

• Décembre 2017

## Les approvisionnements des collectivités territoriales en végétaux d'ornement

*Etude réalisée par le cabinet Abso Conseil et financée par FranceAgrimer*

### Contexte et objectifs de l'étude

Il s'agit dans cette étude de recueillir les premiers éléments de compréhension concernant la manière dont les végétaux importés parviennent aux collectivités. Ces éléments de compréhension sont de deux types :

- qualitatifs (analyse des interactions entre les acteurs de la filière, des critères de choix des végétaux, etc.),
- quantitatifs (analyse, dans les grandes masses, des ordres de grandeur des flux de végétaux importés).

Les informations à date concernant les importations de végétaux spécifiquement destinés aux collectivités sont limitées. En effet, il n'existe à ce jour aucune étude réalisée sur ce sujet.

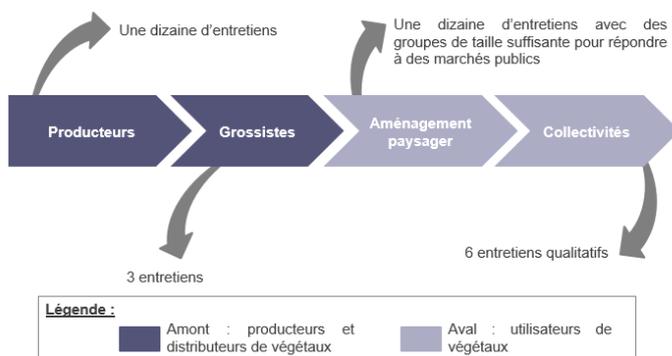
Il est à noter que l'objectif final de cette étude est l'identification de moyens permettant de favoriser l'usage de végétaux français par les collectivités, et non l'obtention d'une quantification fine et détaillée des imports effectués par les différents acteurs de la filière.

### Description de la méthodologie

Pour réaliser cette étude, une trentaine d'entretiens ont été effectués avec les acteurs de la filière française. Ont ainsi été recueillis la vision qualitative et les premiers éléments quantitatifs auprès de l'ensemble des acteurs réceptionnant les végétaux importés en France.

### Entretiens réalisés

→ Un nombre d'entretiens limité à ce stade, dans l'objectif de réaliser une 1<sup>ère</sup> estimation du poids relatif des acteurs de la filière dans les imports effectués.



Il est à noter que les grossistes / négociants français ont une place réduite dans l'approvisionnement en végétaux des collectivités. Les grossistes étrangers ont un rôle plus important dans l'approvisionnement des autres acteurs qui ont été interrogés : producteurs de végétaux et entreprises du paysage. Ceci est d'autant plus marqué de nos jours car les collectivités ont tendance à demander un panel d'espèces végétales de plus en plus vaste pour leurs projets de création d'espaces verts. Ainsi, les producteurs français ne peuvent avoir en catalogue l'ensemble des espèces végétales demandées et se tournent alors vers le négoce.

Concernant les collectivités, elles n'ont que peu de visibilité sur l'origine des végétaux plantés. De ce fait, les échanges se sont focalisés sur la compréhension de leurs critères de choix, sur leur manière de gérer les appels d'offres ou bons de commande lors des achats de végétaux.

### Analyse de l'impact des acteurs de la filière dans l'import de végétaux destinés aux collectivités

#### Vision des producteurs de végétaux

Les producteurs de végétaux interrogés sont ceux qui travaillent avec les collectivités et entreprises du paysage.

En moyenne, ils travaillent davantage avec les entreprises du paysage (59 % du chiffre d'affaires) qu'avec les collectivités (14 % du chiffre d'affaires). Ceci s'explique notamment par le fait que le travail en direct avec les collectivités a souvent lieu dans le cadre de l'entretien des espaces verts, pour du renouvellement de végétaux, tandis que l'activité effectuée avec les entreprises du paysage correspond à des créations, le coût et les volumes des végétaux y sont donc beaucoup plus importants.

En outre, la part de l'activité réalisée avec les entreprises du paysage pourrait dans certains cas avoir tendance à augmenter. En effet, les collectivités territoriales moins dotées, ne disposent plus d'équipe disponible pour la plantation des végétaux et font appel à des prestataires extérieurs.

Les critères d'achats de végétaux appliqués par les collectivités ou indirectement par les entreprises du paysage ont évolués notamment dans le cadre de la création d'espaces verts. En effet, alors qu'une seule espèce végétale pouvait être commandée en grande quantité il y a quelques années, la commande

publique préfère désormais jouer la diversité des espèces obligeant les producteurs de végétaux à effectuer du négoce avec leurs pairs ou des grossistes à l'étranger pour élargir leurs gammes de produits.

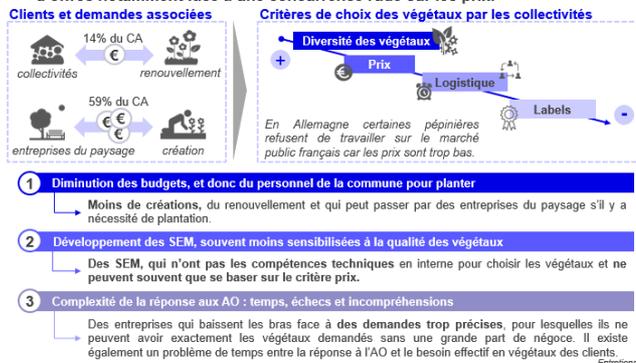
Le second critère reste celui du prix. Une politique qu'applique certains acteurs, comme les Sociétés d'Economie Mixte (SEM), qui manquent de parfois de connaissances techniques en interne pour le choix de végétaux et se basent sur le critère prix.

La maîtrise de la logistique est également un critère incontournable dans le choix du prestataire. Historiquement, les producteurs français sont défavorisés par leurs localisations. Souvent éloignés, la constitution d'une gamme de produits et les volumes n'est pas toujours aisée.

Enfin, les labels ne sont pas toujours identifiés par les clients.

## Vision des producteurs de végétaux

→ Un lien qui se complexifie avec les collectivités, dans le cadre des appels d'offres notamment face à une concurrence rude sur les prix.



## Vision des entreprises du paysage

Les entreprises du paysage interrogées dans cette enquête, sont de taille suffisante pour répondre à des marchés publics. Elles réalisent en moyenne 71 % de leur chiffre d'affaires avec les collectivités pour la création d'espaces verts<sup>1</sup>. En général, elles n'allotissent pas le marché pour distinguer la fourniture de végétaux de la création de l'espace vert. Si certains acteurs le font, la majorité reste dans une logique de regroupement. En effet, un allotissement peut poser des problèmes au niveau de la garantie de reprise, c'est pourquoi certains producteurs, comme les entreprises du paysage, préfèrent ne pas avoir à gérer des lots distincts.

Le choix des végétaux va dépendre fortement du niveau de précision et du descriptif des attendus dans le cahier des charges. Si celui-ci est détaillé par un paysagiste concepteur, la recherche de qualité sera importante. Cependant, si cela n'est pas le cas (mention « arbre » sans précision ni d'espèce, ni de variété, ni de force par exemple), l'entreprise du paysage orientera son choix sur des végétaux à prix bas.

Selon les entreprises du paysage, le critère prix est déterminant dans le choix des végétaux, pour les collectivités. Un élément qui est souvent différenciant à leurs yeux (la proposition technique étant très

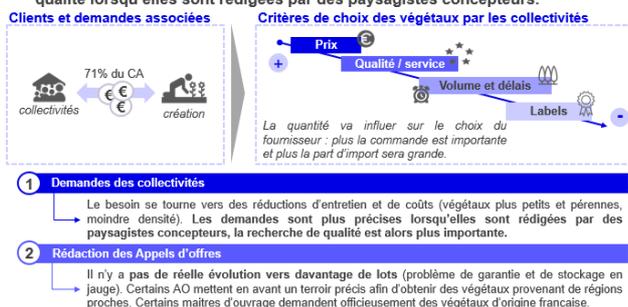
similaire d'un acteur à l'autre). A cela, s'ajoute une nécessité de qualité (proposition technique, traçabilité, bonne reprise, marquage, développement durable) et de service (respect des délais et optimisation de la livraison)

Le volume de la commande va ensuite beaucoup jouer sur la part d'import. En effet, pour obtenir des végétaux standardisés et en quantité, il est nécessaire d'aller à l'étranger, les producteurs français n'étant a priori pas en mesure de répondre à ce type de demande.

Enfin, les labels sont peu connus par les acheteurs des entreprises du paysage, peu requis dans le cadre des appels d'offre et par conséquent peu recherchés par ces entreprises.

## Vision des entreprises du paysage

→ Des demandes de végétaux, souvent non-alloties, impliquant davantage de qualité lorsqu'elles sont rédigées par des paysagistes concepteurs.



## Vision des collectivités

Les collectivités n'ont que peu de visibilité sur l'origine des végétaux (importés vs. Français). Elles travaillent principalement avec des producteurs français (renouvellement des végétaux dans le cadre de l'entretien) et des entreprises du paysage (création d'espaces verts). La commande publique ne sollicite pas les grossistes français.

Les collectivités les plus sensibilisées à l'importance de la qualité des végétaux peuvent proposer des cahiers des charges où le critère prix ne s'élève qu'à 30 % dans la note finale d'appréciation, contre 40 % de critères environnementaux et 30 % de critères techniques. Il s'agit souvent de collectivités importantes et dynamiques, sensibles aux questions de qualité des produits et environnementales et qui peuvent servir de moteurs et d'exemples pour les collectivités moins impliquées.

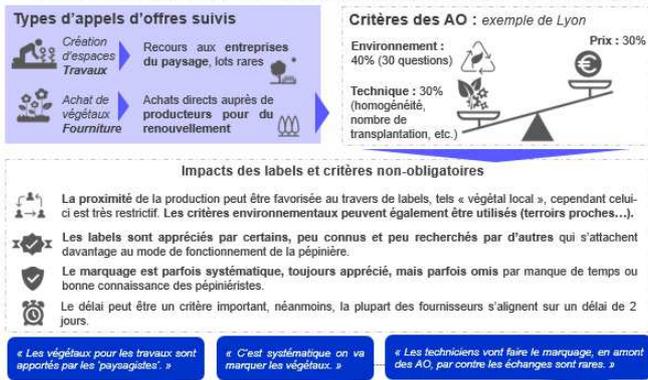
Elles peuvent rechercher à s'approvisionner auprès de producteurs locaux au travers de critères tels que la nécessité de travailler avec des plantes cultivées dans des terroirs « proches, similaires » à ceux du lieu de plantation de la collectivité.

Certaines collectivités apprécient les labels, d'autres préfèrent apprendre à connaître les pépinières et leurs pratiques. Elles peuvent notamment les connaître au travers de visites de marquage (choix des végétaux et notamment des arbres dans les pépinières). Ces visites appréciées par les spécialistes de la collectivité sont parfois annulées par manque de temps. Enfin, certaines collectivités proposent de faire ce choix pour les SEM qui n'ont pas les connaissances techniques en interne pour le faire.

<sup>1</sup> En 2016 les entreprises du paysage réalisent en moyenne 27,5 % de leur chiffre d'affaires avec les donneurs d'ordre publics.

## Vision des collectivités

→ Des demandes précises, mais une disponibilité qui se restreint avec les budgets.



## Premiers éléments de quantification relative des imports

Comme précisé précédemment, les grossistes et négociants français n'interviennent que marginalement dans la fourniture de végétaux aux collectivités. Les acteurs importants dans la chaîne de valeur française sont donc les producteurs de végétaux, les entreprises du paysage et les collectivités.

Les imports sont effectués par les producteurs eux-mêmes, pour compléter leur gamme de végétaux, mais aussi et surtout par les entreprises du paysage, notamment lorsqu'elles recherchent des végétaux standardisés en volume.

Ainsi, au total, parmi les achats de végétaux effectués par les collectivités, environ 40 à 50 % pourraient être d'origine étrangère.

## Pistes de travail pour faciliter l'achat de végétaux français

Sept préconisations ont été proposées par les acteurs interrogés pour que les achats de végétaux français soient facilités :

- **Proposer un guide pour les SEM et les collectivités**, afin de les aider à rédiger des appels d'offres axés davantage sur la qualité et la proximité de l'offre.
- **Orienter les collectivités vers davantage de création de lots dans le cadre des appels d'offres**, ces lots permettraient d'être plus spécifiques dans les demandes et de mieux maîtriser la qualité des végétaux choisis. Néanmoins, certains acteurs ne sont pas favorables à cela, du fait du manque de clarté dans le partage de responsabilité de la garantie de reprise.
- **Favoriser les pratiques de marquage** (choix des arbres en pépinières) suite à l'attribution des appels d'offres. Limiter les freins à cette pratique : temps notamment, mais peut-être aussi besoin de formations, envisager l'usage d'outils numériques pour faire davantage de marquage à distance.

- **Fournir des outils permettant de favoriser la traçabilité des végétaux**, ce critère n'est pas pris en compte à ce jour, mais il intéresse plusieurs collectivités.
- **Augmenter et améliorer les contrôles qualité / de respect des cahiers des charges a posteriori** : obliger à joindre la facture d'achat des végétaux pour les entreprises d'espaces verts par exemple.
- **Des labels à faire connaître**, le label Fleurs de France n'étant pas connu de tous. Favoriser le chainage de labels, créer des liaisons entre les labels de producteurs et les labels d'éco-gestion des espaces verts
- **Sensibiliser les SEM** qui ne possèdent pas d'équipes spécialisées et se basent sur le critère prix pour le choix de végétaux. Passer pour cela au-travers de journées techniques et de réseaux existants (Maires de France, Plantes et Cité, Astredhor etc.). Favoriser le recours à des paysagistes concepteurs pour la rédaction des cahiers des charges.
- **Favoriser et mieux organiser le regroupement**, les alliances de producteurs français pour qu'ils soient plus compétitifs vis-à-vis de l'import : une offre en gamme et en volume adapté, prix optimisés (économie d'échelle sur la logistique notamment), meilleure visibilité. S'inspirer de la solution Agrilocal.



Ont contribué numéro : unité filières spécialisées / service Analyse économique des filières