

Horticulture

LES
ÉTUDES



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

Hauts-de-France

FranceAgriMer



Les filières de l'horticulture et de la pépinière de la région Hauts de France

**Synthèse
2019 – données 2018**

Ce travail a été soutenu par l'ensemble des professionnels de la filière

Les filières de l'horticulture et de la pépinière dans la région Hauts de France en 2019

Préambule

Cette étude porte sur la région Hauts de France. Elle a été réalisée par le biais d'une enquête auprès de la totalité des entreprises professionnelles identifiées sur la région en 2019 et porte sur les résultats 2018 des entreprises de production. Ces données actualisent celles des enquêtes précédentes, réalisées en 2016 (résultats 2015).

1. Caractéristiques et poids économique des entreprises horticoles et des pépinières dans la région Hauts de France

L'étude a recensé **163 horticulteurs et pépiniéristes** en activité sur la région Hauts de France en 2018, représentant :

- un **chiffre d'affaires total de 93,8 millions d'€ HT**, dont 9,6 % sont réalisés sur des activités autres que l'horticulture et la pépinière, principalement en agriculture, vente d'articles de jardinerie, prestations paysagères et/ou autres services (voir détails dans le tableau suivant) ;

Décomposition du chiffre d'affaires	2018	
	% / CA total	Valeur (1000 €)
Ventes de végétaux d'ornement	90,4%	84 775,7
Dont production propre	74,3%	69 680,8
Dont négoce	16,1%	15 094,8
Ventes d'autres produits agricoles	6,5%	6 059,4
Vente d'articles de jardinerie	0,5%	484,6
Vente des services d'espaces verts	2,0%	1 873,2
Autres services	0,6%	604,6
TOTAL	100%	93 797,5

- un **chiffre d'affaires « horticole » de 84,8 millions d'€ HT** (ventes de végétaux d'ornement, de plants fruitiers et de plants forestiers), dont 18 % environ sont réalisés en négoce (achat-revente de végétaux en l'état) soit 16,1 % du C.A. total;
- un **chiffre d'affaires « production » de près de 70 millions d'€ HT** (ventes de végétaux produits sur l'exploitation) ;
- une **surface globale en culture de 921,6 ha**, dont 57,4 ha couverts en serres et tunnels et 39,1 ha de plates-formes de conteneurs hors sol ;
- un effectif employé à la production et à la vente de végétaux d'ornement représentant un total de **967 emplois directs** en équivalent temps plein (ETP) y

compris les chefs d'entreprises et la main d'œuvre familiale, dont 648 emplois salariés permanents (67 %).

Contraction des structures de production et baisse du chiffre d'affaires

Entre l'enquête de 2015 et celle de 2018 la région Hauts de France a connu un nouveau recul de ses structures de production qui s'est traduit par la disparition de 24,2 % des entreprises en trois ans, soit - 8,1 % par an en rythme annuel (contre 5 % au niveau national entre 2015 et 2017).

L'évolution du chiffre d'affaires, à champ courant, apparaît très positive (+ 16 %) mais est biaisée par le rattachement des activités de la Sté Dalival (société leader en pépinière fruitière) sur le siège de Villers-Cotterêts. Absente dans la base de données 2015 sur la région, elle remonte de façon considérable le chiffre d'affaires en 2018. Sans l'entrée dans le champ de cette société, le chiffre d'affaires horticole serait en baisse de -26% entre 2015 et 2018 et le C.A. en production de -24%, en cohérence avec la réduction du nombre d'entreprises.

Chiffres-clés de la région HAUTS DE France

Principaux indicateurs	2018	2015	Evolution 2018/2015	Evolution moyenne annuelle (1)
Nombre d'entreprises	163	215	-24,2%	-8,1%
C.A. horticole cumulé (1000 €)	84 776	73 407	15,5%	5,2%
C.A. production cumulé (1000 €)	69 681	61 406	13,5%	4,5%
C.A. horticole moyen (1000 €)	520	341	52,3%	17,4%
Surface totale (ha)	922	859	7,3%	2,4%
Emplois totaux (en ETP)	967	928	4,2%	1,4%

(1) Taux moyen apparent calculé sur les trois ans séparant les deux enquêtes.

Les évolutions globales sur les autres indicateurs sont également artificiellement remontées à la hausse avec l'entrée dans le périmètre de cette grande entreprise (pour le secteur). Il est donc plus pertinent de se reporter aux analyses par taille et par groupe typologique des chapitres suivants.

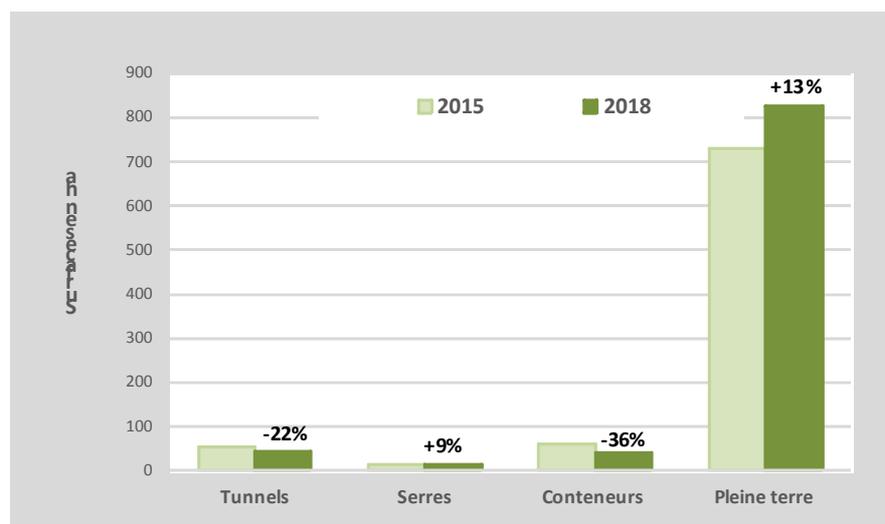
Evolution des surfaces en production

Les surfaces de production apparaissent en progression entre 2015 et 2018, encore une fois en raison de l'ajout des surfaces de pépinière fruitière en 2018. Sans Dalival, les surfaces de pleine terre seraient en recul de près de 13 %

Surfaces de production	Surfaces en ha		
	2018	2015	Evol. 2015-2018
Surface totale	922	859	7,3%
Surface en pleine terre	825	729	13,1%
Surface en conteneurs	39	61	-35,7%
Surface couverte en serres	15	13	9,1%
Surface couverte en tunnels	43	55	-22,4%

Les évolutions des surfaces couvertes et hors-sol extérieures ne sont pas affectées et correspondent bien à la tendance réelle.

Les surfaces en conteneurs perdent plus du tiers de leur valeur et les surfaces en tunnels reculent sensiblement en proportion des disparitions d'entreprises.



Evolution de l'emploi et des indicateurs de « productivité »

Les évolutions apparentes positives de l'emploi sont également biaisées par le changement de périmètre d'entreprises en 2018. Les évolutions ne sont donc pas significatives en global et nécessitent un focus par taille ou groupe typologique.

	2018	2015	Evol 15/18
Emplois totaux (ETP) y.c. dirigeants	967	928	4,2%
Dont salariés permanents (ETP)	648	528	22,7%
Nombre moyen d'ETP/entreprise	5,9	4,3	37,5%
Nombre moyen d'ETP/hectare	1,05	1,1	-2,9%
C.A. horticole / ETP (€)	87 638	79 085	10,8%

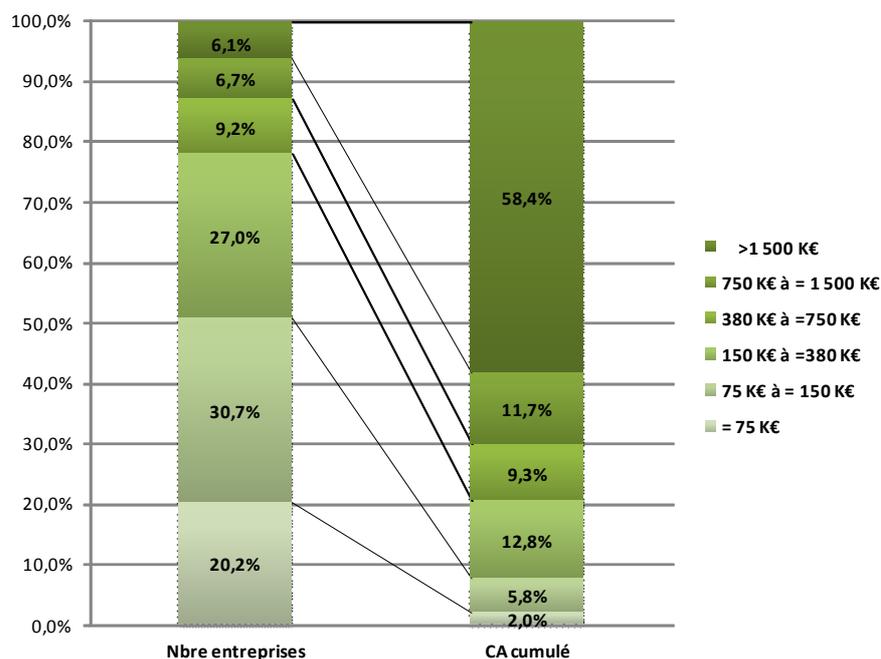
On notera que sans Dalival, le nombre total d'ETP serait en recul de -23 %, dans l'ordre de grandeur des disparitions d'entreprises.

Distribution des entreprises par classe de chiffre d'affaires

La concentration de la production dans les Hauts-de-France apparaît importante, avec 22 % des plus grandes entreprises (C.A. horticole supérieur à 380 K€) qui réalisent 79 % du C.A. total des producteurs de la région en 2018, et 50,9 % des PME et TPE (C.A. horticole inférieur à 150 K€) qui réalisent seulement 7,8 % du C.A. total.

Classes de C.A.	Entreprises		C.A. horticole	
	nombre	%	K€	%
≤ 75 K€	33	20,2%	1 703	2,0%
75 K€ à ≤ 150 K€	50	30,7%	4 921	5,8%
150 K€ à ≤ 380 K€	44	27,0%	10 841	12,8%
380 K€ à ≤ 750 K€	15	9,2%	7 921	9,3%
750 K€ à ≤ 1 500 K€	11	6,7%	9 920	11,7%
>1 500 K€	10	6,1%	49 470	58,4%
TOTAL	163	100%	84 776	100%

Le poids du groupe des entreprises de C.A. supérieur à 1,5 millions d'€ a cependant fortement augmenté avec l'entrée de Dalival et masque de fait un peu la dispersion encore importante du chiffre d'affaires sur les PME.



2. Les métiers et la gamme commercialisée

Un portefeuille de métiers restreint et dominé par l'horticulture

Les horticulteurs dominent la population de producteurs de la région des Hauts de France avec 71 % des entreprises orientées sur ce métier. Leur poids économique est cependant moindre, avec un peu plus de la moitié du chiffre d'affaires total. La part d'horticulteurs à gamme mixte, souvent orientés sur la vente au détail est importante (30 % des entreprises).

Groupes métiers (1)	Entreprises		C.A. horticole	
	nombre	%	K€	%
Horticulteurs	116	71%	46 122	54%
dont spécialistes Plantes à massifs	31	19%	7 738	9%
dont spécialistes Plantes en pots	36	22%	27 422	32%
dont Gamme mixte	49	30%	10 962	13%
Pépiniéristes	44	27%	37 212	44%
dont Pépinière ornementale	36	22%	11 847	14%
dont pépinière fruitière	3	2%	24 631	29%
dont autres	5	3%	733	1%
Autres	3	2%	1 441	2%
TOTAL	163	100%	84 776	100%

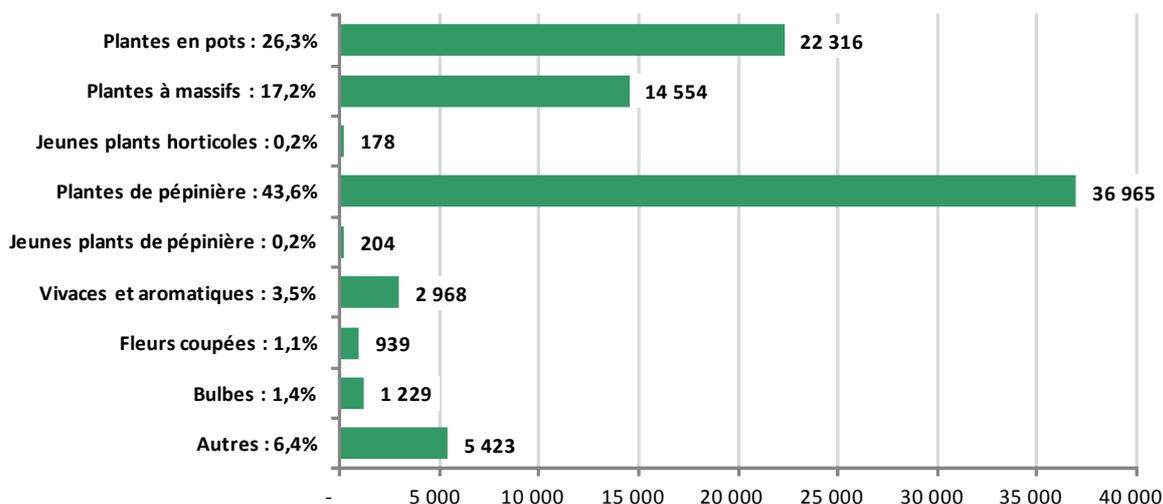
(1) Chaque entreprise est affectée à un groupe métier, selon la gamme dominante dans son C.A.

La pépinière fruitière est une spécialité concernant peu d'entreprises, mais qui prend un poids économique important avec l'entrée de Dalival.

A noter l'absence de producteurs de jeunes plants spécialisés sur la région Hauts de France et le poids anecdotique des producteurs spécialisés en fleurs coupées ou vivaces.

Une gamme commercialisée resserrée sur les plantes de pépinière et les plantes horticoles

Les produits de la pépinière, qui représentent 44 % des ventes en valeur, ont fortement augmenté entre 2015 et 2018, avec l'entrée dans le périmètre de Dalival (plants fruitiers). Les plantes en pots et à massifs, hors jeunes plants, représentent 43,5 % des ventes totales de végétaux des producteurs de la région des hauts de France



Les ventes présentées sur le graphique sont en cumul sur tous les types de producteurs et métiers

Les autres végétaux présents à un niveau significatif dans la gamme commercialisée sont les vivaces et aromatiques et les plants maraichers qui constituent la majorité de la valeur de la rubrique « autres ». Les jeunes plants ne représentent qu'une part anecdotique du C.A. horticole (0,4 %)

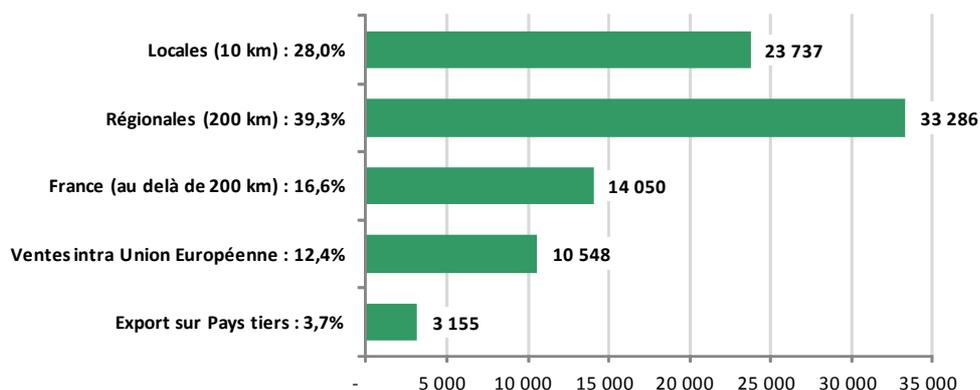
3. Les marchés par zone géographique

Un bassin fortement tourné sur les marchés locaux et régionaux

Les producteurs de la région Hauts de France réalisent 67 % de leurs ventes de végétaux sur le marché local et régional (< 200 km) en 2018. Cette proportion était supérieure en 2015 (76,7 %) avant entrée de Dalival.

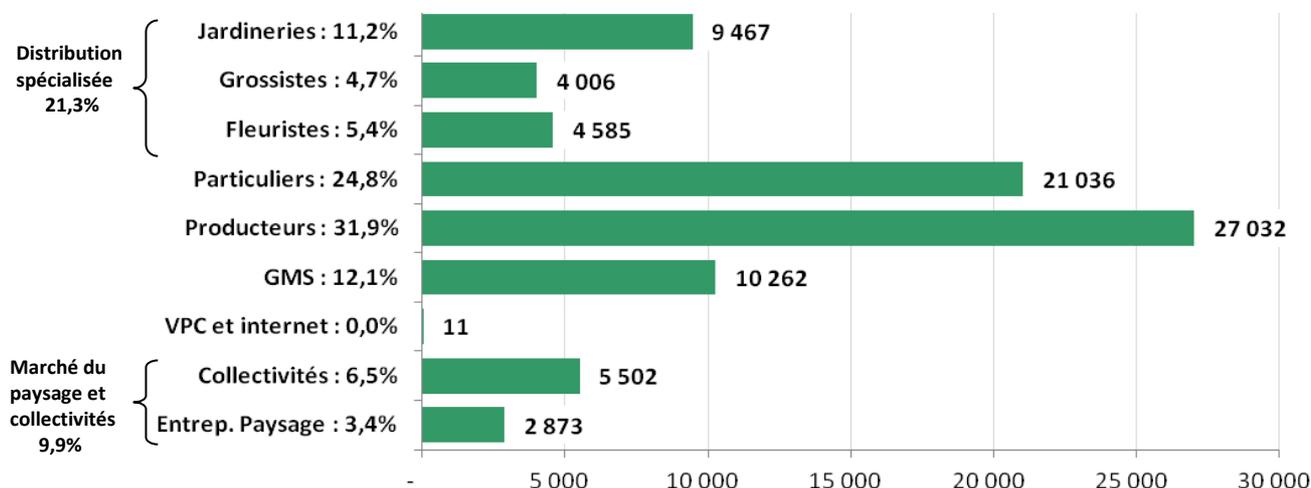
Les expéditions hors régions sont réalisées par une minorité d'entreprises de taille supérieure à la moyenne. Elles ont été multipliées par 2,5 par rapport à 2015, atteignant un peu plus de 16 % des ventes totales. La part d'exportation est significative à 16% du C.A. et est constituée majoritairement de plants fruitiers.

Répartition des ventes par zone géographique



4. Les débouchés par circuit

Les produits horticoles de la région Hauts de France sont commercialisés pour 45 % de la valeur totale sur les deux circuits « traditionnels » de l'horticulture et de la pépinière ornementale, soit pour 25 % du C.A. en vente directe aux particuliers et pour 21 % sur la distribution spécialisée (jardineries, grossistes, et fleuristes).



Le deuxième circuit, avec près de 32 % du débouché en valeur est le marché de la vente de producteurs à d'autres producteurs (plants fruitiers vendus aux arboriculteurs, majoritairement) qui a doublé par rapport à 2015 (effet Dalival).

Le segment des GMS-GSB absorbe 12 % des ventes de végétaux, part de marché qui progresse de 6,5 points de C.A.. Le marché du paysage et des collectivités perd 1,3 point par rapport à 2015 et passe en dessous de 10 % du débouché.

5. 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-Détaillants), 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.

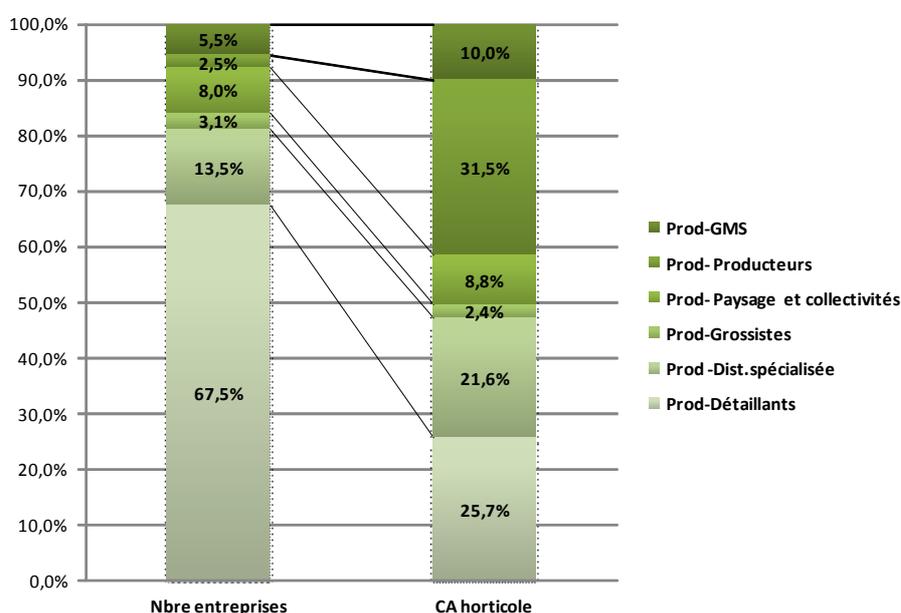
- Le groupe des **producteurs vendant sur le marché du paysage et des collectivités** (Prod-Paysage). Ce groupe est composé des pépiniéristes vendant aux entreprises de paysage et aux collectivités, mais également des producteurs de plants forestiers (y compris peupliers) sur le marché du reboisement.
- Le groupe des **producteurs vendant à la distribution spécialisée** (Prod-Dist-spéc.), vendant la majeure partie de leur production aux fleuristes, aux grossistes, aux jardineries 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 C.A. horticole).

Les tableaux et graphique, ci-après, présentent la répartition des entreprises de production dans ces différents groupes sur la région Hauts de France en 2018, ainsi que les évolutions constatées par rapport à l'enquête précédente.

Poids des différents groupes typologiques

Le groupe des producteurs-détaillants rassemble 67,5 % des entreprises, mais pèse pour seulement 26 % des ventes totales de végétaux. Ce contraste souligne la forte proportion de très petites entreprises, généralement familiales, vivant du marché local dans ce groupe.



Groupes marché	Entreprises		C.A. horticole	
	Nombre	%	K€	%
Prod-Détaillants	110	67,5%	21 755	25,7%
Prod -Dist.spécialisée	22	13,5%	18 343	21,6%
Prod- Paysage et collectivités	13	8,0%	7 469	8,8%
Prod-GMS	9	5,5%	8 464	10,0%
Autres	9	5,5%	28 745	33,9%
TOTAL	163	100,0%	84 776	100,0%

Le groupe des producteurs travaillant majoritairement avec la distribution spécialisée se place au deuxième rang. Il regroupe 13,5 % des entreprises pour 22 % du chiffre d'affaires horticole. Les producteurs travaillant avec les GMS (horticulteurs) et ceux fournissant les marchés du paysage et des collectivités (pépiniéristes) détiennent des parts de marché entre 9 et 10 % du C.A. horticole cumulé.

Les deux derniers groupes typologiques ; producteurs vendant aux grossistes et producteurs vendant à d'autres producteurs ont des effectifs insuffisants pour être analysés dans le détail (secret statistique). Leurs données sont présentées consolidées dans le tableau. A noter leurs poids économique important (un tiers du C.A.), en lien à nouveau avec la présence de Dalival.

Le tableau suivant présente l'évolution des positionnements des entreprises entre l'enquête de 2015 et celle de 2018.

A noter que l'évolution de la composition de chaque groupe typologique est liée à deux phénomènes : 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.

	Nombre d'entreprises			CA horticole cumulé (en K€)		
	2018	2015	Evolution	2018	2015	Evolution
Prod-Détaillants	110	143	-23,1%	21 755	30 087	-27,7%
Prod -Dist.spécialisée	22	36	-38,9%	18 343	17 438	5,2%
Prod- Paysage et collectivités	13	16	-18,8%	7 469	5 890	26,8%
Prod-GMS	9	5	80,0%	8 464	5 495	54,0%
Autres	9	15	-40,0%	28 745	14 497	98,3%
TOTAL	163	215	-24,2%	84 776	73 407	15,5%

Tous les groupes, à l'exception des producteurs vendant aux GMS (d'effectif réduit), affichent une réduction du nombre d'entreprises comprise entre 19 % pour les producteurs vendant majoritairement aux entreprises de paysage et/ou aux collectivités et 39 % pour le groupe travaillant avec la distribution spécialisé.

Au niveau du chiffre d'affaires horticole, les évolutions sont plus contrastées :

- Les producteurs détaillant voient leur C.A. cumulé baisser en proportion légèrement supérieure à la baisse du nombre d'entreprises,
- Les trois autres groupes représentés affichent des évolutions de C.A. positives, liées à l'augmentation de leur effectif pour certain (prod-GMS) et au développement de l'activité dans les groupes (Prod-Distrib. Spécialisée et Prod-Paysage et collectivités).

L'évolution du groupe « autres est encore une fois liée à l'entrée de Dalival.

Les pages suivantes présentent les chiffres clés des quatre groupes typologiques représentés de façon significative sur la région Hauts de France.

Hauts-de-France PRODUCTEURS DETAILLANTS

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

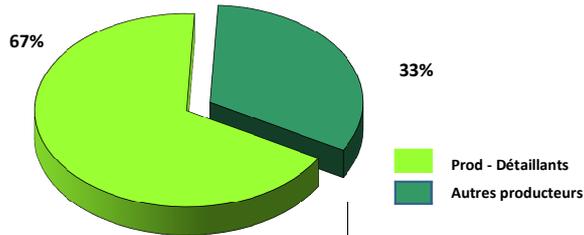
- 110 entreprises horticoles et de pépinière, soit 67 % des producteurs de la région Hauts-de-France suivis par l'observatoire, réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires au détail (en vente directe sur l'exploitation et/ou sur les marchés). Elles totalisent 21,8 millions d'euros en ventes de végétaux, soit 26 % de la valeur commercialisée par l'ensemble des producteurs.

- Les producteurs détaillants sont en majorité des PME familiales. Leur chiffre d'affaires moyen en vente de végétaux se situe autour de 198 K€ et elles emploient en moyenne 3,2 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 85 % des ventes de végétaux, devant les entreprises de paysage et les collectivités (9,2%).

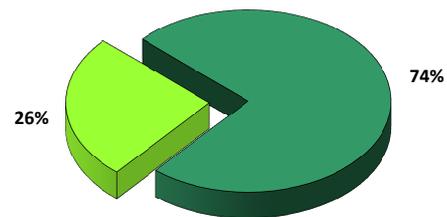
- Les ventes sur l'exploitation et dans un rayon de 10 km représentent 83 % des ventes en valeur.

Nombre d'entreprises : 110



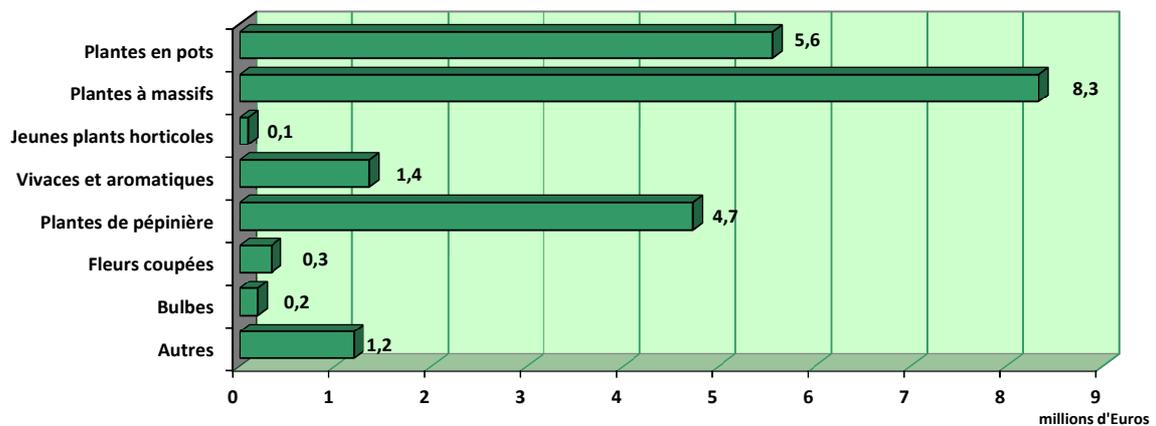
C.A. horticole moyen	198	K€
Taux d'achat-vente	18,8%	
Surfaces	185,7	ha

C.A. horticole : 21,8 millions €

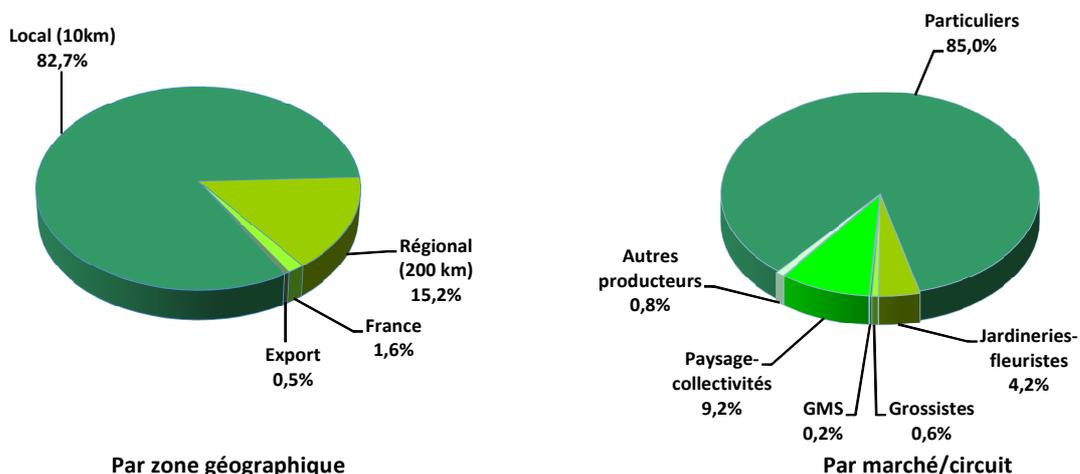


Nombre d'emplois	357	ETP
C.A. horticole / ETP (1000 €)	61	K€
Nb emplois / entreprise	3,2	ETP

Gamme commercialisée (valeur)



Débouchés (valeur)



Hauts-de-France PRODUCTEURS VENDANT A LA DISTRIBUTION SPECIALISEE

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

- 22 entreprises horticoles et de pépinière, soit 13 % des producteurs de la région Hauts-de-France 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 18,3 millions d'€ en ventes de végétaux, soit 22 % des ventes de l'ensemble des producteurs.

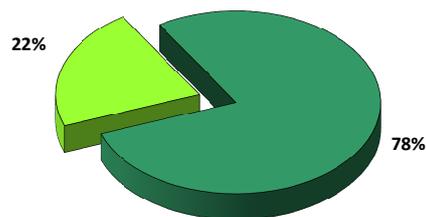
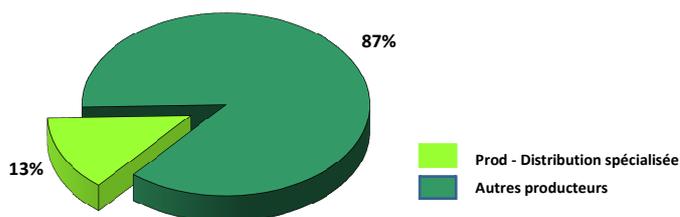
- Le groupe vendant à la distribution spécialisée est composé d'entreprises de taille relativement importante (834 K€ de CA horticole moyen) employant en moyenne 6,9 ETP.

- La gamme commercialisée est dominée par les plantes en pots et à massifs qui représentent 70,5% du C.A. horticole. L'ensemble jardinerie-fleuristes-grossistes représente 65,3 % des ventes. Les GMS représentent 18,7 % du débouché en valeur, soit plus que les grossistes (6,3%).

- La zone de chalandise est également large, avec 74% des ventes en valeur réalisées entre 10 et 200 km.

Nombre d'entreprises : 22

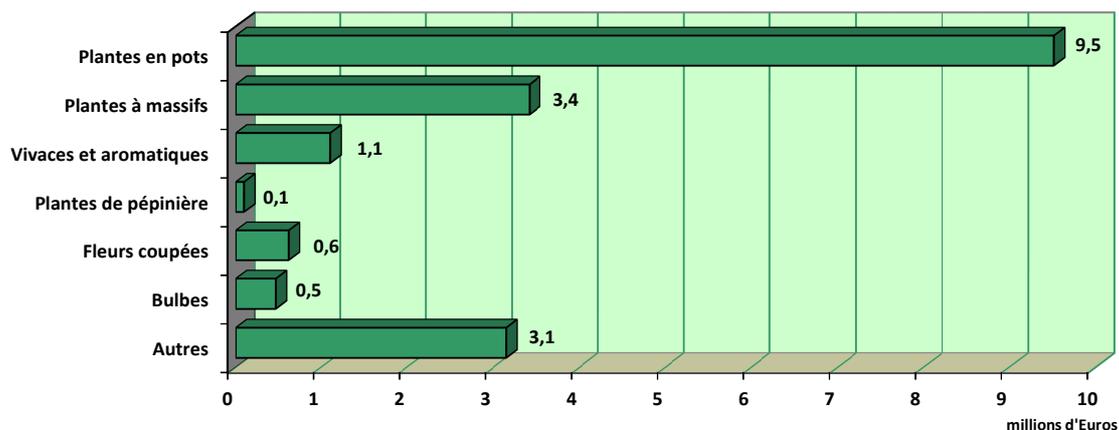
C.A. horticole : 18,3 millions €



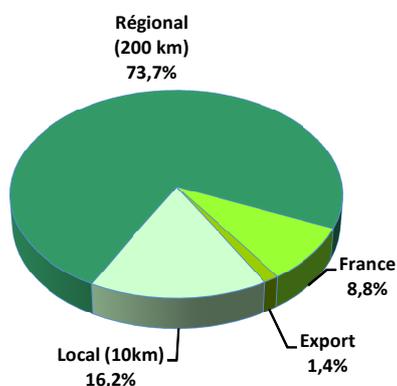
C.A. horticole moyen : 834 K€
Taux d'achat-revente : 19,6%
Surfaces : 63,0 ha

Nombre d'emplois : 152 ETP
C.A. horticole / ETP (1000 €) : 121 K€
Nb emplois / entreprise : 6,9 ETP

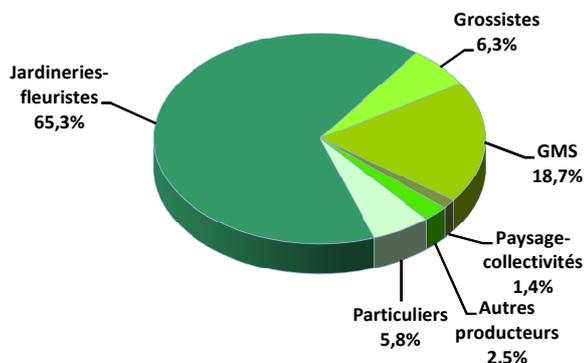
Gamme commercialisée (valeur)



Débouchés (valeur)



Par zone géographique



Par marché/circuit

Hauts-de-France PRODUCTEURS SUR LE MARCHÉ DU PAYSAGE

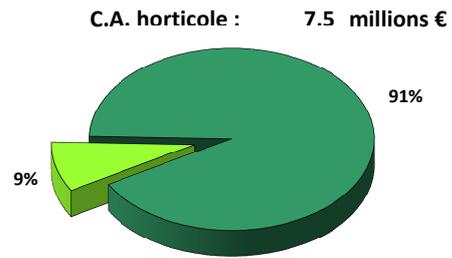
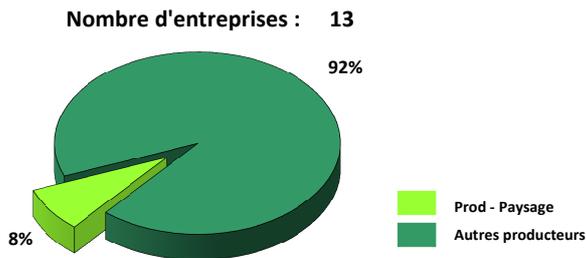
(producteurs réalisant plus de 50% de leurs ventes sur les marchés du paysage et du reboisement)

- 13 entreprises, majoritairement des pépinières, soit 7 % des producteurs de la région Hauts-de-France 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 7,5 millions d'€, soit 9 % des ventes de végétaux de l'ensemble des producteurs.

- Le chiffre d'affaires moyen en vente de végétaux se situe à 575 K€, et l'effectif moyen à 6,9 ETP.

- La gamme commercialisée est très orientée sur les plantes de pépinière (75,4 % de la valeur). Les plantes en pot et bulbes représentent respectivement 10 % et 8 %.

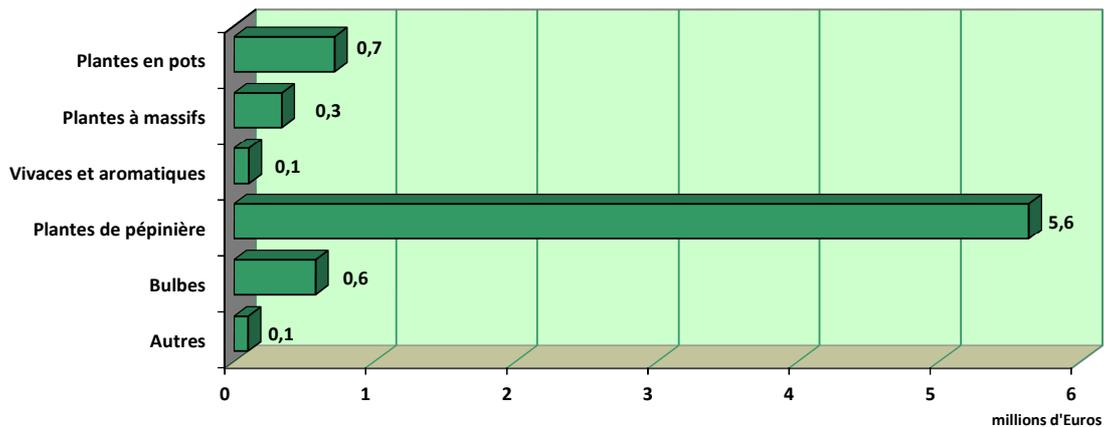
- Les ventes aux entreprises de paysage et aux collectivités représentent 71,4 %, devant les ventes au détail (13,2 %) et à d'autres producteurs (8 %). Le débouché régional (200 km) représente une petite moitié des ventes en valeur et les expéditions hors région sont significatives, avec une petite part d'exportations sur la Belgique voisine.



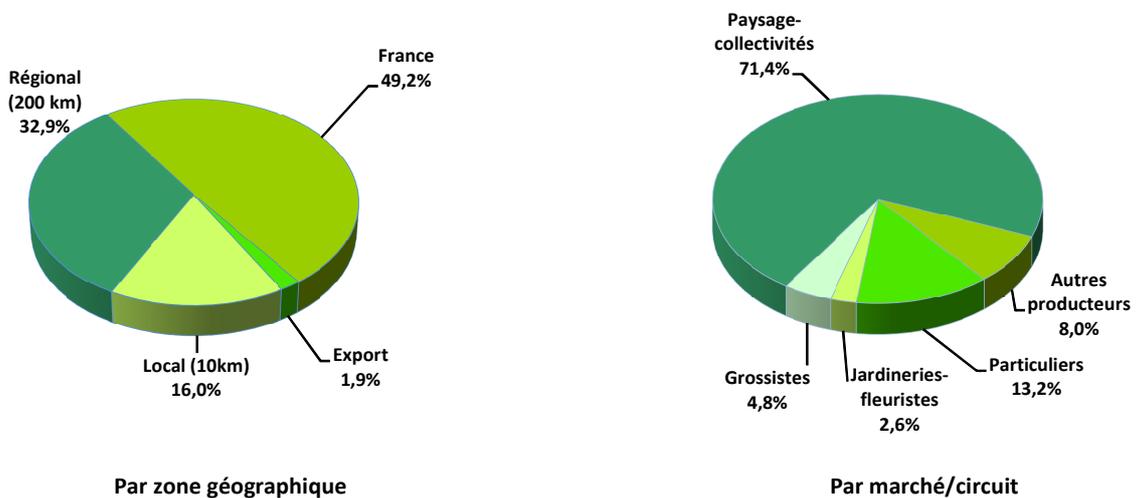
C.A. horticole moyen	575	K€
Taux d'achat-revente	32,7%	
Surfaces	179,9	ha

Nombre d'emplois	90	ETP
C.A. horticole / ETP (1000 €)	83	K€
Nb emplois / entreprise	6,9	ETP

Gamme commercialisée (valeur)



Débouchés (valeur)



Hauts-de-France PRODUCTEURS VENDANT A LA GRANDE DISTRIBUTION

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

- 9 entreprises horticoles, soit 6 % des producteurs de la région Hauts-de-France 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 8,6 millions d'€, soit 10 % des ventes de végétaux de l'ensemble des producteurs.

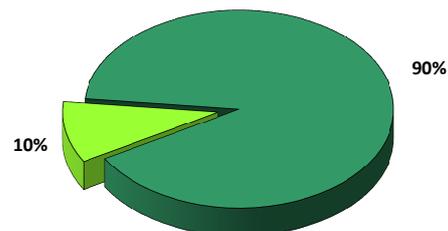
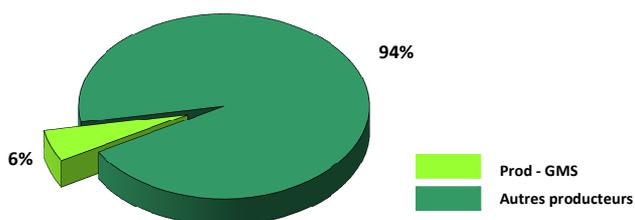
- Il s'agit d'entreprises de taille relativement importante (CA horticole moyen de 940 K€) employant en moyenne 7,6 ETP et capables de servir des centrales d'achat ou des magasins indépendants.

- La gamme commercialisée est majoritairement orientée sur les plantes en pot (57,4 %) et les plantes à massif (24,9 %).

- Le débouché en GMS-GSB représente près de 80 % en valeur, devant les grossistes (11,1 %) et les jardinerie (9,6 %). Les ventes sont réalisées pour 84% de la valeur dans un rayon de 200 km autour des exploitations.

Nombre d'entreprises : 9

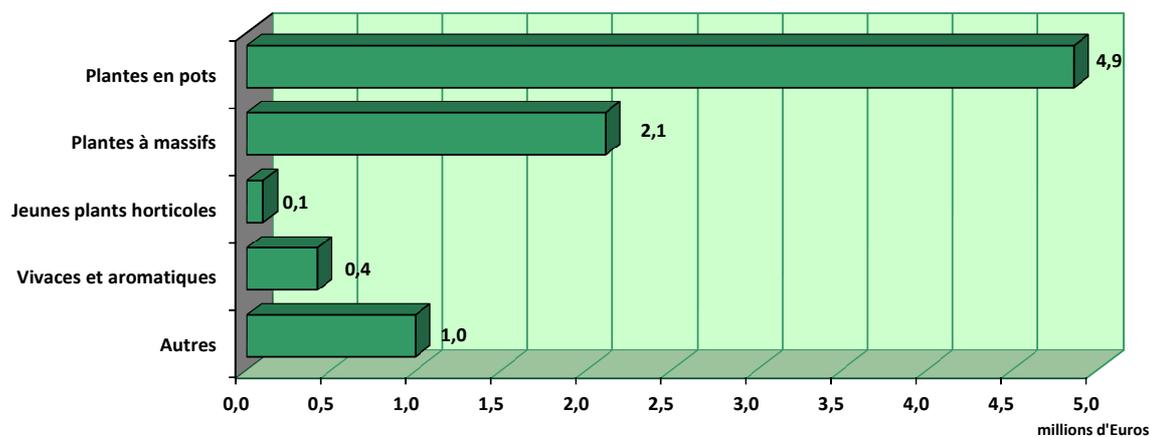
C.A. horticole : 8,5 millions €



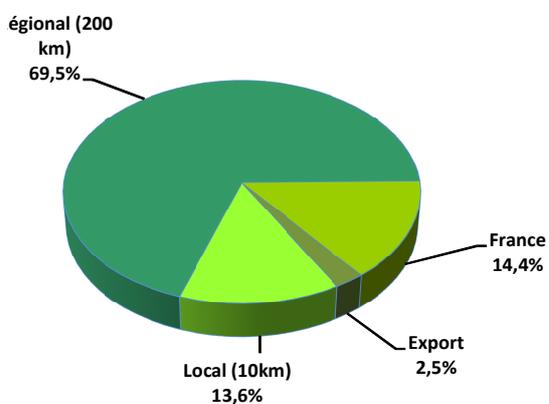
C.A. horticole moyen	940 K€
Taux d'achat-revente	16,4%
Surfaces	38,4 ha

Nombre d'emplois	68 ETP
C.A. horticole / ETP (1000 €)	125 K€
Nb emplois / entreprise	7,5 ETP

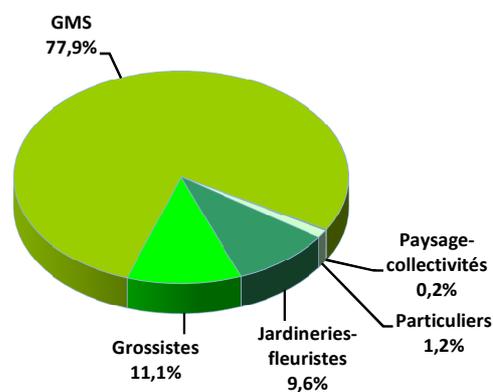
Gamme commercialisée (valeur)



Débouchés (valeur)



Par zone géographique



Par marché/circuit

6. Evolutions, projets et problématique de développement

Les tableaux qui suivent présentent les réponses des producteurs de la région Hauts de France concernant leurs projets pour les années à venir, ainsi que les pistes à envisager pour le développement de la filière et de ses entreprises.

Des difficultés à transmettre les entreprises

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

- Parmi les chefs d'entreprises de plus de 55 ans ayant répondu, aucun ne déclare avoir assuré sa succession ;
- 43 % des chefs d'exploitation déclarent rencontrer des difficultés pour la transmission de leur entreprise (contre 27 % au niveau national), très majoritairement du fait du manque de repreneurs, et/ou du manque d'attractivité de la filière ;
- 29 % des chefs d'entreprises envisagent un arrêt ou une transmission dans les 3 prochaines années, dont 15 % par cessation lors du départ en retraite (entreprises non transmissibles) et 9 % par défaillance pour raisons économiques.

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

Réponses	%
Non	71%
Oui, dont	29%
Transmission familiale	3%
Cessation pour cause de retraite	15%
Vente à des tiers	3%
Cessation pour motifs économiques	9%

NB : Certains répondants ont fourni plusieurs motifs

Des perspectives d'investissement de modernisation et d'évolution de la production

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	20%	11%	25%
Non	80%	89%	75%

Un répondant sur cinq envisage une évolution de sa production, contre un sur trois au niveau national, principalement en termes de diversification de la gamme.

Ces orientations se retrouvent en partie dans leurs **projets d'investissement**, avec un quart (contre 40 % au niveau national) des répondants déclarant envisager d'investir dans les 3 ans, principalement dans le renouvellement et la modernisation des équipements de production (machines, véhicules, énergie).

A la question de **l'évolution de leur positionnement marché**, seulement 11 % des répondants (contre 18 % au niveau national) déclarent envisager une évolution. La forte proportion de producteurs détaillants en région Hauts de France peut expliquer cette proportion modeste.

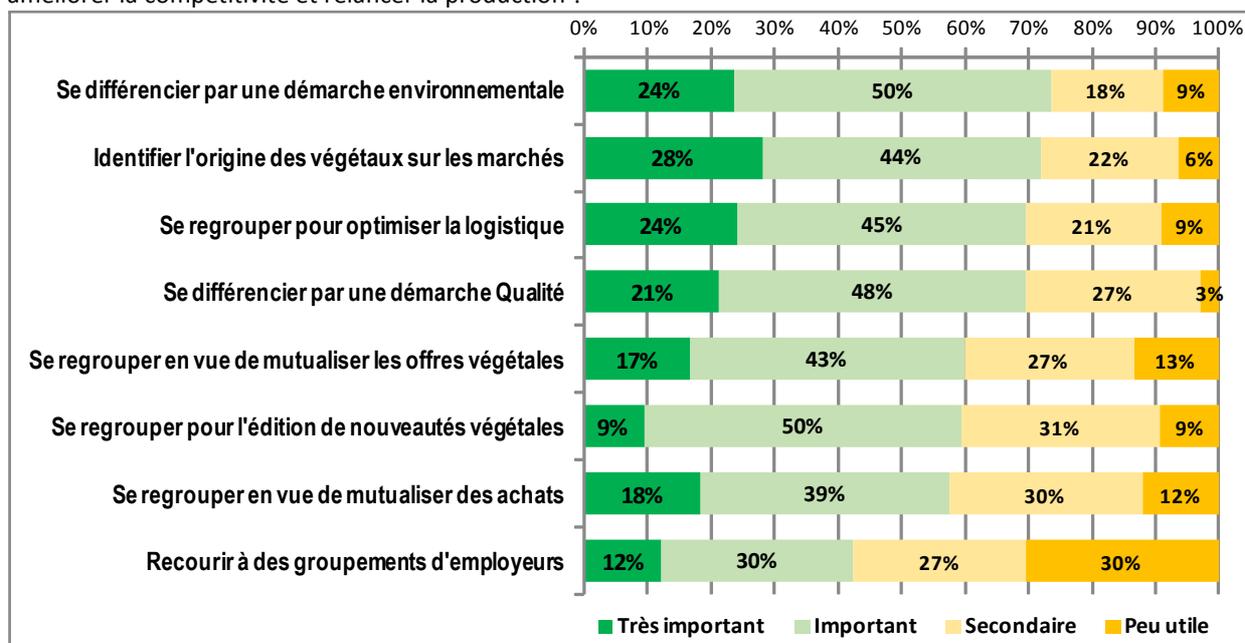
Globalement, les réponses des producteurs de Hauts de France en matière de projet des entreprises traduisent, en comparaison des réponses obtenues au niveau national, un certain « immobilisme » avec peu de perspectives de développement de la production.

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

Le questionnaire 2019 intégrait des questions visant à recueillir le point de vue des professionnels sur des propositions d'actions collectives susceptibles d'améliorer la situation des producteurs, en termes de compétitivité et de positionnement sur le marché.

Sur l'axe compétitivité, les propositions jugées importantes ou très importantes par plus de 70 % des répondants en région Hauts de France concernent les voies de différenciation par une démarche environnementale et/ou l'identification de l'origine des végétaux. Les démarches Qualité ne sont pas très loin en % de citation (68 %).

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



L'action de regroupement entre professionnels jugée la plus importante concerne l'organisation et l'optimisation logistique.

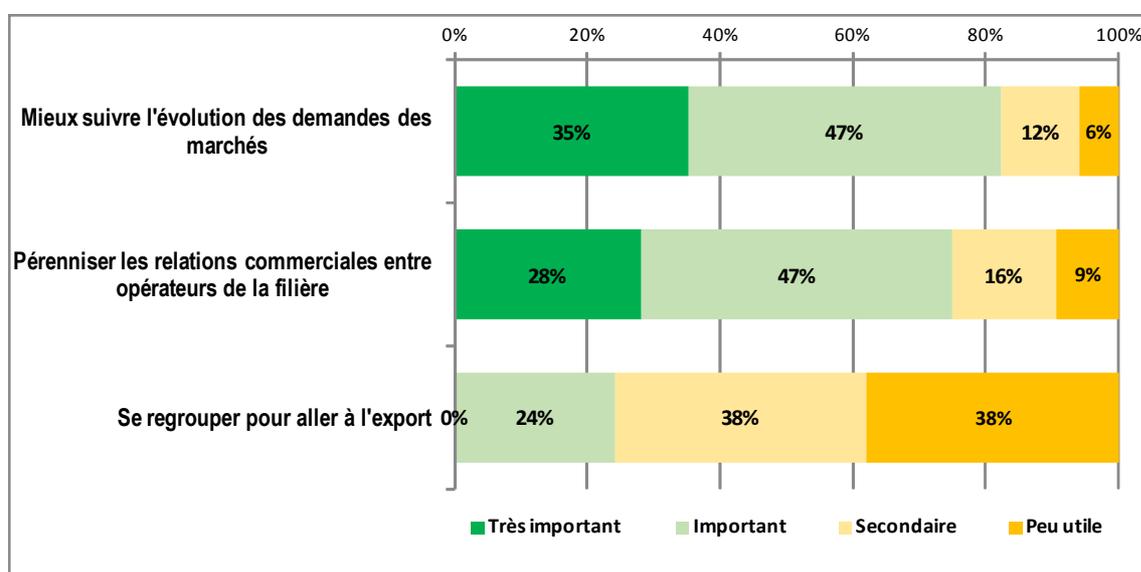
Légèrement en retrait, mais à des niveaux de citation positive encore importants (60 %), viennent les démarches de regroupement de l'offre végétale et pour l'édition de nouveautés végétales. Les groupements d'achat et d'employeurs recueillent une proportion moindre d'avis positifs.

Sur l'axe positionnement marché, les professionnels mettent en avant les problématiques collectives suivantes :

- L'amélioration du suivi de la demande et des marchés, jugée importante ou très importante par 82 % des répondants (85 % au niveau national) ;
- La pérennisation des relations commerciales entre les opérateurs de la filière (75 % d'avis positifs).

Le regroupement pour l'export ne recueille que 24 % d'avis « important ». Ce taux est à relativiser au regard du profil de la population de producteurs des Hauts de France, composée pour les deux tiers de producteurs détaillants. Les deux préoccupations précédentes apparaissent pouvoir concerner à peu près toutes les entreprises, ce qui n'est pas le cas de l'export.

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



7. Valeur des ventes de végétaux par département

PAS DE CALAIS
36 entreprises
 154,1 ha dont 10,5 ha couverts
 130 emplois dont 78 salariés
 C.A. horticole : 9 862 K€
 C.A. production : 8 839 K€

SOMME
16 entreprises
 66,9 ha dont 3 ha couverts
 83 emplois dont 60 salariés
 C.A. horticole : 3 897 K€
 C.A. production : 2 747 K€

OISE
33 entreprises
 61,6 ha dont 7,9 ha couverts
 125 emplois dont 75 salariés
 C.A. horticole : 11 236 K€
 C.A. production : 8 219 K€



-  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 500 k€
- Autres, non figurés: plants maraichers, plantes aquatiques, divers.

NORD
69 entreprises
 367,5 ha dont 34,3 ha couverts
 352 emplois dont 221 salariés
 C.A. horticole : 34 171 K€
 C.A. production : 27 955 K€

AIISNE
9 entreprises
 271,4 ha dont 1,7 ha couverts
 278 emplois dont 214 salariés
 C.A. horticole : 25 608 K€
 C.A. production : 21 922 K€

Annexes : tableaux régionaux

Les pages suivantes présentent les données détaillées pour la région Hauts de France, sous forme de deux fiches :

- La première présente les résultats détaillés 2018 de la région, en proportion de l'ensemble de la France pour le nombre d'entreprises et le chiffre d'affaires horticole ;
- La seconde, compare les résultats 2018 à ceux des enquêtes 2016, à champ courant. L'écart entre les deux années tient compte des disparitions d'entreprises survenues dans l'intervalle.

Région Hauts de France : Résultats 2018

Observatoire de l'horticulture et des pépinières Résultats 2018 - enquête 2019			
Hauts-de-France			
Principaux indicateurs économiques			
Nombre d'entreprises	163	% / ensemble de référence	100,0%
C.A. horticole cumulé (1000 €)	84 776	C.A. horticole moyen (1000 €)	520
C.A. production cumulé (1000 €)	69 681	C.A. production moyen (1000 €)	427
Part du négoce (% du CA horticole)	18%	% du C.A. de prod. de référence	100,0%
C.A. production /hectare (€)	75 612	C.A. horticole / ETP (€)	87 638
Surfaces de production			
Surface totale (ha)	921,6	% de la surface de référence	100%
Surface en pleine terre (ha)	825,0	Surface en conteneurs (ha)	39,1
Surface couverte en serres (ha)	42,8	Surface couverte en tunnels (ha)	14,7
Surfaces en serres verre	35,3	Surfaces en serres plastique	7,5
Emplois (*) y.c. chefs d'entreprises			
Emplois totaux (ETP) (*)	967	Part / emploi horticole de référence	100%
Dont salariés permanents (ETP)	648	Part / emploi salarié de référence	100%
Nombre moyen d'ETP/entreprise	5,9	Nombre moyen d'ETP/hectare	1,0
Répartition des ventes par produit			
Produits	%	Valeur (1000 €)	
Plantes en pots	26,3%	22 316	–
Plantes à massifs	17,2%	14 554	–
Jeunes plants de plantes en pots	0,1%	114	–
Jeunes plants de plantes à massifs	0,1%	64	–
Plantes de pépinière	43,6%	36 965	–
Jeunes plants de pépinière	0,2%	204	–
Vivaces et aromatiques	3,5%	2 968	–
Fleurs coupées	1,1%	939	–
Bulbes	1,4%	1 229	–
Autres	6,4%	5 423	–
Total	100%	84 776	–
Répartition géographique des ventes			
	%	Valeur (1000 €)	
Locales (10 km)	28,0%	23 737	–
Régionales (200 km)	39,3%	33 286	–
France (au delà de 200 km)	16,6%	14 050	–
Ventes intra Union Européenne	12,4%	10 548	–
Export sur Pays tiers	3,7%	3 155	–
Répartition des ventes par circuit			
Particuliers	24,8%	GMS	12,1%
Grossistes	4,7%	Producteurs	31,9%
Fleuristes	5,4%	Entreprises de Paysage	3,4%
Jardineries	11,2%	Collectivités	6,5%
VPC et internet	0,01%		

Région Hauts de France : Evolutions 2015 - 2018 et rappel des données 2012

Observatoire de l'horticulture et des pépinières					
Evolutions à champ courant - 2012-2018					
Hauts-de-France					
Principaux indicateurs économiques	2018	2015	2012	Evol brute	Evol annuelle
Nombre d'entreprises	163	215	239	-24,2%	-8,1%
C.A. horticole cumulé (1000 €)	84 776	73 407	78 785	15,5%	5,2%
Part du négoce (en % du CA horticole)	17,8%	16,3%	14,2%	8,9%	3,0%
C.A. production cumulé (1000 €)	69 681	61 406	67 577	13,5%	4,5%
C.A. production /hectare (€)	75 612	71 518	67 787	5,7%	1,9%
C.A. horticole moyen (1000 €)	520	341	330	52,3%	17,4%
C.A. production moyen (1000 €)	427	286	283	49,7%	16,6%
C.A. horticole / ETP (€)	87 638	79 085	71 747	10,8%	3,6%
Surfaces de production	2018	2015	2012	Evol brute	Evol annuelle
Surface totale (ha)	922	859	997	7,3%	2,4%
Surface en pleine terre (ha)	825	729	861	13,1%	4,4%
Surface en conteneurs (ha)	39	61	49	-35,7%	-11,9%
Surface couverte en tunnels (ha)	15	13	17	9,1%	3,0%
Surface couverte en serres (ha)	43	55	65	-22,4%	-7,5%
Emplois	2018	2015	2012	Evol brute	Evol annuelle
Emplois totaux (ETP) , y.c. dirigeants	967	928	1 098	4,2%	1,4%
Dont salariés permanents (ETP)	648	528	658	22,7%	7,6%
Nombre moyen d'ETP/entreprise	5,9	4,3	4,6	37,5%	12,5%
Nombre moyen d'ETP/hectare	1,05	1,08	1,10	-2,9%	-1,0%
Répartition des ventes par produit	2018	2015	2012	Evol brute	Evol annuelle
Produits	Valeur (1000 €)			%	
Plantes en pots	22 316	23 359	25 844	-4,5%	-1,5%
Plantes à massifs	14 554	19 835	24 425	-26,6%	-8,9%
Jeunes plants de plantes en pots	114	135	2 393	-15,9%	-5,3%
Jeunes plants de plantes à massifs	64	20	-	213,5%	71,2%
Plantes de pépinière	36 965	21 790	17 931	69,6%	23,2%
Jeunes plants de pépinière	204	255	862	-20,1%	-6,7%
Vivaces et aromatiques	2 968	3 380	3 016	-12,2%	-4,1%
Fleurs coupées	939	1 419	1 558	-33,8%	-11,3%
Bulbes	1 229	837	877	46,8%	15,6%
Autres	5 423	2 374	1 880	128,4%	42,8%
Total	84 776	73 407	78 785	15,5%	5,2%
Répartition géographique des ventes	2018	2015	2012	Evol brute	Evol annuelle
Zones de commercialisation	Valeur (1000 €)			%	
Locales (10 km)	23 737	30 410	34 746	-21,9%	-7,3%
Régionales (200 km)	33 286	25 924	26 319	28,4%	9,5%
France (au delà de 200 km)	14 050	11 674	11 767	20,4%	6,8%
Ventes intra Union Européenne	10 548	4 230	5 342	149,4%	49,8%
Export sur Pays tiers	3 155	1 169	610	169,9%	56,6%
Répartition des ventes par circuit	2018	2015	2012	Evol brute	Evol annuelle
Particuliers	21 047	27 099	30 313	-22,3%	-7,4%
Grossistes	4 006	4 343	7 136	-7,8%	-2,6%
Fleuristes	4 585	4 713	3 863	-2,7%	-0,9%
Jardineries	9 467	8 513	8 894	11,2%	3,7%
GMS	10 262	8 585	7 655	19,5%	6,5%
Producteurs	27 032	11 909	11 773	127,0%	42,3%
Entreprises de Paysage	2 873	2 236	2 159	28,5%	9,5%
Collectivités	5 502	6 009	6 991	-8,4%	-2,8%

LES ÉTUDES

Observatoire des données structurelles des entreprises de production de l'horticulture et de la pépinière ornementales - Hauts-de-France

Édition décembre 2019

Directrice de la publication : Christine Avelin / Rédaction : direction Marchés, études et prospective
Conception et réalisation : service Communication / Impression : Service Arborial


FranceAgriMer
ÉTABLISSEMENT NATIONAL
DES PRODUITS DE L'AGRICULTURE ET DE LA MER



12 rue Henri Rol-Tanguy / TSA 20002 / 93555 Montreuil cedex
Tél. : +33 1 73 30 30 00 — www.franceagrimer.fr

 FranceAgriMer
 @FranceAgriMerFR