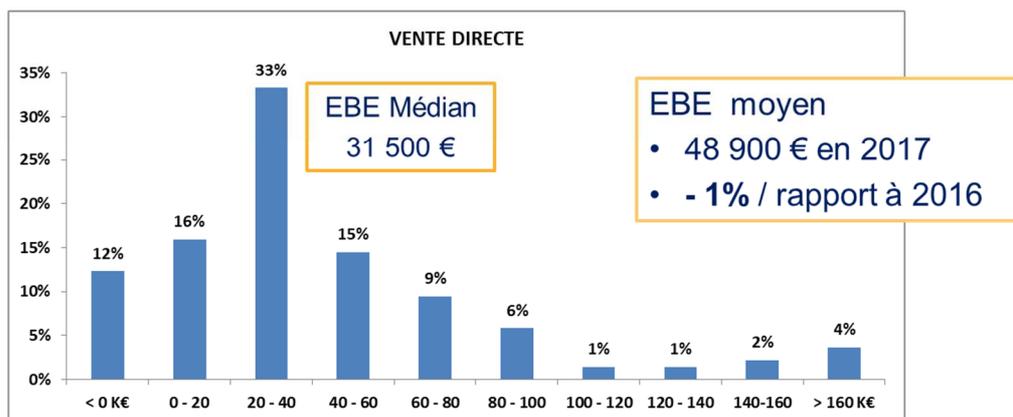
L'EBE baisse légèrement de 1 % .

Vente directe



Vente directe

Répartition des exploitations selon l'EBE



12 % des entreprises de ce segment ont un EBE négatif, ce nombre est en augmentation. L'EBE médian est à 31 500 €. Pour 23% des entreprises, l'EBE dépasse 60 000 €.

7.4 La situation financière

Après la forte baisse des annuités en 2016, on assiste à l'effet inverse avec leur hausse de 31 %.

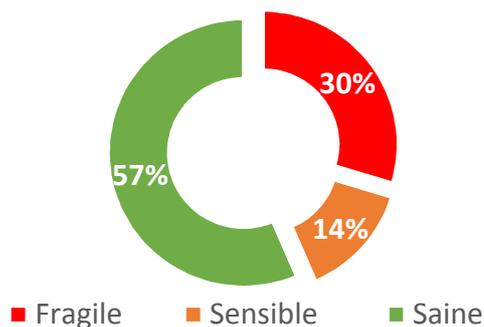
Vente directe



Les prélèvements privés à 33 400 € sont en hausse de 30 % après la hausse de 2016 : cela dépasse le disponible et la capacité d'autofinancement redevient négative à - 4 400 euros. On constate également effet de retour de balancier sur les investissements mais l'inverse (- 59 %) ainsi que sur les emprunts nouveaux (- 45 %) et l'encours LMT baisse (- 7 %).

Analyse de la situation économique et financière

Répartition des entreprises commercialisant en vente direct selon leur situation économique et financière en 2017



La situation financière s'améliore globalement avec davantage de situations saines.

8 Vente à grossiste

8.1 Présentation de l'échantillon

L'échantillon « vente à grossiste » regroupe 53 entreprises, réparties en 20 pépinières (surtout de plein champ), 15 entreprises horticoles et 18 entreprises « fleurs coupées ».

La structure moyenne compte 4 UTH (dont 2,6 salariés) en baisse (- 1 %) aussi bien en main d'œuvre familiale que salariée.

Le chiffre d'affaires moyen réalisé s'élève à 268 000 €, en baisse (- 1 %).

Le produit brut baisse également en pépinière et en activité horticole mais progresse en fleurs coupées.

Ce produit provient pour :

34 % d'une activité horticole

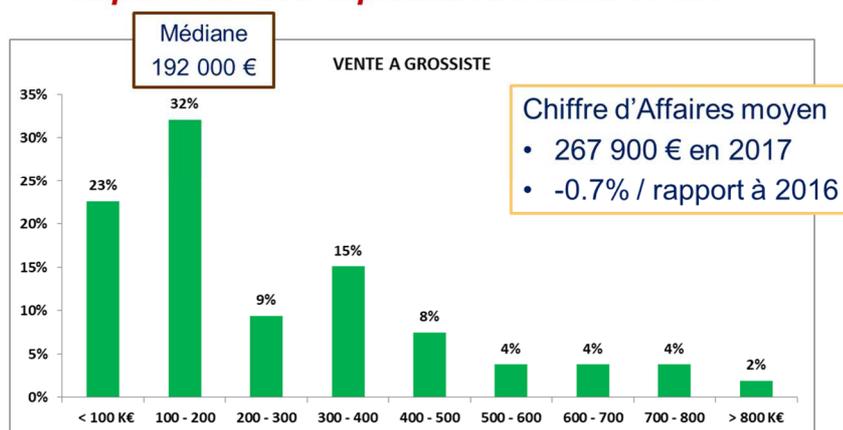
35 % d'une activité pépiniériste

26 % d'une activité « fleurs coupées »

Ventes à grossiste

Répartition des exploitations selon le CA

En 2017, plus de la moitié des entreprises a réalisé un chiffre d'affaires de moins de 200 000 €. A l'autre extrémité, 14 % dépassent 500 000 € de chiffre d'affaires.



8.2 Les principaux éléments de charges

Les charges opérationnelles sont en hausse en 2017 (+ 1 %) faisant suite à la forte hausse de 2016.

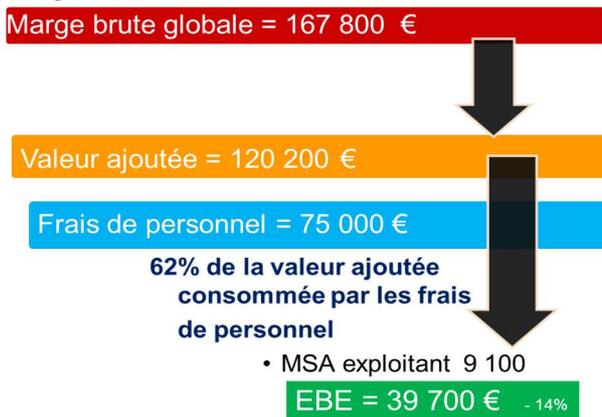
Les emballages sont en forte hausse alors que les semences et plants sont en baisse.

On peut penser que comme l'an dernier, la pression du marché sur cette catégorie d'entreprises est forte et empêche de reporter les augmentations de charges sur le produit.

8.3 Les soldes intermédiaires de gestion

La marge globale est à nouveau en baisse de 2,5 % en lien avec la hausse des charges opérationnelles qui ne s'est pas concrétisée dans le produit.

Ventes à grossiste



La valeur ajoutée baisse de 3 % (les charges de structure sont en légère hausse).

Les frais de personnels sont en hausse (+ 2 %) malgré la petite baisse des UTH salariées et l'EBE est à nouveau en baisse (- 13 %).

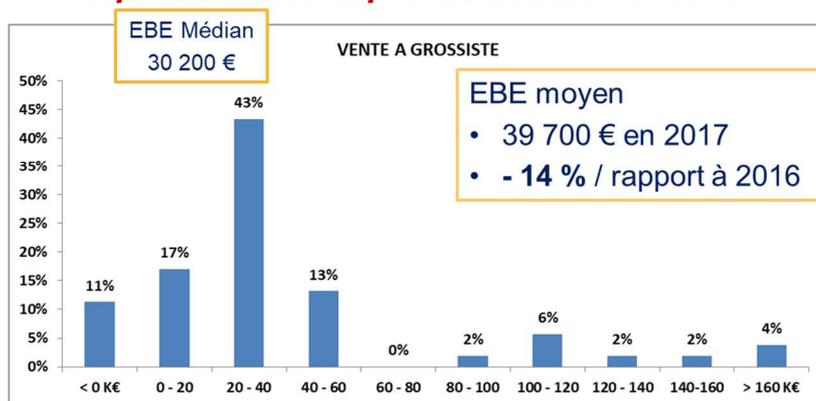
L'EBE moyen est en baisse pour la quatrième année consécutive montrant les difficultés de ce circuit de distribution.

Près des trois quarts des entreprises ont un EBE inférieur à 40 000 € et 11 % ont même un EBE négatif.

A l'opposé, 6 % de ces entreprises ont un EBE qui dépasse 140 000 €.

Ventes à grossiste

Répartition des exploitations selon l'EBE



8.4 La situation financière

Ventes à grossiste

Utilisation de l'EBE

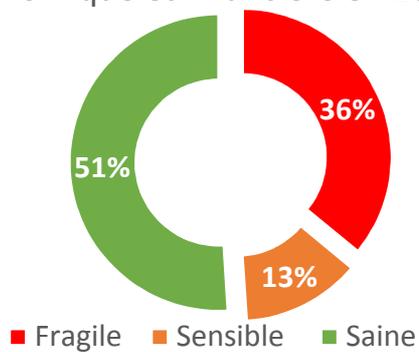


Les annuités (27 900 €) sont à nouveau en forte baisse (- 14 %) cette année ce qui permet une petite hausse du résultat disponible.

Les prélèvements privés (+ 28 %) sont en nette reprise alternant avec la baisse de l'an dernier : ils sont nettement au-dessus du revenu disponible ce qui entraîne un risque de dégradation du bilan et ne permet pas de prévoir d'autofinancement pour les investissements.

Le constat de diversité des situations dans ce groupe de commercialisation est confirmé par le scoring. Malgré les situations saines qui restent majoritaires, on constate une nouvelle dégradation des ratios financiers et 36 % des entreprises sont en situation fragile.

Répartition des entreprises commercialisant en
vente à grossistes selon leur situation
économique et financière en 2017



9 Vente à distributeur final

9.1 Présentation de l'échantillon

L'échantillon « vente à distributeur » regroupe 80 entreprises, dont 62 % d'entreprises horticoles, 30 % de pépiniéristes (surtout en plein champ) et 8 % en fleurs coupées.

La structure moyenne compte 6,2 UTH dont 4,7 salariés (-6 %). C'est un niveau nettement supérieur à la moyenne de l'échantillon mais cependant en baisse.

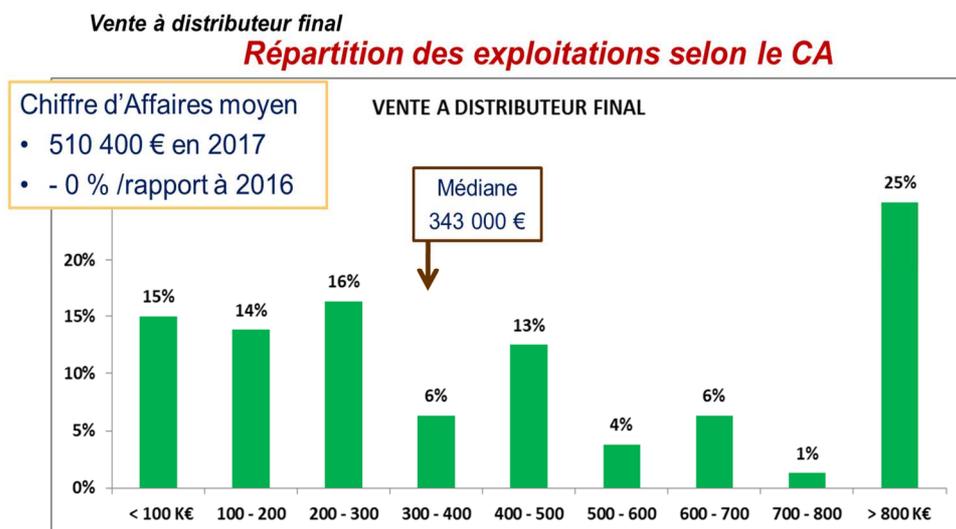
En 2016 le chiffre d'affaires moyen réalisé s'élève à 510 400 €, il est stable.
Le produit brut est en légère hausse (+ 1.4 %).

Ce produit provient pour :
64 % d'une activité horticole
30 % d'une activité pépiniériste
3 % d'une activité « fleurs coupées »

Le Chiffre d'affaires moyen de cette catégorie est très nettement supérieur à la moyenne de l'échantillon global.

Près de la moitié des entreprises a réalisé un chiffre d'affaires supérieur à 400 000 € et le quart des entreprises dépasse 800 000 € de chiffre d'affaires.

C'est une partie du marché qui est dynamique, même si dans ce sous-échantillon les petites structures de moins de 100 000 € de chiffre d'affaires sont également présentes.



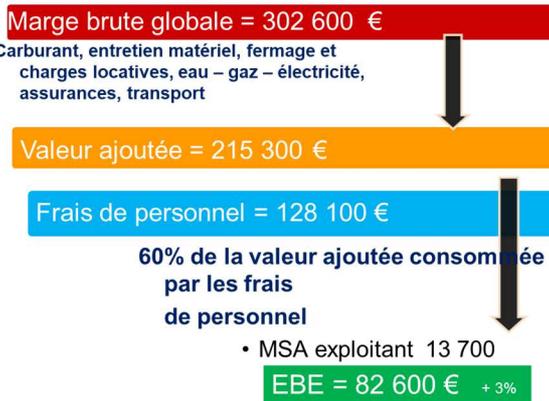
9.2 Les principaux éléments de charges

Les charges opérationnelles sont en hausse (+3 %).

La marge brute globale est stable (+ 0,3 %) à 303 000 euros.

9.3 Les soldes intermédiaires de gestion

Ventes à distributeur final



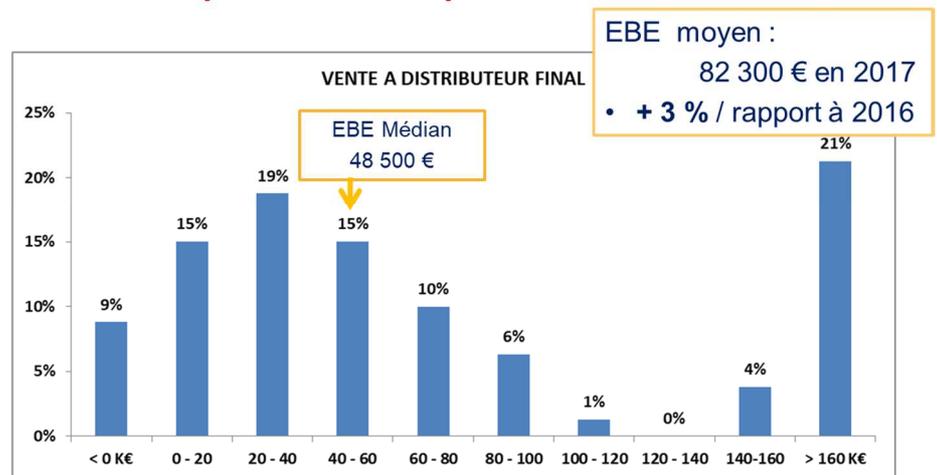
Les charges de structure sont globalement stables (- 0,4%), et la valeur ajoutée progresse à peine (+ 0,6 %).

Les frais de personnel augmentent (+ 2 %) ainsi que les charges MSA exploitant toutefois l'EBE progresse de près de 3 %.

Ces entreprises sont d'une taille moyenne nettement plus importante que la moyenne des autres catégories de l'échantillon. Mais surtout on constate une grande dispersion par la taille des entreprises et par le niveau d'EBE.

Vente à distributeur final

Répartition des exploitations selon l'EBE



Un tiers de l'échantillon a un EBE entre 0 et 40 000 € et 9 % ont même un EBE négatif.

Un quart de l'échantillon dégage un EBE supérieur à 140 000 €. Ce sont ces entreprises qui entraînent la hausse de l'EBE moyen.

9.4 La situation financière

L'EBE moyen en hausse et les annuités en baisse (- 5 %), font apparaître un revenu disponible en progression.

Les prélèvements privés augmentent plus modérément qu'en 2016 à 32 000 €/UTH familiale : ils sont nettement supérieurs à la moyenne de l'échantillon global mais le revenu disponible est en cohérence, il reste donc un solde d'autofinancement.

Les investissements moyens sont en baisse (- 14 %) après deux années de hausse et sont surtout portés par les grandes structures.

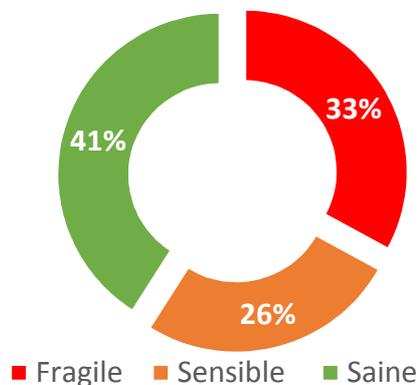
Vente à distributeur final

Utilisation de l'EBE



Les emprunts nouveaux sont en très forte réduction (- 45 %) ne couvrant qu'une partie des investissements. Plus de 50 % des entreprises n'empruntent pas du tout.

Répartition des entreprises commercialisant en "vente à distributeur final" selon leur situation économique et financière en 2017



La diversité de ces entreprises qui vendent aux distributeurs apparait également avec le scoring qui montre une répartition entre les 3 situations : à noter une dégradation des ratios qui se concrétise par une nette baisse des situations saines.

10 Phase de vie des exploitations horticoles et pépinières

10.1 Introduction méthodologique

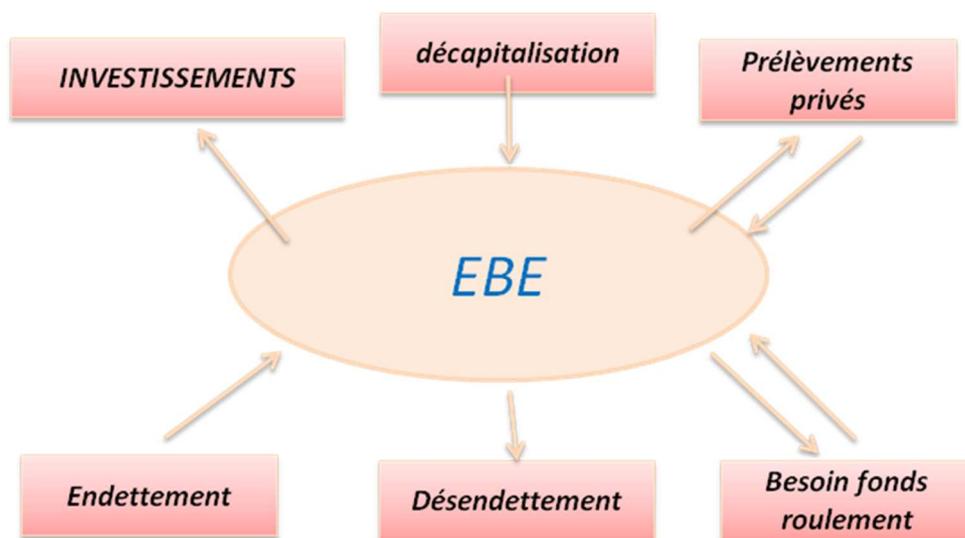
L'étude de la phase de vie, également appelée « trajectoire financière », permet de faire le point sur l'évolution financière des entreprises et de déceler des tendances préoccupantes ou rassurantes pour pouvoir anticiper.

Pour réaliser l'étude, nous nous intéressons tout particulièrement au potentiel de trésorerie dégagée par l'entreprise et à son utilisation qui en est faite par ses dirigeants.

L'EBE doit permettre d'investir, de rembourser les annuités d'emprunts, de financer les variations des besoins du cycle de production et de vivre. Si cet EBE est insuffisant, les entrepreneurs peuvent être amenés à emprunter, à faire des apports privés, voire à décapitaliser.

Comme tout dirigeant, les chefs d'entreprises horticoles ou pépinières sont confrontés à certains choix. Mais une décision annuelle peut avoir un caractère « accidentel » ou conjoncturel. Il semble difficile de classer une exploitation sur un comportement d'une année. Il faut voir si les choix se répètent, comment ils se conjuguent entre eux pour mieux appréhender l'entreprise et son évolution.

L'observation ne porte pas sur un an mais **sur 3 ans d'où la notion de phase de vie.**



10.2 Présentation des variables utilisées

Les 5 variables utilisées pour illustrer au mieux les choix et les décisions d'un chef d'entreprise sont : l'EBE, la variation de besoin de financement du cycle de production (stocks + créances-dettes), l'investissement net, la variation d'encours et les prélèvements.

- **EBE** → il mesure la performance et la rentabilité économique potentielle de l'entreprise
- **BFCE** (variation du Besoin du Financement du Cycle d'Exploitation) → l'entreprise doit faire face à son augmentation.

- **L'investissement** → il peut être effectué par l'entreprise dans le but de renouveler ou développer l'outil permanent de production.
- **La variation d'encours** : la différence entre les remboursements de capital des emprunts et les nouveaux emprunts à moyen et long termes.
- **Les prélèvements privés du chef d'entreprise**

A partir de ces variables, on peut déterminer le comportement annuel d'utilisation de la trésorerie.

10.3 Présentation des comportements annuels

- ❑ **Comportement de ralentissement** : Ces exploitations sont caractérisées par un manque de rentabilité qui met l'entreprise en difficulté. Le revenu disponible de l'année ne permet pas une stabilité de l'entreprise face aux besoins privés, aux engagements de remboursement des emprunts et aux besoins d'investissements courants. Pour la majorité, ils désinvestissent.
- ❑ **Comportement de croisière** : Ces exploitations remboursent plus qu'elles n'empruntent et effectuent proportionnellement à leur niveau d'EBE des prélèvements privés. L'utilisation du revenu disponible de l'année montre une stabilité de l'entreprise. Il n'y a pas de dynamisme attendu, ce sont en général des entreprises qui ne pratiquent pas de modifications importantes engageant l'avenir de leur exploitation.
- ❑ **Comportement de développement** : l'utilisation du revenu disponible montre un effort d'investissement particulier cette année.
- ❑ **Comportement de renforcement** : l'utilisation du revenu disponible de l'année montre un accent mis à la consolidation de la marge de manœuvre financière de l'entreprise (progression du fonds de roulement).

10.4 Présentation des cinq phases de vie

La combinaison de comportements annuels présentés ci-dessus sur trois exercices comptables permet de définir une trajectoire financière de l'entreprise.

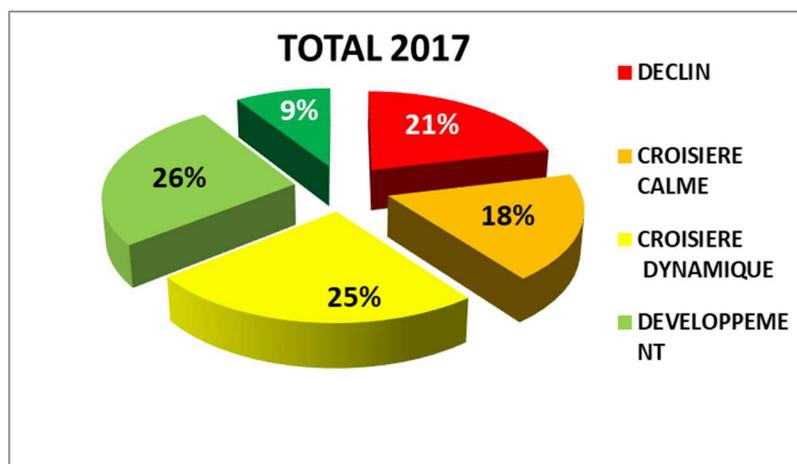
La phase de vie : une trajectoire sur trois ans établie à partir des comportements annuels

Cinq phases de vie ont été caractérisées

- ❑ « **Déclin** » : phase où la perte de marge de manœuvre répétée doit être une alerte.
- ❑ « **Croisière calme** » : la croisière renouvelée sur plusieurs années indique une stabilité de l'entreprise et une absence de renouvellement du capital productif.
- ❑ « **Croisière dynamique** » : le renforcement sans croissance peut traduire par exemple une saturation de l'outil de production. Cela peut être une étape avant ou après le développement.
- ❑ « **Développement** » : l'impulsion d'investissement vient d'être donnée ; elle engage une partie de l'avenir de l'entreprise
- ❑ « **Développement soutenu** » : le développement correspond à un investissement répété, qui correspond à un accroissement du potentiel productif.

10.5 Répartition des entreprises horticoles et des pépinières selon leur phase de vie entre 2015 et 2017

Population totale : échantillon constant sur 3 ans, 174 entreprises



La population constante sur 3 ans est inférieure à celle sur de 2 ans. Il tient compte du nombre d'entreprises présentes dans l'étude en 2015 : soit au total un échantillon constant sur 3 ans de 174 entreprises.

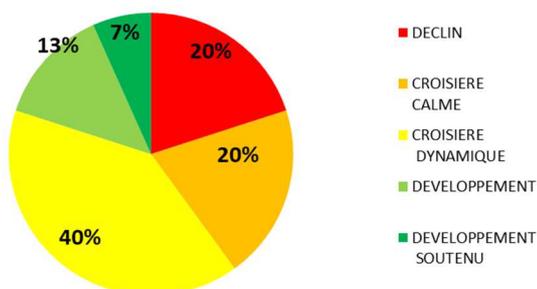
L'échantillon constant sur les trois années 2015-2016-2017 ne montre pas de profonde modification par rapport aux observations des échantillons observés les années antérieures, on notera tout de même une augmentation des situations de

croisière au détriment des développements soutenus et des déclin : donc un retour à la situation avant l'année 2016 qui avait apporté une amélioration sur ce critère des phases de vie.

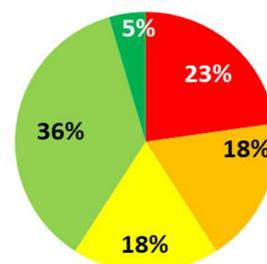
La grande diversité des situations se retrouve dans le graphique de l'échantillon total assez régulièrement réparti entre les phases de vies.

Par contre les catégories par métier et par commercialisation montrent des phases de vie plus contrastées, par exemple :

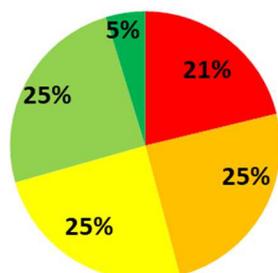
PEPI HORS SOL 2017



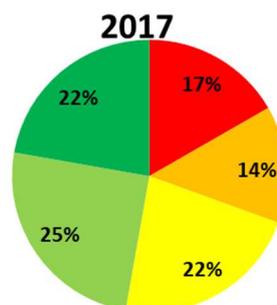
FLEURS COUPEES 2017



VENTE DIRECTE 2017



VENTE A DISTRIBUTEUR FINAL

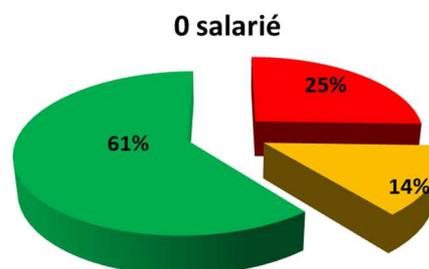


11 Zoom : Analyse par nombre de salariés

Le scoring 2017 :

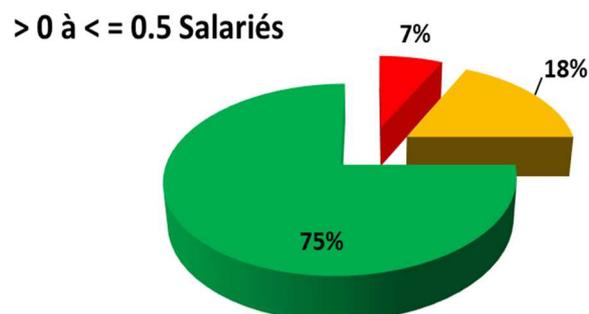
Les entreprises sans salarié

Les entreprises sans salarié sont souvent considérées en situation saine car très peu endettées. Par contre très peu sont en développement, elles sont le plus souvent en phase de « croisière ». Il y a très peu d'investissements et les encours emprunts LMT sont faibles. Ce type d'entreprise se rencontre dans tous les métiers (mais proportionnellement moins en activité horticole) et dans tous les modes de commercialisation (mais plus en vente directe). Elles ont le meilleur taux de transformation du chiffre d'affaires en EBE (32 %) et en prélèvement privé (26 %) à 24 000 €.



Les entreprises entre 0 et 0,5 salarié

C'est un segment peu productif de valeur (40 % contre 44 % en moyenne de l'ensemble de l'échantillon) car situé entre l'efficacité de l'entreprise familiale « pure » et le modèle d'employeur qui permet de segmenter les tâches. Si l'EBE est mieux positionné (30 % du chiffre d'affaires) grâce à des coûts de main d'œuvre très maîtrisés, les prélèvements privés sont inférieurs à 15 000 € (soit 11 000 €/UTH Familiale). C'est la catégorie qui prélève le moins, ce qui correspond à une gestion prudente car l'EBE et le montant des annuités permettrait un prélèvement plus important.



Les entreprises entre 0,5+ et 2 salariés

Moyenne : 1,4 UTH salariées. Dans cette catégorie intermédiaire, l'investissement est en forte baisse (- 35 %) et les prélèvements privés sont en forte hausse (29 500 €, soit 25 200 €/UTH Familiale). Les frais de main d'œuvre commencent à être élevés (38 000 € en 2017). C'est aussi à mettre en lien avec une main d'œuvre familiale inférieure : 1,3 UTHF contre 1,5 en moyenne d'échantillon global. Une partie de la main d'œuvre salariée est ici nécessaire pour compenser le « manque » de main d'œuvre familiale. Cette année les annuités et les prélèvements sont nettement supérieurs à l'EBE ce qui a dégradé la trésorerie.



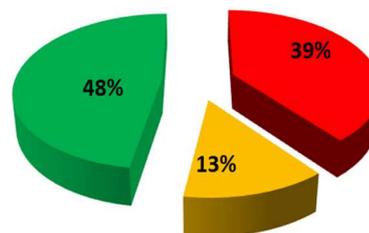
Les entreprises entre 2 et 5 salariés

Cette catégorie est représentative des métiers de l'échantillon : même répartition. De même pour le type de commercialisation. C'est le « cœur de l'échantillon ».

La main d'œuvre familiale est légèrement plus élevée (1,6 UTHF) et la main d'œuvre salariée est en moyenne à 3,3 UTH (soit un total de 5 actifs environ).

L'investissement a ralenti fortement (- 45 %) à 18 100 € en moyenne et les prélèvements sont au niveau de la moyenne globale à 35 700 € (+ 20 %),, soit 22 300 €/UTH Familiale.

> 2.0 à <= 5.0 Salariés



Les entreprises de plus de 5 salariés

Dans cette catégorie on dénombre plus de pépinières plein champ que dans la moyenne de l'échantillon et pas du tout de fleurs coupées.

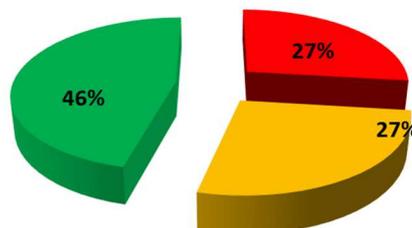
Les salariés sont présents pour 9,5 UTH et la main d'œuvre familiale pour 1,5 UTH.

Ces entreprises de plus grande taille présentent beaucoup de situations fragiles: il y a une amélioration cette année mais plus du quart restent en situation fragile.

Ces grandes entreprises investissent habituellement chaque année car elles sont en concurrence frontale sur le marché : en 2017 par contre la moyenne de l'investissement est en forte baisse (- 35 %) et les emprunts nouveaux sont également en très forte baisse après la forte hausse de 2016 : - 58 % à 39 000 € démontrant une réactivité très forte à la conjoncture perçue.

Les prélèvements privés sont nettement plus élevés à 70 300 € (44 200 € par UTHF) en moyenne pour ces entreprises mais ils sont très différents d'une entreprise et d'un secteur à l'autre.

> 5.0 Salariés



■ FRAGILE

■ SENSIBLE

■ SAINE

La main d'œuvre segmente fortement les entreprises :

Employer de la main d'œuvre permet bien sûr d'augmenter la valeur créée, mais aussi le taux de valeur ajoutée : mise à part la catégorie sans aucun salarié qui se concentre sur les gisements de valeur dans de petites structures, plus les entreprises emploient de main d'œuvre plus on constate un pourcentage de valeur ajoutée/chiffre d'affaires important (de 39 % pour les faibles employeurs de main d'œuvre à 46 % pour les plus de 5 UTH salariées).

Par contre, après affectation des charges salariales et avant MSA exploitant, on constate, certes une augmentation de l'EBE avant MSA, mais le taux (EBE/Chiffre d'Affaires) baisse avec l'augmentation du nombre de salariés : de 32 % pour les faibles employeurs de main d'œuvre à 14 % pour les grandes entreprises.

12 Synthèse

L'observatoire national des entreprises des secteurs d'activité horticulture et pépinière est réalisé à partir d'un échantillon de 299 entreprises réparties sur l'ensemble de la France en respect des poids relatifs des types de production et des modes de commercialisation.

La tendance agrégée du secteur horticulture-pépinière pour l'exercice 2017 laisse apparaître une légère hausse du chiffre d'affaires (+ 0,4 %) et du produit brut, qui confirme la petite hausse de l'an dernier. La hausse des charges opérationnelles (+ 3 %) est en cohérence avec le restockage de certains métiers et la baisse (- 3 %) des charges de structure hors MO permet une petite amélioration de la valeur ajoutée (+ 0,6 %).

Cependant cette analyse doit être différenciée entre :

- d'une part, les pépinières de plein champ dont les ventes sont encore en baisse, et qui ont dû augmenter leurs charges pour compenser le déstockage des années précédentes.
- les pépinières hors-sol et les entreprises horticoles qui profitent d'une petite amélioration de leur chiffre d'affaires mais pas de leur rentabilité : du coup, les investissements sont freinés après 2016 qui avaient fortement accéléré les investissements, en attendant une conjoncture plus nettement favorable.
- Les fleurs coupées sont un secteur à part dont la conjoncture est différente : après de nombreuses années de réduction le chiffre d'affaires est en nette amélioration et les soldes de gestion également. Cependant la structure financière des entreprises reste très dégradée et la rentabilité reste faible ne permettant pas de rémunérer suffisamment la main d'œuvre familiale.

Le volume de main d'œuvre continue de baisser légèrement dans la globalité de l'échantillon et en 2017 c'est la main d'œuvre familiale qui est en réduction (- 3 %) alors que la main d'œuvre salariée est presque stable. En valeur le poste charges de personnel est également en hausse (+ 2 %) compensant la baisse de l'an dernier. Cette augmentation porte surtout sur les frais liés aux salariés occasionnels.

L'année 2017 montre donc quelques évolutions notables :

- ➔ Pépinières de plein champ : encore une année difficile qui ne permet pas le retour de la croissance mais les ratios financiers ne sont pas au rouge. C'est une stabilisation de la conjoncture mais pas encore un redémarrage.
 - ➔ Pépinières hors-sol : l'activité est plus dynamique et la productivité de la main d'œuvre est bonne. La rémunération familiale est en bonne voie. Par contre, les investissements qui avaient accéléré en 2016 sont en réduction forte.
 - ➔ Horticulteurs : le secteur bénéficie d'une amélioration légère de l'activité (Chiffre d'affaires) et la gestion prudente évite les dérapages. Toutefois le dynamisme se fait attendre.
 - ➔ Fleurs coupées : l'année 2017 contraste fortement avec les précédentes. C'est une première amélioration qui devra être suivie d'autres pour que le secteur puisse rémunérer les travailleurs familiaux et relancer les investissements.
-
- En vente directe, le chiffre d'affaires est en hausse en 2017 : ce mode de commercialisation permet une plus grande régularité des résultats que les autres débouchés.
 - Ventes à distributeur final : les entreprises sont plus grandes par la taille en moyenne. Leur chiffre d'affaires 2017 stagne mais c'est là que l'on trouve les entreprises les plus dynamiques.
 - Vente à grossistes : le secteur enchaîne les années difficiles. L'activité et la rentabilité sont en recul ce qui se traduit par des ratios financiers qui se dégradent.

2017 est donc un millésime globalement en amélioration dans la continuité de 2016 mais qui ne profite pas de la même manière à tous les métiers ni à tous les secteurs de commercialisation. La perception de cette conjoncture par les entreprises a été nettement moins favorable que pour 2016 ce qui a entraîné une réduction des investissements.

