

>>> Horticulture

# Les études de FranceAgriMer

> décembre 2018

Observatoire des données  
structurelles des entreprises  
de production de l'horticulture  
et de la pépinière ornementales  
FRANCE





# Les filières de l'horticulture et de la pépinière en France

## Synthèse

# Les filières de l'horticulture et de la pépinière en France en 2017

## Préambule

Cette synthèse présente une mise à jour des données nationales de l'observatoire de l'horticulture et de la pépinière pour l'année 2017, ainsi qu'une analyse des évolutions par rapport aux derniers résultats consolidés en 2015. Elle a été réalisée par le biais d'une enquête auprès des entreprises de production qui s'est déroulée entre décembre 2017 et mai 2018.

Nota : l'objectif de l'observatoire est de suivre les entreprises professionnelles de l'horticulture et de la pépinière ornementales, c'est-à-dire celles pour lesquelles la production et la commercialisation de végétaux d'ornement constitue soit l'activité principale, soit une activité complémentaire générant un chiffre d'affaires significatif (paysagistes, maraîchers...). Nos enquêtes excluent donc des entreprises produisant des végétaux d'ornement en tant qu'activité très mineure (< 5 % du chiffre d'affaires) et/ou pour des chiffres d'affaires anecdotiques. Elles excluent également les structures d'exploitations particulières et atypiques du point de vue de leur position sur le marché (établissements d'enseignement horticole, ateliers protégés, serres municipales...).

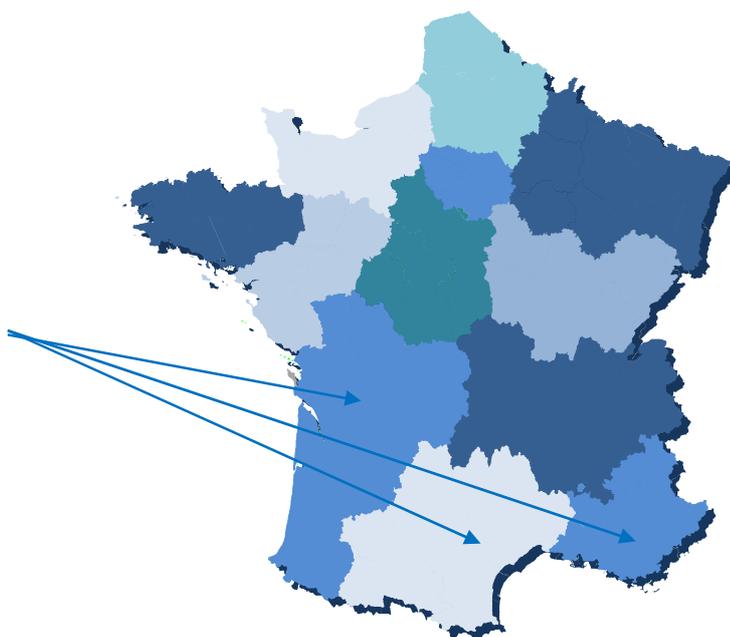
Par ailleurs, l'observatoire visant à analyser les positionnements marché des entreprises et les problématiques de développement associées, l'enquête interroge les structures assurant la commercialisation, par exemple les coopératives (Fleuron D'Anjou, Terrena...) et leurs filiales. Les producteurs apportant à des structures coopératives ou travaillant en sous-traitance pour d'autres producteurs (production de rosiers, par exemple), ne sont pas interrogés et comptabilisés dans nos statistiques. Mais leurs structures de production (surfaces, emploi) sont consolidées dans les réponses des structures assurant la commercialisation.

De ce fait, le nombre d'entreprises recensées est inférieur à celui de la statistique publique (recensements) ou de certaines listes professionnelles qui incluent tous les types de producteurs.

## 1. Méthodologie d'enquête, taux de retour et représentativité

L'actualisation des données 2017 de l'observatoire structurel a reposé sur la mise en œuvre de deux types d'enquêtes complémentaires :

- Une **enquête sur panel** national sur 9 régions du Nord de la France
- Des **enquêtes exhaustives** réalisées sur 3 régions du Sud de la France: Nouvelle Aquitaine, Occitanie et PACA



Pour les enquêtes dites exhaustives, toutes les entreprises repérées comme intervenant dans la production de végétaux d'ornement ont reçu deux vagues successives de questionnaires postaux et ont ensuite été sollicitées directement par téléphone (certaines entreprises ont cependant refusé de répondre à l'enquête ou se sont avérées impossibles à contacter).

1 885 entreprises de production ont ainsi été interrogées en 2018, dont toutes les entreprises des nouvelles régions PACA, Occitanie et Nouvelle Aquitaine et celles du panel national pour les 9 autres régions (650 entreprises représentatives de la diversité de productions et marchés).

Le taux de réponse obtenu par la combinaison d'enquêtes postales et téléphoniques et par la recherche de données économiques complémentaires est de 54 % des entreprises interrogées.

Pour les entreprises n'ayant pas souhaité répondre à l'enquête, certaines données économiques (chiffre d'affaires, effectif, chiffre d'affaires export...) ont été obtenues à partir des comptes sociaux collectés auprès des greffes des tribunaux de commerce, notamment pour les grandes et moyennes entreprises, de plus en plus nombreuses à être passées sous forme sociétaire (EARL, SARL ou SA).

La représentativité économique finale des enquêtes 2018, mesurée sur le chiffre d'affaires en ventes de végétaux (dit chiffre d'affaires horticole), s'établit à 76 % du chiffre d'affaires estimé de la population totale.

## 2. Caractéristiques et poids économique des entreprises horticoles et des pépinières en France en 2017

L'étude recense, fin 2017, **3 308 horticulteurs et pépiniéristes** en activité en France métropolitaine (hors Corse), représentant :

- un **chiffre d'affaires total de 1 637 millions d'euros HT**, dont 13,4 % sont réalisés sur des activités autres que l'horticulture et la pépinière (agriculture, commerce de détail, vente de services, dont aménagements paysagers...);

Décomposition du chiffre d'affaires	2017	
	%	Valeur (1000 €)
<b>Ventes de végétaux d'ornement</b>	<b>86,59%</b>	<b>1 417 289</b>
<b>Dont production propre</b>	75,62%	1 237 841
<b>Dont négoce</b>	10,96%	179 448
<b>Ventes d'autres produits agricoles</b>	7,50%	122 839
<b>Vente d'articles de jardinerie</b>	1,19%	19 519
<b>Vente des services d'espaces verts</b>	2,32%	37 953
<b>Autres</b>	2,40%	39 276
<b>TOTAL</b>	<b>100,00%</b>	<b>1 636 875</b>

- un **chiffre d'affaires « horticole » de 1 417 millions d'euros HT** (ventes de végétaux d'ornement, de plants fruitiers et de plants forestiers), dont 11 % environ sont réalisés en négoce (achat-revente de végétaux en l'état);
- un **chiffre d'affaires « production » de 1 237 millions d'euros HT** correspondant aux ventes de végétaux produits sur l'exploitation;
- une surface globale en culture de 16 152 hectares, dont 1 570 hectares couverts en serres et tunnels et 2 009 hectares de plates-formes hors sol (conteneurs);
- 18 274 emplois directs en équivalent temps plein, y compris les chefs d'entreprises, dont 10 605 emplois salariés permanents (58 %).

## Après six années de perte d'entreprises conjuguée à une baisse du chiffre d'affaire, la production française semble revenir à une dynamique de concentration.

**Nota :** une trentaine d'entreprises sorties de la cible lors des enquêtes antérieures sur la base des déclarations des exploitants (transmissions, ou activités considérées hors champ) ont été réintégrées après validation de leur activité avec les représentants professionnels. Les données 2015 de ces entreprises ont été également réintégrées, avec pour effet une correction des données 2015 de la précédente synthèse.

Entre l'enquête réalisée en 2015 et celle de 2017, le secteur de l'horticulture ornementale et de la pépinière a vu se poursuivre la réduction du nombre d'entreprises à un rythme comparable à la tendance générale en agriculture, soit plus ou moins 5 % par an, après quelques années à - 6,5 % par an en lien avec la succession d'années difficiles.

Les résultats 2017 révèlent cependant une quasi stabilisation du chiffre d'affaires horticole (en ventes de végétaux) comparé à 2015, ceci après une baisse continue entre 2009 et 2015.

Le secteur a globalement perdu 370 entreprises et 1 627 emplois (en ETP) en deux ans, les effectifs reculant cependant moins (- 4,1 % / an) que le chiffre d'affaires.

Le chiffre d'affaires horticole moyen par entreprise progresse de près de 5 % par an (traduisant le retour à un mouvement de concentration) , tandis que les surfaces diminuent de -1,5 % en rythme annuel.

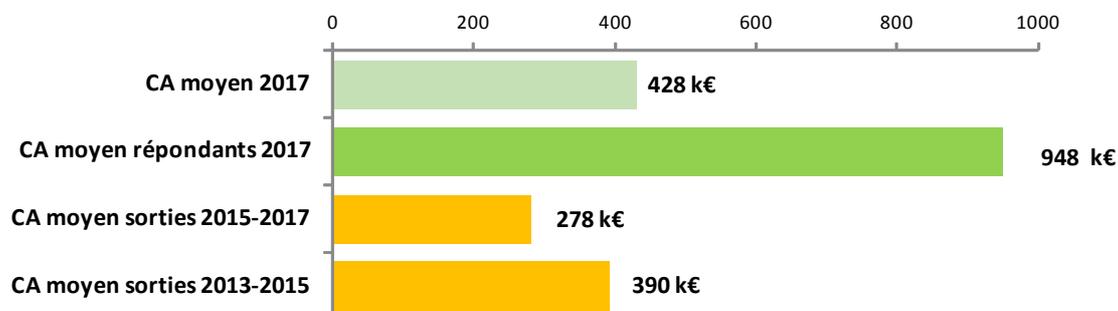
### Comparaison des principaux indicateurs socio-économiques (2011 - 2017)

Principaux indicateurs	2017	2015	2013	2011	Evolution 2015- 2017	Evolution moyenne annuelle
Nombre d'entreprises	3 308	3 678	4 154	4 504	-10,1%	-5,0%
Chiffre d'affaires horticole (1000 €)	1 417 289	1 435 917	1 584 970	1 644 104	-1,3%	-0,6%
Chiffre d'affaires en production (1000 €)	1 237 841	1 254 945	1 318 841	1 452 267	-1,4%	-0,7%
Chiffre d'affaires horticole moyen (1000 €)	428	390	382	365	9,7%	4,9%
Surface totale (ha)	16 152	16 661	16 630	18 050	-3,1%	-1,5%
Emplois totaux (ETP)	18 274	19 901	21 224	22 544	-8,2%	-4,1%

Les professionnels interrogés constatent une amélioration des conditions de marché et de la demande, quand bien même la concurrence reste rude et les marges étroites.

Après une période de crise marquée par des défaillances ou arrêt de production d'entreprises de taille moyenne et grande, avec des chiffres d'affaires moyens proches de la moyenne nationale sur la période 2013-2015 (graphique suivant), les entreprises sorties sur la période récente sont majoritairement des petites structures familiales qui disparaissent avec le départ en retraite des exploitants, sans solution de transmission.

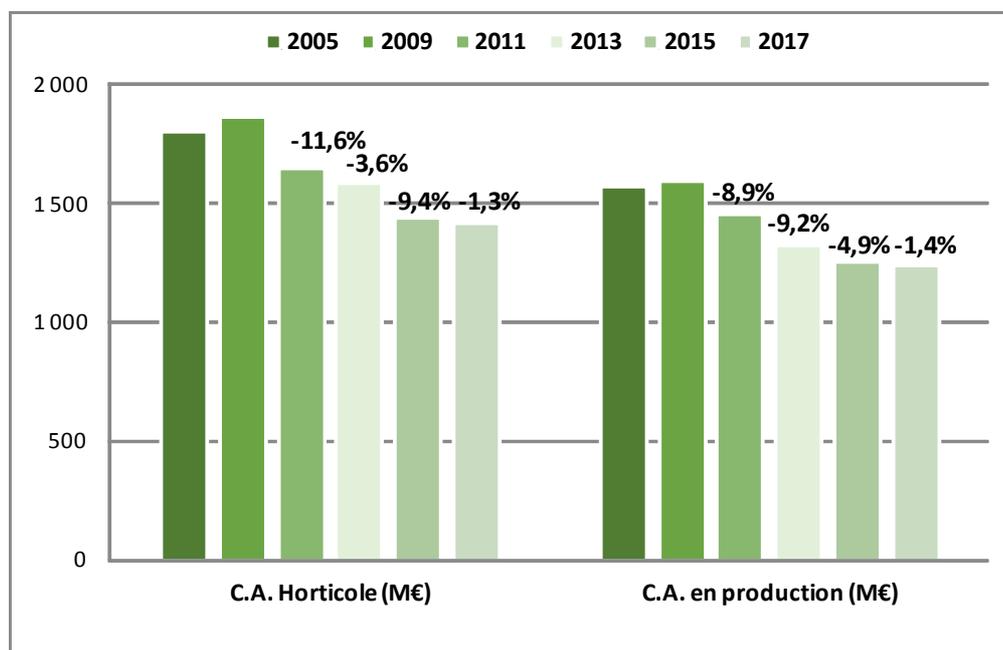
### Comparaison du C.A. moyen des entreprises sorties à celui des entreprises actives en 2017



Note : le CA moyen répondants 2017 est celui des entreprises ayant répondu à l'enquête. Le CA moyen 2017 est calculé après estimation du C.A. des non répondants, qui sont plutôt des PME et TPE.

On retrouve dans cette enquête la dynamique de concentration, assez classique dans la sphère agricole, observée avant 2009.

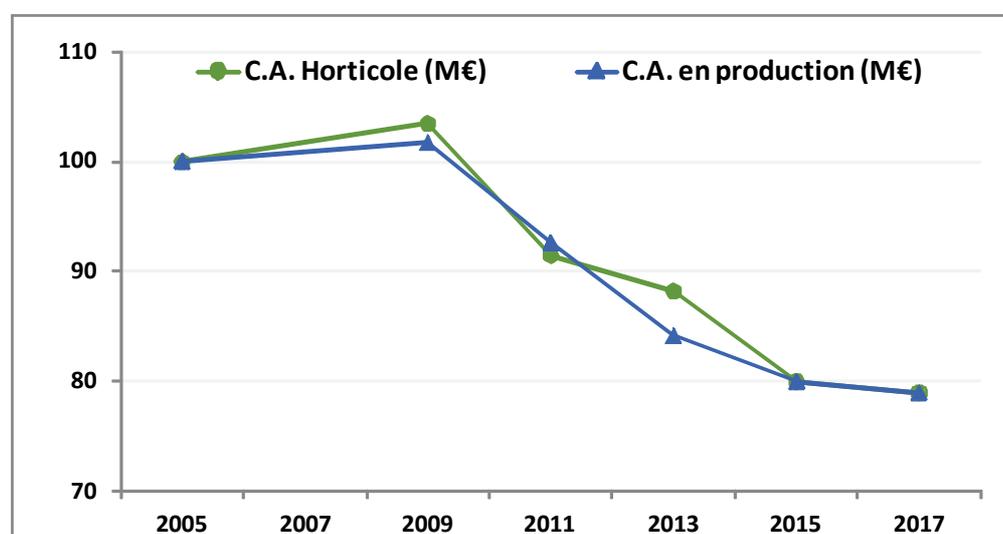
### Evolution des chiffres d'affaires horticoles et en production (en valeur)



	2017	2015	2013	2011	2009
<b>C.A. Horticole (M€)</b>	<b>1 417</b>	<b>1 436</b>	<b>1 585</b>	<b>1 644</b>	<b>1 859</b>
<b>C.A. en production (M€)</b>	<b>1 238</b>	<b>1 255</b>	<b>1 319</b>	<b>1 452</b>	<b>1 595</b>

En indice (graphique ci-dessous), il apparaît que les chiffres d'affaires horticoles et en production continuent à évoluer de façon symétrique sur la dernière décennie. La part de négoce (achat-revente de végétaux) fluctue d'une année à l'autre mais n'augmente pas tendanciellement de façon significative. La part de chiffre d'affaires réalisée sur d'autres activités (productions agricoles alimentaires, services, vente d'articles de jardin...) qui avait sensiblement augmenté à partir de 2011, reste cantonnée autour de 12 à 13% du C.A. total depuis.

### Evolution des chiffres d'affaires totaux, horticoles et en production (en indice – base 100 en 2005)



### 3. Evolution des moyens de production et de la productivité

Entre 2013 et 2015, les surfaces en production ont reculé de l'ordre de 508 ha, soit environ - 3 %. Ce recul concerne en grande majorité les aires de cultures extérieures avec la perte de 342 hectares de parcelles de pleine terre et de 29 hectares d'aires de conteneurs.

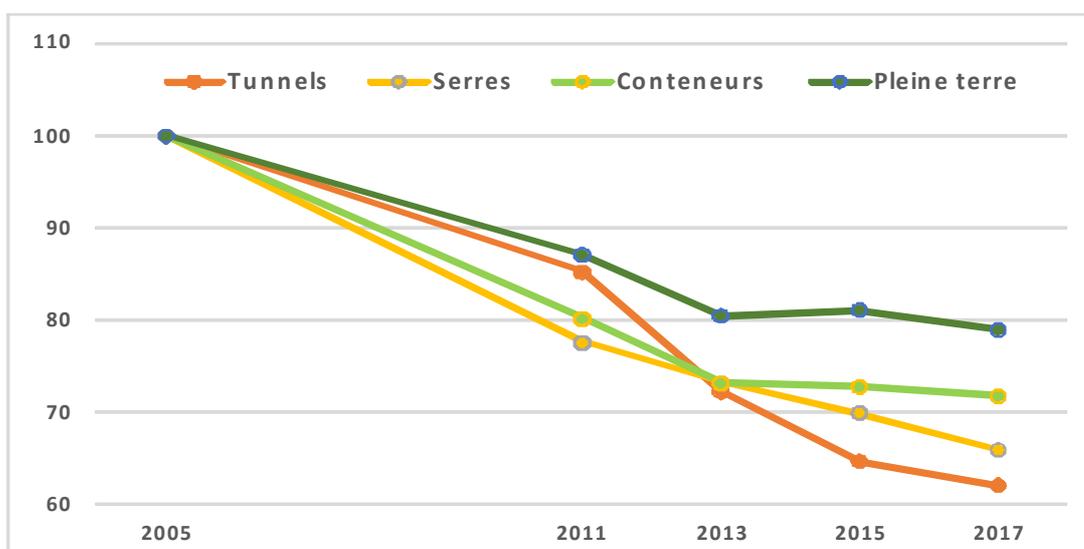
#### Evolution des surfaces de production

Surfaces de production	Surfaces en ha				Evol 2015 - 2017
	2017	2015	2013	2011	
Surface totale	16 152	16 661	16 630	18 050	-3,05%
Surface en pleine terre	12 573	12 915	12 814	13 867	-2,65%
Surface en conteneurs	2 009	2 038	2 049	2 244	-1,41%
Surface couverte en serres	1 105	1 172	1 226	1 299	-5,74%
Surface couverte en tunnels	466	486	542	639	-4,05%

Le recul des surfaces couvertes est nettement moins important en valeur absolue (-87 hectares représentant 17 % des surfaces perdues), mais les baisses sont en proportion supérieures à celle des surfaces extérieures pour les surfaces couvertes en serres et tunnels, qui perdent globalement -5,2 % de leurs surfaces cumulées entre 2015 et 2017.

Le mouvement de réduction supérieur des surfaces couvertes, constaté depuis 2011, et confirmé par les enquêtes « structure » du SSP<sup>1</sup>, se prolonge en 2017, tandis que les surfaces extérieures se maintiennent depuis 2013.

#### Evolution des surfaces de production en indice (base 100 = 2005)



Ce recul des surfaces couvertes résulte de la conjugaison de deux phénomènes accentués par la période de crise : tout d'abord la disparition de serristes confrontées à des coûts d'investissement élevés qui n'ont pas résisté aux effets de la crise économique et de l'augmentation du prix de l'énergie, mais également par la disparition des surfaces couvertes des nombreux petits horticulteurs et producteurs de fleurs coupées du bassin méditerranéen, pour qui la vente du foncier constituait une opportunité beaucoup plus intéressante qu'une aléatoire transmission.

La quasi stabilité du chiffre d'affaires et la réduction modérée des surfaces se traduit par une augmentation de la valeur moyenne produite à l'hectare, qui passe de 75 323 €/ha en 2015 à 76 635 €/ha en 2017, soit + 1,7 % sur 2 ans.

<sup>1</sup> Enquête sur la structure des exploitations agricoles en 2013 - Horticulture et pépinières : une agriculture riche en emplois, dont les surfaces diminuent et se réorientent dans un marché mondialisé (Agreste N°333 – Août 2016).

En termes d'emploi, le secteur a perdu un peu plus de 8 % de ses effectifs en deux ans, soit moins 1 627 ETP, avec une réduction un peu moindre en proportion des emplois salariés permanents avec moins 802 ETP perdus, représentant une baisse de 7 %. Ceci s'explique par la sortie de nombreuses TPE à main d'œuvre familiale non salariée depuis 2015.

#### Evolution de l'emploi et du chiffre d'affaires par ETP

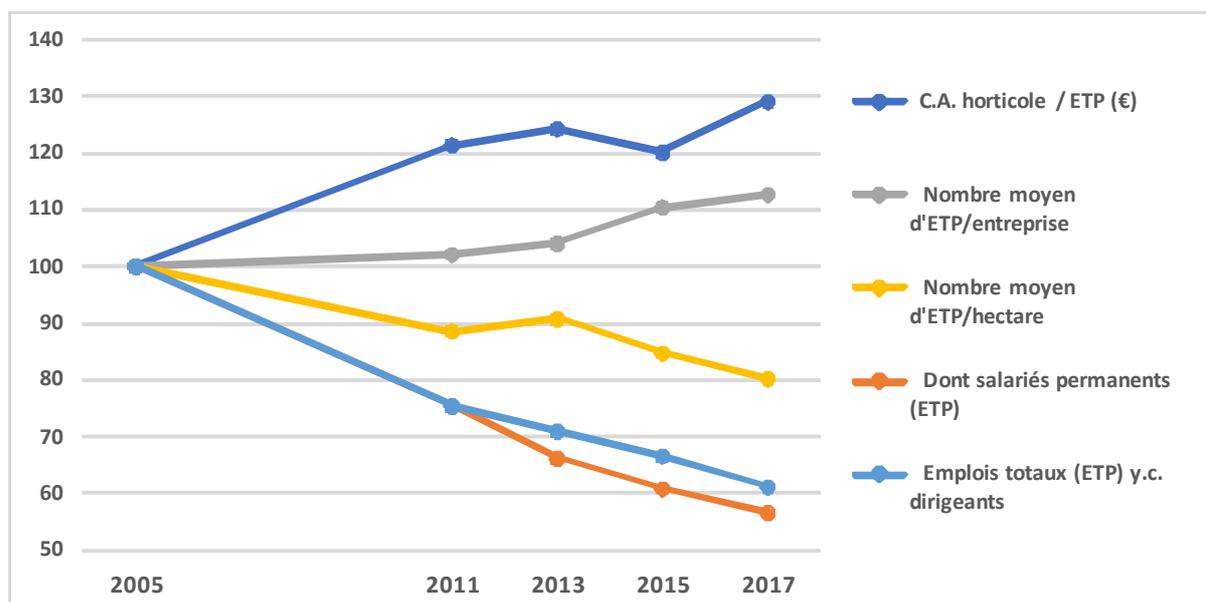
Emplois	2017	2015	2013	2011	2017/2015
Emplois totaux (ETP) y.c. dirigeants	18 274	19 901	21 224	22 544	-8,2%
Dont salariés permanents (ETP)	10 605	11 407	12 400	14 159	-7,0%
Nombre moyen d'ETP/entreprise	5,5	5,4	5,1	5,0	2,1%
Nombre moyen d'ETP/hectare	1,13	1,19	1,28	1,25	-5,3%
C.A. horticole / ETP (€)	77 556	72 154	74 677	72 928	7,5%

Le chiffre d'affaires par emploi (exprimé en ETP) progresse nettement (+7,5 %) entre 2015 et 2017, passant de 72 k€/ETP à 77 k€/ETP.

Sur la dernière décennie, l'évolution en indice des effectifs depuis 2005 révèle à partir de 2011 une baisse plus importante de l'emploi salarié au sein de l'effectif cumulé des entreprises, en lien avec la disparition sur cette période d'entreprises importantes employant principalement de la main d'œuvre salariée.

La progression depuis 2013 du nombre moyen d'ETP par entreprise confirme le retour progressif à une dynamique de concentration de l'activité, et l'orientation des indicateurs CA/ETP (en hausse) et ETP/ha (en baisse) sont les marqueurs d'une amélioration de la performance moyenne.

#### Evolution de l'emploi et des indicateurs de performance associés (indice base 100 = 2005)

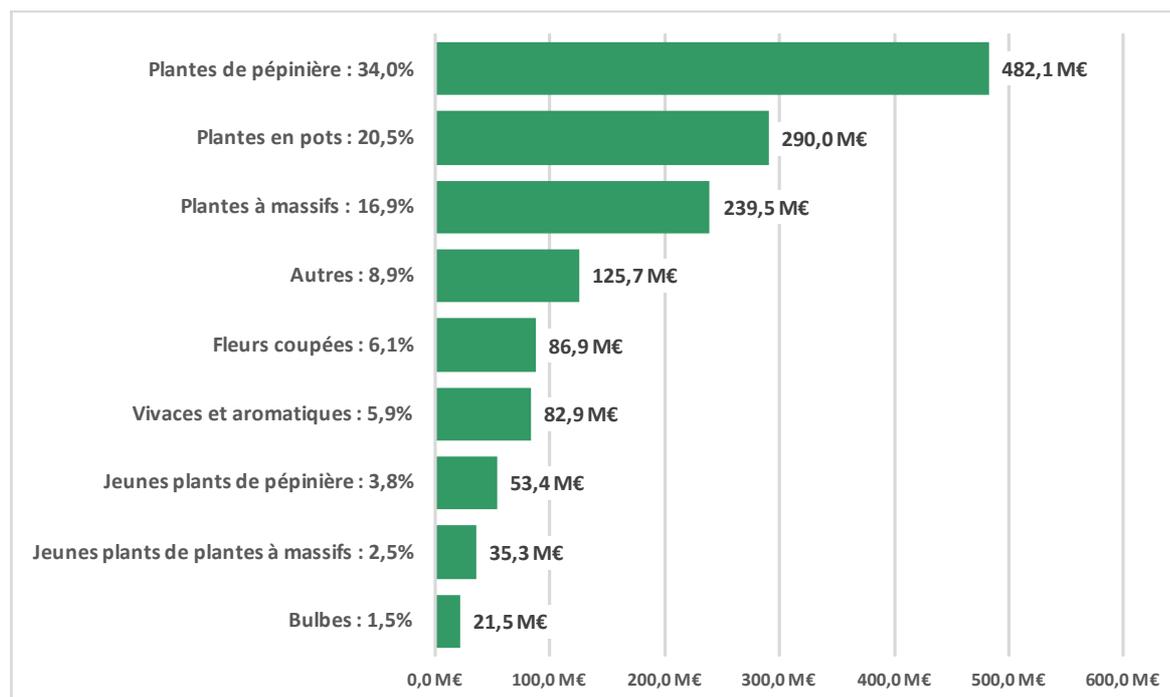


## 4. La gamme commercialisée

### Nouvelle baisse de la fleur coupée, et dynamique des plants maraîchers et des vivaces

La gamme commercialisée par les producteurs français reste relativement diversifiée. Les ventes de plantes en pots et à massifs représentent plus de 37 % du chiffre d'affaires total en ventes de végétaux (y compris négoce) à l'échelle nationale, devant les végétaux de pépinières qui pèsent pour plus du tiers de la valeur commercialisée.

## Répartition des ventes par type de produits (ensemble France)



Les tendances d'évolution de la gamme prolongent celles constatées sur la période 2013/2015. Les produits dont les ventes sont en progression sont toujours les « autres » produits (+6 %), en lien avec le poids important des plants potagers dans cette rubrique, et les vivaces et aromatiques (+4 %). Les jeunes plants de pépinière affichent également une progression de +7 %, en lien avec la réintégration dans la cible de pépiniéristes fruitiers, dont l'activité est souvent accolée à celle d'arboriculteurs fruitiers. Les plantes finies horticoles et de pépinière stagnent ou reculent et la baisse la plus importante concerne à nouveau les fleurs coupées qui perdent -11,5 % de leur valeur entre 2015 et 2017.

## Evolution des ventes de végétaux par catégorie, en valeur (1000 €)

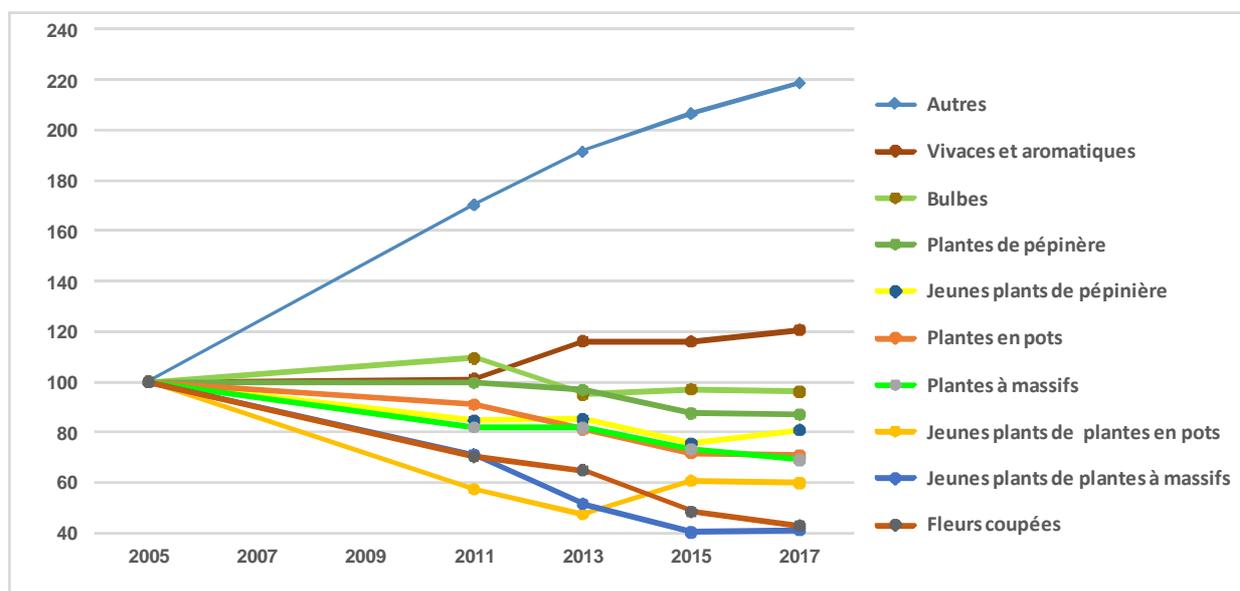
Produits	2017	2015	2013	2011	2017/2015
Plantes en pots	290 003	293 740	332 694	372 877	-1,27%
Plantes à massifs	239 450	253 861	282 923	284 096	-5,68%
Jeunes plants de plantes en pots	21 377	21 671	16 930	20 474	-1,36%
Jeunes plants de plantes à massifs	13 890	13 556	17 346	23 952	2,46%
Plantes de pépinière	482 098	484 889	536 405	552 502	-0,58%
Jeunes plants de pépinière	53 449	49 959	56 301	55 922	6,99%
Vivaces et aromatiques	82 927	79 678	79 778	69 502	4,08%
Fleurs coupées	86 917	98 204	131 403	142 495	-11,49%
Bulbes	21 468	21 697	21 227	24 467	-1,06%
Autres	125 709	118 662	109 963	97 817	5,94%
<b>Total</b>	<b>1 417 289</b>	<b>1 435 917</b>	<b>1 584 970</b>	<b>1 644 104</b>	<b>-1,30%</b>

Sur la dernière décennie (voir graphique en indice page suivante), les tendances observées sont les suivantes :

- La fleur coupée a perdu près de 60 % de sa valeur en 10 ans, avec une accélération du repli sur les dernières années (chute du bassin historique Var - Alpes maritimes) ;
- Les jeunes plants horticoles affichent également un recul de 40 à 60 % en valeur, suite à la disparition de nombreuses entreprises spécialisées ;
- La valeur des « autres produits » (majoritairement des plants maraichers) a plus que doublé depuis 2005
- Les vivaces et aromatiques affichent une évolution modérée, mais positive, de +20 %

- Les « grands produits » affichent des tendances assez comparables, les plantes finies et jeunes plants de pépinière perdant de l'ordre de 15 à 20 % de leur valeur et les plantes en pots et à massifs de l'ordre de -30 %.

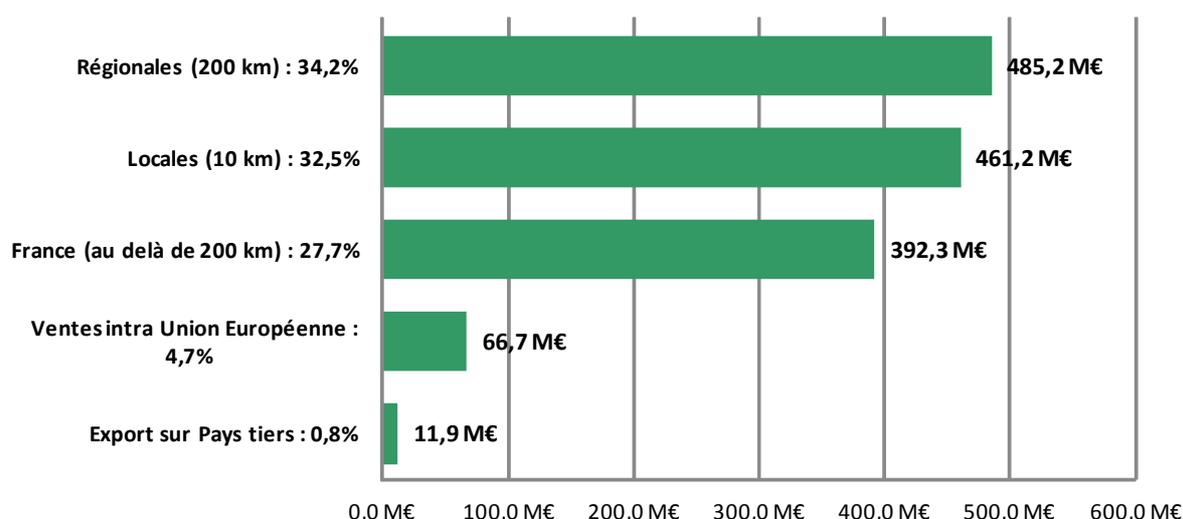
### Evolution des ventes de végétaux par type entre 2005 et 2017 (indice base 100 = 2005)



## 5. Les marchés par zone géographique

La zone d'influence géographique des producteurs français évolue lentement et reste toujours globalement orientée sur les marchés locaux (vente sur l'exploitation ou dans un rayon de 10 km) et régionaux (rayon de 200 km) chacune de ces zones de chalandises absorbant en gros un tiers des ventes de végétaux. Les ventes à l'expédition au-delà de 200 km pèsent pour moins de 30 % et l'export à peine plus de 5 %.

### Répartition des ventes par zone géographique en 2017



Les ventes au détail sur l'exploitation et dans les environs immédiats affichent cependant un nouveau recul de -4% entre 2015 et 2017, après - 15 % entre 2013 et 2015. Les ventes régionales (rayon de 10 à 200 km environ) apparaissent à l'inverse en légère progression de +1,3 % sur deux ans (effet de la disparition de producteurs détaillants vendant exclusivement sur site).

## Evolution des ventes par zone géographique entre 2011 et 2017 (en valeur)

Zones de commercialisation	2017	2015	2013	2011	2017/2015
Locales (10 km)	461 232	478 882	558 626	597 177	-3,7%
Régionales (200 km)	485 223	478 950	531 301	547 200	1,3%
France (au-delà de 200 km)	392 289	398 766	409 876	404 188	-1,6%
Ventes intra Union Européenne	66 670	71 145	72 013	81 455	-6,3%
Export sur Pays tiers	11 875	8 173	13 155	14 085	45,3%

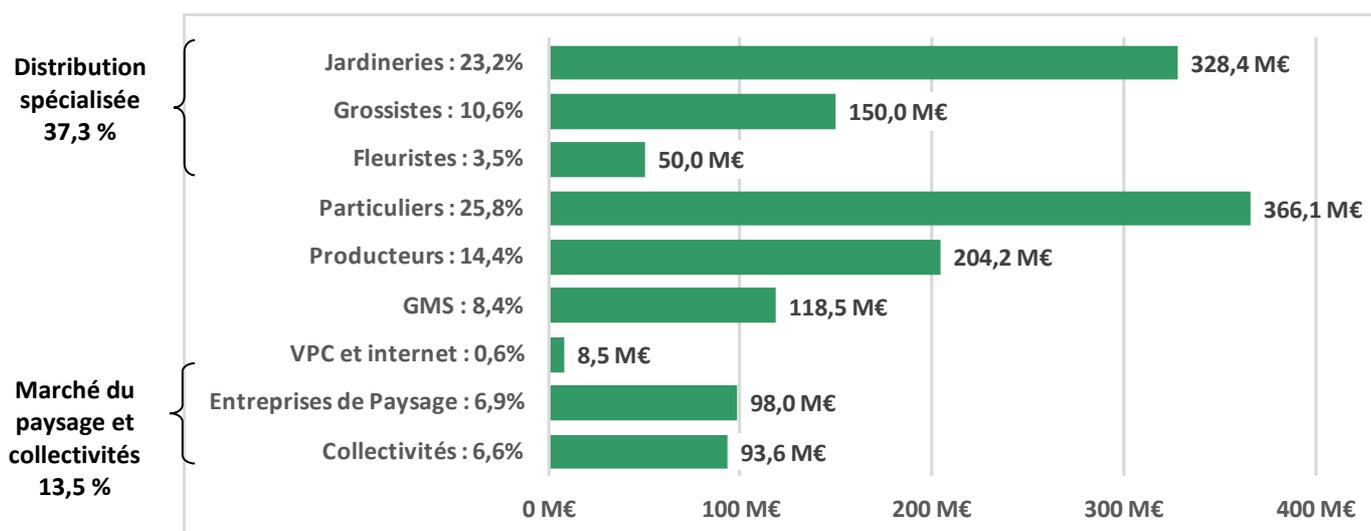
Les ventes dites « France », (au-delà de 200 km), connaissent un recul modéré de 0,8 % par an. Sur les marchés d'exportation, où les producteurs français sont historiquement peu présents, les résultats de l'enquête font également état d'une « stabilisation » de ce débouché avec -1 % en 2 ans, après une décennie marquée par une baisse de 50 % en valeur.

## 6. Les marchés par circuit

Le débouché global des producteurs français évolue lentement. Les ventes au détail, réalisées sur les exploitations et/ou les marchés de plein air et/ou en VPC, bien qu'en recul, restent le premier débouché en valeur, avec près de 26 % du chiffre d'affaires horticole cumulé.

Les autres circuits traditionnels de commercialisation des végétaux d'ornement, jardineries et grossistes arrivent en deuxième et quatrième rang, avec respectivement 23 % et 11 % de parts de marché.

### Répartition des ventes par circuits en 2017



### Valeur des ventes par marché entre 2011 et 2017

Répartition des ventes par circuit	Valeur (1000 €)				
	2017	2015	2013	2011	2017/2015
Particuliers	366 069	389 053	429 522	442 527	-5,9%
Grossistes	150 022	159 190	199 425	228 686	-5,8%
Fleuristes	49 994	49 663	70 035	79 977	0,7%
Jardineries	328 442	315 699	343 774	343 856	4,0%
GMS	118 540	118 104	135 729	134 301	0,4%
Producteurs	204 169	198 182	196 475	193 042	3,0%
Entreprises de Paysage	97 988	99 760	109 305	116 621	-1,8%
Collectivités	93 605	98 516	100 707	105 095	-5,0%
VPC et internet	8 460	7 749	2 312	ND	9,2%

Les parts des différents circuits dans le débouché en valeur (tableau suivant) évolue de la façon suivante entre 2011 et 2017 :

- La vente au détail, premier circuit en valeur, voit son poids dans le débouché global reculer pour la première fois depuis 2011, après avoir augmenté régulièrement durant la période de crise. Les jardineries, deuxième segment en valeur, progressent régulièrement et gagnent trois points de parts de marché entre 2005 et 2017 ;
- Les circuits « producteurs » affichent une progression apparente de 3 points, à interpréter à la lumière de la réintégration de pépiniéristes fruitiers à partir de 2015 ;
- Les circuits « paysage et collectivités » voient leurs parts de marché globalement « stables » sur la période analysée, tandis que le poids du débouché GMS apparaît en léger repli (- 0,6 point) ;
- Au rang des plus forts reculs, se situent les circuits « grossistes » (-5,6 points) et « fleuristes » (-2,3 points). La baisse des ventes aux grossistes s'explique pour partie par les stratégies de repositionnement de certains producteurs qui cherchent à récupérer des marges en travaillant des circuits plus directs, et principalement en raison du repli de la production française de fleurs coupées. Ce dernier phénomène est également à l'origine de la baisse constatée des ventes aux fleuristes.

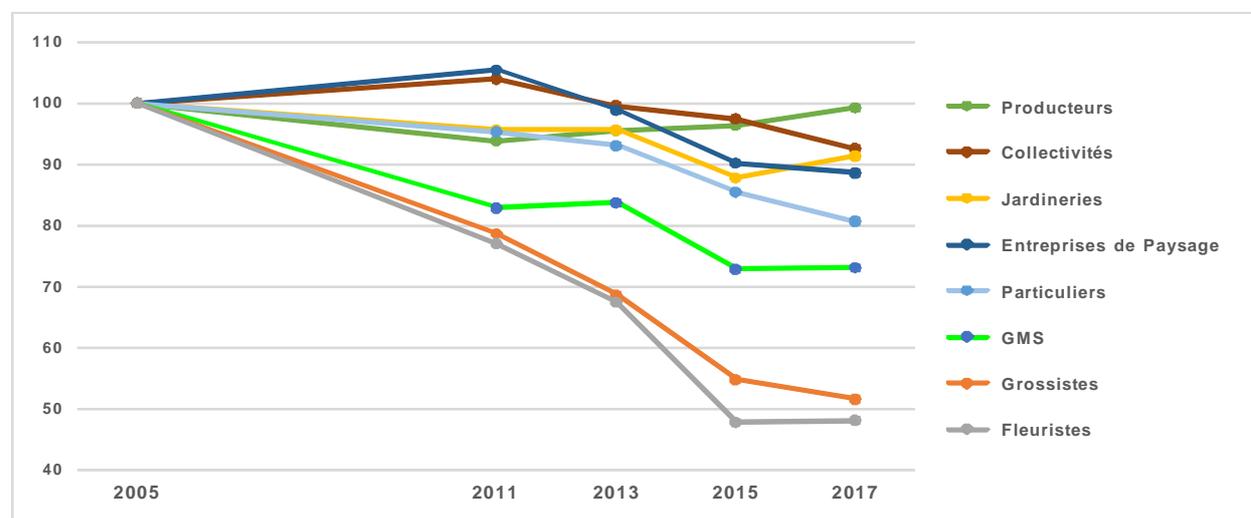
### Evolution de la répartition des ventes par circuit entre 2005 et 2017 (en %)

Répartition des ventes par circuit	2017	2015	2013	2011	2005
Particuliers (yc VPC)	26,4%	27,6%	27,1%	26,9%	25,8%
Grossistes	10,6%	11,1%	12,6%	13,9%	16,2%
Fleuristes	3,5%	3,5%	4,4%	4,9%	5,8%
Jardineries	23,2%	22,0%	21,7%	20,9%	20,0%
GMS	8,4%	8,2%	8,6%	8,2%	9,0%
Producteurs	14,4%	13,8%	12,4%	11,7%	11,4%
Entreprises de Paysage	6,9%	6,9%	6,9%	7,1%	6,2%
Collectivités	6,6%	6,9%	6,4%	6,4%	5,6%

L'analyse des évolutions de la valeur des ventes en indice (ci-dessous) confirme le fort recul des circuits grossistes et fleuristes qui perdent la moitié de leur valeur en 12 ans, avec une accélération significative sur la dernière période d'enquête. Le débouché GMS, affiche un recul moins important (-25 %), avec une tendance irrégulière, liée au faible effectif de ce groupe (la sortie de quelques entreprises importantes affecte fortement les données).

Les débouchés « producteurs » (arboriculteurs fruitiers notamment), « jardineries » et « paysage-collectivités » sont ceux qui se sont le mieux maintenus sur la période d'analyse, avec des baisses en valeur de l'ordre de 10 %.

### Evolution des ventes de végétaux par circuit entre 2005 et 2017 (indice base 100 = 2005)



## 7. Les segments stratégiques

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

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

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

- Le groupe des **producteurs-détaillants (Prod-Détaillant)**, vendant la majeure partie de leur production (60 % au moins) directement aux particuliers, le plus souvent sur l'exploitation ou sur les marchés forains.
- Le groupe des **producteurs vendant à d'autres producteurs (Prod-Producteurs)**, multiplicateurs de jeunes plants vendant à des producteurs de plantes finies, pépiniéristes fruitiers vendant aux arboriculteurs.
- Le groupe des **producteurs vendant 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.

Chaque entreprise est affectée dans un groupe en fonction des segments de marchés sur lesquels elle est majoritairement présente (en règle générale, plus de 60 % du chiffre d'affaires horticole).

Les tableaux et le graphique, ci-après, présentent la répartition des entreprises de production françaises dans ces différents groupes en 2017, ainsi que les évolutions constatées par rapport aux enquêtes précédentes.

### Poids des différents groupes typologiques en 2017

	Entreprises		C.A. horticole	
	Nombre	%	1000 €	%
Prod-Détaillants	1 919	58,01%	365 282	25,77%
Prod-Distri.spécialisée	459	13,88%	471 138	33,24%
Prod-Grossistes	379	11,46%	109 455	7,72%
Prod-Paysage-collectivités	296	8,95%	181 689	12,82%
Prod-Producteurs	160	4,84%	181 334	12,79%
Prod-GMS	95	2,87%	108 391	7,65%
<b>TOTAL</b>	<b>3 308</b>	<b>100%</b>	<b>1 417 289</b>	<b>100%</b>

Le positionnement producteurs-détaillants reste majoritaire parmi les producteurs français, avec près de 58 % des entreprises. Composé principalement de petites et moyennes entreprises, il se situe au deuxième rang en termes de poids économique (valeur des ventes totales de végétaux).

Le groupe des producteurs travaillant avec la distribution spécialisée occupe la première place touchant à la valeur des ventes de végétaux. Composé en majorité d'entreprises moyennes et grandes aptes à travailler avec les centrales d'achats des chaînes de jardinerie, il ne regroupe que 14 % des entreprises de l'observatoire mais réalise plus du tiers du chiffre d'affaires horticole cumulé. Ce phénomène de taille critique des entreprises se retrouve chez les producteurs travaillant majoritairement avec les GMS et les producteurs de jeunes plants et de plants fruitiers dont le poids économique est très supérieur à leur poids dans la population d'entreprises.

Entre les enquêtes portant sur les données 2015 et 2017, les groupes typologiques dont les effectifs ont progressé sont ceux des producteurs vendant à d'autres producteurs (conséquence de la réintégration de pépiniéristes-arboriculteurs produisant des plants fruitiers) et ceux travaillant majoritairement avec les GMS (et en complément les grandes enseignes de jardinerie)

### Evolution des groupes typologiques entre 2011 et 2017

	Nombre d'entreprises				CA horticole cumulé (en K€)			
	2017	2015	2013	2017/2015	2017	2015	2013	2017/2015
Prod-Détaillants	1 919	2 098	2 356	-8,5%	365 282	389 370	419 324	-6,2%
Prod-Distri.spécialisée	459	563	588	-18,5%	471 138	491 889	544 452	-4,2%
Prod-Grossistes	379	447	613	-15,2%	109 455	113 815	161 738	-3,8%
Prod-Paysage-collectivités	296	340	329	-12,9%	181 689	192 304	182 316	-5,5%
Prod-Producteurs	160	149	167	7,4%	181 334	162 170	153 669	11,8%
Prod-GMS	95	81	101	17,3%	108 391	86 369	112 656	25,5%
<b>TOTAL</b>	<b>3 308</b>	<b>3 678</b>	<b>4 154</b>	<b>-10,1%</b>	<b>1 417 289</b>	<b>1 435 917</b>	<b>1 574 155</b>	<b>-1,3%</b>

Tous les autres groupes typologiques affichent des baisses de leurs effectifs, les plus importantes concernant les producteurs orientés vers la distribution spécialisée (-18,5 % en deux ans) et vers les grossistes (-15 %). A noter que le segment distribution spécialisée intègre souvent une part de vente aux grossistes.

Le groupe des producteurs détaillants voit ses effectifs reculer dans une proportion inférieure à la moyenne (-8,5 %), il perd 179 entreprises, soit 48 % de la baisse du nombre d'entreprises entre 2015 et 2017.

Au niveau du chiffre d'affaires horticole, les deux groupes qui affichent des progressions sont, le groupe vendant à d'autres producteurs et celui ciblant les GMS, en lien direct avec l'augmentation du nombre d'entreprises dans ces deux groupes (voir commentaire plus haut).

Les baisses de chiffre d'affaires des groupes «détaillants», «distribution spécialisée» et «grossistes» sont significativement inférieures à celles de leurs effectifs respectifs. Ceci souligne à nouveau la dominance des TPE dans les entreprises ayant cessé leur activité ou arrêté la production de végétaux d'ornement.

A noter que l'évolution de la composition de chaque groupe typologique est liée à deux phénomènes principaux : le premier, majoritaire, étant la disparition d'entreprises de production, soit par fermeture de l'entreprise soit par arrêt de la production de végétaux d'ornement (passage en négoce total et/ou repli sur d'autres activités de production ou de service) et, de façon minoritaire, par le changement de positionnement marché de certaines entreprises entre les deux enquêtes. Dans le cas de la présente enquête, s'ajoute la réintégration d'entreprises dans l'observatoire qui influent sur la composition du groupe « producteurs » et dans une moindre mesure «GMS ».

**Les pages suivantes présentent les chiffres clés des six groupes typologiques au niveau national.**

## France PRODUCTEURS DÉTAILLANTS

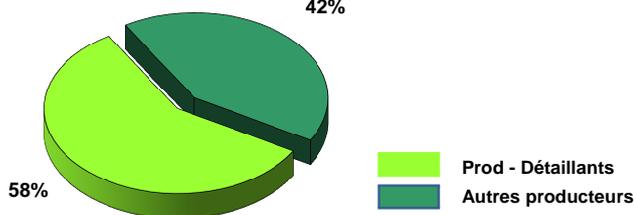
(producteurs réalisant plus de 60% de leurs ventes directement aux particuliers)

- 1 919 entreprises horticoles et de pépinière, soit 58% des producteurs français suivis par l'observatoire, réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires au détail (en vente directe sur l'exploitation et/ou sur les marchés). Elles totalisent 365 millions d'euros en ventes de végétaux, soit 26% de la valeur commercialisée par l'ensemble des producteurs, en baisse de 2 points par rapport à 2015.

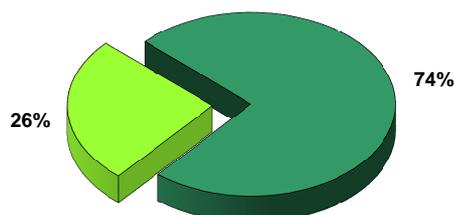
- Les producteurs détaillants sont en majorité des PME familiales. Leur chiffre d'affaires moyen en vente de végétaux se situe autour de 190 k€ et elles emploient en moyenne 3,3 ETP.

- La gamme commercialisée est très diversifiée, de façon à satisfaire la demande des particuliers et des autres marchés secondaires. La vente au détail représente 86% des ventes de végétaux, devant les entreprises de paysage et les collectivités (8,4%). La one de chalandise est très locale avec plus des trois quarts des ventes réalisées dans un rayon de 10 km.

Nombre d'entreprises : 1 919  
42%



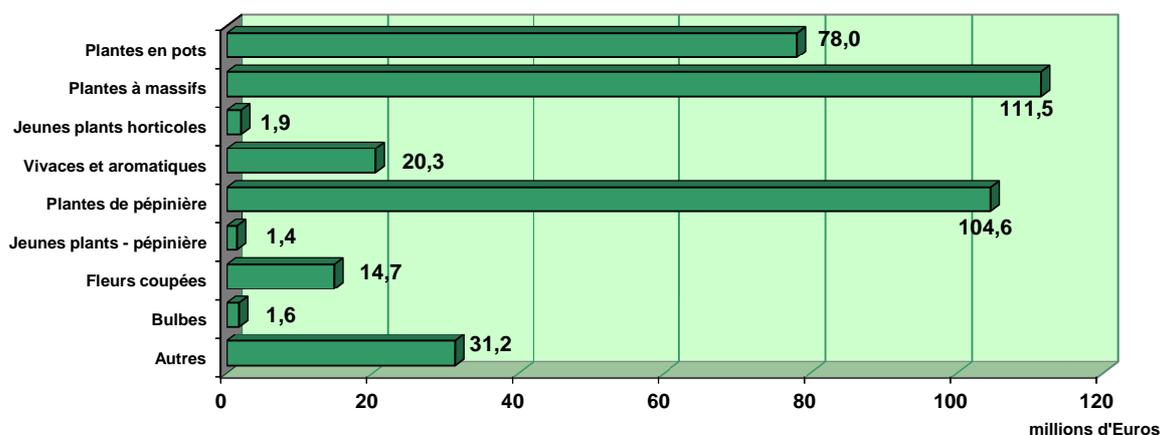
C.A. horticole : 365,3 millions €



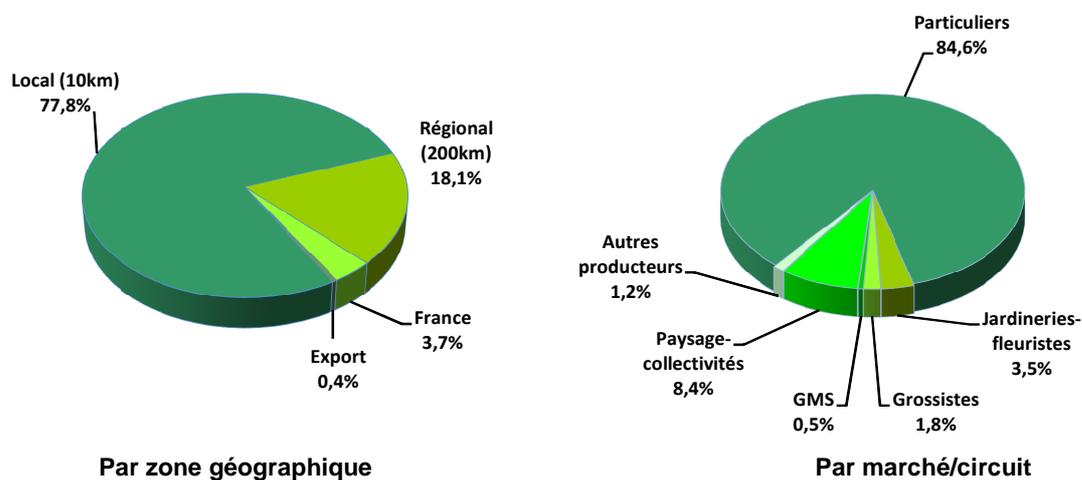
C.A. horticole moyen : 190 K€  
Taux d'achat-revente : 15,1%  
Surfaces : 2 822,0 ha

Nombre d'emplois : 6 316 ETP  
C.A. horticole / ETP (1000 €) : 58 K€  
Nb emplois / entreprise : 3,3 ETP

### Gamme commercialisée (valeur)



### Débouchés (valeur)



## France PRODUCTEURS VENDANT A LA DISTRIBUTION SPECIALISEE

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

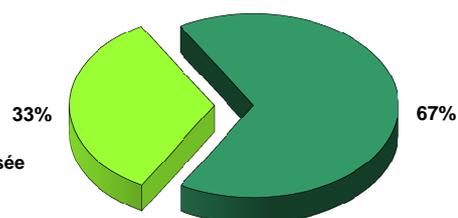
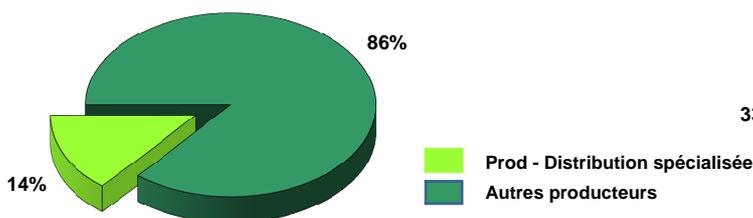
- 459 entreprises horticoles et de pépinière, soit 14% des producteurs français suivis par l'observatoire réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires auprès de circuits de distribution spécialisés (jardineries + fleuristes + grossistes). Elles totalisent un tiers des ventes de végétaux de l'ensemble des producteurs.

- Le groupe vendant à la distribution spécialisée est composé d'entreprises de taille importante (1 026k€) employant en moyenne 10,7 ETP.

- La gamme commercialisée est relativement diversifiée, en lien avec un débouché réparti sur plusieurs segments de marche. L'ensemble jardinerie-fleuristes-grossistes représente 86% des ventes. Les GMS représentent 9% du débouché en valeur, soit plus que les grossistes.(7,5%). La zone de chalandise est également large, avec des expéditions hors région significatives et une présence à l'export.

Nombre d'entreprises : 459

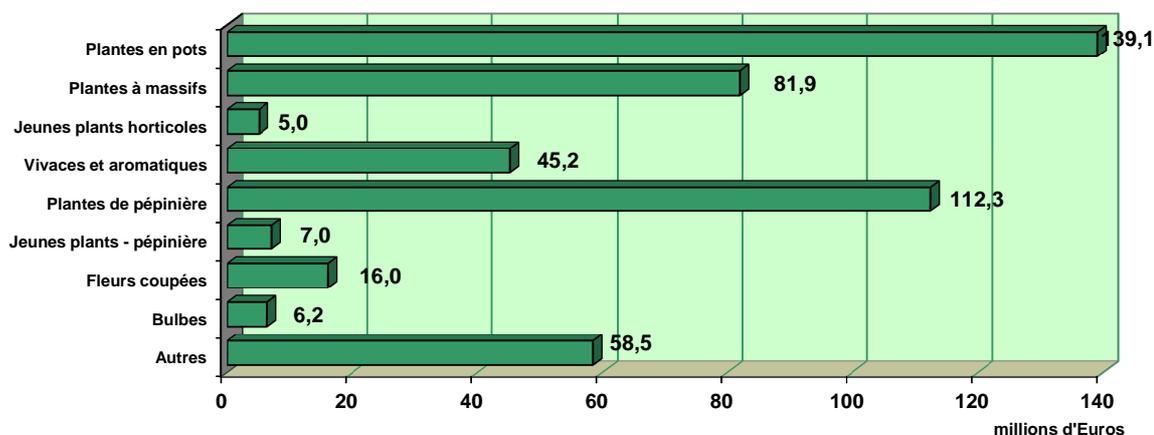
C.A. horticole : 471,1 millions €



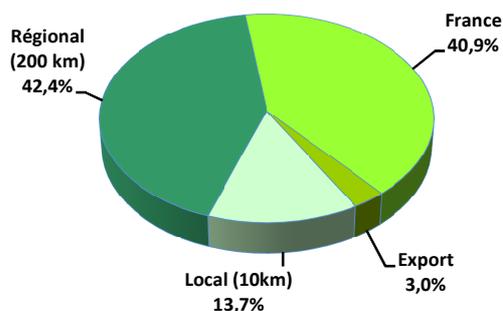
C.A. horticole moyen 1 026 K€  
Taux d'achat-revente 9,9%  
Surfaces 3 384,6 ha

Nombre d'emplois 4 905 ETP  
C.A. horticole / ETP (1000 €) 96 K€  
Nb emplois / entreprise 10,7 ETP

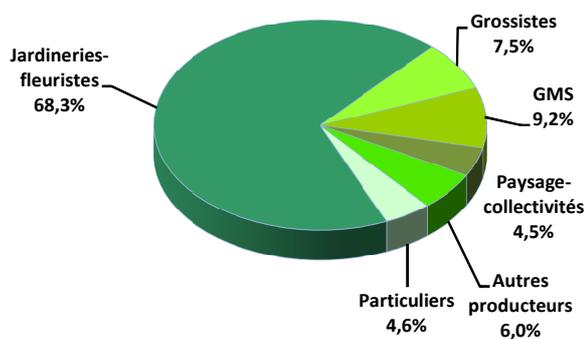
### Gamme commercialisée (valeur)



### Débouchés (valeur)



Par zone géographique



Par marché/circuit

## France PRODUCTEURS VENDANT A DES GROSSISTES

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

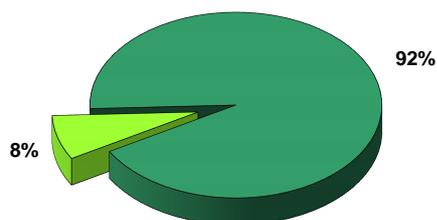
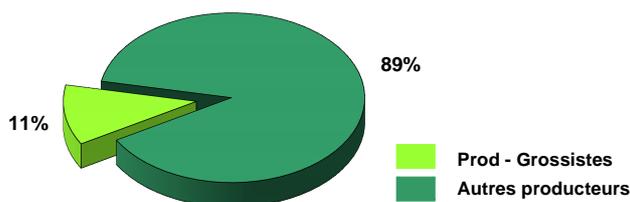
- 371 entreprises horticoles et de pépinière, soit 11 % des producteurs français suivis par l'observatoire réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires auprès de grossistes spécialisés en plantes ou en fleurs. Elles totalisent 8% des ventes de végétaux de l'ensemble des producteurs

- Les entreprises de ce groupe sont en majorité des PME (notamment producteurs de fleurs coupées du bassin Sud) réalisant en moyenne 289 k€ en ventes de végétaux et employant 4,3 ETP.

- La gamme commercialisée est composée de fleurs coupées pour 32% en valeur (en baisse de 4 points par rapport à 2015) et de plantes horticoles pour 40%. Elle est écoulee pour 86% auprès de grossistes spécialisés et en vente directe aux particuliers (6%). Les ventes par zone géographique, qui apparaissent très "locales" sont biaisées par le fait que le débouché final des grossistes n'est pas toujours connu.

Nombre d'entreprises : 379

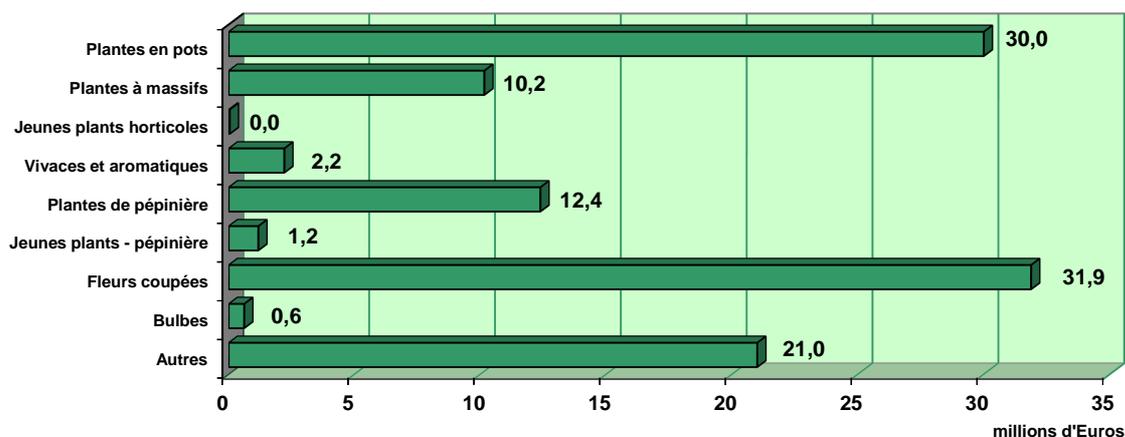
C.A. horticole : 109,5 millions €



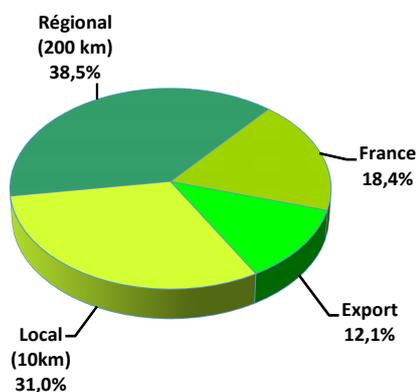
C.A. horticole moyen 289 K€  
Taux d'achat-revente 11,2%  
Surfaces 1 255,1 ha

Nombre d'emplois 1 636 ETP  
C.A. horticole / ETP (1000 €) 67 K€  
Nb emplois / entreprise 4,3 ETP

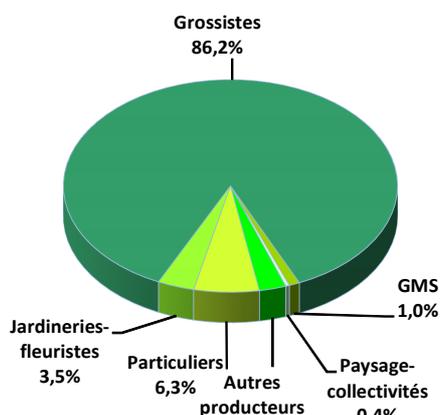
### Gamme commercialisée (valeur)



### Débouchés (valeur)



Par zone géographique



Par marché/circuit

## France PRODUCTEURS SUR LE MARCHÉ DU PAYSAGE

(producteurs réalisant plus de 50% de leurs ventes sur les marchés du paysage et du reboisement)

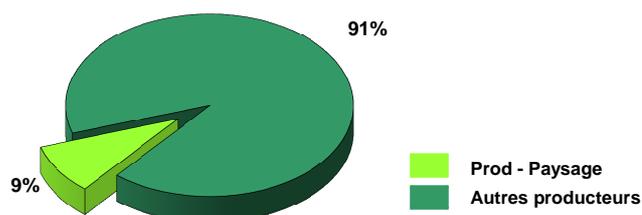
-296 entreprises, majoritairement des pépinières, soit 9 % des producteurs français suivis par l'observatoire réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires auprès d'entreprises de paysage et/ou de collectivités (y compris dans le domaine forestier). Elles totalisent 13% des ventes de végétaux de l'ensemble des producteurs.

- Le chiffre d'affaires moyen en vente de végétaux se situe à 614 k€, avec une part de négoce significative autour de 18%, et l'effectif moyen est proche de 8 ETP .

- La gamme commercialisée est très orientée sur les plantes de pépinière (78% de la valeur) et les plantes à massifs annuelles, vivaces et aromatiques (14%).

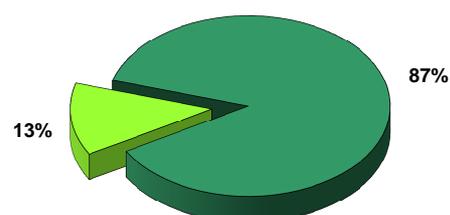
- Les ventes aux entreprises de paysage et aux collectivités représentent 69%, devant les ventes au détail (16%) et à d'autres producteurs (8%). Les ventes sont réalisées à 69% dans une zone de chalandise de 200 km

Nombre d'entreprises : 296



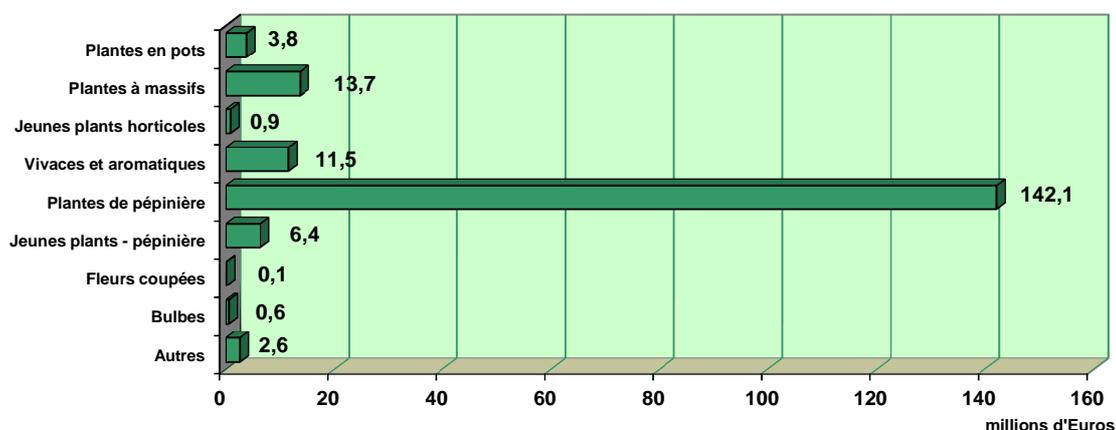
C.A. horticole moyen	614	K€
Taux d'achat-revente	18,0%	
Surfaces	5 266,7	ha

C.A. horticole : 181,7 millions €

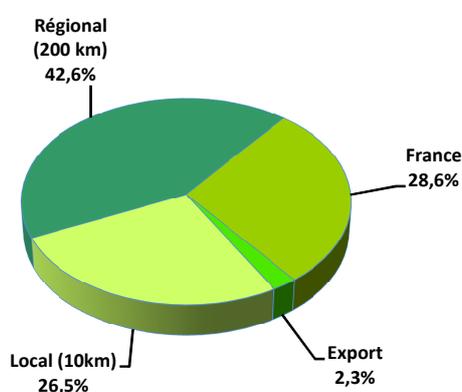


Nombre d'emplois	2 339	ETP
C.A. horticole / ETP (1000 €)	78	K€
Nb emplois / entreprise	7,9	ETP

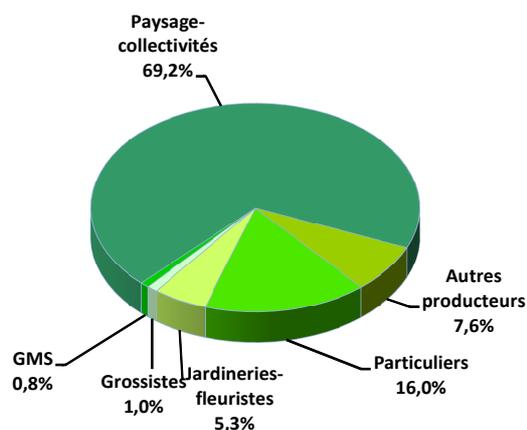
### Gamme commercialisée (valeur)



### Débouchés (valeur)



Par zone géographique



Par marché/circuit

## France

# PRODUCTEURS VENDANT A D'AUTRES PRODUCTEURS

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

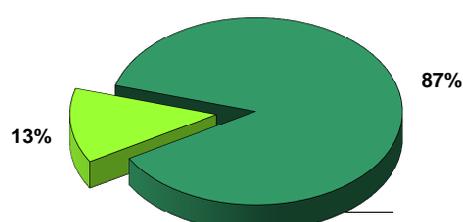
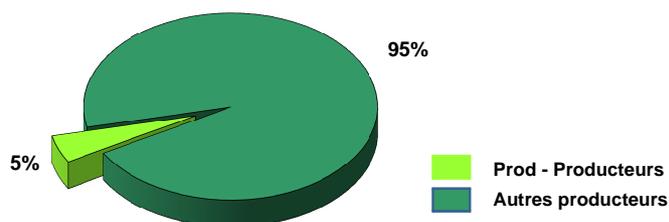
- 160 entreprises horticoles et de pépinière, soit 5 % des producteurs français suivis par l'observatoire, réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires auprès d'autres producteurs (en ventes de jeunes plants et de plantes semi-finies). Elles totalisent 181 millions d'euros en ventes de végétaux, soit 13% de la valeur commercialisée par l'ensemble des producteurs.

- Ce groupe est composé d'entreprises de taille supérieure à la moyenne nationale (1,1 Mio €) et fortement employeuses de main d'oeuvre (12,3 ETP par entreprise).

- La gamme commercialisée est composée pour 51% de plantes de pépinière (plants ornementaux et fruitiers), pour 36% de jeunes plants horticoles ou de pépinière et pour 3,8% de bulbes. Le positionnement commercial est très spécialisé (plus de 84% des ventes à d'autres producteurs) et 2/3 des ventes sont réalisées à l'expédition hors région et à l'exportation.

Nombre d'entreprises : 160

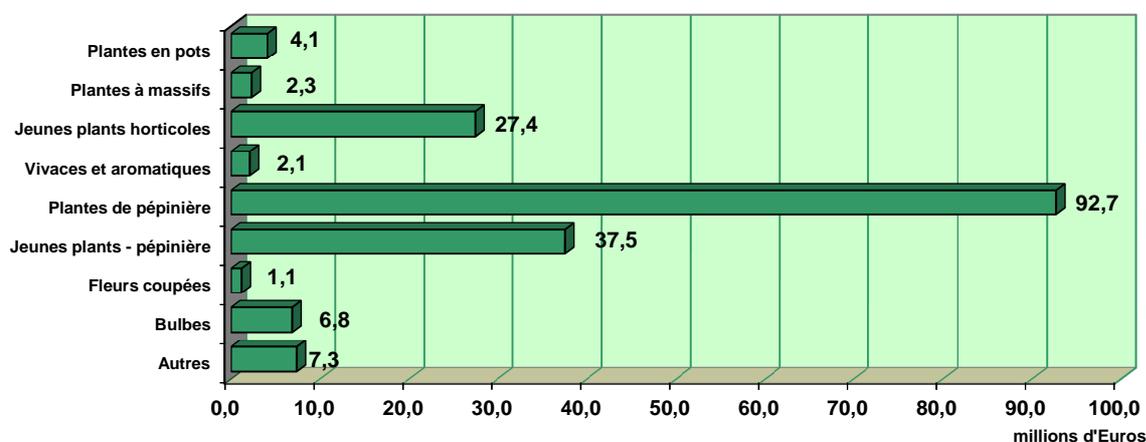
C.A. horticole : 181,3 millions €



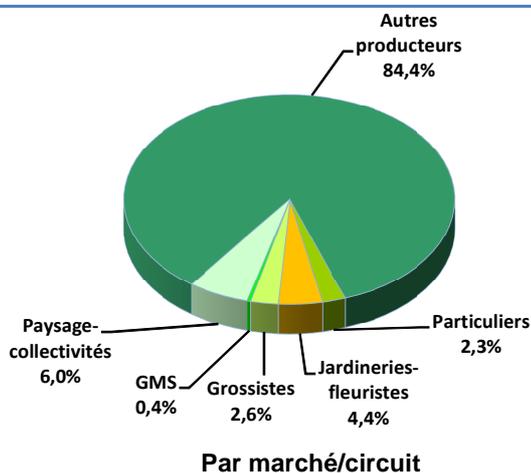
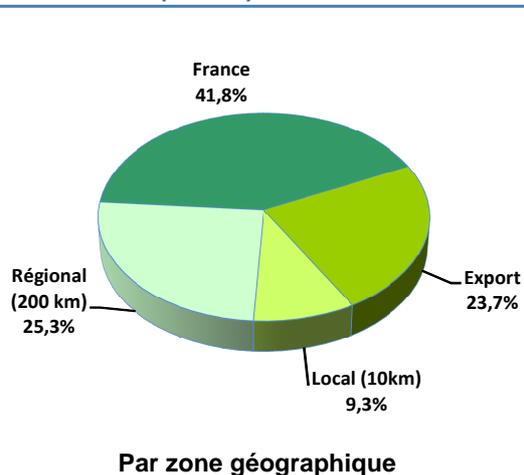
C.A. horticole moyen : 1 133 K€  
Taux d'achat-revente : 4,8%  
Surfaces : 2 571,9 ha

Nombre d'emplois : 2 014 ETP  
C.A. horticole / ETP (1000 €) : 90 K€  
Nb emplois / entreprise : 12,6 ETP

### Gamme commercialisée (valeur)



### Débouchés (valeur)



## France PRODUCTEURS VENDANT A LA GRANDE DISTRIBUTION

(producteurs réalisant plus de 50% de leurs ventes avec les GMS et GSB)

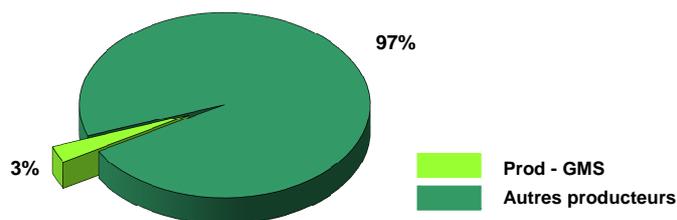
- 95 entreprises horticoles, soit 3% des producteurs français suivis par l'observatoire réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires auprès de grandes et moyennes surfaces alimentaires et/ou de grandes surfaces de bricolage (GMS-GSB). Elles totalisent 8 % des ventes de végétaux de l'ensemble des producteurs.

- Il s'agit d'entreprises de taille importante (CA horticole moyen 1 141 k€) employant en moyenne 11 ETP et capables de servir des centrales d'achats des grandes surfaces et des jardineries.

- La gamme commercialisée est majoritairement orientée sur les plantes en pots et à massifs (50% en valeur) et les fleurs coupées (21%).

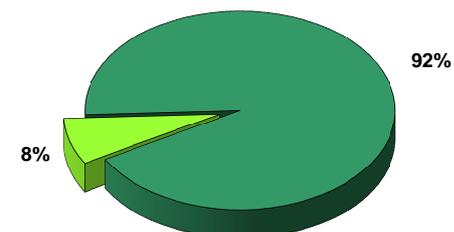
- Le débouché sur les GMS-GSB représente 65% en valeur, devant les jardineries (17%) et les grossistes (6,7%). Les ventes à l'expédition hors du cadre local sont majoritaires.

Nombre d'entreprises : 95



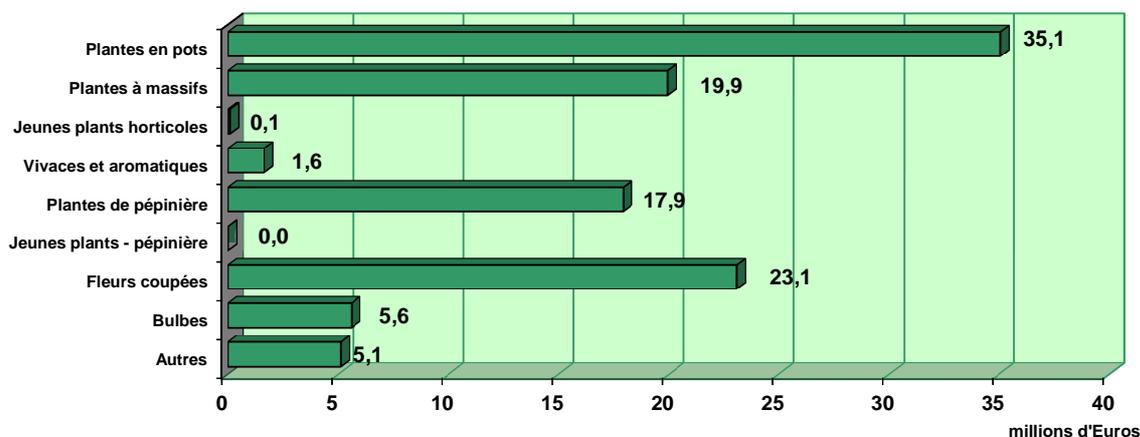
C.A. horticole moyen : 1 141 K€  
Taux d'achat-revente : 22,0%  
Surfaces : 852,2 ha

C.A. horticole : 108,4 millions €

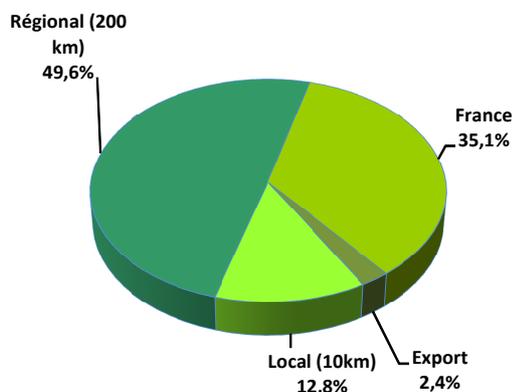


Nombre d'emplois : 1 065 ETP  
C.A. horticole / ETP (1000 €) : 102 K€  
Nb emplois / entreprise : 11,2 ETP

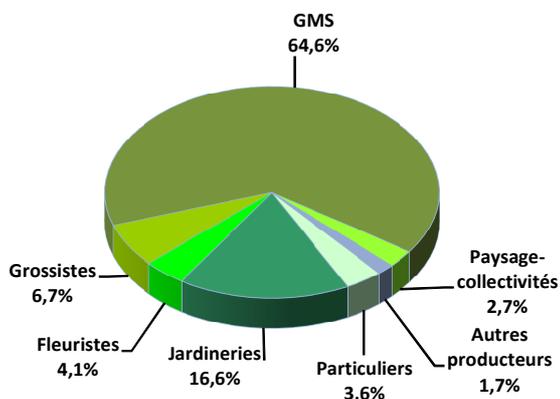
### Gamme commercialisée (valeur)



### Débouchés (valeur)



Par zone géographique



Par marché/circuit

## 8. Evolutions, projets et problématique de développement

Les éléments qui suivent présentent les réponses de l'ensemble des producteurs interrogés (soit sur 506 questionnaires utiles) concernant leurs principaux projets pour les années à venir.

### Un tiers des entreprises concernées par un arrêt ou une transmission à 3 ans

Interrogés sur la question de leur succession, les chefs d'entreprises ayant répondu mentionnent mes perspectives suivantes :

- Parmi les chefs d'entreprises de plus de 55 ans, seulement 24% déclarent avoir assuré leur succession ;
- 36% des chefs d'exploitation déclarent rencontrer des difficultés pour la transmission de leur entreprise, très majoritairement du fait du manque de repreneurs, en lien avec la faible attractivité du métier et le manque de soutien des banques.
- Un tiers des chefs d'entreprises envisage un arrêt ou une transmission dans les 3 prochaines années pour les motifs suivants

Envisagez-vous un arrêt ou une transmission de votre entreprise dans les 3 prochaines années, pour quel motif ?

Réponses	%
Non	67%
Oui, dont	33%
Transmission familiale	7%
Cessation pour cause de retraite	20%
Vente à des tiers	9%
Cessation pour motifs économiques	4%

*NB : Certains répondants ont fourni plusieurs motifs*

### Des perspectives d'investissement en production et des stratégies marchés stabilisées

Questionnés sur **les projets d'évolution de leur activité et en matière d'investissement**, les chefs d'entreprises ont fourni les réponses suivantes

Quelles perspectives d'évolution de votre production voyez-vous sur les 3 prochaines années ?

	Evolution de la production ?	Evolution du positionnement marché ?	Projets d'investissements matériels ?
Oui	31,7%	15,7%	41,1%
Non	68,3%	84,3%	58,9%

Un petit **tiers des répondants envisage une évolution de sa production**, principalement en termes d'augmentation de capacité et d'amélioration de la productivité. Ces orientations se retrouvent dans leurs **projets d'investissement**, plus de 40% des répondants déclarant envisager d'investir dans les 3 ans, très prioritairement dans de nouvelles capacités de production (serres, abris) et dans le renouvellement et la modernisation des équipements de production (machines, véhicules, écrans thermiques...). Les aménagements de zones de vente au détail fréquemment cités dans les enquêtes menées durant la période de crise ont quasiment disparu des citations. Ces éléments traduisent un retour de confiance parmi les professionnels qui semblent se projeter à nouveau dans des stratégies de développement de la production plutôt que dans des diversifications d'activité ou un repli sur la vente au détail.

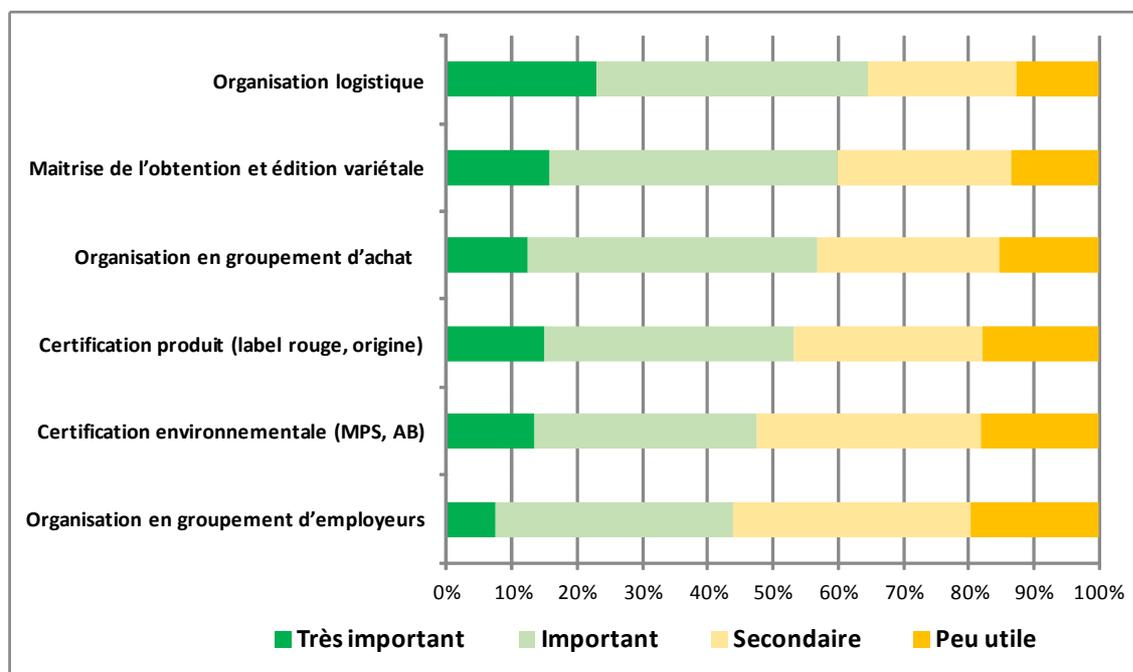
A la question de **l'évolution de leur positionnement marché**, seulement 16 % des répondants déclarent envisager une évolution. La proportion des répondants envisageant des changements de stratégie marché était beaucoup plus importante durant la période de crise (jusqu'à un tiers) avec beaucoup d'interrogations sur la diversification des marchés et le repli sur les circuits courts (réduction des ventes aux grossistes et développement des ventes au détail). Il semble que nombre de professionnels soient sorti de ces doutes stratégiques et aient clarifié leur positionnement. On peut également interpréter ces éléments comme étant les signes d'une amélioration de la situation sur le marché du végétal d'ornement.

## Des d'action collectives pour améliorer la compétitivité et le positionnement marché

Le questionnaire 2018 intégrait des questions sur le point de vue des professionnels concernant des propositions d'actions collectives susceptibles d'améliorer la situation des producteurs français, en terme de compétitivité et de positionnement marché.

**Sur l'axe compétitivité**, quatre propositions sont jugées importantes ou très importantes, au premier rang desquelles l'organisation logistique et la maîtrise du matériel génétique avec plus de 60 % de citation.

**Question :** Parmi les actions collectives suivantes, lesquelles vous paraissent plus ou moins importantes pour améliorer la compétitivité et relancer la production française ?

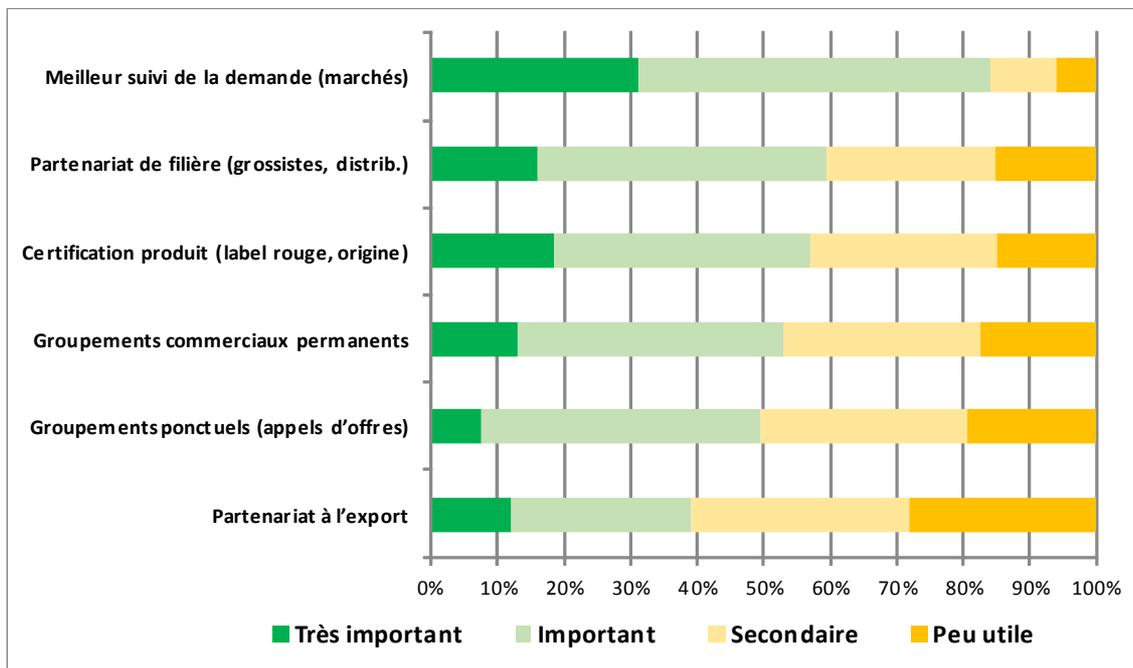


**Sur l'axe positionnement marché**, les professionnels mettent en avant les problématiques collectives suivantes (voir graphique page suivante):

- L'amélioration du suivi de la demande et des marchés, jugée importante ou très importante par 80 % des répondants,
- Les partenariats de filières et les groupements commerciaux sont également considérés comme pertinents / nécessaires par une majorité (60 % des répondants)

Ces réponses soulignent le sentiment de fragilité d'une majorité de professionnel dans leur appréhension et leur compréhension des évolutions des marchés et l'intérêt de renforcer les partenariats commerciaux entre producteurs et/ou avec les autres acteurs des filières. Ceci dans un contexte où certains concurrents de la production française ont une avance considérable dans ces domaines.

Question : Parmi les actions collectives suivantes, lesquelles vous paraissent plus ou moins importantes pour améliorer le positionnement de la production française sur les marchés ?

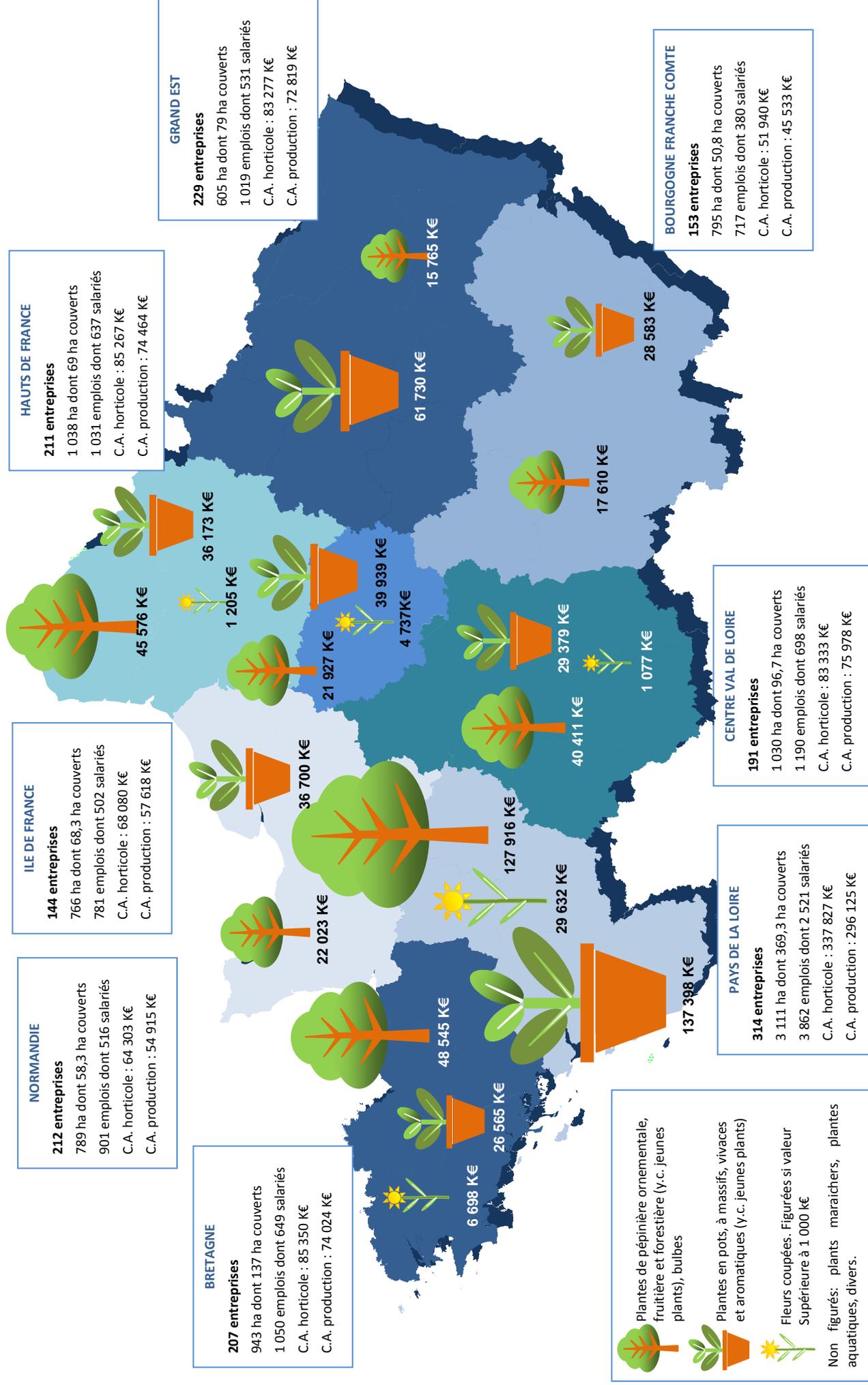


## Répartition géographique de la production

La carte ci-dessous présente les principaux indicateurs par bassin. Pour plus de détail, se reporter aux synthèses et fiches par région.



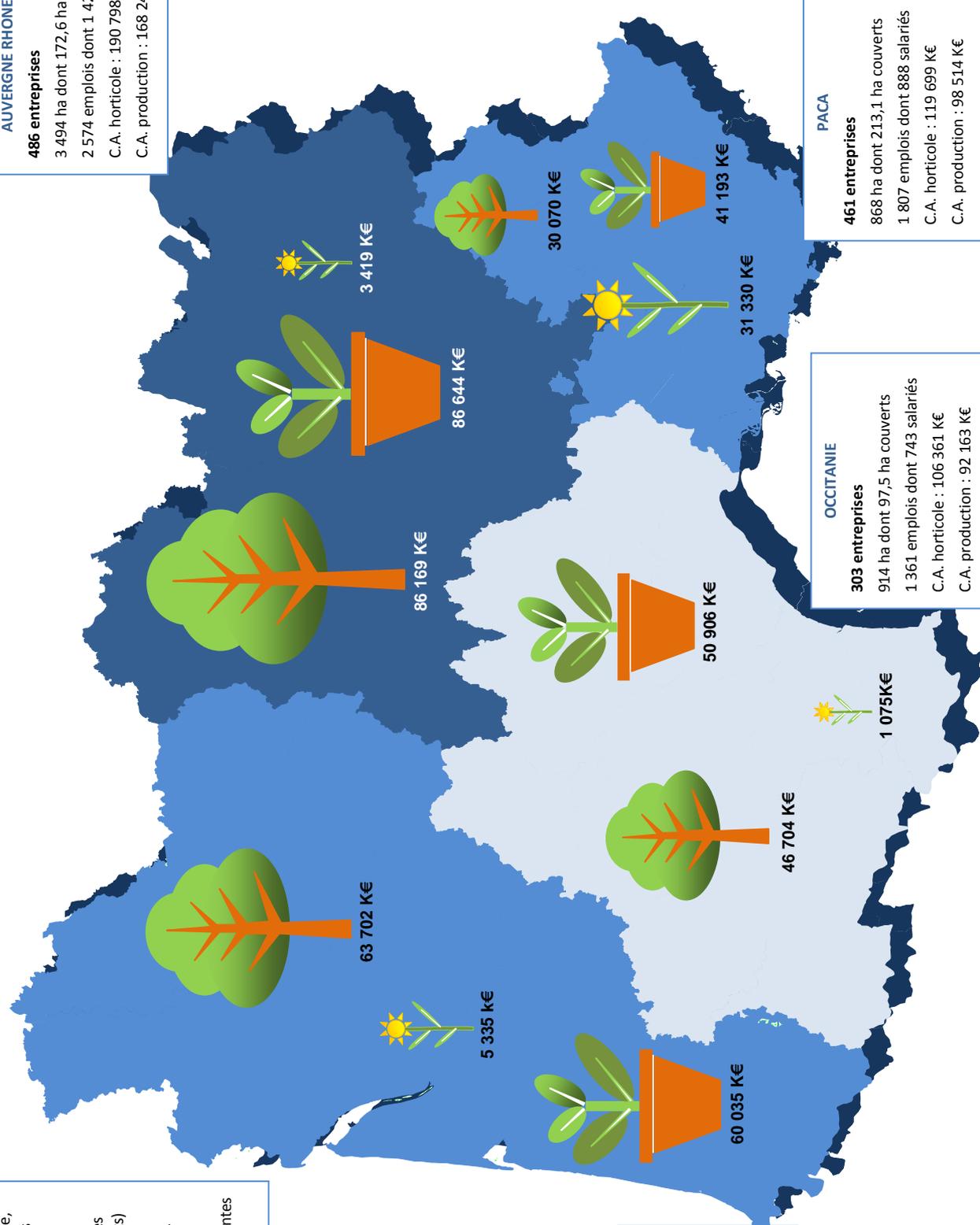
## Valeur des ventes de Végétaux par type et par région - partie Nord



## Valeur des ventes de Végétaux par type et par région - partie Nord

 Plantes de pépinière ornementale, fruitière et forestière (y.c. jeunes plants), bulbes  
 Plantes en pots, à massifs, vivaces et aromatiques (y.c. jeunes plants)  
 Fleurs coupées. Figurées si valeur Supérieure à 1 000 k€  
 Non figurés: plants maraichers, plantes aquatiques, divers.

**AUVERGNE RHONE ALPES**  
**486 entreprises**  
 3 494 ha dont 172,6 ha couverts  
 2 574 emplois dont 1 426 salariés  
 C.A. horticoles : 190 798 K€  
 C.A. production : 168 242 K€



**NOUVELLE AQUITAINE**  
**397 entreprises**  
 1 800 ha dont 158,8 ha couverts  
 1 982 emplois dont 1 115 salariés  
 C.A. horticoles : 141 054 K€  
 C.A. production : 125 446 K€

**OCCITANIE**  
**303 entreprises**  
 914 ha dont 97,5 ha couverts  
 1 361 emplois dont 743 salariés  
 C.A. horticoles : 106 361 K€  
 C.A. production : 92 163 K€

**PACA**  
**461 entreprises**  
 868 ha dont 213,1 ha couverts  
 1 807 emplois dont 888 salariés  
 C.A. horticoles : 119 699 K€  
 C.A. production : 98 514 K€

## Annexe : Données nationales et évolutions

Les deux fiches des pages suivantes présentent les données de l'observatoire au niveau national (hors Corse) selon les modalités suivantes :

- 1) En « photographie 2017 », obtenue en consolidant les résultats des enquêtes exhaustives sur les trois régions, Nouvelle Aquitaine, Occitanie et PACA, les résultats de l'enquête nationale sur panel et les données extrapolées pour les entreprises non enquêtées ;
- 2) En évolution entre 2013 et 2017.

Les évolutions sont présentées en valeurs brutes (écarts constatés entre les données issues enquêtes de 2013, 2015 et 2017) et en valeur moyenne (soit un écart de 2 ans).

## Données 2017 sur la production horticole française

Observatoire de l'horticulture et des pépinières			
Résultats 2017 - enquête 2018			
France (hors Corse et DOM)			
Principaux indicateurs économiques			
Nombre d'entreprises	<b>3 308</b>	% / ensemble de référence	<b>100,0%</b>
C.A. horticole cumulé (1000 €)	<b>1 417 289</b>	C.A. horticole moyen (1000 €)	428
C.A. production cumulé (1000 €)	<b>1 237 841</b>	C.A. production moyen (1000 €)	374
Part du négoce (en % du CA total)	13%	% du C.A. de prod. de référence	<b>100,0%</b>
C.A. production /hectare (€)	76 635	C.A. horticde / ETP (€)	77 556
Surfaces de production			
Surface totale (ha)	16 152,4	% de la surface de référence	100%
Surface en pleine terre (ha)	12 572,9	Surface en conteneurs (ha)	2 009,1
Surface couverte en serres (ha)	1 104,6	Surface couverte en tunnels (ha)	465,9
Surfaces en serres verre	632,8	Surfaces en serres plastique	471,7
Emplois (*) y.c. chefs d'entreprises			
Emplois totaux (ETP) (*)	<b>18 274</b>	Part / emploi horticole de référence	100%
Dont salariés permanents (ETP)	10 605	Part / emploi salarié de référence	100%
Nombre moyen d'ETP/entreprise	5,5	Nombre moyen d'ETP/hectare	1,1
Répartition des ventes par produit			
Produits	%	Valeur (1000 €)	–
Plantes en pots	20,5%	290 003	–
Plantes à massifs	16,9%	239 450	–
Jeunes plants de plantes en pots	1,5%	21 377	–
Jeunes plants de plantes à massifs	1,0%	13 890	–
Plantes de pépinière	34,0%	482 098	–
Jeunes plants de pépinière	3,8%	53 449	–
Vivaces et aromatiques	5,9%	82 927	–
Fleurs coupées	6,1%	86 917	–
Bulbes	1,5%	21 468	–
Autres	8,9%	125 709	–
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>1 417 289</b>	–
Répartition géographique des ventes			
	%	Valeur (1000 €)	–
Locales (10 km)	32,5%	461 232	–
Régionales (200 km)	34,2%	485 223	–
France (au delà de 200 km)	27,7%	392 289	–
Ventes intra Union Européenne	4,7%	66 670	–
Export sur Pays tiers	0,8%	11 875	–
Répartition des ventes par circuit			
Particuliers	25,8%	GMS	8,4%
Grossistes	10,6%	Producteurs	14,4%

## Evolution de la production française 2013 / 2017

Observatoire de l'horticulture et des pépinières					
Evolutions à champ courant - 2013-2017					
France (hors Corse et DOM)					
Principaux indicateurs économiques	2017	2015	2013	Evol 2015-2017	Evol annuelle
Nombre d'entreprises	3 308	3 678	4 154	-10,1%	-5,0%
C.A. horticole cumulé (1000 €)	1 417 289	1 435 917	1 584 970	-1,3%	-0,6%
Part du négoce (en % du CA total)	12,7%	12,6%	16,8%	0,5%	0,2%
C.A. production cumulé (1000 €)	1 237 841	1 254 945	1 318 841	-1,4%	-0,7%
C.A. production /hectare (€)	76 635	75 323	79 303	1,7%	0,9%
C.A. horticole moyen (1000 €)	428	390	382	9,7%	4,9%
C.A. production moyen (1000 €)	374	341	317	9,7%	4,8%
C.A. horticole / ETP (€)	77 556	72 154	74 677	7,5%	3,7%
Surfaces de production	2017	2015	2013	Evol brute	Evol annuelle
Surface totale (ha)	16 152	16 661	16 630	-3,1%	-1,5%
Surface en pleine terre (ha)	12 573	12 915	12 814	-2,7%	-1,3%
Surface en conteneurs (ha)	2 009	2 038	2 049	-1,4%	-0,7%
Surface couverte en tunnels (ha)	466	486	542	-4,0%	-2,0%
Surface couverte en serres (ha)	1 105	1 172	1 226	-5,7%	-2,9%
Emplois	2017	2015	2013	Evol brute	Evol annuelle
Emplois totaux (ETP) , y.c. dirigeants	18 274	19 901	21 224	-8,2%	-4,1%
Dont salariés permanents (ETP)	10 605	11 407	12 400	-7,0%	-3,5%
Nombre moyen d'ETP/entreprise	5,5	5,4	5,1	2,1%	1,0%
Nombre moyen d'ETP/hectare	1,13	1,19	1,28	-5,3%	-2,6%
Répartition des ventes par produit	2017	2015	2013	Evol brute	Evol annuelle
Produits	Valeur (1000 €)			%	
Plantes en pots	290 003	293 740	332 694	-1,3%	-0,6%
Plantes à massifs	239 450	253 861	282 923	-5,7%	-2,8%
Jeunes plants de plantes en pots	21 377	21 671	16 930	-1,4%	-0,7%
Jeunes plants de plantes à massifs	13 890	13 556	17 346	2,5%	1,2%
Plantes de pépinière	482 098	484 889	536 405	-0,6%	-0,3%
Jeunes plants de pépinière	53 449	49 959	56 301	7,0%	3,5%
Vivaces et aromatiques	82 927	79 678	79 778	4,1%	2,0%
Fleurs coupées	86 917	98 204	131 403	-11,5%	-5,7%
Bulbes	21 468	21 697	21 227	-1,1%	-0,5%
Autres	125 709	118 662	109 963	5,9%	3,0%
<b>Total</b>	<b>1 417 289</b>	<b>1 435 917</b>	<b>1 584 970</b>	<b>-1,3%</b>	<b>-0,6%</b>
Répartition géographique des ventes	2017	2015	2013	Evol brute	Evol annuelle
Zones de commercialisation	Valeur (1000 €)			%	
Locales (10 km)	461 232	478 882	558 626	-3,7%	-1,8%
Régionales (200 km)	485 223	478 950	531 301	1,3%	0,7%
France (au delà de 200 km)	392 289	398 766	409 876	-1,6%	-0,8%
Ventes intra Union Européenne	66 670	71 145	72 013	-6,3%	-3,1%
Export sur Pays tiers	11 875	8 173	13 155	45,3%	22,7%
Répartition des ventes par circuit	2017	2015	2013	Evol brute	Evol annuelle
Particuliers	374 529	396 802	429 522	-5,6%	-2,8%
Grossistes	150 022	159 190	199 425	-5,8%	-2,9%
Fleuristes	49 994	49 663	70 035	0,7%	0,3%
Jardineries	328 442	315 699	343 774	4,0%	2,0%
GMS	118 540	118 104	135 729	0,4%	0,2%
Producteurs	204 169	198 182	196 475	3,0%	1,5%
Entreprises de Paysage	97 988	99 760	109 305	-1,8%	-0,9%
Collectivités	93 605	98 516	100 707	-5,0%	-2,5%



