

Chiffres-clés de FranceAgriMer

> février 2017

L'horticulture ornementale Données 2015



Sommaire

Chiffres clés de l'horticulture ornementale en 2015	p 1
La production horticole ornementale française	p 2
Les principales caractéristiques structurelles en 2015	p 2
Caractéristiques et poids économique des entreprises horticoles et des pépinières	p 2
Evolution des moyens de production et de la productivité	p 3
La gamme commercialisée	p 4
Les marchés par zone géographique	p 4
Les marchés par circuit	p 5
Répartition géographique de la production	p 6
Activité et santé financière des entreprises de production en 2015 (exercice 2014)	p 7
Répartition selon la phase de vie des exploitations	p 8
Le commerce horticole	p 9
Le commerce de gros	p 9
Les grossistes en fleurs et plantes	p 9
Les grossistes sur marchés	p 10
Le commerce de détail	p 10
Le commerce de détail spécialisé non alimentaire	p 11
Le commerce de détail non spécialisé	p 13
Les prestataires de service	p 14
La consommation des particuliers en biens et services d'horticulture ornementale	p 15
Les achats des ménages en végétaux d'ornement en 2015	p 15
Sapins de Noël	p 16
Prestations de service pour le jardin	p 16
Les échanges extérieurs en horticulture ornementale	p 17
Les importations	p 17
Les exportations	p 18
Production, marché et flux commerciaux de l'Union européenne	p 19
Statistiques 2015	P19
Répartition et valeur de la production	p 20
Echanges UE	p 21

Chiffres clés de l'horticulture ornementale en 2015

L'horticulture ornementale regroupe quatre branches d'activités spécialisées, avec chacune des caractéristiques particulières à tous les niveaux de la filière :

- fleurs et feuillages coupés,
- plantes en pot et à massif,
- pépinières,
- bulbes.

Le secteur se caractérise par :

- une consommation des ménages de 2,8 milliards d'euros,
- un déficit important de la balance commerciale de 814 millions d'euros en 2015
- une internationalisation des échanges.

L'horticulture ornementale, c'est :

- 3611 entreprises de production du secteur marchand ayant la production horticole ornementale comme activité principale,
- 15 471 hectares de production dont 1 613 hectares couverts,
- Environ 20 000 entreprises spécialisées dans la distribution et la commercialisation de fleurs et plantes ornementales (fleuristes, jardinerie, graineteries, fleuristes de marché),
- 28 600 entreprises du paysage (entrepreneurs paysagistes, reboiseurs, engazonneurs, élagueurs).

La production horticole ornementale française

La place de l'horticulture dans l'agriculture

Elle représente toutes productions ornementales confondues :

1,4 % du nombre total d'exploitations agricoles¹

6,8 % de la valeur des livraisons des produits végétaux²

La production horticole ornementale est un secteur de production intensive. Elle se rapproche de l'industrie par l'importance du capital, du travail et des techniques requises.

C'est l'un des secteurs les plus employeurs de main d'œuvre en agriculture.

La production française fournit les deux tiers des végétaux d'extérieur vendus dans les jardinerie spécialisées.

1. Les principales caractéristiques structurelles en 2015³

o Caractéristiques et poids économique des entreprises horticoles et des pépinières en France

La dynamique de concentration des structures de production s'accompagne sur la période récente d'une baisse du chiffre d'affaires.

L'étude recense, fin 2015, **3 611 horticulteurs et pépiniéristes** en activité en France métropolitaine (hors Corse), représentant :

- un **chiffre d'affaires total de 1 582 millions d'euros HT**, dont 12 % sont réalisés sur des activités autres que l'horticulture et la pépinière (agriculture, commerce de détail, vente de services, dont aménagements paysagers...) ;
- un **chiffre d'affaires « horticole » de 1 392 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 1 215 millions d'euros HT** correspondant aux ventes de végétaux produits sur l'exploitation ;
- une surface globale en culture de 15 471 hectares, dont 1 613 hectares couverts en serres et tunnels et 1 981 hectares de plates-formes hors sol (conteneurs) ;
- 19 289 emplois directs en équivalent temps plein, y compris les chefs d'entreprises, dont 10 951 emplois salariés permanents (57 %).

Entre les enquêtes réalisées sur les données de 2013 et celles de 2015, le secteur de l'horticulture ornementale et de la pépinière a vu le mouvement de concentration de ses structures de production se poursuivre avec la disparition de près de 13 % des entreprises, soit un taux moyen de l'ordre de 6,5 % sur les deux dernières années. Le rythme de disparition d'entreprises apparaît en légère augmentation sur la période récente (en lien avec la succession d'années difficiles). Sur la décennie 2005-2015, le rythme de disparition moyen se situe à 4,1 % par an.

Depuis l'enquête de 2010, on constate que la concentration ne s'effectue plus à chiffre d'affaires constant. Après un recul du chiffre d'affaires horticole de plus de 9 % entre 2005 et 2011, de plus de 4,3 % entre les enquêtes 2011 et 2013, on constate une baisse de plus de 12 % entre 2013 et 2015. Le chiffre d'affaires réalisé à partir de la production propre des entreprises (hors négoce) affiche un recul moins important (-7,9 % sur deux ans). La part du négoce apparaît en recul (13 % en 2015, contre 17 % en 2013) en raison de la sortie de l'échantillon d'entreprises importantes ayant une forte activité de négoce.

¹ Recensement Général Agricole – Etudes régionales AND 2014

² Comptes prévisionnels de la branche agriculture en 2014

³ Les études de FranceAgriMer / Observatoire structurel des entreprises de production de l'horticulture et de la pépinière ornementale (à partir d'une enquête sur panel national représentatif en 2015 et des enquêtes exhaustives réalisées sur 7 grands bassins en 2016)

Le secteur a globalement perdu 543 entreprises et 1 935 emplois (ETP) en deux ans, les effectifs reculant cependant moins (- 4,6 % / an) que le chiffre d'affaires.

Le chiffre d'affaires horticole moyen par entreprise progresse de l'ordre de 0,5 % par an, tandis que les surfaces diminuent de 3,5 % en rythme annuel.

Comparaison des principaux indicateurs socio-économiques (2005/2015)

Principaux indicateurs	2015	2013	2011	2005	Evolution 2013 - 2015	Evolution moyenne annuelle
Nombre d'entreprises	3 611	4 154	4 504	6 144	-13,07%	-6,54%
Chiffre d'affaires horticole (1000 €)	1 392 050	1 584 970	1 644 104	1 797 179	-12,17%	-6,09%
Chiffre d'affaires en production (1000 €)	1 214 848	1 318 841	1 452 267	1 567 893	-7,89%	-3,94%
Chiffre d'affaires horticole moyen (1000 €)	386	382	365	293	0,92%	0,46%
Surface totale (ha)	15 471	16 630	18 050	21 145	-6,97%	-3,48%
Emplois totaux (ETP)	19 289	21 224	22 544	29 912	-9,12%	-4,56%

Dans ce contexte de marché difficile, les disparitions d'entreprises ne touchent plus seulement comme par le passé les petites exploitations difficilement transmissibles, mais également des entreprises de taille moyenne et grande. Ceci se vérifie au niveau du chiffre d'affaires moyen des entreprises ayant disparu sur la période 2013-2015 qui est très proche de celui des entreprises restées en activité.

○ Evolution des moyens de production et de la productivité

Entre 2013 et 2015, les surfaces en production ont reculé de l'ordre de 1 160 ha, soit environ - 7 %. Ce recul concerne en grande majorité les aires de cultures extérieures avec la perte de 936 hectares de parcelles de pleine terre et de 68 hectares d'aires de conteneurs.

Evolution des surfaces de production

Surfaces de production	Surfaces en ha				Evol 2013 - 2015
	2015	2013	2011	2005	
Surface totale	15 471	16 630	18 050	21 145	-6,97%
Surface en pleine terre	11 878	12 814	13 867	15 920	-7,30%
Surface en conteneurs	1 981	2 049	2 244	2 799	-3,30%
Surface couverte en serres	1 133	1 226	1 299	1 675	-7,59%
Surface couverte en tunnels	480	542	639	750	-11,44%

En termes d'emploi, le secteur a perdu un peu plus de 9 % de ses effectifs en deux ans, soit 1 935 ETP, avec une réduction très significative des emplois salariés permanents (- 1 449 ETP) compensée en partie par un recours accru à l'emploi saisonnier et/ou à la main d'œuvre familiale.

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

	2015	2013	2011	2005
Emplois totaux (ETP) y.c. dirigeants	19 289	21 224	22 544	29 912
Dont salariés permanents (ETP)	10 951	12 400	14 159	18 762
Nombre moyen d'ETP/entreprise	5,3	5,1	5,0	4,9
Nombre moyen d'ETP/hectare	1,25	1,28	1,25	1,41
C.A. horticole / ETP (€)	72 168	74 677	72 928	60 083

Sur la dernière décennie, on constate une baisse plus importante de l'emploi salarié au sein de l'effectif cumulé des entreprises. Le nombre moyen d'ETP par ha, en baisse entre 2005 et 2011, apparait stable sur les dernières années.

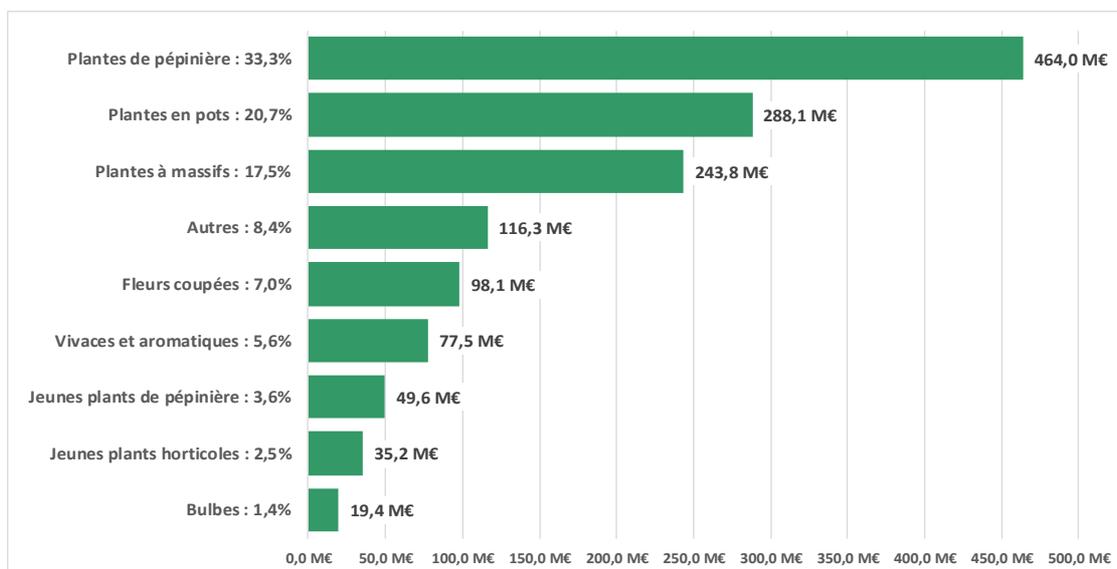
Le chiffre d'affaires par emploi (exprimé en ETP) baisse de 3,4 % entre 2013 et 2015, passant de près de 74 700 €/ETP à moins de 72 200 €/ETP.

- **La gamme commercialisée : une gamme diversifiée**

Nouvelle baisse de la fleur coupée, progression 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 de l'ordre de 38 % du chiffre d'affaires total en ventes de végétaux (y compris négoce) à l'échelle nationale, devant les végétaux de pépinières qui pèsent pour un tiers de la valeur commercialisée.

Répartition des ventes par type de produits (ensemble France, hors Corse)



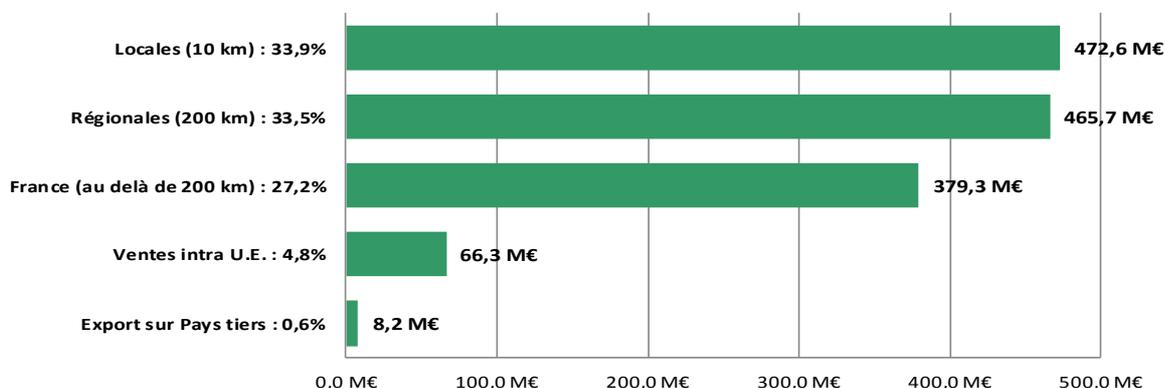
Sur la période 2013 - 2015, on constate une progression des ventes des « autres » produits (+6 %), en lien avec le poids important des plants potagers dans cette rubrique. Tous les autres produits connaissent une baisse en valeur significative, comprise entre 13 et 14% sur deux ans pour les grands ensembles plantes en pots, plantes à massifs et plantes de pépinière. La baisse la plus importante concerne les fleurs coupées qui perdent un quart de leur valeur entre 2013 et 2015.

- **Les marchés par zone géographique : un repli sur les marchés locaux**

La zone d'influence géographique des producteurs français reste très nettement orientée sur les marchés locaux (notamment en lien avec la vente directe pratiquée par de nombreux producteurs) et régionaux (rayon de 200 km). Les ventes dans un rayon inférieur à 200 km représentent en cumul plus des deux tiers des ventes de végétaux de l'ensemble des producteurs français.

A l'opposé, les exportations ne représentent que 5,4 % du chiffre d'affaires en vente de végétaux

Répartition des ventes par zone géographique en 2015



Les ventes sur les marchés locaux (vente au détail sur l'exploitation et dans les environs immédiats) affichent un recul de près de 15 % sur les deux dernières années. Les ventes régionales (rayon de 10 à 200 km environ) baissent dans une proportion moindre (-12 % en deux ans).

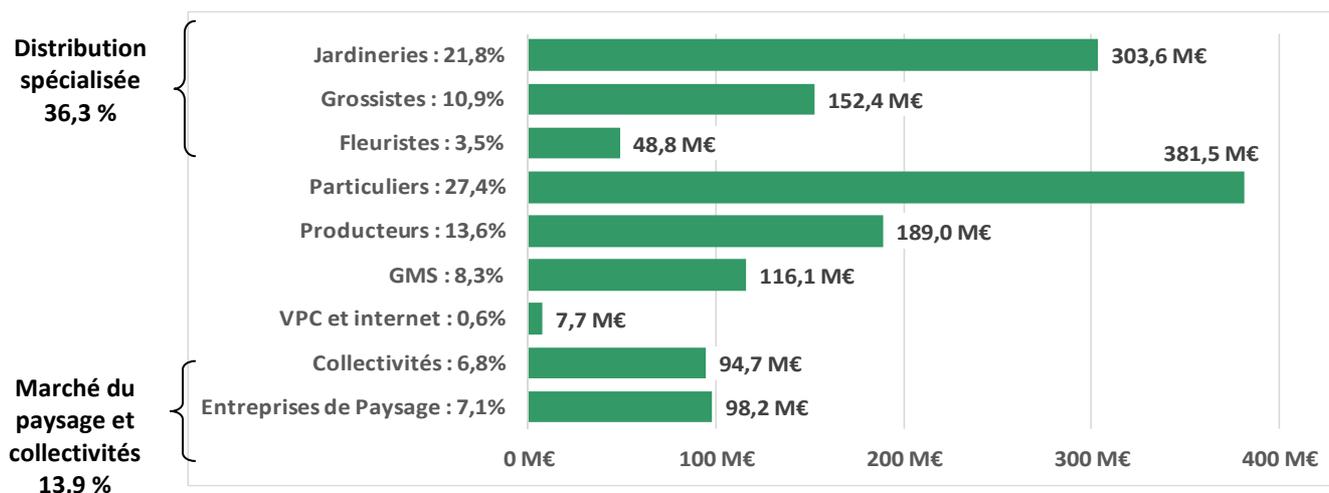
Les ventes dites « France », réalisées au-delà de 200 km, connaissent un recul plus mesuré (-7,5 %).

○ **Les marchés par circuit**

Les ventes au détail, réalisées sur les exploitations et/ou les marchés de plein air et/ou en VPC, représentent le premier débouché en valeur, avec 28 % 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 22 % et 11 % de parts de marché.

Répartition des ventes par circuit en 2015

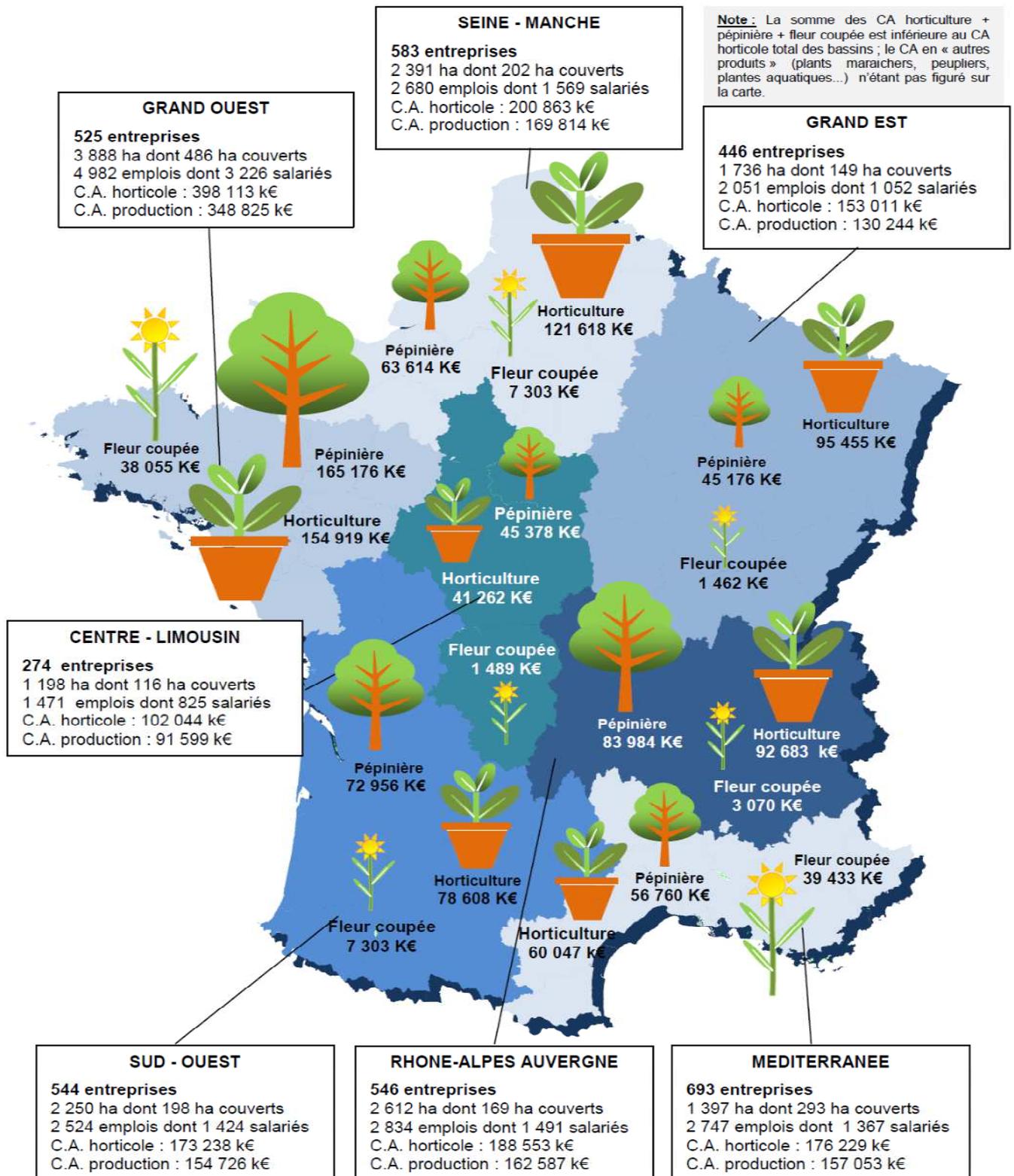


Les parts des différents circuits dans le débouché en valeur (tableau ci-dessous) évolue de la façon suivante entre 2005 et 2015 :

- La vente au détail, premier circuit en valeur, voit son poids dans le débouché global augmenter, avec une progression de 2,2 points ;
- Les jardineries, deuxième segment en valeur, après une progression entre 2005 et 2011, se stabilisent légèrement en dessous de 22 % du débouché en valeur ;
- Les circuits « producteurs » et paysage et collectivités voient leurs parts de marché progresser de 1 à 2 points sur la décennie, tandis que le poids du débouché GMS apparaît en léger repli (- 0,7 point) ;
- Le poids des circuits « grossistes » et « fleuristes » reculent fortement. 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 pour partie 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.

Répartition géographique de la production

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



2. Activité et santé financière des entreprises de production en 2015 (exercice 2014)

L'observatoire national des entreprises des secteurs d'activité horticulture et pépinières est réalisé pour la 7ème année consécutive, à partir d'un échantillon de 200 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 2014 laisse apparaître une baisse du chiffre d'affaires (-2,4 %) qui fait suite à la baisse constatée l'année précédente (2013). La baisse des charges opérationnelles (-7 %) et des charges de structure hors main d'œuvre (-0,4 %) ne suffisent pas pour empêcher une baisse de la valeur ajoutée de près de 2.2 %.

Cette analyse doit cependant être différenciée entre :

- d'une part, les pépinières de plein champ, qui subissent une forte baisse de leur produit brut (11%), de leurs marges et de leur valeur ajoutée,
- et, d'autre part, les autres secteurs pour lesquels le produit brut baisse, mais beaucoup moins, avec des charges en forte baisse, permettant une amélioration des marges et de la valeur ajoutée.

Pour l'excédent brut d'exploitation, le constat est le même : baisse en pépinière plein champ et hausse dans trois autres « métiers ».

Les prélèvements privés sont en forte baisse, sauf en horticulture, et atteignent des niveaux très bas, notamment en pépinière hors sol et en fleurs coupées.

Le taux d'endettement progresse légèrement (+1 pt) : il est très élevé en horticulture et fleurs coupées.

Le volume de main d'œuvre est globalement en légère hausse, avec une stabilité de la main d'œuvre familiale et une légère hausse de la main d'œuvre salariée. En valeur, par contre, le poste charges salariales est en très légère baisse (-0,2 %). Cette baisse est surtout liée aux emplois occasionnels (-8%) qui sont la variable d'ajustement à la conjoncture.

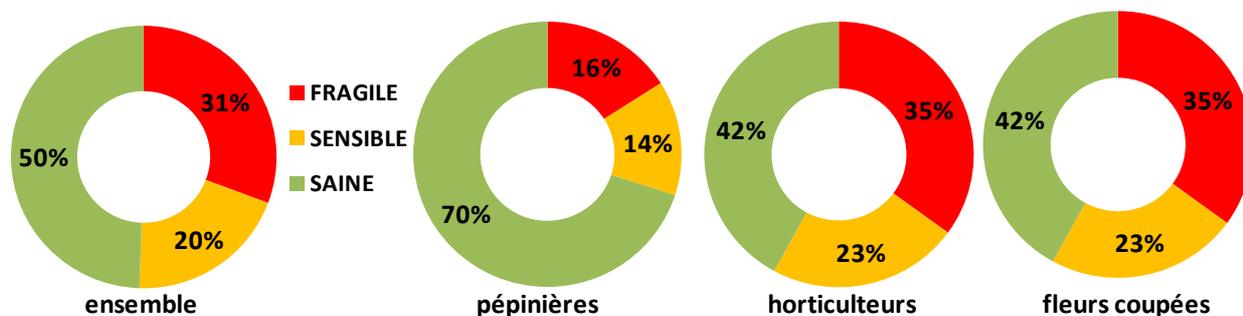
L'année 2014 montre donc quelques évolutions notables :

Pépinières de plein champ : c'est le secteur qui est cette année touché par une conjoncture générale défavorable. L'immobilier et les grands travaux n'ont sans doute pas tiré les commandes comme les années précédentes.

Horticulteurs : le secteur est globalement à l'équilibre, mais malgré des résultats en léger progrès, les investissements chutent de moitié.

Fleurs coupées : l'année 2014 confirme le constat alarmant de l'année précédente. Ces entreprises sont exsangues, ne permettant plus de prélèvements privés ni d'investissement. L'avenir est donc sombre en l'absence de rentabilité et de préparation de l'avenir. Pourtant, même sur ce secteur en difficulté, certaines entreprises réussissent à dégager des résultats encourageants.

Répartition des entreprises horticoles et pépinières selon leur situation économique et financière en 2014



Par ailleurs, l'étude « phase de vie » (ou trajectoire financière), permet de faire le point sur l'évolution financière des entreprises et de déceler des tendances préoccupantes ou rassurantes pour pouvoir anticiper. L'observation porte sur 3 ans, d'où la notion de phase de vie.

Les 5 variables utilisées pour illustrer au mieux les choix et les décisions d'un chef d'entreprise sont : l'EBE (excédent brut d'exploitation), 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

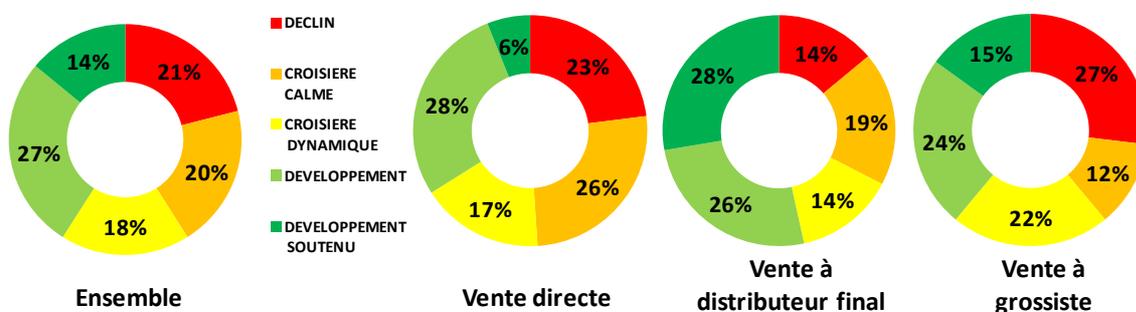
A partir de ces variables, on peut déterminer le comportement annuel d'utilisation de la trésorerie :

- 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 importants. 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 exploitations 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 (forte progression du fonds de roulement).

En synthèse, la population constante sur 3 ans est légèrement inférieure à celle de 2 ans : 177 entreprises. Par ailleurs, même si l'échantillon constant sur les 3 années 2012-2013-2014 diffère quelque peu de l'analyse des années précédentes, les grandes tendances restent les mêmes.

21 % des entreprises sont en déclin, et 27 % en développement soutenu.

Répartition des entreprises horticoles et pépinières selon leur phase de vie entre 2012 et 2014



Le commerce horticole

Environ 20 000 entreprises spécialisées dans la vente de végétaux ⁴

Le commerce horticole comprend :

- un secteur de gros, intermédiaire entre production et commerce de détail,
- un secteur de détail qui approvisionne directement le consommateur final.

Cet univers est assez hétérogène d'une famille à l'autre, les végétaux prenant une part variable dans le chiffre d'affaires (certaines vendent plus de matériel que de plantes). Le phénomène peut aussi se rencontrer à l'intérieur d'une même famille (jardineries, par exemple).

Ce secteur est de plus générateur de nombreuses activités annexes telles que fournitures d'emballage, papiers, vanneries, engrais, produits phytosanitaires, poteries et contenants, matériel à moteur, etc.

En 2015, le marché des produits de jardin, englobant végétaux et produits inertes est estimé à 8,1 milliards d'euros TTC ⁵ soit une hausse de 1,6 % par rapport à 2014 (-1 % vs 2011/14).

1 Le commerce de gros

La fonction commerciale de gros existe principalement dans le secteur de la fleur coupée. Dans les autres secteurs, cette fonction est assurée par les producteurs-acheteurs-revendeurs. Elle peut s'exercer sur ou hors marché de gros.

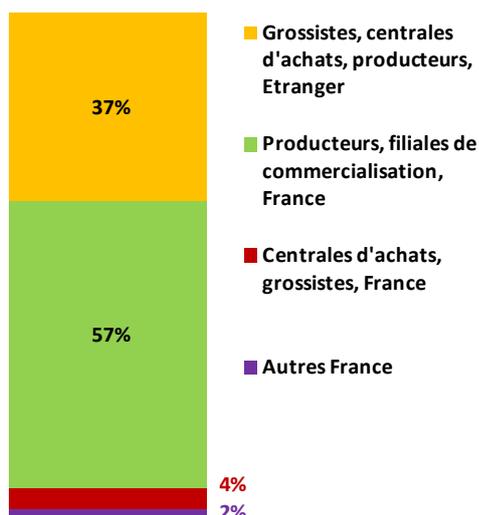
Les grossistes en fleurs et plantes et graines et semences de fleurs et plantes

Les ventes des grossistes en fleurs et plantes + semences de fleurs et plantes sont en retrait (- 4,6 % en volume et - 2,4 % en valeur). Avec des exportations en baisse, le déficit du commerce extérieur du secteur se creuse légèrement sur les neuf premiers mois de 2015 (- 0,5 %) ⁶.

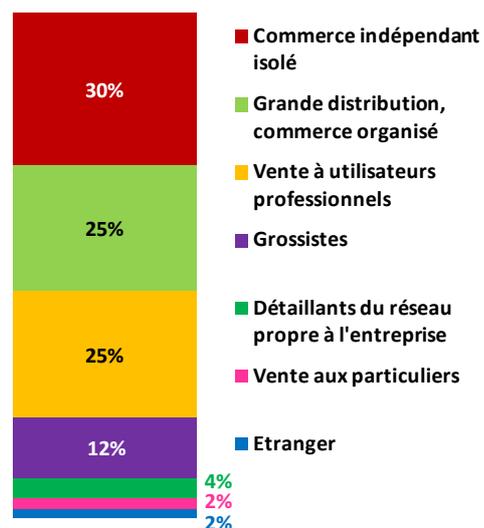
L'INSEE recense 1020 entreprises de commerce de gros en fleurs et plantes + semences de fleurs et plantes qui réalisent 1,4 milliard d'euros HT de chiffre d'affaires.

Cette branche emploie 4 093 personnes.

Analyse fournisseurs (2011)



Analyse clients (2011)



⁴ D'autres entreprises font également partie de la filière, telles que les GSB et les GMS qui vendent régulièrement ou occasionnellement (fête des mères, Toussaint) des végétaux d'ornement.

⁵ Source : Promjardin

⁶ Insee – la situation du commerce en 2015

Les grossistes sur marchés

Les Marchés de Gros de France, qu'ils soient d'Intérêt National ou privés, sont des sites dédiés à la distribution. Au service de la production locale et du commerce indépendant et de proximité, ils regroupent les activités des opérateurs grossistes, producteurs, prestataires de services et acheteurs des secteurs horticoles.

Les marchés de gros où opèrent les apporteurs horticoles sont au nombre de 12.

Le chiffre d'affaires le plus élevé est réalisé par le MIN Rungis : 241,1 M€ (73 % effectués par les grossistes, 8 % par les producteurs, 18 % par les accessoiristes et 1 % par les courtiers et sociétés d'import/export).

Carte des Marchés de gros



2 Le commerce de détail

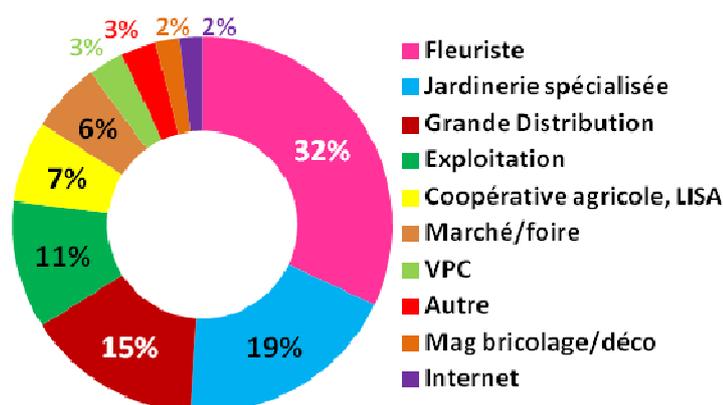
Le commerce de détail spécialisé ou non représente environ 90 % des ventes de détail en fleurs, plantes et végétaux d'extérieur, le reste étant assuré par la vente directe des producteurs.

La prédominance d'un circuit par rapport à un autre est très différente selon les groupes de produits :

Leaders en fleurs et plantes : les détaillants en boutiques, toutefois les volumes d'achat sont en baisse au profit des circuits moins chers tels que les GSA

Leaders en végétaux d'extérieur : les jardinerias. Les GSA deviennent le second circuit en volume, néanmoins, les producteurs restent le deuxième lieu d'achat en valeur.

Répartition des sommes dépensées par circuits de distribution en 2015



Source : panel de consommateurs TNS Sofres

2.1 Le commerce de détail spécialisé non alimentaire

Le chiffre d'affaires du commerce de détail en plantes, fleurs et graines s'élève, en 2011, à 6,5 milliards d'euros, ce qui représente 3 % du commerce des produits non alimentaires (hors produits liés à la pharmacie, l'équipement de la personne, l'automobile)⁷.

Les composantes du négoce de fleurs et plantes sont diverses, très différentes en terme de taille, d'offre produits et d'évolution.

Les fleuristes en boutique indépendante⁸

Ils sont à la fois commerçants (vente de fleurs et plantes) et artisans, car ils disposent d'un savoir-faire particulier. Les fleuristes peuvent être qualifiés de « traditionnels » ou de « libre services ». Parmi les traditionnels, les fleuristes-décorateurs sont les plus « hauts de gamme ». Ceux qui optent pour le libre-service cherchent avant tout à contrer l'offensive de la grande distribution et des jardinerie, en jouant sur les prix et la proximité.

En 2015, la profession dénombre 15 104 entreprises (-1 % par rapport à 2013) dont 9 004 sans salarié.

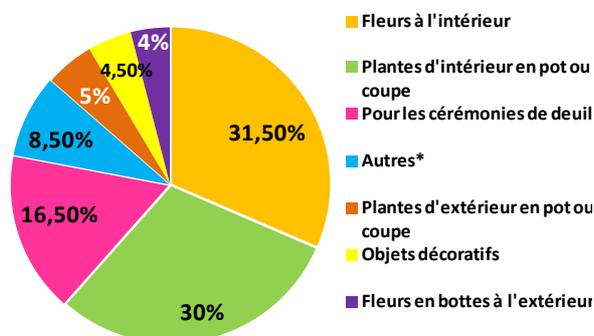
Le chiffre d'affaires est de 1,97 milliards d'euros HT (-6 % vs 2013), soit 63 200 € par actif, et un chiffre d'affaires moyen de 130 450 € par entreprise.

31 180 personnes (salariés + non salariés) constituent le nombre d'actifs, 15 980 sont salariées dans la profession, avec une moyenne d'âge de 35,5 ans.

2/3 des points de vente sont situés en centre-ville, les autres dans les quartiers (16,5 %) les zones péri-urbaines (11 %), les centres commerciaux (5,5 %) et les marchés (1,5 %).

La surface moyenne d'un point de vente est de 64 m². 4,5% des points de vente sont sous franchise.

Répartition du chiffre d'affaires selon les familles d'activité



⁷ INSEE : Résultats sectoriel 2010

⁸ Val'hor « Chiffres clé fleuristes » en 2015

Près des ¾ des entreprises de la profession travaillent avec une ou plusieurs chaînes de transmission florale (Florajet, Interflora, téléfleurs...) qui apportent en moyenne 7,5 % du chiffre d'affaires total des entreprises concernées.

32 285 actifs sont recensés, soit 2,1 actifs par entreprises, dont 53,5 % sont salariés.

Fleuristes sur inventaires et marchés

Ces commerçants sont soit des fleuristes en boutique (2,5 % des fleuristes), soit des producteurs qui font en général plusieurs marchés par semaine en plus de leur activité habituelle.

Marbriers fleuristes

Installés en général à proximité des cimetières, leur activité principale consiste en la vente de monuments funéraires. Ils offrent aussi des végétaux et surtout des plantes fleuries, en particulier des chrysanthèmes au moment de la Toussaint.

La vente par correspondance (V.P.C.)

Elle est réalisée soit par des entreprises spécialisées (Willemse, Bakker, Hortico,...) ou multi-spécialisées (le Jardin du Cheminot,...) soit par des pépiniéristes qui vendent sur catalogue essentiellement des bulbes, des graines et des rosiers conditionnés sous sachets. En 2015, ce segment pèse pour 2,2 % dans les dépenses des particuliers en végétaux.

La vente par Internet

Certains opérateurs vendent exclusivement sur internet. En 2015, ils pèsent pour 1,1 % dans les dépenses des particuliers en végétaux.

Jardineries/ graineteries⁹

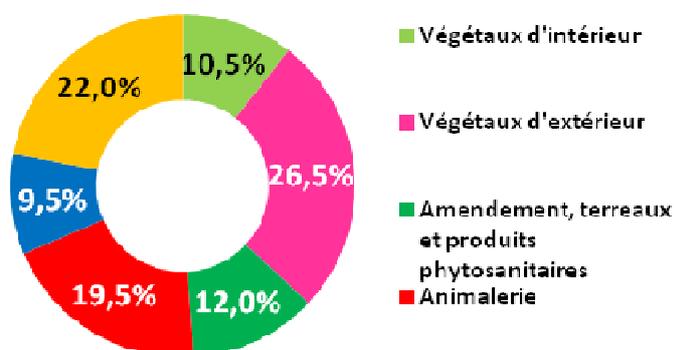
Les jardineries sont des points de conseils et de ventes pour les végétaux, les fleurs, les produits et articles de jardinage, et plus généralement toutes les fournitures liées au jardin et à l'environnement, qui disposent de plusieurs secteurs ou rayons : pépinière, serre chaude, fleuristerie et marché couvert, produits et accessoires de jardin, semences et bulbes, animalerie et ses aliments spécifiques. Leurs surfaces commerciales sont supérieures à 1 000 m².

Les graineteries sont des commerces de proximité qui proposent, sur des surfaces allant jusqu'à 1 000 m², des semences, graines, bulbes, plants, végétaux, contenants, produits de jardin, animaux et produits pour les animaux.

1 675 points de vente de jardineries/graineteries sont recensés en 2014 (-1,5 % vs 2013), et se répartissent en 1 215 jardineries (-1 %) et 460 graineteries (-2 %).

Le chiffre d'affaire global s'établit à 2,9 milliards d'euros HT.

Répartition du chiffre d'affaires selon les familles de produits :



Au 31 décembre 2014, les jardineries réalisent 95 % du chiffre d'affaires du secteur jardineries et grainetiers (soit 2,76 milliards d'euros HT) et emploient 19 060 salariés.

⁹ FNMJ – rapport de branche - données 2014

Les graineteries réalisent quant à elles 5 % du chiffre d'affaires (14 millions d'euros HT) et emploient 990 personnes.

Les effectifs salariés de cette branche reculent de 1 % par rapport à 2013.

2.2 Le commerce de détail non spécialisé

Il s'agit essentiellement de la grande distribution (hyper-super, supérettes), des grandes surfaces de bricolage (GSB) ou des libres-services agricoles (LISA) qui vendent régulièrement ou occasionnellement des fleurs, plantes et/ou végétaux d'ornement.

Les grandes surfaces alimentaires (GSA)

On ne connaît pas exactement le nombre de points de vente qui vendent des végétaux d'ornement. La grande distribution dispose de points de vente permanents et occasionnels qui varient selon les enseignes. Le chiffre d'affaires réalisé est très variable selon la taille de l'établissement, la saisonnalité des ventes, le type de végétaux vendus et l'intérêt que chaque magasin porte à la vente de ces végétaux.

Les grandes surfaces de bricolage (GSB)

Considérant le jardin comme partie intégrante de la maison, les sociétés de commerce de bricolage distribuent des gammes d'articles diversifiés, et vendent de nombreux produits liés à l'aménagement du jardin. Ces circuits occupent une place encore modeste dans la vente de végétaux.

Les libres-services agricoles

A l'origine, les LISAS étaient des dépôts de coopératives agricoles approvisionnant leurs membres en produits nécessaires au fonctionnement de leur exploitation : produits de traitements, engrais, semences, outils, complétés peu à peu par des produits, disparus avec les commerces qui les vendaient, tels que quincaillerie, bricolage, articles de pêche, chasse. Cette catégorie de distribution spécialisée est constituée d'un maillage territorial d'unités de vente de taille moyenne. Par ailleurs, ce circuit, en phase de restructuration liée en partie à la mutation du monde agricole, compte 1730 points de ventes.

Les prestataires de services

Les entrepreneurs du paysage fournissent aux utilisateurs privés ou publics de nombreuses prestations :

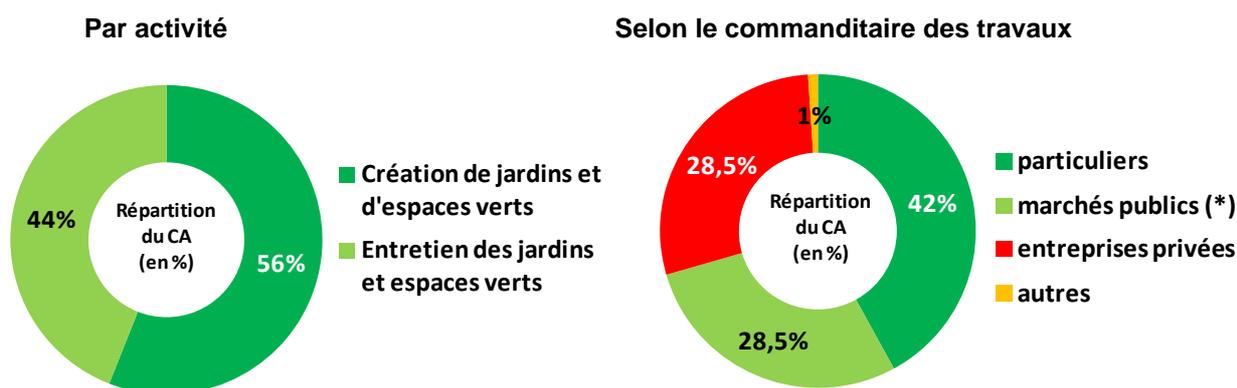
- la création, l'aménagement et l'entretien des parcs et jardins, terrains de sport, milieux aquatiques,
- les travaux de génie végétal et de génie écologique,
- l'installation des systèmes d'arrosage intégrés, et d'éclairage,
- le paysagisme d'intérieur,
- la végétalisation des terrasses et des toitures,
- l'élagage, le fauchage,
- le reboisement forestier...

Principales caractéristiques des entreprises de jardin en 2014 ¹⁰

- ✓ 28 600 entreprises (+ 0,7 % entre 2012 et 2014)
- ✓ 91 100 actifs (-1,5 % entre 2012 et 2014), dont 72 % de salariés
- ✓ 5,34 milliards d'euros de chiffre d'affaires hors taxes (+1,5 % entre 2012 et 2014)
- ✓ 285 millions d'euros d'investissements (dont 89% en matériel de chantier, outillage et véhicules).

Entre 2012 et 2014, le chiffre d'affaires de la profession a augmenté de moins de 1% par an, soit à peu près le rythme de l'inflation. Après les croissances significatives du début des années 2000 et la crise de 2008, l'évolution actuelle du chiffre d'affaires est un indicateur supplémentaire d'un secteur qui arrive à maturité et se stabilise.

Répartition du chiffre d'affaires :



(*) Etat, collectivités territoriales + SEM, EPA, EPIC)

56% du chiffre d'affaires du secteur découle de l'entretien des jardins et espaces verts.

42 % du chiffre d'affaires est réalisé avec les particuliers.

Les entreprises de 10 salariés réalisent 60 % du chiffre d'affaires du secteur.

Les entreprises de services à la personne (SAP) représentent 32 % du secteur et réalisent 11 % de son chiffre d'affaires.

Près de 30 % des entreprises du paysage françaises sont concentrées sur 2 régions : Provence-Alpes-Côte d'Azur et Rhône-Aples.

63 % des entreprises n'emploient aucun salarié et 25 % en comptent moins de 6.

¹⁰ Source: UNEP- Chiffres Clés 2015

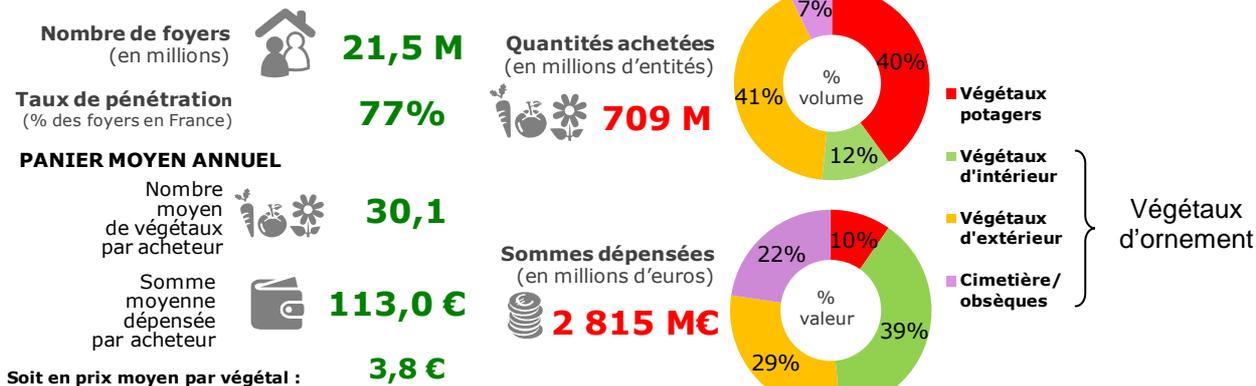
La consommation des particuliers en biens et services d'horticulture ornementale

Les achats des ménages en végétaux d'ornement en 2015 ¹¹

En 2015, en France, près de 8 foyers sur 10 ont acheté un végétal, notamment d'ornement. 4 foyers sur 10 ont acheté un plant potager ou une plante aromatique ou condimentaire.

Tous segments confondus, ces achats représentent 709 millions de végétaux et 2 815 millions d'euros en sommes dépensées. Le panier moyen annuel de végétaux par ménage acheteur s'établit à 30,1 végétaux pour un budget d'achat correspondant de 113 €.

Ensemble des végétaux



En 2015 en France, 27,976 millions de ménages résidaient sur le territoire métropolitain.

Base : ensemble des végétaux d'ornement et de potager

Un peu plus de 7 foyers sur 10 ont acheté un **végétal d'ornement** en 2015. Le panier moyen annuel par ménage acheteur s'établit à 18,5 végétaux pour un budget correspondant de 106 € ;

Les **végétaux d'intérieur** représentent 82 millions d'entités achetées et une dépense correspondante de 1,94 milliard d'euros (+0 % en volume et +6 % en valeur vs 2014). Pour ce segment de marché, le panier moyen annuel par ménage acheteur est de 4,6 végétaux pour un budget moyen de 59,8 €, soit un prix moyen de 13 € par végétal.

En valeur, les plantes fleuries arrivent en tête des achats (35 % de parts de marché), suivies des bottes de fleurs de plusieurs espèces (23 %), des bottes de fleurs d'une seule espèce (22 %), des fleurs coupées achetées à la pièce (12 %), des plantes vertes (5 %) et des cactées / plantes grasses / bonzaïs (3 %).

En termes d'espèces, la rose et l'orchidée sont en tête du podium des achats de végétaux d'intérieur.

Les **végétaux d'extérieur** représentent 293 millions d'entités achetées et une dépense correspondante de 811 millions d'euros (-7 % en volume et +3 % en valeur par rapport à 2014). Le panier moyen annuel par ménage acheteur est de 20,9 végétaux pour un budget moyen de 55,2 € soit un prix moyen de 2,6 € par végétal d'ornement d'extérieur.

Les plantes, les bulbes et les graines concentrent un peu plus de la moitié des sommes dépensées (54 %) de ce segment dont le géranium est, de loin, l'espèce la plus achetée.

En 2015 en France, les ménages ont dépensé 636 millions d'euros pour l'achat de 50 millions de **végétaux destinés aux cimetières / obsèques**, soit un -1 % en volume et -10 % en valeur vs 2014. Pour ce segment de marché, le panier moyen annuel par ménage acheteur s'établit à 4,4 végétaux pour un budget moyen de 53 €, soit un prix moyen de 12,0 € par végétal pour cimetière / obsèques.

Les achats pour la Toussaint, largement orientés sur les plantes, les bulbes et les graines, représentent ¼ des sommes dépensées dans ce segment. Les cérémonies hors Toussaint, qui concentrent des achats de compositions florales et de bouquets ronds, représentent 34 % des sommes dépensées dans ce segment.

Le chrysanthème est incontournable dans ce marché où les plus de 65 ans sont très présents, alors que les foyers âgés de moins de 35 ans ne représentent que 8 % des acheteurs.

¹¹ Source : Panel TNS Sofres pour le compte de FranceAgriMer et de Val'Hor

Le budget annuel par ménage acheteur pour l'achat de **végétaux potagers** (23,90 €) est quatre fois moins élevé que celui des végétaux d'ornement, mais en volume, le panier moyen « potager » (26,3 entités) est plus important. 35,8 % des ménages français ont effectué au moins un achat de végétaux pour le potager en 2015, soit environ 10,1 millions de foyers. En volume, les achats de plants potagers sont majoritaires, et les graines potagères et les plantes aromatiques/condimentaires génèrent plus de valeur que de volume.

En termes de circuits, et tous végétaux confondus, en 2015, la grande distribution précède les fleuristes et les jardinerie spécialisées en pénétration (pourcentage de ménages acheteurs) ; 45 % des acheteurs en grande distribution effectuent également des achats chez les fleuristes, 22 % également sur l'exploitation. L'achat par Internet est à 6 %, et décroît avec l'âge, bien que les seniors constituent une population de plus en plus connectée.

En valeur, les fleuristes concentrent près d'un tiers des achats de végétaux (32 %), et sont en tête du classement, notamment grâce à l'ornement (36 % des achats). Le poids des végétaux de potager est très faible dans ce circuit (1%).

⇒ Pour davantage d'informations, vous pouvez consulter sur le site de FranceAgriMer dans la collection données et bilans : « Végétaux d'ornement : achats des ménages en 2015 »

<http://www.franceagrimer.fr/content/download/47373/453558/file/BIL-HOR%20Achats%20des%20m%C3%A9nages%20en%202015.pdf>

Les sapins de Noël en 2015¹³

En 2015, on observe une baisse tendancielle du marché des sapins de Noël : le taux d'acheteurs recule de 1,4pt par rapport à 2014 (22,0 % vs 23,4 %), et cette diminution est imputable aux sapins naturels dont le taux de ménages acheteurs passe de 19,8 % à 18,3% en 2015 (-1,5pt).

Au sein des sapins naturels, en volume les Nordmanns et les Epicéas sont stables, mais en valeur le premier diminue et le second progresse (respectivement -1,6pt et +2,6pts). Par ailleurs, et bien qu'anecdotique, le marché des sapins tend à progresser de façon constante depuis ces 3 dernières années.

Globalement, les sapins sont achetés de plus en plus tôt (plus de 4 sapins naturels sur 10 et près de la moitié des sapins artificiels sont achetés entre le 1er et le 9 décembre), ils sont plus grands (plus d'un tiers mesurent plus d'1m50) et la présentation en pots ou mottes progresse, notamment via l'achat en ligne.

Si la grande distribution reste le principal lieu d'achat des sapins (un peu plus de 3 sur 10), les achats d'Epicéas se développent bien dans les exploitations (+2,3pts de part de marché vs 2014). En parallèle, des circuits moins traditionnels émergent, comme les écoles, les mairies ou les associations (6% des achats de sapins naturels). Par ailleurs, l'achat sur les marchés ou les foires régresse de façon significative en 2015.

Recours à une prestation de service pour le jardin ¹²

D'après les résultats du panel TNS cofinancé par FranceAgriMer et Val'hor, 7 foyers français sur 10 possèdent un jardin ou une terrasse en 2015 soit 19,6 millions de ménages. 59 % d'entre eux possèdent un jardin, 49 % une terrasse, et 28 % les deux.

3,2 millions de foyers ont fait appel à une personne extérieure au foyer pour une prestation sur leur jardin ou terrasse. Cette clientèle progresse depuis 5 ans.

Le budget annuel des particuliers qui ont recours à des spécialistes du jardinage tend à progresser depuis deux ans, alors que celui pour les non professionnels présente une tendance à la baisse.

Par ailleurs, les entreprises de services à la personne performant, qu'elles soient spécialisées dans le jardinage ou généralistes. Celles-ci se développent dans l'entretien et notamment la plantation de végétaux, pour laquelle le client achète lui-même le plus souvent ses plantes ou fleurs.

*Les spécialistes du jardinage : jardinier professionnel, entreprise de jardin, paysagiste et des entreprises de services à la personne spécialisée dans le jardin

*Les non professionnels du jardinage : personnes rémunérées en Chèque emploi service, personne avec un autre mode de rémunération, entreprise de services à la personne généraliste, autre professionnel, artisans

¹² Source : Panel TNS Sofres pour le compte de FranceAgriMer et de Val'Hor – enquête spécifique

Les échanges extérieurs de l'horticulture¹³

Horticulture ornementale

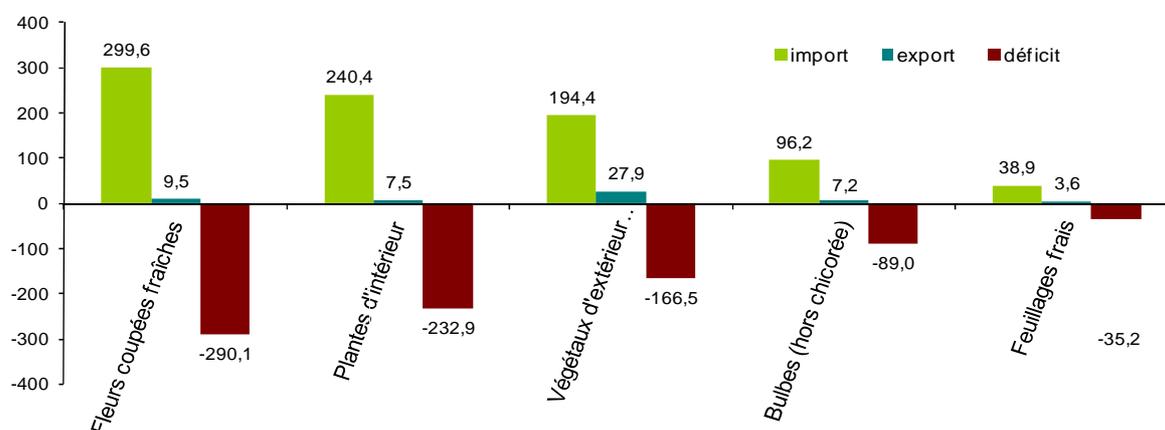
Le bilan des échanges extérieurs produits de la filière horticole ornementale (bulbes, végétaux d'extérieur d'ornement, plantes d'intérieur, fleurs coupées fraîches, feuillages frais, hors fleurs séchées et feuillages séchés) fait apparaître un déficit de **814 millions d'euros** en 2015 (-0,4 % versus 2014), correspondant à :

- Importations : **870 millions d'euros** (-0,4 % par rapport à 2014 et -4,5 % vs 2010/14)
- Exportations : **56 millions d'euros** (-8,9 % par rapport à 2014 et -18,3 % vs 2010/14))

Le taux de couverture (rapport valeur exportations / valeur importations) pour l'ensemble des produits de la filière horticole ornementale est de 6 %, la France important en valeur près de 16 fois plus qu'elle n'exporte.

Balance commerciale 2015 de l'horticulture ornementale par catégorie (avec les plants, arbres, arbustes de comestibles et plans forestiers)

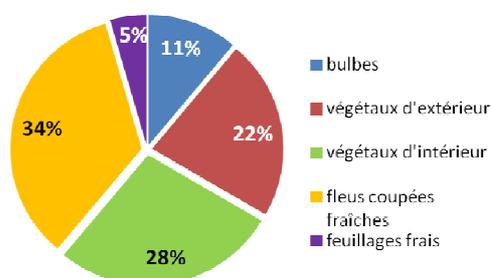
en millions d'euros



1. Les importations

Les deux premiers postes d'importation en valeur sont les fleurs coupées fraîches et les plantes d'intérieur avec respectivement 34 % et 28 % de la valeur totale des importations de produits de la filière horticole ornementale.

Répartition (valeur) des importations par catégories



Evolution de la valeur des importations

	2015 / 2014
Total horticulture ornementale	- 0,4 %
Plantes d'intérieur	- 3,2 %
Végétaux d'extérieur d'ornement	- 1,3 %
Fleurs coupées fraîches	- 1,1 %
Feuillages coupés frais	+ 1,6 %
Bulbes	+ 10,8 %

¹³ Sources : Direction générale des douanes/GTA février 2015

Depuis 2011, la baisse des importations concerne tous les postes de produits à l'exception des importations du groupe « bulbes, hors chicorée » qui augmente avec notamment le poste « bulbes en végétation ou en fleur » qui progresse de 21 % versus 2014 et de 56 % par rapport à la moyenne 5 ans.

Les principaux fournisseurs en 2015

L'Union européenne à 28 concentre 95 % de la valeur totale des importations françaises de végétaux d'ornement.

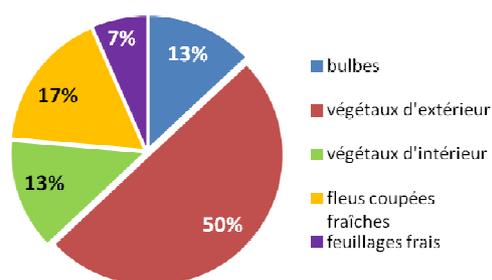
Les Pays-Bas rassemblent 84 % de la valeur des importations de bulbes et 83 % de la valeur des importations de fleurs coupées fraîches (stable vs 2014), dont 78 % des importations de roses fraîches (+8,6 %/ 2014)

La part des importations en provenance directe des pays tiers est modeste avec 5 % de la valeur totale des importations (-9 % vs 2014).

2. Les exportations

Pour les produits de la filière horticole ornementale, les végétaux d'extérieur d'ornement représentent 50 % de la valeur totale des exportations, et les bulbes, dont la valeur a fortement baissé (-46 % vs 2014) ne pèsent plus que 22 % du total des exportations.

Répartition (valeur) des exportations par catégories



Evolution de la valeur des exportations

	2015 / 2014
Total horticulture ornementale	- 8,9 %
Plantes d'intérieur	+ 19,9 %
Végétaux d'extérieur d'ornement	- 7,5 %
Fleurs coupées fraîches	+ 3,9 %
Feuillages coupés frais	+ 59,4 %
Bulbes	- 46,0 %

⇒ Pour davantage d'informations, vous pouvez consulter sur le site de FranceAgriMer dans la collection données et bilans : « Bilan annuel 2015 – Commerce extérieur des produits de l'horticulture »

<http://www.franceagrimer.fr/index.php/content/download/45371/432316/file/BIL-HORTI%20Com%20Ext%202015.pdf>

Production, marché et flux commerciaux de l'Union européenne ¹⁴

Les plantes vivantes et produits de la floriculture englobent les arbres, arbustes et buissons vivants et les autres produits fournis habituellement par les horticulteurs, les pépiniéristes ou les fleuristes, en vue de la plantation ou de l'ornementation.

L'Union européenne, dont le niveau de production de fleurs et de culture de plantes ornementales ne cesse d'augmenter, possède une des plus grandes densités de production de fleurs par hectare au monde (10 % de la superficie mondiale totale et 44 % de la production mondiale de fleurs et de plantes en pot).

L'Union européenne:

- est un exportateur net de plantes en pot, de conifères et de plantes, oignons et bulbes vivaces rustiques
- est un importateur de fleurs coupées et de feuillage ornemental ;
- affiche un excédent commercial en ce qui concerne les plantes vivantes et les produits de la floriculture.

Statistiques UE 2015

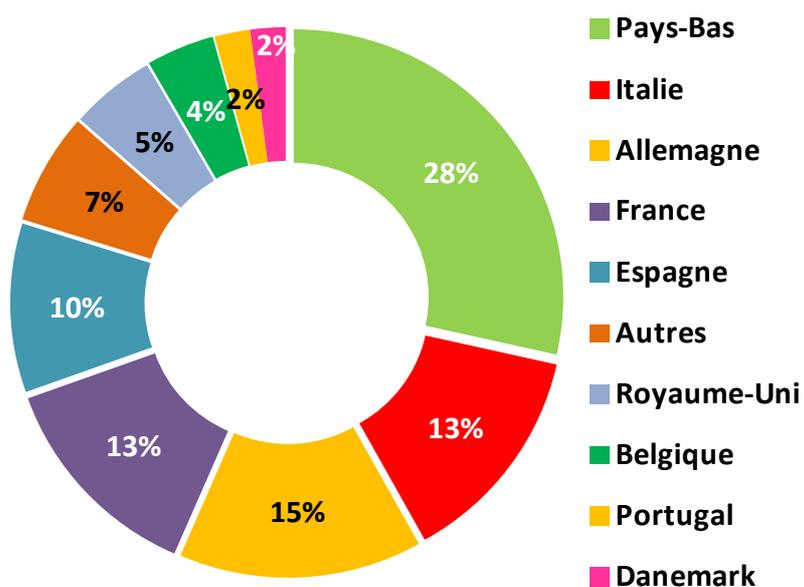
- Superficie totale de production consacrée aux fleurs et aux plantes ornementales : 224 000 hectares en 2015, soit -2 % vs 2014
- Production UE estimée en 2015 à 18,9 milliards (en euros constant) soit -1 % vs 2014. Les évolutions des principaux producteurs par rapport à 2014 sont estimées à +0,2 % pour les Pays bas, -2,5 % pour l'Italie, et -4 % pour la Belgique. La France, l'Espagne et le Royaume-Uni sont stables.
- Valeur des importations totales de plantes vivantes et produits de la floriculture : 1,685 milliard d'€ en 2015 (+ 5,3% vs 2014) dont 1 321 en fleurs coupées. Seules les importations en provenance d'Israël diminuent (-4,5% vs 2014).
- Valeur des exportations totales de plantes vivantes et produits de la floriculture hors de l'Union européenne : 1,98 milliard d'€ (+5,1% vs 2014). Les principaux partenaires sont la Russie (22 %) et la Suisse (21 %).
- Excédent commercial dégagé par les plantes vivantes et les produits de la floriculture avec les pays hors UE de 299 millions d'€ (+4,4 % vs 2014).

¹⁴ Eurostat - Live plants and products of floriculture sector in the EU- Civil Dialogue Groupe – 26 oct 2016

Valeur de la production en fleurs et plantes en millions d'euros (en euros constant)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015 vs 2014
Pays-Bas	5565	5499	5547	5435	5379	5335	5364	5376	0,2%
Italie	3113	2886	2820	2809	2700	2619	2598	2533	-2,5%
Allemagne	2626	2393	2287	2208	1764	2162	2798	2756	-1,5%
France	2104	2064	2153	2276	2314	2194	2456	2456	0,0%
Espagne	2282	1925	2035	2190	1954	1932	1932	1932	0,0%
Royaume-Uni	1067	959	995	966	962	971	968	968	0,0%
Belgique	780	806	777	816	814	809	805	773	-4,0%
Portugal	462	474	460	451	426	428	405	400	-1,2%
Danemark	442	386	387	409	405	397	387	402	3,9%
Autriche	258	258	253	259	254	245	261	261	0,0%
Suède	184	194	203	227	255	237	230	249	8,3%
Romanie	101	75	379	137	213	193	133	92	-30,8%
Grèce	152	149	128	112	113	109	105	105	0,0%
Hongrie	108	95	107	139	125	107	143	143	0,0%
Finlande	130	130	126	122	124	98	100	103	3,0%
Rép Tchèque	95	95	97	100	98	68	64	59	-7,8%
Pologne	89	83	84	90	93	87	75	75	0,0%
Slovenie	24	28	21	20	22	26	26	27	3,8%
Chypre	16	13	13	15	15	11	9	9	0,0%
Lithuanie	8	9	13	14	12	13	14	14	0,0%
Slovaquie	12	12	12	12	12	12	12	12	0,0%
Lettonie	7	5	4	4	4	4	4	4	0,0%
Estonie	6	4	3	3	2	2	2	2	0,0%
Luxembourg	4	5	3	3	3	3	4	4	0,0%
Bulgarie	109	22	13	4	20	73	44	21	-52,3%
Malte	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0%
Croatie	195	199	175	150	120	109	113	93	-17,7%
Irlande	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0%
UE-28	19 935	18 767	19 095	18 970	18 201	18 246	19 050	18 867	-1,0%

Répartition de la production par État membre en 2015
(basé sur la production estimée aux prix producteurs, prix actuels)



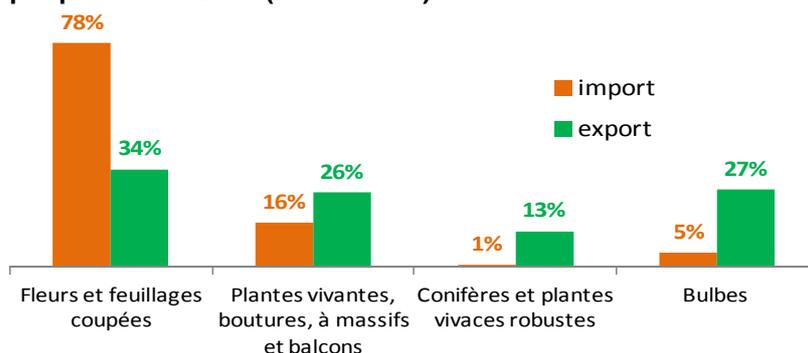
Echanges UE

Méthodologie

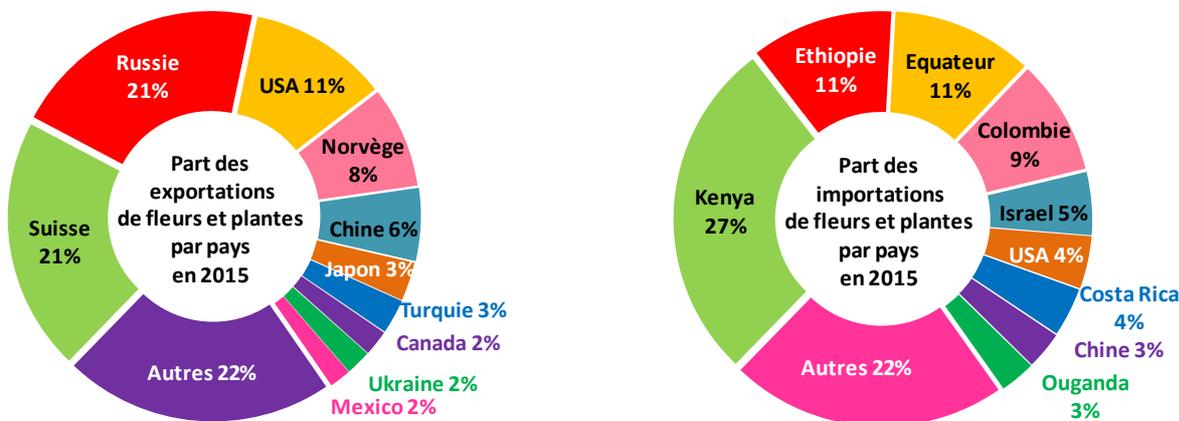
Dans cette analyse sur le commerce extérieur, quatre catégories principales des plantes vivantes et produits de floriculture ont été considérés :

- Fleurs et feuillages coupées d'ornement (roses, œillets, orchidées, glaïeul, chrysanthème, coupe de feuillage et d'autres produits - codes NC : HS 0603 + HS 0604)
- Plantes vivantes, boutures et plantes de pépinière (rhododendrons, azalées, chrysanthème, bégonia, géranium, impatiens, autres plantes mises en pot, autre bouture pour balcon – codes NC : HS 0602 à l'exclusion de 06022090, de 06029010, de 06029020, de 06029030, de 06029041, de 06029049)
- Conifères et plantes vivaces robustes (conifères, autres produits de pépinière non forestier – codes NC 06022090, 06029041, 06029049)
- Bulbes et tubercules (tulipes, jacinthes, orchidées, narcisses et autres – code de NC : HS 0601)

Part des échanges par produit en 2015 (% en valeur)



Répartition des importations et exportations de fleurs et plantes par pays en 2015 (% valeur)



Répartition de la production mondiale de fleurs et plantes en million d'euros en 2015

