

CAP FILIÈRE HORTI-PÉPI

RÉGION CENTRE-VAL DE LOIRE



1

DIAGNOSTIC DE LA FILIÈRE HORTICULTURE-PÉPINIÈRE EN RÉGION CENTRE-VAL DE LOIRE

2021 - 2022



Cette opération est cofinancée par l'Union européenne.
L'Europe investit dans les zones rurales.

SOMMAIRE

I. LA PRODUCTION HORTICOLE INTERNATIONALE ET EUROPÉENNE

- I.1 Le contexte international
- I.2 Les exportations mondiales par type de végétaux
- I.3 Les importations mondiales par type de végétaux
- I.4 Le contexte européen

2. LA FILIÈRE HORTICOLE ET PÉPINIÈRE ORNEMENTALE FRANÇAISE

- 2.1 Les entreprises de la filière française
- 2.2 Le chiffre d'affaires de la filière française
- 2.3 L'emploi dans la filière française
- 2.4 La production horticole ornementale française
- 2.5 Le commerce horticole français
- 2.6 Les prestataires de services
- 2.7 Les comportements d'achat des particuliers
- 2.8 Les échanges extérieurs des produits de l'horticulture ornementale française
- 2.9 Les organisations et associations de la filière
- 2.10 Les labels au service de la filière

2

3. L'HORTICULTURE-PÉPINIÈRE EN RÉGION CENTRE-VAL DE LOIRE

- 3.1 Les caractéristiques des entreprises régionales
- 3.2 La gamme de produits et la commercialisation
- 3.3 L'emploi, les formations et la transmission
- 3.4 Les pratiques environnementales, la gestion des risques et les perspectives d'investissement
- 3.5 Les partenaires de la filière régionale

4. ANALYSE STRATÉGIQUE DE LA FILIÈRE EN CENTRE-VAL DE LOIRE

Au niveau international, l'horticulture recouvre la culture des fleurs, des fruits et des légumes. En France, ce terme s'applique plus spécifiquement à l'horticulture ornementale. C'est cette dernière définition que nous utiliserons dans ce document.

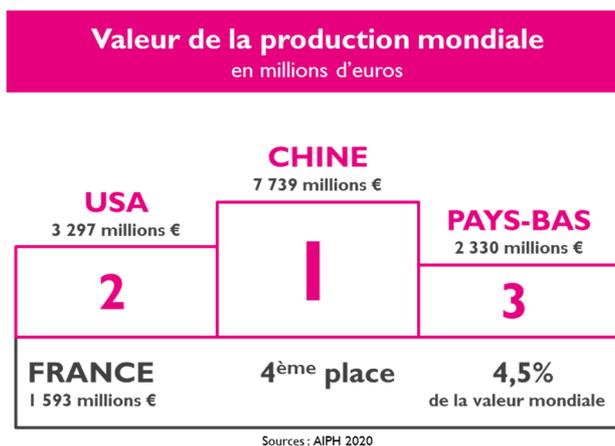
I. LA PRODUCTION HORTICOLE INTERNATIONALE ET EUROPÉENNE

I.1 Le contexte international

En 2020, l'Association internationale des producteurs de l'horticulture (AIPH) recense 745 000 hectares pour la production de fleurs et de plantes en pot, représentant environ 300 000 entreprises et une valeur de production totale de 35,5 milliards d'euros.

La zone Asie-Pacifique se positionne au premier rang de la valeur de production avec 15 milliards d'euros, soit 42% de la valeur mondiale. La zone Europe arrive en deuxième position avec 11 milliards d'euros, soit 31% de la valeur mondiale.

La production mondiale en valeur est largement dominée par la Chine, suivie par les USA puis les Pays-Bas. La France se classe au 4^{ème} rang avec une valeur de production correspondant à 4,5% de la valeur mondiale.



3

I.2 Les exportations mondiales par type de végétaux (annexe I)

En 2020, les Pays-Bas sont le premier exportateur de bulbes avec près de 80% de la valeur, suivis par l'Allemagne et la Belgique. La France se classe au 12^{ème} rang avec seulement 0,5% de la valeur, mais en progression de 17% par rapport à 2019.

Les Pays-Bas sont également le premier exportateur de végétaux d'ornement d'extérieur avec 53% de la valeur, suivis par l'Allemagne et l'Italie. Les exportations mondiales de végétaux d'extérieur sont en progression en 2020 (+4%) et atteignent dorénavant les 3 milliards d'euros. La France se classe au 9^{ème} rang avec 1,3% de la valeur (en hausse de 5,4% par rapport à 2019).

Les Pays-Bas restent le principal pays exportateur de fleurs coupées fraîches avec 58% de la valeur, suivis par la Colombie, l'Equateur et le Kenya. La France se classe en 21^{ème} position avec seulement 0,2% de la valeur.

Enfin, pour les feuillages frais, les Pays-Bas sont une nouvelle fois premier exportateur avec plus de 37% de la valeur, suivis par le Danemark et l'Italie. La France se positionne à la 12^{ème} place avec 0,8% de la valeur (en baisse de 17% en 2020).

I.3 Les importations mondiales par type de végétaux (annexe 2)

En 2020, l'Allemagne est le premier importateur de bulbes (16% de la valeur), devant les USA, les Pays-Bas et la France qui se classe à la 4^{ème} position avec près de 8% de la valeur.

L'Allemagne est également le premier importateur de végétaux d'ornement d'extérieur avec 25% de la valeur, suivi par les Pays-Bas et la France (12% de la valeur).

Pour les fleurs coupées, l'Allemagne est premier importateur (18% de la valeur) devant les Pays-Bas et les USA. La France se situe en 6^{ème} position avec 4,5% de la valeur.

Enfin, pour les feuillages frais, les Pays-Bas restent le plus important importateur avec plus de 43% de la valeur devant l'Allemagne et la France (plus de 7% de la valeur).

I.4 Le contexte européen

L'augmentation des niveaux de production de fleurs et de culture de plantes ornementales confère à l'Union européenne l'une des densités de production de fleurs par hectare les plus élevées au monde (10% de la superficie mondiale et 44% de la production mondiale de plantes en pots et en fleurs).

L'Union européenne :

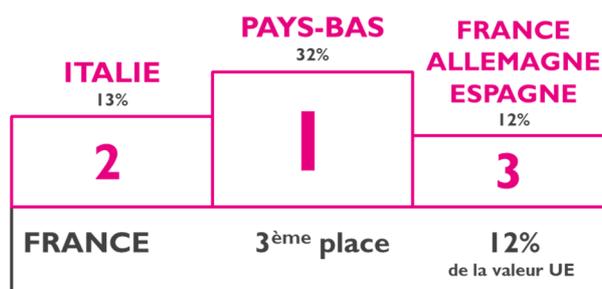
- est un exportateur net de plantes en pot, de conifères et de plantes, oignons et bulbes vivaces rustiques,
- est un importateur net de fleurs coupées et de feuillage ornemental,
- affiche un excédent commercial en ce qui concerne les plantes vivantes et les produits de la floriculture.

En 2020, les importations ont atteint 12 milliards d'euros et les exportations se sont élevées à 14 milliards d'euros. Les importations entre pays de l'Union européenne à 27 se sont élevées à 7 milliards d'euros et les exportations ont atteints 8,4 milliards d'euros.

La superficie totale de production de l'Union européenne à 28 (Royaume-Uni compris) consacrée aux fleurs, plantes ornementales et plants de pépinières (y compris les plants de vigne, les fruitiers et les plants forestiers) était de 186 000 hectares en 2016.

En 2019, la valeur de la production de fleurs, plantes ornementales et plants de pépinière de l'Union européenne à 27 (hors Royaume-Uni) est estimé à 18 milliards d'euros, en augmentation de 6% par rapport à 2018. Les Pays-Bas sont le leader incontesté du secteur, grâce à une production nationale importante, à laquelle s'ajoute la distribution de végétaux venant d'autres pays.

Répartition de la valeur de la production UE



Sources : Eurostat - Comptes économiques de l'agriculture - Valeur au prix de base - Plantes et fleurs (y compris pépinières) 2019

La valeur de la production des principaux pays producteurs par rapport à 2018 a augmenté pour tous ces pays mais de manière différenciée. Elle a progressé de manière très significative pour l'Allemagne (+18,8%) et l'Espagne (+23,5%), de manière importante pour l'Italie (+5,8%) et la Belgique (+5,5%) et de manière peu significative pour la France (+1%) et les Pays-Bas (+1,4%). **(annexe 3)**

LES POINTS CLÉS DE LA PRODUCTION HORTICOLE INTERNATIONALE ET EUROPÉENNE

La Chine, les USA et les Pays-Bas sont les principaux pays producteurs en valeur.

L'Union européenne représente 10% des surfaces de production (186 000 hectares) mais 44% de la valeur (18 milliards d'euros).

Les Pays-Bas restent le leader incontesté en Europe grâce à une production nationale importante et une distribution de végétaux venant d'autres pays via un négoce performant.

La valeur de la production des principaux pays producteurs européens continue de progresser.

Sources : *International Statistics Flowers and Plants 2020 (AIPH)*, *Chiffres-clés de l'horticulture ornementale - données 2019-2020 - FranceAgrimer*.

2. LA FILIÈRE HORTICOLE ET PÉPINIÈRE ORNEMENTALE FRANÇAISE

2.1 Les entreprises de la filière française

La filière horticole et pépinière ornementale française se caractérise par des métiers et des produits très divers (environ 100 000 références de produits à la vente) autour de quatre branches d'activités spécialisées ayant chacune des caractéristiques particulières et des circuits de distribution propres : les fleurs et feuillages coupés, les plantes en pot et à massif, les végétaux de pépinières, les bulbes à fleurs.

Le secteur se distingue par un déficit important de la balance commerciale de 845 millions d'euros.

En 2019 en France, l'horticulture ornementale représente :

- 2 936 entreprises de production du secteur marchand ayant la production horticole ornementale comme activité principale,
- 15 043 hectares de production dont 1 495 hectares couverts en serres et tunnels et 2 254 hectares de plates-formes hors sol (conteneurs),
- Plus de 21 050 entreprises spécialisées dans la distribution et la commercialisation de fleurs et plantes ornementales (fleuristes, jardineries, graineteries, fleuristes de marché),
- 30 700 entreprises du paysage qui se consacre à la création, à l'entretien et à l'aménagement de jardins et d'espaces paysagers (entrepreneurs paysagistes, reboiseurs, engazonneurs, élagueurs).

2.2 Le chiffre d'affaires de la filière française

En 2019, l'observatoire structurel des entreprises horticoles et pépinières ornementales recense :

- Un chiffre d'affaires « horticole » de 1 418 millions d'euros HT (ventes de végétaux d'ornement, de plants fruitiers et de plants forestiers), dont 15% environ sont réalisés en négoce (achat-revente de végétaux en l'état),
- Un chiffre d'affaires « production » de 1 178 millions d'euros HT correspondant aux ventes de végétaux produits sur l'exploitation.

La région Pays de la Loire domine largement la production française avec un chiffre d'affaire horticole de plus de 340 millions d'euros, représentant 24% du chiffre d'affaires national. La valeur se répartit à égalité entre les plantes de pépinière ornementale fruitière et forestière (y.c. jeunes plants), bulbes (46%) et plantes en pots, à massifs, vivaces et aromatiques (y.c. jeunes plants) (44%), puis les fleurs coupées (10%). Suivent ensuite les régions Auvergne-Rhône-Alpes (191 millions d'euros) et Nouvelle-Aquitaine (162 millions d'euros). (**annexe 4**)

La région Centre-Val de Loire se positionne à la 9^{ème} place avec un chiffre d'affaires de 77 millions d'euros, représentant 6,5% du total national. La valeur étant principalement sur les plantes de pépinière ornementale fruitière et forestière (y.c. jeunes plants), bulbes (66%).

Chiffre d'affaires horticole 2019



Sources : chiffres clés de l'horticulture ornementale – données 219-2020 - FranceAgrimer

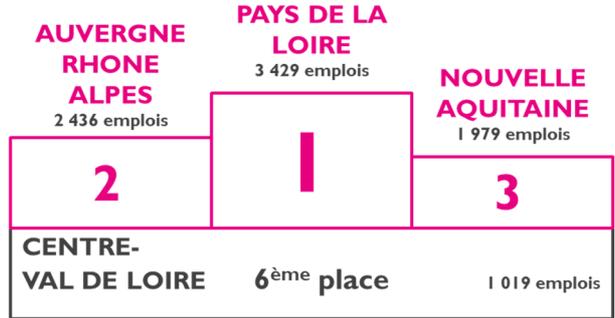
2.3 L'emploi dans la filière française

Au global, la filière française génère environ 168 000 emplois issus des entreprises spécialisées dans la production, l'utilisation ou la vente de végétaux :

- Production : 16 581 personnes
- Commerce de gros : 2 500 personnes
- Jardineries et graineteries : 20 350 personnes
- Fleuristes : 27 800 personnes
- Entreprises du paysage : 97 300 personnes
- Paysagistes-concepteurs : 3 300 personnes

auxquels s'ajoutent des emplois issus du commerce de détail non spécialisés. 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.

Nombre d'emplois en production 2019



Sources : chiffres clés de l'horticulture ornementale – données 219-2020 - FranceAgrimer

2.4 La production horticole ornementale française

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.

L'horticulture représente toutes productions ornementales confondues :

- 1,8% du nombre total d'exploitations agricoles
- 3,8% de la valeur des livraisons de l'agriculture
- 6,6% de la valeur des livraisons de produits végétaux
- 4,3% du total de l'emploi agricole dont 7,9% de l'emploi salarié agricole

Les surfaces de production

En 2019, l'horticulture ornementale française représente 15 043 hectares de production dont 1 495 hectares couverts en serres et tunnels et 2 254 hectares de plates-formes hors sol (conteneurs).

La production est présente dans toutes les régions françaises et dispersée à l'intérieur de chaque région malgré quelques pôles de production d'importance autour d'Angers et dans le Var en termes de nombre de producteurs. Ce maillage géographique peut être un atout sur le segment de la vente directe ou bien une faiblesse selon les marchés ciblés (regroupement de l'offre pour le marché des collectivités ou grossistes).

La région Auvergne-Rhône-Alpes possède la majorité des surfaces avec un total de 3 317 hectares dont 162 hectares de surfaces couvertes. Suivent ensuite les régions Pays de la Loire (2 986 hectares dont 338 couverts) et la Nouvelle-Aquitaine (1 883 hectares dont 159 couverts).

La région Centre-Val de Loire arrive juste derrière en 4^{ème} position avec un total de 984 hectares dont 97 de surfaces couvertes.

8



Sources : chiffres clés de l'horticulture ornementale – données 2019-2020 - FranceAgrimer

Entre 2017 et 2019, les surfaces en production ont reculé de l'ordre de 1 110 ha, soit environ -3,5% par an. Ce recul concerne en grande majorité les aires de cultures extérieures de pleine terre, compensé en partie par un accroissement des surfaces d'aires de conteneurs. Le recul des surfaces couvertes est nettement moins important, avec -75 ha représentant environ 7% des surfaces perdues, et concerne majoritairement des surfaces couvertes en tunnels.

Sur une longue période, on constate depuis 2005 une dynamique de réduction supérieure pour les surfaces couvertes, tandis que les surfaces extérieures se maintiennent depuis 2015. Ce recul des

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

Evolution des surfaces de production (2013-2019)

	2013	2015	2017	2019
Surfaces en pleine terre (ha)	12 814	12 915	12 638	11 294
Surfaces en conteneurs (ha)	2 049	2 038	2 064	2 254
Surfaces couvertes en serres (ha)	542	486	466	455
Surfaces couvertes en tunnels (ha)	1 226	1 172	1 105	1 040
Surfaces totales (ha)	16 630	16 661	16 152	15 043

Source : Observatoire des données structurelles des entreprises de l'horticulture et de la pépinière ornementales 2019 – FranceAgriMer

Les entreprises de production

Entre 2017 et 2019, le secteur de l'horticulture ornementales et de la pépinière a vu se poursuivre la réduction du nombre d'entreprises à un rythme compris entre 5% et 5,5% par an, soit sensiblement celui constaté sur l'ensemble des secteurs agricoles.

Après une période de crise (2009-2014) marquée par des défaillances ou arrêts de production d'entreprises de taille moyenne à grande, les entreprises en arrêt d'activités entre 2017 et 2019 sont majoritairement des petites structures familiales. Ces structures disparaissent le plus souvent à l'occasion du départ en retraite des exploitants, sans solution de transmission ou de vente à des tiers.

Cette réduction du nombre d'entreprises s'effectue à chiffre d'affaires horticole quasi-constant (en euros courant) depuis 2015, ceci après une baisse continue entre 2009 et 2015. Il apparaît toutefois que les chiffres d'affaires horticoles et en production qui évoluaient de façon symétrique sur la dernière décennie divergent sur la période 2017-2019. En effet, le chiffre d'affaires horticole se maintient entre 2017 et 2019 grâce à une augmentation du négoce (achat-revente de végétaux) qui passe de 12,7% du chiffre d'affaires horticole en 2017 à 17% en 2019. La part du chiffre d'affaires réalisé sur d'autres activités (production agricoles alimentaires, services, vente d'articles de jardin...) qui avait sensiblement augmenté à partir de 2011 reste cantonnée entre 11% et 13% du chiffre d'affaires total depuis.

Evolution des chiffres d'affaires (2011-2019)

	2011	2013	2015	2017	2019
Chiffre d'affaires horticole (M€)	1 644	1 585	1 436	1 417	1 419
Chiffre d'affaires en production (M€)	1 452	1 319	1 255	1 238	1 178

Source : Observatoire des données structurelles des entreprises de l'horticulture et de la pépinière ornementales 2019 – FranceAgriMer

En ce qui concerne le volume de main-d'œuvre, celui-ci se reprend un petit peu en 2019. La main-d'œuvre familiale est en réduction (-1%) alors que la main-d'œuvre salariée est en hausse (+2% en UTH). En valeur, le poste charges de personnel est en baisse (-0,7%) grâce à la baisse des charges sociales alors que les salaires sont stables. Comme l'an dernier, les coûts de salaires occasionnels sont en réduction (-1%) alors que pour les salariés permanents on note une petite hausse (+1%).

La gamme commercialisée par les producteurs

La gamme commercialisée par les producteurs français reste relativement diversifiée. Les ventes de plantes en pots et à massifs représentent plus de 36% du chiffre d'affaires total en ventes de végétaux (y compris négoce) à l'échelle nationale, devant les végétaux de pépinières qui pèsent pour plus du tiers de la valeur commercialisée. **(annexe 5)**

Les évolutions de la gamme constatées sur la période 2017-2019 confirment le dynamisme des ventes de vivaces et aromatiques (+12,3%) et des jeunes plants et plantes finies de pépinière (+4,4% en cumul). Les autres produits, qui affichaient une croissance forte depuis plusieurs années, en lien avec le poids important des plants potagers, marquent un tassement. Les plus forts reculs sont constatés sur les jeunes plants horticoles, les plantes en pots et les bulbes. Les ventes de fleus coupés, pour partie commercialisées par des producteurs-grossistes, affichent un recul mesuré, après les fortes baisses de la période 2005-2015.

Sur longue période, les tendances observées sont les suivantes :

- La fleur coupée a perdu 60% de sa valeur entre 2005 et 2017, avec les difficultés du bassin historique du Var et des Alpes maritimes, mais semble atteindre un « plancher » en 2019,
- Les jeunes plants horticoles affichent également un recul de 60% en valeur, suite à la disparition de nombreuses entreprises spécialisées,
- La valeur des « autres produits » (majoritairement des plants maraichers) a plus que doublé depuis 2005, mais semble plafonner en 2019, en partie du fait de la concurrence de certains producteurs maraichers,
- Les vivaces et aromatiques affichent une évolution positive et significative (+36%) depuis 2015,
- Les jeunes plants et plantes finies de pépinière, se maintiennent globalement bien sur la période malgré la disparition d'entreprises leader durant la période de crise de 2009-2013,
- Les plantes en pots et plantes à massifs suivent des dynamiques très proches, avec un recul de l'ordre de 36% sur leur valeur de référence 2005.

Les marchés par zone géographique et par circuit

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

Le débouché global des producteurs français par segment de marché évolue lentement. Les ventes au détail, réalisées sur les exploitations et/ou les marchés de plein air et/ou en vente par correspondance, bien qu'en recul d'un point, restent le premier débouché en valeur, avec un quart du chiffre d'affaires horticole cumulé.

Les autres circuits traditionnels de commercialisation des végétaux d'ornement, soit les jardineries et grossistes en fleurs et plantes, conservent leurs deuxième et quatrième places, avec respectivement 23% et 12% de parts de marché en valeur. **(annexe 6)**

La tendance agrégée du secteur horticulture-pépinière pour l'exercice 2019 laisse apparaître une légère hausse du chiffre d'affaires (+1,6% vs 2018) avec produit brut stable et des charges opérationnelles en baisse. C'est donc une année en demi-teinte pour l'activité, mais globalement positive. Les charges opérationnelles sont en baisse de 1,4% et consomment 38% du produit total. En revanche, les charges de structure hors main d'œuvre et amortissements sont en progression de 6%.

Il convient de différencier dans cette analyse :

Les pépinières de plein champ :

Pour les pépinières de plein champ, le chiffre d'affaires est en progression de 4% en 2019 par rapport à l'année précédente et le produit également en hausse de 3%. En 2019, on constate le développement de toutes les entreprises notamment les plus petites structures qui profitent proportionnellement un peu plus de cette dynamique. Les charges liées à la production sont en recul ce qui explique que le produit augmente moins que le chiffre d'affaires (baisse des stocks de produits). Les pépinières de plein champ confirment une phase de développement d'activité, avec des charges restées raisonnables qui ont permis une amélioration de la rentabilité.

En 2019, 75% des pépinières de plein champ ont une situation financière saine, 13% sensible et 13% fragile.

Les pépinières hors sol :

Le chiffre d'affaires des pépinières hors sol a augmenté de 9% entre 2018 et 2019 et le produit brut total a également progressé mais de manière plus mesurée (+5%). Les pépinières hors sol confirment également une phase de développement d'activité avec des charges demeurées raisonnables permettant la aussi une amélioration de la rentabilité.

En 2019, 64% des pépinières hors sol ont une situation financière saine, 5% sensible et 32% fragile.

Les entreprises horticoles :

Le chiffre d'affaires des entreprises horticoles a augmenté de 0,6% et le produit brut total a reculé de 0,7% en 2019 versus 2018. Les horticulteurs subissent une stabilité de leur activité. Les marges sont maintenues mais les charges de structure augmentent et engendrent une baisse de rentabilité.

En 2019, 49% des entreprises horticoles ont une situation financière saine, 18% sensible et 33% fragile.

Les fleurs coupées :

Le chiffre d'affaires du secteur des fleurs coupées est en baisse de 6% et le produit brut total a lui aussi reculé de 8%. Les fleurs coupées sont un secteur à part dont la conjoncture est différente : après l'amélioration en 2017 et 2018, les fleurs coupées retombent en crise en 2019. Tous les signaux sont au rouge : baisse de l'activité, de la rentabilité, des prélèvements privés et des investissements.

En 2019, 43% des entreprises du secteur des fleurs coupées ont une situation saine, 16% sensible et 50% fragile.

Pour la quatrième année consécutive, les entreprises qui commercialisent en vente directe connaissent une amélioration du niveau d'activité. Le chiffre d'affaires est en hausse en 2019. Ce mode de commercialisation permet une plus grande régularité des résultats que les autres débouchés.

Après avoir connu une année 2017 difficile et une année 2018 de « convalescence », les entreprises commercialisant via un grossiste profitent d'une nette amélioration en 2019. Le secteur a récupéré sa rentabilité après des années difficiles. L'activité, les résultats et les prélèvements sont en hausse, les ratios financiers sont meilleurs.

Quant aux ventes au distributeur final, avec des entreprises dont la taille est supérieure à la moyenne, elles ont un chiffre d'affaires stable en 2019. C'est dans cette catégorie que l'on trouve les entreprises les plus dynamiques.

Comme en 2018, les entreprises qui commercialisent en vente directe ou à des grossistes ont davantage profité de la conjoncture que celles commercialisant via la grande distribution.

L'analyse de l'évolution des parts des différents circuits dans le débouché en valeur fait apparaître une relative stabilité dans le temps de la distribution.

Les 6 groupes stratégiques de positionnement de marché

Dans le cadre de la réflexion nationale conduite sur l'avenir de la filière, les professionnels ont souligné la nécessité d'un changement dans la façon dont les producteurs doivent 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**, vendant la majeure partie de leur production (60% au moins) directement aux particuliers, le plus souvent sur l'exploitation ou sur les marchés.
- Le groupe des **producteurs vendant à d'autres producteurs**, multiplicateur 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**, 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**, vendant la majeure partie de leur production aux fleuristes, aux grossistes, aux jardinerie et LISA.

- Le groupe des **producteurs vendant à la distribution non spécialisée**, 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**, vendant la majeure partie de leur production auprès des grossistes en fleurs et plantes.

En 2019, le positionnement producteurs-détaillant reste majoritaire parmi les producteurs français, avec près de 58% des entreprises. Composé principalement de petites et moyennes entreprises, il se situe au deuxième rang en termes de poids économique (valeur des ventes totales de végétaux).

Le groupe des producteurs travaillant avec la distribution spécialisée occupe la première place sur la valeur des ventes de végétaux. Composé en majorité d'entreprises moyennes et grandes, aptes à travailler avec les centrales d'achats des chaînes de jardinerie. Il ne regroupe que 13,5% des entreprises mais réalise plus du tiers du chiffre d'affaires horticole cumulé. (**annexe 7**)

Concernant l'évolution du chiffre d'affaires horticole entre 2017 et 2019, les deux groupes qui affichent des progressions importantes sont le groupe vendant à la distribution spécialisée qui, malgré la perte de 14% de ses effectifs, voit son chiffre d'affaires progresser de plus de 7% en deux ans et le groupe des producteurs vendant à des grossistes, en lien avec l'intégration d'entreprises vendant la majorité de leur production à des structures commerciales collectives adossées à la production.

Les producteurs orientés sur les marchés du paysage et des collectivités voient également leurs ventes de végétaux progresser dans une moindre mesure, principalement du fait de la dynamique des marchés du paysage, les marchés des collectivités étant plus difficiles depuis plusieurs années.

La baisse de chiffre d'affaires du groupe « détaillants » est significativement inférieure à celle de ses effectifs, ce qui souligne une dynamique positive de ce segment, qui malgré la disparition de nombreuses entreprises, profite de l'attrait retrouvé et croissant des consommateurs pour le commerce de détail et les circuits locaux.

Les groupes « producteurs » et « GMS » affichent des reculs comparables de leur chiffre d'affaire horticole cumulé (-15%) et supérieurs à la baisse de leurs effectifs. Le chiffre d'affaires perdu lors de la disparition d'entreprises n'est pas compensé, sur la période, par la croissance des entreprises restant actives.

2.5 Le commerce horticole français

Le commerce horticole regroupe environ 20 000 entreprises spécialisées dans la vente de végétaux, il 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.

Malgré le choc du premier confinement, les distributeurs ont bénéficié d'une explosion de la demande dès la levée des restrictions. Leurs ventes ont augmenté de 10% sur l'année, sur fonds d'accélération du e-commerce et de changements profonds des habitudes de vie des consommateurs. Après une année 2019 déjà exceptionnelle (+4%), le marché du jardin a connu un véritable bond en avant en 2020. A contre-courant d'une économie française en récession, son chiffre d'affaires a augmenté de 10% en un an. La pandémie a donné aux professionnels du jardin une impulsion

équivalente à 5 années de croissance (source : Promojardin/Communiqué de presse du 12 avril 2021 et Synthèse du marché du jardin 2020). Les segments liés à l'entretien et à l'embellissement du jardin ont connu les plus fortes progressions, alors que les achats de végétaux pour l'extérieur ont maintenu leur dynamisme, malgré le lourd impact de l'arrêt des ventes de plantes à massif durant le confinement du printemps. Seuls les végétaux d'intérieur et les fleurs coupées, privés d'occasion d'offrir, ont subi un net repli de leurs ventes.

En 2019, le marché des produits de jardin, englobant végétaux et produits inertes, est estimé à près de 8 milliards d'euros TTC, soit une progression de 3,5% par rapport à 2018.

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.

On y distingue :

- Les grossistes en fleurs et plantes, avec 337 entreprises en 2016, pour un chiffre d'affaires cumulé estimé à 793,5 millions d'euros (dont 52% en fleurs coupées, 19% en plantes d'extérieur, 17% en plantes fleuries et 6% en plantes vertes).
- Les grossistes sur marché : les marchés de gros, qui sont au nombre de 12 en France, regroupent les activités des opérateurs grossistes, producteurs, prestataires de services et acheteurs des secteurs horticoles.

Le commerce de détail

La somme du commerce de détail spécialisé non alimentaire (fleuristes en boutique indépendante, fleuristes sur inventaires et marchés, marbriers fleuristes, vente par correspondance, jardinerie/graineterie) et du commerce de détail non spécialisé (grandes surfaces alimentaires, grandes surfaces de bricolage, libres-services agricoles, vente par internet) représente près de 90% des ventes de détail en fleurs, plantes et végétaux d'extérieur. Le reste est assuré par la vente directe des producteurs.

En valeur, les professionnels des végétaux détiennent plus des $\frac{3}{4}$ du marché. Le fleuriste reste le premier circuit, tandis que la part des jardineries (22% en 2019 versus 20% en 2020) diminue au profit des producteurs (9% en 2019 versus 11% en 2020). (**annexe 8**)

2.6 Les prestataires de services

Les entreprises du paysage

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 ...

Les principales caractéristiques des entreprises de jardin en 2018 :

- 29 500 entreprises dont 64% des entreprises n'ont pas de salarié et 29% sont des entreprises de service à la personne.
- 97 300 actifs avec 6 900 créations nettes d'emploi salarié en 2018 et 28% ont suivi une formation en 2018.
- L'entrepreneur du paysage a en moyenne 43,5 ans et le salarié 34,5 ans.
- Le poids économique de ces entreprises s'élève à 5,9 milliards d'euros HT et en moyenne chaque actif réalise 60 600 € de chiffre d'affaires.
- 65% des entreprises ont investi en 2018 pour un montant de 415 millions d'euros dont 45% en matériel de chantier et 46% en véhicules.

Selon le baromètre VAL'HOR qui suit l'activité semestrielle des entrepreneurs du paysage, l'activité économique en 2019 affiche une bonne dynamique. Le chiffre d'affaires des entreprises du paysage poursuit sa croissance. En 2 ans il a progressé de 15% et dans le même temps le nombre d'entreprises a augmenté de 1,5% et le nombre d'actifs de 6%.

Les paysagistes concepteurs

En 2017, la filière paysage regroupe 1 150 agences privées et 3 300 paysagistes concepteurs pour un chiffre d'affaires estimé à 241 millions d'euros.

L'activité des agences privées de paysagistes concepteurs est composée à 70,5% de maîtrise d'œuvre et 29,5% d'études.

Les entreprises de la profession emploient 1 800 salariés soit 1 650 ETP.

15

2.7 Les comportements d'achat des particuliers

L'ensemble du marché a été affecté par la crise sanitaire et surtout par le premier confinement, avec des volumes en baisse de 10% par rapport à 2019 et des sommes dépensées en baisse de 6%. Au relâchement des restrictions, le marché a profité d'un effet de rattrapage en valeur, porté par les végétaux d'extérieur (payés en moyenne à des prix plus élevés), mais pas en volumes.

Les végétaux d'extérieur constituent toujours l'essentiel des volumes et leur poids est en augmentation en valeur suite à la diminution du marché des végétaux d'intérieur. Ce dernier a le plus souffert de la crise, ainsi que le marché du cimetière. Le marché des obsèques a lui en revanche connu un regain de 14% sur les sommes dépensées.

Au niveau des lieux d'achats, les producteurs sont les seuls à avoir progressé en volumes et en valeur (avec la VPC).

Les fleuristes ont réussi à maintenir globalement leur niveau en sommes dépensées, mais les jardinerie, marchés et magasins de bricolage ont été très affectés.

Les achats des ménages en végétaux d'ornement et potager

En 2020, 75% des foyers ont acheté au moins un végétal, contre 76% en 2019. Cela représente 21,1 millions de foyers. 55% des français de 18 ans et plus ont effectué au moins un achat de végétaux

dans l'année. Le budget moyen des foyers reste stable par rapport à 2019, mais les quantités moyennes achetées sont en baisse de 2 végétaux en moyenne, passant ainsi de 31,9 à 29,7.

	2018	2019	2020
 Quantité moyenne par foyer acheteur	29,9	31,9	29,7
 Budget moyen par foyer acheteur	114,9 €	112,6 €	112,8 €
 Soit en prix moyen par végétal	3,8 €	3,5 €	3,8 €

Source : Chiffres-clés de l'horticulture ornementale - données 2019-2020 – FranceAgriMer

Les végétaux d'extérieur, dont potager inclus, ont été achetés par 55% des foyers. 44% des ménages ont acheté des végétaux d'ornement (-2 points versus 2019) et 36% des végétaux à destination du potager (stable). Le marché du potager a été le moins touché par la crise et a permis à l'ensemble du marché de l'extérieur de rester relativement stable en 2020. Les végétaux à destination du potager n'ont pas souffert des périodes de confinement, ce qui est notamment dû au fait qu'ils étaient plus disponibles à l'achat et en grande surface pendant le premier confinement. Pour l'ornement, le constat est un peu différent mais la part de foyer acheteurs a augmenté suite au premier confinement ce qui montre un réel engouement de la part des Français.

En volume, le poids des différents marchés reste stable, mais en valeur celui des végétaux d'extérieur est en hausse en 2020, au détriment des végétaux d'intérieur.

16

Les lieux d'achat des ménages en végétaux d'ornement et potager

En 2020, la grande distribution demeure le premier circuit d'achat fréquenté. La fréquentation progresse chez les producteurs, au contraire des jardinerie, des marchés (en constant recul) et des magasins de bricolage.

Les producteurs sont les seuls à avoir progressé en volume et en valeur avec la vente par correspondance. Les fleuristes se sont maintenus au niveau des sommes dépensées.

En volume, la grande distribution et les jardinerie détiennent équitablement la moitié du marché. Les libre-services agricoles reculent au niveau de 2018, au profit des producteurs qui gagnent une part significative du marché.

En terme de valeur, c'est toujours chez le fleuriste où les sommes dépensées sont les plus importantes. En valeur, les professionnels des végétaux détiennent plus de $\frac{3}{4}$ du marché. Le fleuriste reste le premier circuit, la part des jardinerie diminuant au profit des producteurs.

La somme dépensée en moyenne chez les fleuristes et les producteurs connaît une importante progression. Par achat, le panier moyen est plus élevé en quantité chez les producteurs, les libre-services agricoles, la vente par correspondance. Cette dernière profite du panier le plus élevé en valeur, suivi par les fleuristes et les producteurs. **(annexe 9)**

2.8 Les échanges extérieurs des produits de l'horticulture ornementale française

Le bilan des échanges extérieurs produits de la filière horticole ornementale française (bulbes, végétaux d'extérieur d'ornement, plantes d'intérieur, fleurs coupées fraîches, feuillages frais, hors fleurs séchées et feuillage séchés) fait apparaître un déficit de 844 millions d'euros en 2020 (-7,5% par rapport à 2019), correspondant à :

- Importations : 913 millions d'euros (+7,4% par rapport à 2019)
- Exportations : 68 millions d'euros (stable par rapport à 2019)

Le taux de couverture (rapport valeur exportations / valeur importations) pour l'ensemble des produits de la filière horticole ornementale est de 7,44%. La France importe en valeur 13 fois plus qu'elle n'exporte.

Les trois postes d'importation les plus importants en valeur sont les plantes d'intérieur, les végétaux d'extérieur et les fleurs coupées fraîches, avec respectivement 29%, 28% et 28% de la valeur totale des importations.

En ce qui concerne les exportations, les végétaux d'extérieur d'ornement représentent 55% de la valeur totale, devant les fleurs coupées fraîches (15%). **(annexe 10)**

2.9 Les organisations et associations de la filière

ASTREDHOR

ASTREDHOR est l'Institut technique de l'horticulture, qualifié par l'Etat depuis 2008 et soutenu par l'interprofession VAL'HOR. L'Institut est l'interlocuteur privilégié des partenaires du monde économique et de la recherche pour l'innovation en horticulture. Il conçoit et met en oeuvre des programmes de recherche et d'innovation pour améliorer les performances techniques, économiques et environnementales des entreprises de l'horticulture, de la fleuristerie et du paysage. Il regroupe plus de 100 collaborateurs au sein de 10 stations d'expérimentation qui conduisent des projets de recherche appliquée à dimension régionale, nationale ou internationale. Ces activités de recherche permettent de proposer des services d'accompagnement et d'expertise aux entreprises et aux 100 adhérents de l'Institut.

En tant qu'institut technique, ASTREDHOR a deux missions principales :

Mener des recherches pour les professionnels

- Assurer une veille scientifique et technique dans les domaines concernant la filière horticole
- Co-élaborer de nouvelles connaissances
- Construire de nouvelles solutions avec et pour les professionnels
- Evaluer les risques et bénéfices des nouveaux systèmes et produits et produire des références pour les professionnels

Fournir un accompagnement et une expertise aux entreprises

- Recueillir et analyser les besoins en recherche des acteurs économiques et politiques
- Apporter une expertise technico-économique solide aux entreprises comme aux pouvoirs publics
- Valoriser et diffuser les résultats, méthodes et outils, notamment par la mise en place de démonstrateurs
- S'impliquer dans la formation initiale et continue et dans le dialogue avec la société

VAL'HOR

VAL'HOR est reconnue par l'Etat depuis le 13 août 1998 comme l'Interprofession française de l'horticulture, de la fleuristerie et du paysage. L'Interprofession est constituée des organisations professionnelles représentatives des secteurs de la production, de la distribution et du commerce horticole, ainsi que du paysage et du jardin.

Elle rassemble les familles représentatives au niveau national des professionnels du végétal, réparties en trois collèges :

Le Collège Production

- la Fédération Nationale des Producteurs de l'Horticulture et des Pépinières (FNPHP)
- la section horticole de la Fédération française de la coopération fruitière, légumière et horticole (Felcoop)
- l'Union Française des Semenciers (UFS)
- la Coordination Rurale (CR)

Le Collège Commercialisation

- la Fédération Française des Artisans Fleuristes (FFAF)
- les Jardineries & Animaleries de France (ancienne FNMJ)
- la Fédération nationale des Grossistes en Fleurs et Plantes (FGFP)
- l'Association des libres-services agricoles (Floralisa)

Le Collège Paysage

- l'Union Nationale des Entreprises du Paysage (UNEP)
- la Fédération Française du Paysage (FFP)

L'Interprofession VAL'HOR est dotée des missions suivantes :

- la production de ressources pour la filière par les études, la prospective et l'innovation,
- la mise à disposition d'outils pour le développement économique des entreprises du végétal,
- le développement du marché des particuliers et du marché des donneurs d'ordre par la communication collective.

18

FNPHP

La Fédération Nationale des Producteurs de l'Horticulture et des Pépinières est le seul syndicat représentatif des producteurs horticoles français, reconnu par les pouvoirs publics. Elle a un rôle exclusif de défense et de représentation de la profession auprès du gouvernement mais aussi auprès des conseils régionaux ou encore de la Commission européenne pour toutes les questions relatives à l'horticulture et à la pépinière.

La FNPHP fédère les producteurs de fleurs et feuillages coupés, les pépiniéristes d'ornement et fruitiers, les horticulteurs (plantes à massifs, plantes en pots) et également les bulbiculteurs, les rosiéristes ainsi que les producteurs de légumes pour amateurs.

HPF

L'association HPF (Horticulteurs et pépiniéristes de France) a été créée en novembre 2001, à l'initiative et au sein de la FNPHP. Elle regroupe 255 producteurs vendant au détail dont 12 en région Centre-Val de Loire. HPF a pour objet de promouvoir des producteurs détaillants et leurs produits sous une identité et un label commun.

SNHF

Créée en 1827, la Société Nationale d'Horticulture de France a pour objectif de diffuser les connaissances et savoir-faire horticoles. Ses activités diversifiées (colloques, conférences, visites, voyages, concours, publications...) répondent à une triple mission : échanger, promouvoir et préserver. La SNHF s'adresse aux jardiniers amateurs, aux professionnels, aux sociétés d'horticulture, aux écoles et aux collectivités.

EXCELLENCE VEGETALE

L'association Excellence Végétale a été créée en 2009 par des professionnels convaincus de l'intérêt de promouvoir la qualité des végétaux et leurs savoir-faire.

Ses missions sont :

- d'aider les professionnels à obtenir l'homologation d'un signe de qualité
- de défendre les signes de qualité pour lesquels l'association est reconnue ODG (Organisme de Défense et de Gestion) ou est missionnée : veille, contrôles internes du respect du cahier des charges, interventions en cas d'utilisation frauduleuse du terme Label ou de contrefaçons...
- d'assurer la promotion des labels auprès du grand public par toutes formes de communication.

PLANTE ET CITE

Plante & Cité est une association loi 1901 créée à Angers en 2006, dans le cadre du pôle de compétitivité Végépolys. En 2020, Plante & Cité compte 612 structures adhérentes. L'association est présidée par la ville d'Angers. La ville de Versailles et l'entreprise de paysage Lequertier assurent respectivement la première et la seconde vice-présidence.

Spécialisé dans les espaces verts et le paysage, Plante & Cité est un organisme national d'études et d'expérimentations. Ce centre technique assure le transfert des connaissances scientifiques vers les professionnels des espaces verts, des entreprises et des collectivités territoriales.

Ses missions sont :

- d'organiser des programmes d'études et d'expérimentations sur des sujets décidés en commun et qui correspondent aux attentes des gestionnaires d'espaces verts,
- d'animer des expérimentations conduites en réseau avec des collectivités territoriales, des entreprises partenaires et les instituts techniques et scientifiques,
- de réaliser la veille technique, le transfert et la mutualisation de connaissances scientifiques et techniques vers les collectivités territoriales et entreprises adhérentes.

2.10 Les labels au service de la filière

Fleurs de France, la marque qui certifie l'origine des végétaux



Dévoilé en octobre 2014 par le ministre de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt, la marque Fleurs de France certifie au consommateur qu'il achète une fleur, un arbre, une plante ou un bulbe produit en France.

Le droit d'utilisation est accordé aux entreprises immatriculées en France, qui produisent des végétaux à partir de matériel de multiplication, quelle que soit sa provenance. Pour le cas particulier des végétaux de pépinière, plus de 50% de la durée totale de production doit être réalisée dans une ou plusieurs entreprises bénéficiaires de la marque.

Fleurs de France traduit la mobilisation forte des professionnels de la filière de l'horticulture, de la fleuristerie et du paysage pour défendre leurs métiers et leurs emplois.

Plante Bleue, la certification horticole française environnementale et sociale



Plante Bleue est la certification nationale de référence qui garantit officiellement que les végétaux ont été produits de manière éco-responsable par des entreprises de production horticole ou de pépinière certifiées.

Les entreprises horticoles certifiées Plante Bleue respectent un cahier des charges strict et précis, contrôlé par un organisme indépendant, visant à limiter les impacts environnementaux en attestant de leurs bonnes pratiques de production dans les domaines suivants : la gestion de l'irrigation, la stratégie de fertilisation, la protection des cultures, la gestion des déchets, la maîtrise de l'énergie, la biodiversité et l'environnement, les règles sociales et sociétales.

Plante Bleue est un dispositif progressif en 3 niveaux:

- Niveau 1: Auto-diagnostic environnemental réalisé par l'entreprise
- Niveau 2: Certification de bonnes pratiques de production
- Niveau 3: Certification fondée sur des indicateurs de performance. Le niveau 3 est dit de "Haute Valeur Environnementale" (HVE). Il intègre des indicateurs issus de la certification MPS-ABC.

20

La certification Plante Bleue est un atout supplémentaire pour être référencé auprès des distributeurs et centrales d'achat, de plus en plus attentifs aux préoccupations environnementales de leurs clients. Elle est également un faire-valoir auprès des collectivités locales et des donneurs d'ordre publics ou privés, pour valoriser leur action en faveur du développement durable auprès des citoyens soucieux de plantations éco-responsables pour une cité verte et durable.

Label Rouge, la garantie de végétaux de qualité supérieure



Les acteurs de la filière horticole ont décidé de se mobiliser pour apporter aux consommateurs et clients les informations et labellisations permettant de garantir une qualité supérieure des végétaux qu'ils achètent.

La démarche est portée par l'association Excellence Végétale qui regroupe des producteurs, des distributeurs et des membres de droit ou partenaires, parmi lesquels des associations de consommateurs.

MPS (Milieu Programma Sierteelt)



MPS est un label originaire des Pays-Bas qui vise à mesurer l'impact sur l'environnement des productions horticoles. Pour cela, il prend en compte : les consommations d'engrais, d'énergie, d'eau, de produits de

protections des récoltes (insecticide, fongicide, herbicide...), le mode de gestion des déchets, la consommation de CO2 (de la production). Grâce à son indicateur environnemental "MIND", MPS-ABC tient compte de l'éco-toxicité des produits et des mesures de prévention des risques de pollution mises en place par les producteurs. Enfin, MPS-ABC calcule les émissions de CO2 liées aux consommations énergétiques de la production.

Végétal Local



Créée en 2015, la marque Végétal local est un outil de traçabilité des végétaux sauvages et locaux. L'objectif est de garantir la traçabilité de ces végétaux et la conservation de leur diversité génétique afin d'avoir sur le marché des gammes adaptées pour la restauration des écosystèmes et des fonctionnalités écologiques. En effet, les végétaux sauvages et locaux sont porteurs d'adaptations génétiques spécifiques de la région écologique considérée.

Label agriculture biologique (AB)



Pour les entreprises de production horticole ou les pépinières, ce label est présent pour l'essentiel sur les plantes aromatiques et les jeunes plants potagers.

Les méthodes de production en agriculture biologique excluent l'utilisation des produits chimiques de synthèse et des OGM, préservent la qualité des sols, la biodiversité, l'air et l'eau.

LES POINTS CLÉS DE LA PRODUCTION HORTICOLE FRANÇAISE

2 936 entreprises de production sur 15 043 hectares dont 1 495 couverts et 2 254 en conteneurs.

Une production atomisée sur le territoire avec tout de même des bassins de production reconnus.

Une ressource humaine importante et de qualité avec des savoir-faire reconnus.

Une saisonnalité des ventes très marquée et une demande des consommateurs stable.

Un bilan des échanges extérieurs largement déficitaire avec un taux de couverture de 7,44%.

Un positionnement producteurs-détaillant majoritaire parmi les producteurs français, avec près de 58% des entreprises.

Une gamme de produits diversifiée avec une orientation commerciale prépondérante sur les marchés locaux (<200 km).

Sources : Chiffres-clés de l'horticulture ornementale - données 2019-2020 – FranceAgriMer, Les études de FranceAgriMer – Observatoire financier des exploitations horticoles et pépinières, Observatoire des données structurelles des entreprises de l'horticulture et de la pépinière ornementales 2019 – FranceAgriMer

3. L'HORTICULTURE-PÉPINIÈRE EN RÉGION CENTRE-VAL DE LOIRE

3.1 Les caractéristiques des entreprises en région Centre-Val de Loire

En 2018, la région Centre-Val de Loire comporte 160 horticulteurs et pépiniéristes en activité, représentant :

- un chiffre d'affaires total de 84,5 millions d'euros HT, dont 7,7% sont réalisés sur des activités autres que l'horticulture et la pépinière,
- un chiffre d'affaires horticole de 78 millions d'euros HT (ventes de végétaux d'ornement, de plants fruitiers et de plants forestiers), dont 16% environ sont réalisés en achat-revente de végétaux en l'état),
- un chiffre d'affaires production de 65,7 millions d'euros HT (ventes de végétaux produits sur l'exploitation),
- une surface globale en culture de 890 ha, dont 99,1 ha couverts en serres et tunnels et 135,5 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 1 021 emplois directs (en ETP) y compris les chefs d'entreprises et la main d'œuvre familiale, dont 617 emplois salariés permanents (60%).

Un nombre d'entreprises et un chiffre d'affaires en baisse

Entre 2015 et 2018, la région a vu se poursuivre le mouvement de disparition d'entreprises et de réduction des structures de production. Sur ces 3 années, plus de 20% des entreprises ont disparu par cessation ou changement d'activité, soit un rythme moyen de l'ordre de -6,8% par an.

Les entreprises de la région sont majoritairement orientées sur la production de plantes finies, mais la région se caractérise également par la présence d'entreprises de jeunes plants de pépinière. Le département du Loiret concentre 41% des entreprises du territoire régional.

Malgré un rythme de disparition supérieur chez les horticulteurs (-22% en comparaison de -14% chez les pépiniéristes), les horticulteurs représentent toujours la majorité des entreprises (57%). Toutefois, leur chiffre d'affaires cumulé est inférieur à celui des pépiniéristes qui regroupent des entreprises de taille supérieure.

Cette disparition des entreprises de production ne s'est pas effectuée à chiffre d'affaires constant, les entreprises en activité ne récupérant qu'en partie les parts de marché laissées libres par les entreprises sortantes. Le chiffre d'affaires en production recule de façon significative à -5,8% depuis 2015, soit à un rythme supérieur à celui du chiffre d'affaires horticole (-3,6%) du fait d'un recours accru au négoce de végétaux. Le taux d'achat-revente passant de 9% du chiffre d'affaires horticole en 2015 à 16% en 2018.

Les entreprises sortantes étant principalement des petites exploitations de vente au détail, la taille moyenne des entreprises en activité progresse. En conséquence, le chiffre d'affaires horticole moyen s'accroît de +12%.

L'évolution des surfaces de production

En 2018, la production horticole et pépinière régionale couvre 890 ha dont (*annexe 11*) :

- 655 ha de surfaces en pleine terre (en recul de -21,3% versus 2015)
- 136 ha de surfaces en conteneurs (en baisse de -5,9% versus 2015)
- 51 ha de surfaces couvertes en serres (en hausse de 31,9% versus 2015)

- 48 ha de surfaces couvertes en tunnels (en baisse de -15,9% versus 2015)

Même si la production est présente sur la totalité du territoire régional, le département du Loiret concentre à lui seul 54,6% des surfaces totales en production. (**annexe 12**)

Les disparitions d'entreprises se traduisent par une baisse des surfaces de production significative, avec 182 hectares perdus entre 2015 et 2018, soit -17%. Les surfaces de pleine terre représentent 97% des surfaces perdues (177 ha) et le plus fort taux de diminution avec -21,3%.

La typologie des entreprises

Trois groupes typologiques représentent 85% des entreprises en région Centre-Val de Loire avec au premier rang les producteurs-détaillants, suivis des producteurs vendant à la distribution spécialisée et les producteurs travaillant majoritairement avec les entreprises du paysage et les collectivités. (**annexe 13**)

Tous les groupes, à l'exception des producteurs vendant principalement aux GMS, affichent des pertes significatives d'entreprises, comprises entre -16% pour les producteurs sur le marché du paysage et des collectivités et -38,5% pour le groupe des producteurs vendant majoritairement aux grossistes (groupe faiblement représenté sur le bassin).

Au niveau du chiffre d'affaires horticole, les évolutions sont plus contrastées. On note des baisses comprises entre 15% et 20% en euros constants, pour les segments vendant au détail, à d'autres producteurs et à la distribution spécialisée. Les producteurs vendant majoritairement aux paysagistes et collectivités s'en sortent mieux, avec une baisse de 6% de leur chiffre d'affaires sur la période 2015-2018.

Le chiffre d'affaires horticole des producteurs vendant majoritairement aux grossistes et à la GMS apparaissent en nette augmentation entre 2015 et 2018, en raison de changement de débouché pour certaines grandes entreprises qui sont ainsi passées d'un débouché majoritaire sur les segments de la distribution spécialisée à un positionnement renforcé et recentré sur les segments grossistes et GMS.

Les producteurs-détaillants

59% des entreprises de la région 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 17,9 millions d'euros en vente de végétaux, soit 23% de la valeur commercialisée par l'ensemble des producteurs. Le taux de négoce (achat-revente de végétaux en l'état) atteint 25%. Les producteurs-détaillants sont en majorité des PME familiales. Leur chiffre d'affaires moyen en vente de végétaux se situe autour de 191 k€ et elles emploient en moyenne 3,1 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 83,2% des ventes de végétaux, devant celle aux entreprises de paysage et aux collectivités (10%). Plus des deux tiers des ventes (68%) sont réalisés dans un rayon de 10km et 30% dans un rayon de 200km.

Les producteurs vendant à la distribution spécialisée

16% des entreprises de la région réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires auprès de circuits de distribution spécialisés (jardineries – fleuristes – grossistes). Elles totalisent 35% des ventes de végétaux de l'ensemble des producteurs, le taux d'achat-revente atteignant 20%. Le groupe vendant à la distribution spécialisée est composé d'entreprises de taille importante (chiffre d'affaires moyen de 1 036 k€) employant en moyenne 11,7 ETP. La gamme commercialisée est relativement diversifiée, en lien avec un débouché réparti sur plusieurs segments de marché. L'ensemble jardinerie-fleuristes-grossistes représente près de 60% des ventes de végétaux. Les débouchés sur les segments des grossistes et des GMS pèsent chacun pour près de 10% du chiffre d'affaires. La zone de chalandise est également large, avec la moitié des ventes réalisées au-delà de 200km.

Les producteurs sur le marché du paysage

10% des entreprises de la région réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires auprès des entreprises de paysage et/ou de collectivités (y compris dans le domaine forestier). Elles totalisent 15% des ventes de végétaux de l'ensemble des producteurs. Le taux de négoce atteint 14%. Le chiffre d'affaires moyen se situe à 750 k€ et l'effectif moyen à 8,9 ETP. La gamme commercialisée est très orientée sur les plantes de pépinière (49% de la valeur) et les jeunes plants de pépinière (24%). Les ventes aux entreprises de paysage et aux collectivités restent le débouché dominant (75%), loin devant les ventes au détail (11%) et à d'autres producteurs (12%). Les ventes à l'expédition sont importantes avec plus de la moitié du chiffre d'affaires réalisé au-delà de 200 km.

Les producteurs vendant à d'autres producteurs

6% des entreprises de la région réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires auprès d'autres producteurs (en vente de jeunes plants et de plantes finies). Elles totalisent 13,3 millions d'euros en vente de végétaux, soit 17% de la valeur commercialisée par l'ensemble des producteurs. Le taux de négoce est faible à 1,2%. Ce groupe est composé d'entreprises de taille supérieure à la moyenne de la région et fortement employeuses de main d'œuvre (16,8 ETP par entreprise). La gamme commercialisée est composée pour 45% de plants fruitiers et de 24% de jeunes plants horticoles ou de pépinière. Le positionnement commercial est très spécialisé avec 98% des ventes à d'autres producteurs et très expéditeur avec 85% des ventes réalisées à l'expédition hors région ou à l'exportation.

Les producteurs vendant à des grossistes

5% des entreprises de la région réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires auprès de grossistes spécialisés en plantes ou en fleurs. Elles totalisent 6% des ventes de végétaux de l'ensemble des producteurs. Le taux d'achat-revente moyen se situe à 10%. Les entreprises de ce groupe sont majoritairement des PME (notamment producteurs de jeunes plants) réalisant en moyenne 598 k€ en vente de végétaux et employant 9,5 ETP en moyenne. La gamme commercialisée est principalement composée de jeunes plants de pépinière (69% de la valeur) et de plantes horticoles (19%). Elle est écoulée pour 83% auprès de grossistes spécialisés, pour 8% à d'autres producteurs et pour 6% au détail.

Les producteurs vendant à la grande distribution

4% des entreprises de la région réalisent leur chiffre d'affaires auprès de grandes et moyennes surfaces alimentaires et/ou de grandes surfaces de bricolage (GMS-GSB). Elles totalisent 4% des ventes de végétaux de l'ensemble des producteurs. Le taux de négoce atteint 11%. Il s'agit d'entreprises de taille moyenne avec un chiffre d'affaire de 506 k€ et employant 6,4 ETP. La gamme commercialisée est majoritairement orientée vers les plantes horticoles finies en pots (40%) et à massifs (46,5%) suivies par les vivaces et aromatiques et les fleurs coupées. Le débouché sur les GMS-GSB représente environ 50% de la valeur, devant les jardineries et fleuristes (22%) et les collectivités (12%). Les ventes sont très majoritairement réalisées dans un rayon de 200 km (92,5%).

3.2 La gamme de produits et la commercialisation

Un portefeuille de métiers diversifié et dominé par la pépinière (annexe 14)

Les entreprises de la région Centre-Val de Loire sont majoritairement orientées sur la production de plantes finies. Les métiers de la fleur coupée et du jeune plant horticole sont très peu représentés sur la région.

La répartition des entreprises par métier a évolué au profit des pépiniéristes, qui représentent 41% des entreprises, contre 35,4% en 2015. Cette évolution est liée à un rythme de disparition supérieur chez les horticulteurs qui ont perdu 22% de leur effectif entre 2015 et 2018, alors que celui des pépiniéristes n'a reculé que de 14%.

Une gamme dominée par les plantes de pépinières (annexe 15)

La répartition des ventes de végétaux, tous types de producteurs confondus, ne reflète que partiellement le poids des différents métiers en raison de l'existence de nombreux petits producteurs à gamme mixte.

Les plantes finies et jeunes plants de pépinière représentent 53% des ventes totales de végétaux, devant les plantes en pot et à massifs (29,2% du chiffre d'affaires) qui sont en repli par rapport à 2015. La production de plants potagers est significative et constitue la majorité du chiffre d'affaires « autres ».

Un bassin qui renforce ses expéditions (annexe 16)

Les producteurs de la région réalisent plus de 53% de leurs ventes de végétaux sur le marché local et régional (< 200 km), proportion en baisse de 5 points par rapport à 2015 en lien avec la disparition de petits producteurs fournissant les marchés locaux.

La part des expéditions sur le reste de la France augmente en contrepartie de 3 points, mais reste stable en valeur autour de 32 millions d'euros.

Seule une poignée d'entreprises sont présentes à l'export pour un chiffre d'affaires relativement modeste. Le poids des ventes à l'international augmente d'un point (+5% en valeur) entre 2015 et 2018.

25

Les débouchés par circuit de commercialisation (annexe 17)

Les produits horticoles de la région Centre-Val de Loire sont commercialisés pour 54% de la valeur sur les circuits « traditionnels » de l'horticulture et de la pépinière ornementale : soit pour 22% du chiffre d'affaires en vente directe aux particuliers (en baisse de 3,4 points par rapport à 2015) et pour 32% sur la distribution spécialisée (jardineries, grossistes et fleuristes – 1 point de moins qu'en 2015).

Le troisième débouché, avec 21,2% en valeur, est celui des autres producteurs. Il correspond au débouché de la production de jeunes plants de pépinière vers des producteurs forceurs et aux ventes de plants fruitiers aux arboriculteurs. Il apparaît en diminution de 3 points par rapport à 2015.

Le marché du paysage et des collectivités représente 17% du chiffre d'affaires et celui des GMS, 5,4% (part de marché en augmentation par rapport à 2015).

Les signes d'identification de qualité et d'origine (SIQO)

En 2020, la région Centre-Val de Loire comporte :

- 13 entreprises certifiées « Plante Bleue » niveau 2,
- 18 entreprises certifiées pour l'utilisation de la marque « Fleurs de France »,

- 9 entreprises engagées dans la démarche « Excellence végétale » pour les catégories : fruitiers, géraniums, petits fruits, rosiers et sapins de Noël.

3.3 L'emploi, les formations et la transmission

Une filière pourvoyeuse d'emplois mais avec des difficultés de recrutement

En termes d'emploi, le secteur a perdu 17% de ses effectifs en 3 ans (2015-2018), soit 209 ETP, avec une réduction inférieure en proportion des emplois salariés permanents (94 ETP perdus, soit -13%). Ces évolutions s'expliquent par la présence majoritaire de TPE à main d'œuvre familiale non salariée parmi les entreprises ayant disparu depuis 2015. (**annexe 18**)

Avec une moyenne de 6,4 ETP par entreprise en 2018, l'emploi salarié est une caractéristique forte des exploitations régionales qui emploient 1 021 ETP (emplois totaux y compris dirigeants) dont 617 salariés permanents. Le nombre moyen d'ETP par hectare reste stable à 1,15.

La disparition d'entreprises conjuguée à des réductions de personnel chez les entreprises en activité se traduit par une nette progression du chiffre d'affaires par emploi, avec +7,6% entre 2015 et 2018, passant de 71 k€/ETP à 76 k€/ETP (contre 90,4 k€ au niveau national).

Les nouvelles technologies telles que la mécanisation, la robotisation, la palettisation ou l'informatisation améliorent les conditions et l'organisation du travail, mais exigent de nouvelles compétences dans la conduite et la maintenance d'installations automatisées.

Des formations horticoles présentes en région

La région est dotée de nombreux établissements d'enseignement, publics ou privés proposant des formations sur la production horticole, la jardinerie, le paysagisme ou la fleuristerie. Ces enseignements sont dispensés du CAP agricole à la Licence Pro, en formation scolaire ou par apprentissage, dans le cadre de la formation initiale ou continue.

CAP agricole - métiers de l'agriculture productions horticoles

- LEAP de Bengy-sur-Craon (18)
- LHPP Notre Dame des Jardins - La Loupe (28)
- CFAAD de l'Indre-et-Loire - Tours-Fondettes (37)
- CFAAD du Loir-et-Cher - Blois (41)
- CFAAD du Loiret - Bellegarde (45)
- CFA de la Mouillère - Orléans (45)

BAC Pro - productions horticoles

- LEGTA de Tours-Fondettes (37)
- LPA de Blois (41)
- La Mouillère - Ecole d'horticulture d'Orléans (45)
- CFAAD du Loir-et-Cher - Blois (41)
- CFAAD du Loiret - Bellegarde (45)
- CFA de la Mouillère - Orléans (45)

BTSA - production horticole

- LEGTA de Tours-Fondettes (37)
- CFA de la Mouillère - Orléans en partenariat avec le CFAAD du Loiret - Bellegarde (45)

BAC Pro - technicien conseil vente en produits de jardin

- LPA de Blois (41)
- LPA de Beaune-la-Rolande (45)
- LEAP de Bengy-sur-Craon (18)
- LHPP Notre Dame des Jardins - La Loupe (28)
- CFA des MFR - MFR de Neuvy-le-Roy (37)

BTSA - technico-commercial jardins et végétaux d'ornement

- CFAAD de l'Indre - Châteauroux (36)
- CFAAD du Loiret - Bellegarde (45)
- CFA des MFR - MFR de Rougemont-Tours Val de Loire (37)

Licence Pro - valorisation des ressources végétales horticoles

- CFA universitaire d'Orléans en partenariat avec le CFA de La Mouillère (45)

Plus d'un quart des entreprises concernées par un arrêt ou une transmission à 3 ans

Lors d'une enquête réalisée en 2019 par FranceAgriMer :

- Seulement 14% des chefs d'entreprises de plus de 55 ans déclarent avoir assuré leur succession,
- 24% des chefs d'entreprises déclarent rencontrer des difficultés par la transmission de leur entreprise, majoritairement du fait du manque de repreneurs ou pour des freins juridiques,
- 28% des chefs d'entreprises envisagent un arrêt ou une transmission dans les 3 prochaines années, principalement dans une perspective de cessation pour cause de retraite.

27

3.4 Les pratiques environnementales, la gestion des risques et les perspectives d'investissement

Les pratiques environnementales de la filière

Les professionnels ont beaucoup investi afin d'avoir des méthodes de travail plus respectueuses de l'environnement.

Optimisation de l'utilisation de la ressource en eau

On peut considérer qu'il y a 3 grands systèmes d'irrigation :

- l'aspersion : bien adaptée aux productions de plein champ ou en plein sol sous abri. Il n'est pas très efficace en culture hors sol et il n'est pas rare dans ce cas de voir plus de la moitié de l'eau apportée ruisseler et être perdue. cet inconvénient peut être limité par la récupération de l'eau dans un bassin et son recyclage.
- l'irrigation localisée : apporte de l'eau au plus près du végétal, les pertes sont faibles. Système qui peut convenir aussi bien en cultures hors sol en plein ou sous abri pour des contenants pas trop petits. Le principal inconvénient réside dans la mise en place qui prend du temps. En culture hors-sol, une récupération de l'eau est possible.
- la subirrigation : ce procédé demande un support étanche (tablettes, dalles). L'eau est entièrement recyclée, Les pertes sont quasi-nulles. Il est adapté à tout type de contenants et allie à la fois l'apport d'eau et d'éléments nutritifs. C'est le système le plus performant à l'égard de l'environnement, mais l'investissement de départ reste élevé.

En cultures ornementales, il y eu une évolution dans le type de substrats utilisés avec un glissement vers des substrats plus rétenteurs en eau ce qui conduit à une gestion plus fine de l'arrosage. Les producteurs ont mis en place de nouvelles pratiques pour la gestion de l'eau :

- investissements dans des nouveaux équipements permettant une irrigation optimisée,
- évolution de la conduite culturale : réflexion plus importante sur le regroupement des plantes en pépinières en fonction de leurs besoins en eau et meilleure maîtrise des doses d'arrosage,
- évolution des structures d'abris : le passage de petites structures de tunnel à des tunnels plus hauts à ouvertures latérales ou à des multi-chapelles plastiques permet une meilleure maîtrise du climat avec limitation des montées en températures et réduction des consommations d'eau,
- pilotage automatisé de l'arrosage pratiqué dans la plupart des entreprises à partir de programmeur de fréquence,
- enregistrements et suivi par le producteur des volumes d'eau consommés.

Optimisation de la fertilisation

Les professionnels ont mis en place des stratégies de fertilisation tendant à réduire les impacts sur l'environnement (choix d'engrais, diminution des apports, etc.) et des actions améliorant la qualité des sols. Pour les cultures pleine terre, la stratégie des apports dans la gestion parcellaire trouve toute sa pertinence.

Gestion des déchets

Pour les déchets verts non commercialisables, les pratiques de brûlage n'existent quasiment plus. Certains producteurs ont opté pour l'enlèvement par des prestataires, d'autres pour l'épandage dans leurs parcelles pleine terre avec le risque de voir disséminer certains pathogènes des cultures.

Pour les déchets plastiques, les volumes peuvent être importants et la pratique de l'enlèvement par un prestataire est généralisée. Toutefois, le tri sélectif (types de plastiques et plastiques souillés) est parfois difficile à mettre en œuvre et nécessite un temps de main-d'œuvre très important.

En ce qui concerne les déchets phytosanitaires, la mise en place des collectes de PPNU (Produits phytosanitaires non utilisés) et des EVPP (Emballages vides des produits phytosanitaires) est une solution efficace et très largement répandue.

Applications phytosanitaires

En raison des retraits de matières actives, un nombre important de spécialités commerciales herbicides, insecticides ou fongicides n'est plus disponible, créant par ailleurs des situations d'impasses techniques pour certaines cultures. Les règles de bonnes pratiques sur l'usage et l'application des produits sont en place dans les entreprises. La réduction des produits disponibles suppose une meilleure connaissance des produits restant et des stratégies de lutte plus fines. Dans ce contexte, l'information et la formation des personnels concernés sont essentielles à la maîtrise de ces évolutions réglementaires.

La protection biologique intégrée (PBI) est de plus en plus utilisée dans les entreprises. Cette protection n'est cependant pas adaptée à tous les types de cultures. Il est légitime de penser que sa généralisation permettra de répondre à un nombre croissant de problématiques phytosanitaires. Il est donc primordial de supporter et d'appuyer financièrement la recherche et les expérimentations allant dans ce sens.

Les performances techniques des structures abris et leurs équipements récents permettent une gestion plus fine des climats. Les conditions de culture sont mieux contrôlées et les traitements de rattrapage moins nombreux. L'utilisation d'outils d'aide à la décision pour raisonner les applications

de produits phytosanitaires conforte la maîtrise sanitaire et qualitative des produits. La culture du traitement raisonné est en place.

La réglementation phytosanitaire européenne encadre les échanges sur le territoire de l'Union de certains végétaux et produits végétaux jugés à risque. Ceux-ci doivent être accompagnés du Passeport Phytosanitaire Européen (PPE) lorsqu'ils circulent en France et entre les pays de l'UE. Ainsi, le passeport accompagnant le plant ou la bouture, délivré par les services de l'Etat, certifie que les cultures ont bénéficié d'une surveillance sanitaire.

Toutefois, les contraintes en matière de produits phytosanitaires sont très différentes selon les pays. La France compte parmi les pays les plus exigeants. Si les contraintes de sa réglementation pèsent sur les entreprises françaises, elles n'atteignent pas leurs concurrents. On assiste donc à un décalage aussi bien sur le marché national qu'à l'export entre les produits français et ceux en provenance de pays dotés d'une réglementation plus souple.

Consommation énergétique

La ressource utilisée pour le chauffage est très variable : fioul, électricité, gaz naturel, propane, butane. 50% des entreprises utilisent 2 à 3 sources d'énergie différentes puisque nombreuses sont celles situées hors zone approvisionnée en gaz naturel. Le niveau de consommation énergétique des entreprises dépend fortement du type de production considéré et de la surface à chauffer.

Afin de réduire le coût de l'énergie et de l'utiliser au mieux, certains producteurs ont investi dans des outils de gestion climatique adaptés aux températures de consigne : OCIT (Ordinateur Climatique avec Intégration de températures). D'autres se sont dotés d'équipement d'économie d'énergie (installation d'isolation supplémentaire, écrans thermiques, ...) ou d'outils de suivi périodique des consommations énergétiques

Des sources d'énergie alternatives (biomasse, solaire..) existent également, mais leur coût d'installation reste le principal frein à leur développement.

29

La gestion des risques

Les entreprises de la filière sont soumises à quatre grands types de risques : climatique, sanitaire, logistique et commercial.

Les principaux risques climatiques encourus par les pépiniéristes et les horticulteurs concernent le manque d'eau, la destruction des cultures et du matériel par les intempéries et leurs conséquences (gel, grêle, inondations). Des systèmes de récupération de l'eau pluviale ainsi que des systèmes de protection contre les aléas climatiques existent mais sont encore trop peu déployés.

Le risque sanitaire est très important en horticulture ornementale. Lorsqu'un organisme nuisible est détecté, les services régionaux de la protection des végétaux peuvent ordonner la consignation, la destruction totale ou partielle des produits concernés. Les travaux menés dans les stations d'expérimentation ainsi que les systèmes de protection sont les principales mesures mises en œuvre.

La logistique est l'une des difficultés auxquelles doit faire face les producteurs. Le secteur est soumis à des pics de commercialisation durant lesquels se réalise 75% du chiffre d'affaires de l'entreprise : avril-mai et octobre pour la floriculture, novembre à mars pour la pépinière. Les entreprises doivent alors être en mesure de mobiliser une importante flotte de camions. A l'inverse, pendant les périodes intermédiaires, les entreprises peinent à trouver des transporteurs pour la livraison de petites quantités de produits. En outre, les végétaux sont relativement fragiles à transporter et nécessitent certaines précautions de la part des transporteurs. La gestion des litiges de transport est une activité non négligeable dans certaines entreprises, aussi bien en termes de temps qu'en termes de coûts.

Le risque commercial se manifeste également par le risque de mévente. De mauvaises conditions climatiques nuisent à la consommation de végétaux.

Des perspectives d'investissement et des actions pour améliorer la compétitivité

Lors d'une enquête réalisée en 2019 par FranceAgriMer :

- près de 50% des entreprises envisagent une évolution de sa production, contre seulement 34% au niveau national, principalement en termes d'augmentation des volumes et de diversification des gammes,
- 62% déclarent avoir un projet d'investissement dans les 3 ans.

En ce qui concerne la compétitivité des entreprises, les propositions d'actions collectives jugées importantes ou très importantes sont :

- L'identification de l'origine des végétaux sur les marchés,
- La différenciation par une démarche environnementale,
- Les regroupements en vue d'optimiser la logistique, les offres végétales ou les achats.

En ce qui concerne le positionnement marché, les professionnels mettent en avant les problématiques collectives suivantes :

- L'amélioration du suivi de la demande et des marchés,
- La pérennisation des relations commerciales entre les opérateurs de la filière.

3.5 Les partenaires de la filière régionale

30

Le CDHR Centre-Val de Loire

Le Comité de Développement Horticole de la région Centre-Val-de-Loire est une station créée en 1983. Cette station d'expérimentation est un outil technique au service de la profession horticole et du végétal spécialisé. Elle est équipée, d'une part avec des outils représentatifs des activités des productions régionales, d'autre part de structures et d'équipements novateurs permettant l'étude de nouvelles techniques.

Les principaux thèmes de recherche sont :

- La maîtrise des techniques de production (irrigation, fertilisation, recyclage...),
- L'évaluation des intrants culturels (poteries, substrats, fertilisants ...),
- L'optimisation agro-écologique et technico-économique des itinéraires de production,
- La maîtrise des techniques alternatives en protection des cultures et désherbage,
- L'innovation pour la valorisation des outils et techniques horticoles,
- La diversification des usages et des marchés du végétal.

Le projet Plateforme du végétal

Le CDHR Centre-Val de Loire et le CVETMO (Centre Vulgarisation et Etudes Techniques en Maraîchage Orléanais) sont deux entités présentes sur la métropole Orléanaise et dont les missions sont l'appui technique et l'innovation au service des filières « horticulture-pépinière » et « maraîchage »

sous abris » respectivement. Les équipements techniques des deux stations se trouvent actuellement dans un état de vieillissement avancé et sont devenus obsolètes.

A la demande des professionnels, les deux structures se sont rapprochées pour proposer ce projet, localisé sur le site existant du CDHR Centre-Val de Loire. Ce nouvel outil permettra de mutualiser les équipements et les compétences afin de proposer une nouvelle approche à la croisée des filières. Le projet est de créer un centre d'innovation commun en maraîchage et horticulture, avec une ouverture sur toutes les filières végétales du territoire. Le CDHR Centre-Val de Loire est amené à changer de statut juridique dans l'année 2023, en passant d'association en PME d'économie sociale et solidaire, nommée SCIC, afin de répondre à l'intérêt collectif : celui de la diversification des activités de la plateforme notamment dans la valorisation de tous les composants du végétal spécialisé.

La FNPHP Centre-Val de Loire (Verdir)

Pour la région, la FNPHP Centre-Val de Loire affiliée à la FNPHP, regroupe les syndicats horticoles départementaux. Elle accompagne dans le développement du "végétal d'avenir" avec la mise en place de plans stratégiques, de chartes horticoles, de salons thématiques, de formations tout en passant par la promotion et la valorisation des produits horticoles et des métiers.

Vegepolys Valley

Vegepolys Valley est un pôle de compétitivité rassemblant des entreprises, des centres de recherche et de formation du domaine du végétal autour de projets innovants pour renforcer la compétitivité des entreprises.

Vegepolys Valley est né de la fusion en 2019 de 2 pôles de compétitivités : Céréales Vallée – Nutravita basé à Clermont-Ferrand spécialisé dans les grandes cultures et Vegepolys basé à Angers dédié au végétal spécialisé. Sa mission est de soutenir et rassembler les acteurs du végétal pour faire naître les innovations qui feront le monde de demain.

Une antenne Centre-Val de Loire est basée à Orléans et participe activement au comité de filière du CAP filière horticulture-pépinière.

LES POINTS CLÉS DE LA PRODUCTION HORTICOLE RÉGIONALE

160 entreprises de production sur 890 hectares dont 99 couverts et 135,5 en conteneurs.

Un effectif employé représentant un total de 1 021 ETP, dont 617 emplois salariés permanents.

Une filière pourvoyeuse d'emplois mais avec des difficultés de recrutement malgré la présence d'une offre de formation conséquente.

Un mouvement de disparition d'entreprises, de réduction des structures de production et de baisse du chiffre d'affaires global.

Une prédominance du groupe producteurs-détaillants, suivi des producteurs vendant à la distribution spécialisée et des producteurs travaillant majoritairement avec les entreprises du paysage et les collectivités.

Une gamme dominée par les plantes de pépinières avec des expéditions > 200 km qui augmentent.

(annexes 19 et 20)

Sources : Chiffres-clés de l'horticulture ornementale - données 2019-2020 – FranceAgriMer, Les études de FranceAgriMer – Observatoire financier des exploitations horticolas et pépinières, Observatoire des données structurelles des entreprises de l'horticulture et de la pépinière ornementales 2019 – FranceAgriMer

4. ANALYSE STRATÉGIQUE DE LA FILIÈRE EN CENTRE-VAL DE LOIRE

ATOUTS	FAIBLESSES
Une proximité avec les consommateurs du bassin francilien	Une image historique qui s'affaiblit
Un bassin de production historique	Des coûts logistiques élevés
Un savoir-faire reconnu	Une forte densité d'entreprises situées en zone inondable
Un climat adapté à la production d'une gamme diversifiée	Une compétition sur la ressource humaine avec les autres filières et l'industrie
Des établissements de formations présents en région	Une forte hétérogénéité des entreprises
Une présence d'entreprises spécialisées leaders dans leur secteur	Une forte concurrence
Des débouchés commerciaux diversifiés	Un manque de données technico-économiques
De multiples partenaires techniques et institutionnels	Une faible visibilité de la filière
L'existence du CAP filière horti-pépi	

33

OPPORTUNITÉS	MENACES
Un attrait des consommateurs pour le végétal	Une production étrangère forte et proche géographiquement (Pays-Bas)
Une place accrue du végétal dans les villes	Une disparition des entreprises et des savoir-faire sans renouvellement
La présence d'un tissu industriel varié (cosmétique, agroalimentaire)	Un manque d'intérêt des jeunes pour la filière
Des possibilités de reprise d'entreprise (nouvelles stratégies, dynamique)	Les aléas climatiques liés au changement climatique (inondations, grêle, accès à l'eau ...)
Des projets émergents autour du végétal	Une fermeture de certaines formations faute de candidats
Des marchés en constante évolution	La non-adaptation à l'évolution des demandes des consommateurs
Une place de plus en plus importante du marketing et du numérique pour atteindre de nouveaux consommateurs	
L'existence du projet multifilière Co'Hort	
Un écosystème favorable à l'installation et au développement	

ANNEXES

Annexe 1 : Les 5 plus grands exportateurs mondiaux en 2020 par catégories de végétaux (en millions d'euros) et place de la France

Sources : Douanes France - Elaboration FranceAgrimer

Bulbes				Part en % par rapport au total monde		Végétaux d'ornement extérieur				Part en % par rapport au total monde	
Total Monde		1 490				Total Monde		3 056			
1 ^{er}	Pays-Bas	1 191	79,9	1 ^{er}	Pays-Bas	1 631	53,4				
2 ^e	Allemagne	72	4,8	2 ^e	Allemagne	442	14,5				
3 ^e	Belgique	41	2,8	3 ^e	Italie	394	12,9				
4 ^e	Pologne	22	1,5	4 ^e	Belgique	193	6,3				
5 ^e	Nouvelle-Zélande	21	1,4	5 ^e	Danemark	74	2,4				
...							
12 ^e	France	7	0,5	9 ^e	France	39	1,3				
Fleurs coupées fraîches				Part en % par rapport au total monde		Feuillages frais dont arbres de Noël				Part en % par rapport au total monde	
Total Monde		6 199				Total Monde		641			
1 ^{er}	Pays-Bas	3 603	58,1	1 ^{er}	Pays-Bas	241	37,6				
2 ^e	Colombie	584	9,4	2 ^e	Danemark	125	19,5				
3 ^e	Equateur	545	8,8	3 ^e	Italie	114	17,8				
4 ^e	Kenya	407	6,6	4 ^e	Chine	30	4,7				
5 ^e	Ethiopie	288	4,6	5 ^e	Belgique	27	4,2				
...							
21 ^e	France	11	0,2	12 ^e	France	5	0,8				

Annexe 2 : Les 5 plus grands importateurs mondiaux en 2020 par catégories de végétaux (en millions d'euros) et place de la France

Sources : Douanes France - Elaboration FranceAgrimer

Bulbes			Part en % par rapport au total monde	Végétaux d'ornement extérieur			Part en % par rapport au total monde
Total Monde			1 244	Total Monde			2 148
1 ^{er}	Allemagne	197	15,8	1 ^{er}	Allemagne	537	25,0
2 ^e	USA	127	10,2	2 ^e	Pays-Bas	394	18,3
3 ^e	Pays-Bas	109	8,8	3 ^e	France	259	12,1
4 ^e	France	98	7,9	4 ^e	Autriche	128	6,0
5 ^e	Chine	81	6,5	5 ^e	Belgique	102	4,7
Flieurs coupées fraîches			Part en % par rapport au total monde	Feuillages frais dont arbres de Noël			Part en % par rapport au total monde
Total Monde			5 597	Total Monde			487
1 ^{er}	Allemagne	1 020	18,2	1 ^{er}	Pays-Bas	212	43,5
2 ^e	Pays-Bas	930	16,6	2 ^e	Allemagne	89	18,3
3 ^e	USA	766	13,7	3 ^e	France	36	7,4
4 ^e	Royaume-Uni	413	7,4	4 ^e	Danemark	16	3,3
5 ^e	Biélorussie	304	5,4	5 ^e	Belgique	15	3,1
...	...						
6 ^e	France	254	4,5				

35

Annexe 3 : Répartition de la valeur de la production en 2019 – Union européenne à 28 – basée sur la valeur de la production, en prix courants)

Sources : Eurostat – Comptes économiques de l'agriculture – valeurs au prix de base [aact_eaa01] – Plantes et fleurs (yc pépinières) en 2019

Pays	Répartition de la valeur de la production en 2019
Pays-Bas	32%
Italie	13%
France	12%
Allemagne	12%
Espagne	12%
Royaume-Uni	7%
Belgique	3%
Portugal	2%
Autres pays UE	6%

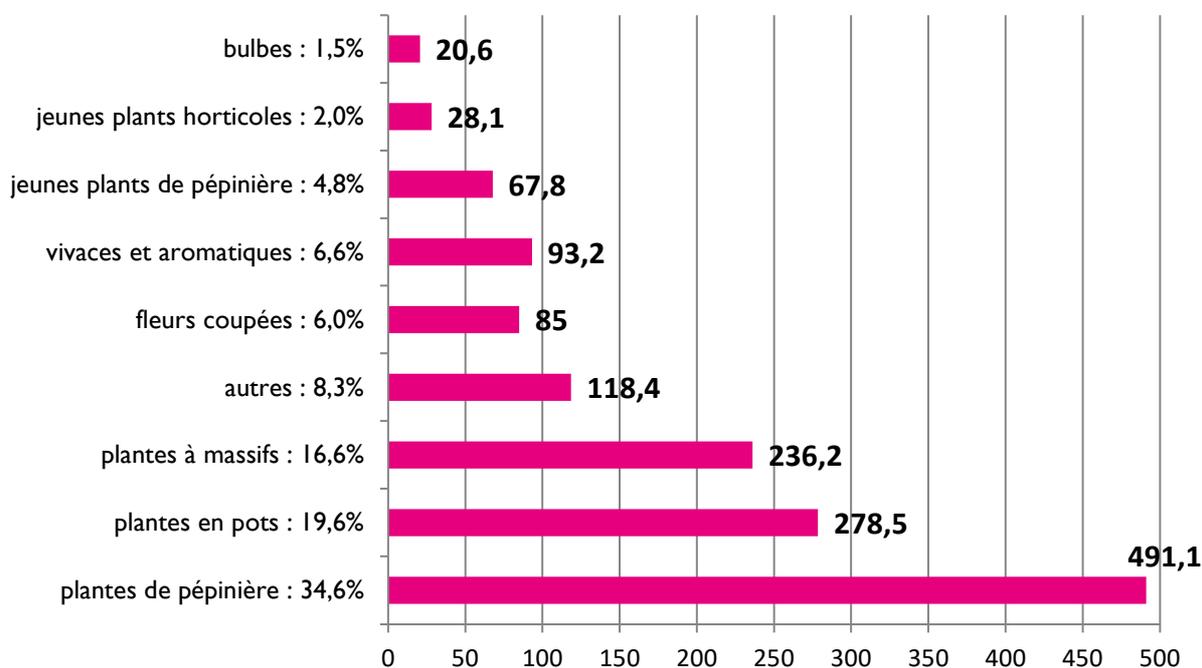
Annexe 4 : Valeur des ventes de végétaux par type et par région

Sources : Chiffres clés de l'horticulture ornementale – données 2019-2020 – FranceAgrimer

Région	Nombre d'entreprises	Surfaces totales de production (ha)	dont surfaces couvertes	Nombre d'emplois total	dont emplois salariés	CA horticole (k€)	CA production (k€)
Provence-Alpes-Côte d'Azur	458	842	206	1 787	879	124 876	103 442
Auvergne-Rhône-Alpes	432	3 317	162	2 436	1 397	191 165	157 970
Nouvelle-Aquitaine	394	1 883	159	1 979	1 113	162 302	131 746
Occitanie	300	789	99	1 304	685	100 981	81 576
Pays de la Loire	265	2 986	338	3 429	2 281	341 953	287 890
Grand Est	205	658	82	942	487	84 180	67 247
Normandie	168	554	52	606	314	51 556	41 619
Bretagne	166	792	136	918	569	94 650	80 718
Hauts de France	162	965	57	922	603	81 491	68 960
Centre-Val de Loire	157	984	97	1 019	606	77 177	68 558
Bourgogne Franche Comté	134	669	55	669	366	54 043	43 087
Ile-de-France	95	604	53	570	405	54 579	45 293

Annexe 5 : Répartition des ventes par type de produits (ensemble France) en 2019 en millions d'euros

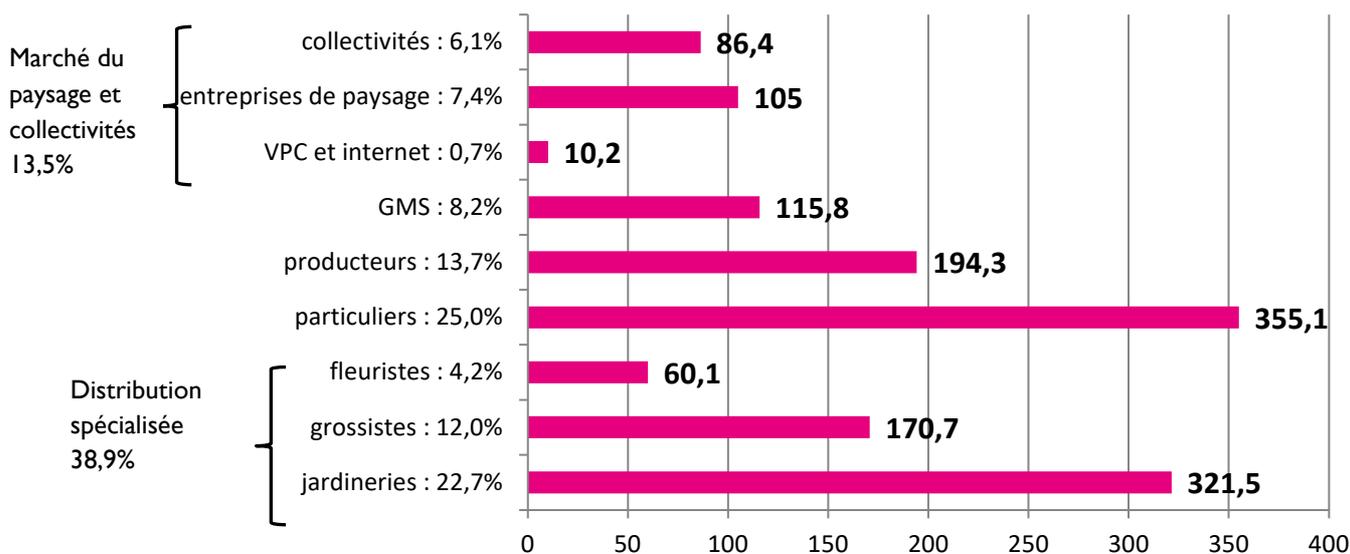
Sources : Chiffres clés de l'horticulture ornementale – données 2019-2020 – FranceAgrimer



37

Annexe 6 : Répartition des ventes par circuits en 2019 en millions d'euros

Sources : Chiffres clés de l'horticulture ornementale – données 2019-2020 – FranceAgrimer



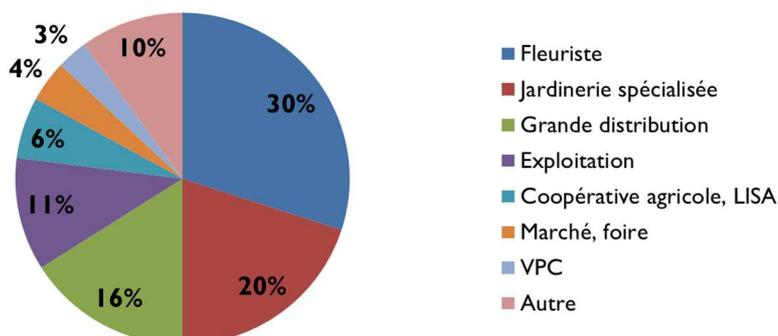
Annexe 7 : Evolution des groupes typologiques d'entreprises entre 2015 et 2019

Sources : Observatoire des données structurelles des entreprises de l'horticulture et de la pépinière ornementales 2019 – FranceAgriMer

	Nombres d'entreprises				CA horticole cumulé (en k€)			
	2019	2017	2015	2019/2017	2019	2017	2015	2019/2017
Prod-Détaillants	1 701	1 919	2 356	-11,4%	361 478	365 282	419 324	-1,0%
Prod-Distri.spécialisée	396	459	588	-13,7%	505 055	471 138	544 452	7,2%
Prod-Grossistes	358	379	613	-5,5%	121 146	109 455	161 738	10,7%
Prod-Paysage-collectivités	258	296	329	-12,8%	184 369	181 689	182 316	1,5%
Prod-Producteurs	141	160	167	-11,9%	154 354	181 334	153 669	-14,9%
Prod-GMS	82	95	613	-13,7%	92 550	108 391	112 656	-14,6%
TOTAL	2 936	3 308	4 666	-11,2%	1 418 953	1 417 289	1 574 153	0,1%

Annexe 8 : Répartition des achats de végétaux (ornement + potager) par circuit en 2020 (% en valeur)

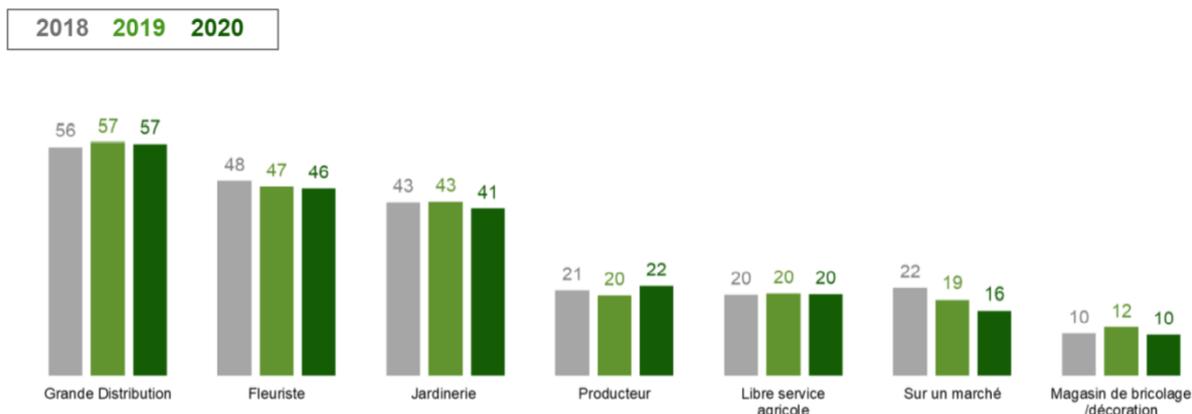
Sources : Les achats de végétaux par les français en 2020 : panel de consommateurs Kantar pour FranceAgriMer et Val'hor



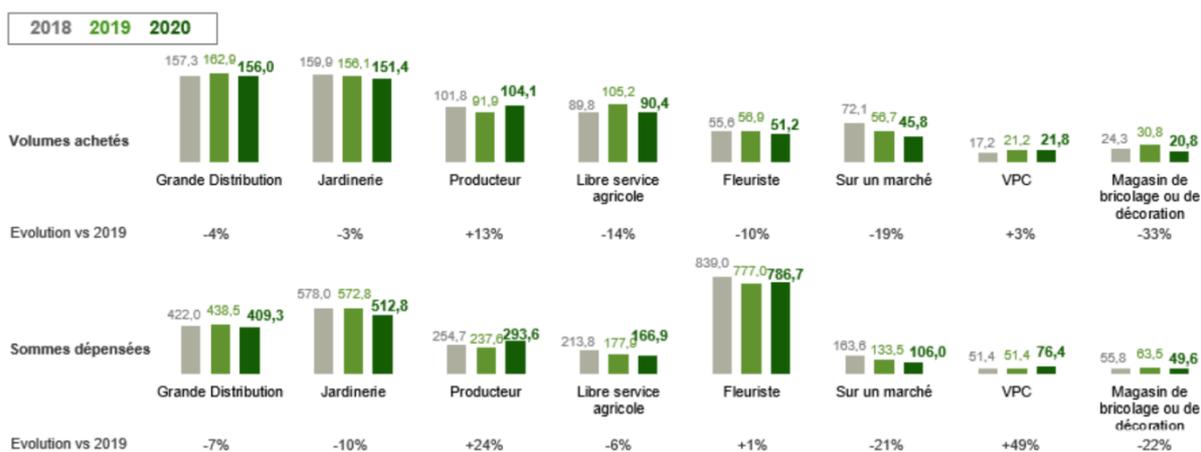
Annexe 9 : Les lieux d'achat des ménages en végétaux (2018-2020)

Sources : Chiffres clés de l'horticulture ornementale – données 2019-2020 – FranceAgrimer

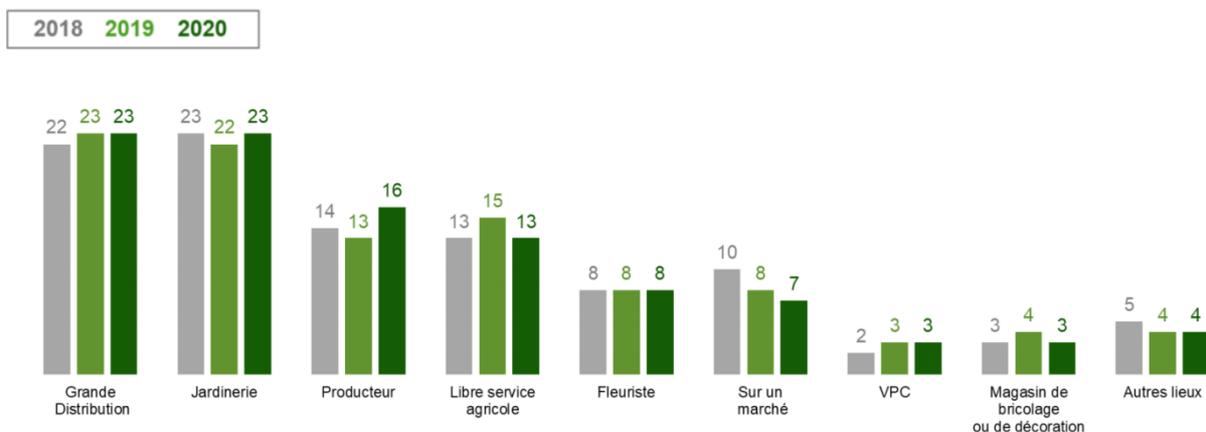
Pénétration des lieux d'achat en % foyers



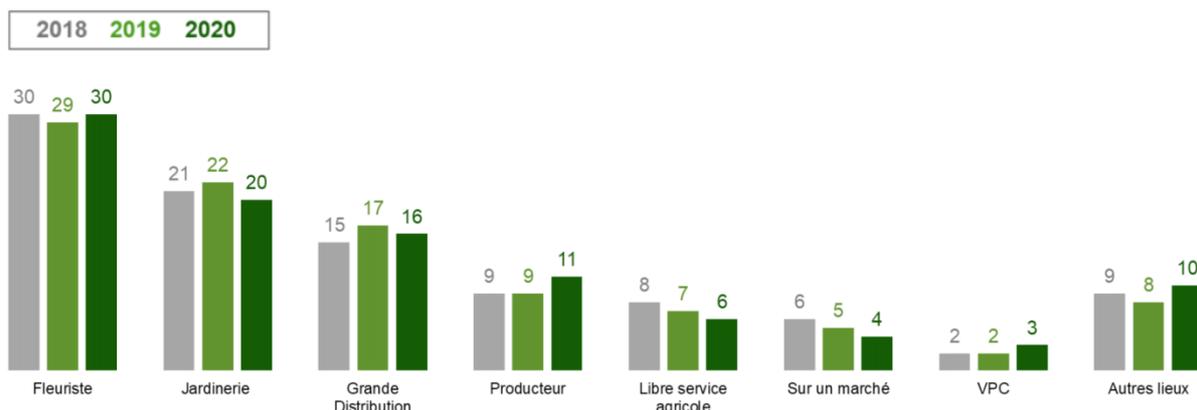
Quantités achetées en sommes dépensées par lieu d'achat (en millions)



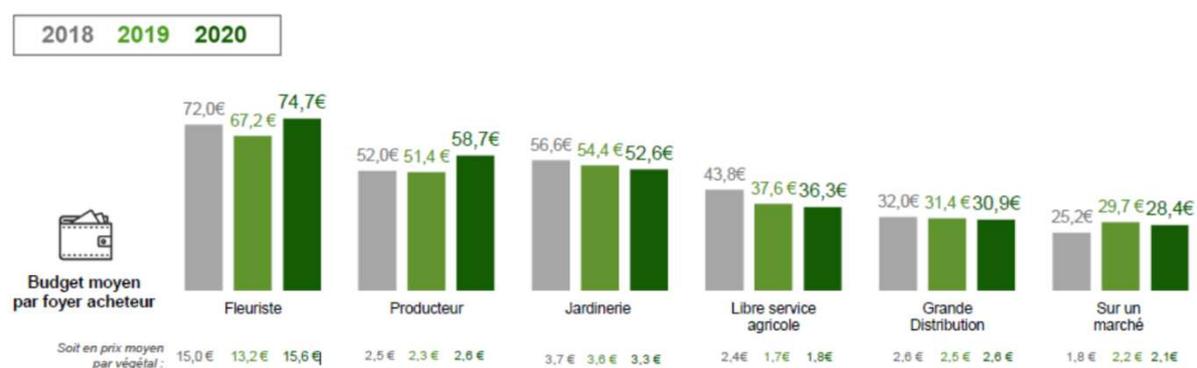
Part de marché des lieux d'achat en % volume



Part de marché des lieux d'achat en % valeur

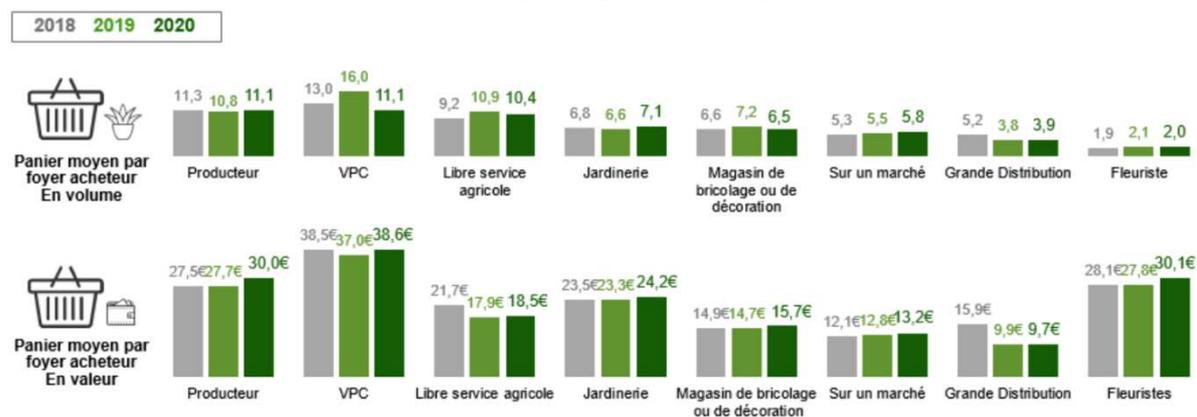


Sommes dépensées en moyenne par foyer acheteur



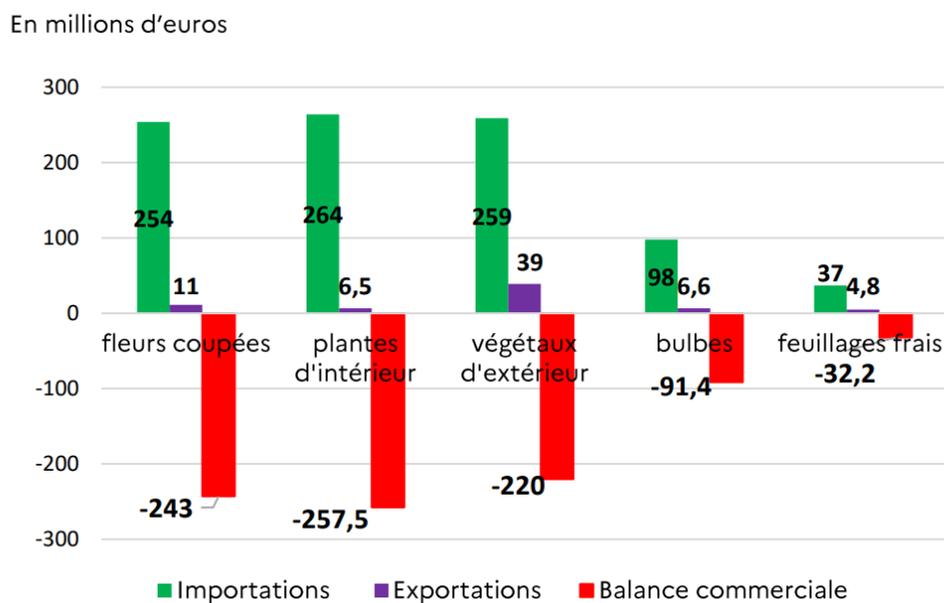
40

Panier moyen par foyer acheteur par achat



Annexe 10 : Balance commerciale 2020 de l'horticulture ornementale par catégorie (avec les plants, arbres, arbustes de comestibles et plants forestiers) en millions d'euros

Sources : Chiffres clés de l'horticulture ornementale – données 2019-2020 – FranceAgrimer



Annexe 11 : Répartition des surfaces par type en région Centre-Val de Loire

41

Sources : Observatoire des données structurelles des entreprises de production de l'horticulture et de la pépinière ornementales – Centre-Val de Loire – données 2018 – FranceAgrimer

Surfaces de production	Surfaces en ha		
	2018	2015	Evol. 2015-2018
Surface totale	890	1 072	-17,0%
Surface en pleine terre	655	832	-21,3%
Surface en conteneurs	136	144	-5,9%
Surface couverte en serres	51	39	31,9%
Surface couverte en tunnels	48	57	-15,9%

Annexe 12 : Valeur des ventes de végétaux par département

Sources : Observatoire des données structurelles des entreprises de production de l'horticulture et de la pépinière ornementales – Centre-Val de Loire – données 2018 – FranceAgrimer

Département	Nombre d'entreprises	Surfaces totales de production (ha)	dont surfaces couvertes	Nombre d'emplois total	dont emplois salariés	CA horticole (k€)	CA production (k€)
Cher	15	29,4	6,3	75	35	4 653	3 736
Eure-et-Loir	19	12,5	4,5	55	17	3 933	2 658
Indre	11	9,3	5,3	46	23	2 831	2 414
Indre-et-Loire	25	67,3	9,1	93	49	5 497	4 725
Loir-et-Cher	24	285,9	21,4	303	201	25 154	20 027
Loiret	66	485,7	52,5	449	293	35 946	32 175

Annexe 13 : Répartition des typologies d'entreprises en région Centre-Val de Loire

Sources : Observatoire des données structurelles des entreprises de production de l'horticulture et de la pépinière ornementales – Centre-Val de Loire – données 2018 – FranceAgrimer

	Nombre d'entreprises			CA horticole cumulé (en K€)		
	2018	2015	Evolution	2018	2015	Evolution
Prod-Détaillants	94	119	-21,0%	17 931	21 031	-14,7%
Prod -Dist.spécialisée	26	33	-21,2%	26 924	33 031	-18,5%
Prod- Paysage et collectivités	16	19	-15,8%	12 005	12 780	-6,1%
Prod- Producteurs	10	14	-28,6%	13 336	16 095	-17,1%
Prod-Grossistes	8	13	-38,5%	4 780	2 805	70,4%
Prod-GMS	6	3	100,0%	3 038	1 652	83,8%
TOTAL	160	201	-20,4%	78 013	87 394	-10,7%

Annexe 14 : Répartition des entreprises par groupes métiers

Sources : Observatoire des données structurelles des entreprises de production de l'horticulture et de la pépinière ornementales – Centre-Val de Loire – données 2018 – FranceAgrimer

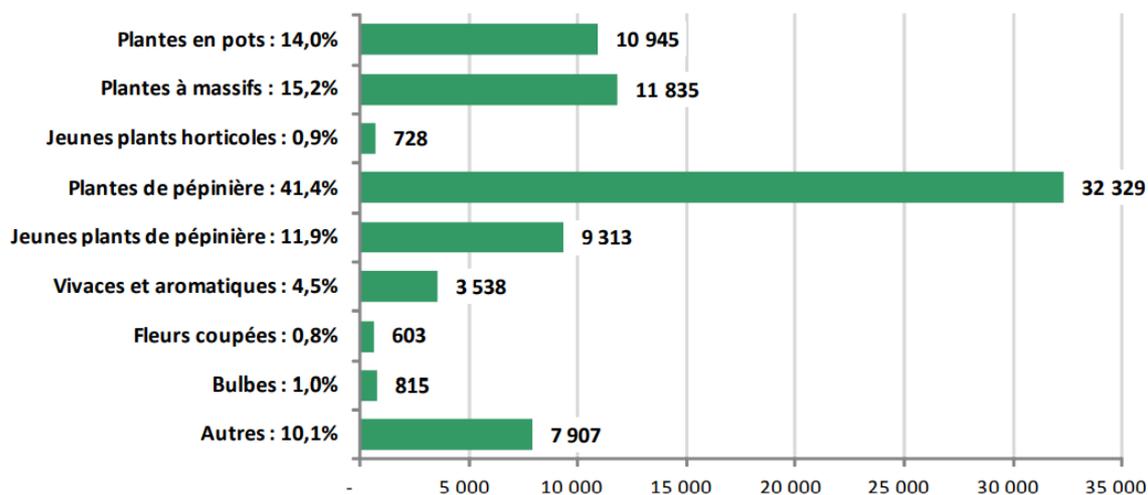
Groupes métiers (1)	Entreprises		C.A. horticole	
	nombre	%	K€	%
Horticulteurs	91	57%	31 674	41%
dont spécialistes Plantes à massifs	19	12%	9 561	12%
dont spécialistes Plantes en pots	16	10%	6 065	8%
dont Gamme mixte	46	29%	8 674	11%
dont autres	10	6%	7 375	9%
Pépiniéristes	65	41%	45 090	58%
dont Pépinière ornementale	41	26%	20 745	27%
dont Pépinière fruitière	ND	ND	ND	ND
dont autres	23	14%	16 060	21%
Producteurs de fleurs coupées	3	2%	541	1%
Autres	ND	ND	ND	ND
TOTAL	160	100%	78 013	100%

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

Annexe 15 : Répartition des entreprises par groupes métiers

Sources : Observatoire des données structurelles des entreprises de production de l'horticulture et de la pépinière ornementales – Centre-Val de Loire – données 2018 – FranceAgrimer

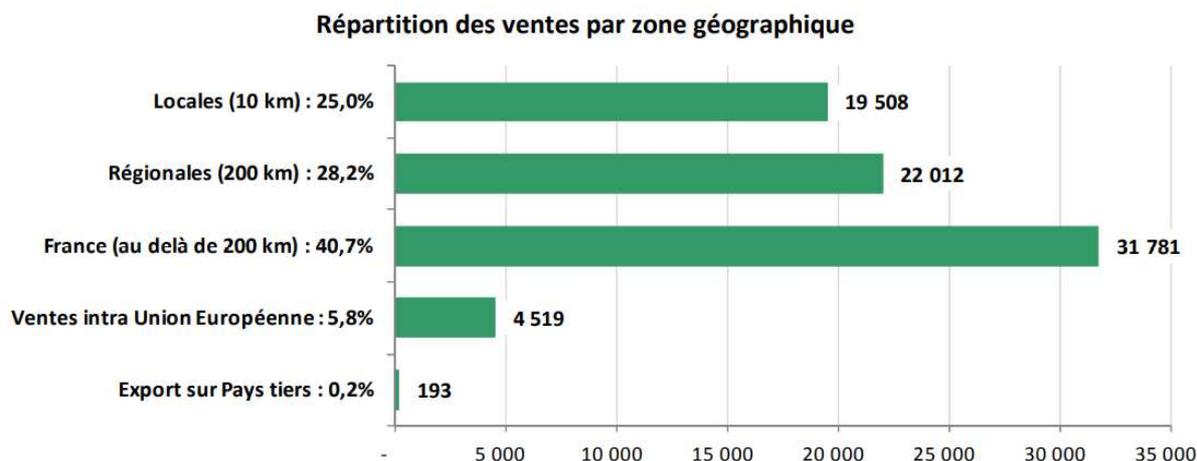
43



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

Annexe 16 : Répartition des ventes par zone géographique

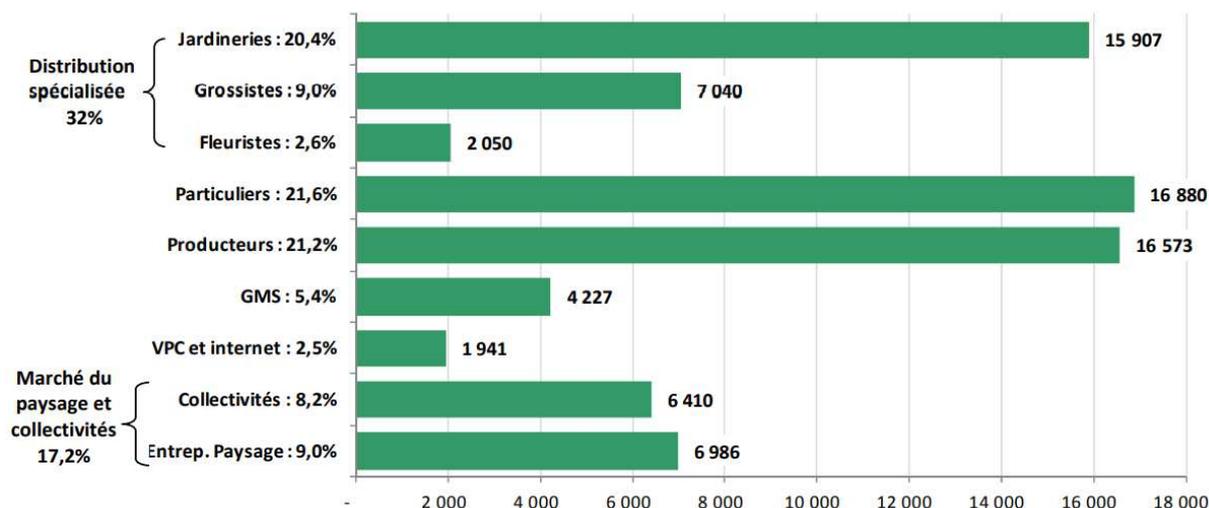
Sources : Observatoire des données structurelles des entreprises de production de l'horticulture et de la pépinière ornementales – Centre-Val de Loire – données 2018 – FranceAgrimer



Annexe 17 : Répartition des circuits de commercialisation

Sources : Observatoire des données structurelles des entreprises de production de l'horticulture et de la pépinière ornementales – Centre-Val de Loire – données 2018 – FranceAgrimer

44



Annexe 18 : Evolution de l'emploi et des indicateurs de productivité

Sources : Observatoire des données structurelles des entreprises de production de l'horticulture et de la pépinière ornementales – Centre-Val de Loire – données 2018 – FranceAgrimer

	2018	2015	Evol 15/18
Emplois totaux (ETP) y.c. dirigeants	1 021	1 230	-17,0%
Dont salariés permanents (ETP)	617	711	-13,3%
Nombre moyen d'ETP/entreprise	6,4	6,12	4,3%
Nombre moyen d'ETP/hectare	1,15	1,15	0,0%
C.A. horticole / ETP (€)	76 397	71 026	7,6%

Annexe 19 : Synthèse des indicateurs en Centre-Val de Loire

Sources : Observatoire des données structurelles des entreprises de production de l'horticulture et de la pépinière ornementales – Centre-Val de Loire – données 2018 – FranceAgrimer

Observatoire de l'horticulture et des pépinières Résultats 2018 - enquête 2019			
Centre-Val-de-Loire			
Principaux indicateurs économiques			
Nombre d'entreprises	160	% / ensemble de référence	100,0%
C.A. horticole cumulé (1000 €)	78 013	C.A. horticole moyen (1000 €)	488
C.A. production cumulé (1000 €)	65 736	C.A. production moyen (1000 €)	411
Part du négoce (% du CA horticole)	16%	% du C.A. de prod. de référence	100,0%
C.A. production /hectare (€)	73 862	C.A. horticole / ETP (€)	76 397
Surfaces de production			
Surface totale (ha)	890,0	% de la surface de référence	100%
Surface en pleine terre (ha)	655,4	Surface en conteneurs (ha)	135,5
Surface couverte en serres (ha)	47,7	Surface couverte en tunnels (ha)	51,3
Surfaces en serres verre	24,3	Surfaces en serres plastique	23,5
Emplois (*) y.c. chefs d'entreprises			
Emplois totaux (ETP) (*)	1 021	Part / emploi horticole de référence	100%
Dont salariés permanents (ETP)	617	Part / emploi salarié de référence	100%
Nombre moyen d'ETP/entreprise	6,4	Nombre moyen d'ETP/hectare	1,1
Répartition des ventes par produit			
Produits	%	Valeur (1000 €)	
Plantes en pots	14,0%	10 945	-
Plantes à massifs	15,2%	11 835	-
Jeunes plants de plantes en pots	0,7%	560	-
Jeunes plants de plantes à massifs	0,2%	168	-
Plantes de pépinière	41,4%	32 329	-
Jeunes plants de pépinière	11,9%	9 313	-
Vivaces et aromatiques	4,5%	3 538	-
Fleurs coupées	0,8%	603	-
Bulbes	1,0%	815	-
Autres	10,1%	7 907	-
Total	100%	78 013	-
Répartition géographique des ventes			
	%	Valeur (1000 €)	
Locales (10 km)	25,0%	19 508	-
Régionales (200 km)	28,2%	22 012	-
France (au delà de 200 km)	40,7%	31 781	-
Ventes intra Union Européenne	5,8%	4 519	-
Export sur Pays tiers	0,2%	193	-
Répartition des ventes par circuit			
Particuliers	21,6%	GMS	5,4%
Grossistes	9,0%	Producteurs	21,2%
Fleuristes	2,6%	Entreprises de Paysage	9,0%
Jardineries	20,4%	Collectivités	8,2%
VPC et internet	2,49%		c

Annexe 20 : Synthèse de l'évolution des indicateurs 2012-2018 en Centre-Val de Loire

Sources : Observatoire des données structurelles des entreprises de production de l'horticulture et de la pépinière ornementales – Centre-Val de Loire – données 2018 – FranceAgrimer

Observatoire de l'horticulture et des pépinières					
Evolutions à champ courant - 2012-2018					
Centre-Val-de-Loire					
Principaux indicateurs économiques	2018	2015	2012	Evol brute	Evol annuelle
Nombre d'entreprises	160	201	227	-20,4%	-6,8%
C.A. horticole cumulé (1000 €)	78 013	87 394	117 603	-10,7%	-3,8%
Part du négoce (en % du CA horticole)	15,7%	9,0%	8,5%	75,3%	25,1%
C.A. production cumulé (1000 €)	65 736	79 547	107 604	-17,4%	-5,8%
C.A. production /hectare (€)	73 862	74 200	72 149	-0,5%	-0,2%
C.A. horticole moyen (1000 €)	488	435	518	12,1%	4,0%
C.A. production moyen (1000 €)	411	396	474	3,8%	1,3%
C.A. horticole / ETP (€)	76 397	71 026	72 345	7,6%	2,5%
Surfaces de production	2018	2015	2012	Evol brute	Evol annuelle
Surface totale (ha)	890	1 072	1 491	-17,0%	-5,7%
Surface en pleine terre (ha)	655	832	1 134	-21,3%	-7,1%
Surface en conteneurs (ha)	136	144	232	-5,9%	-2,0%
Surface couverte en tunnels (ha)	51	39	54	31,9%	10,8%
Surface couverte en serres (ha)	48	57	72	-15,9%	-5,3%
Emplois	2018	2015	2012	Evol brute	Evol annuelle
Emplois totaux (ETP) , y.c. dirigeants	1 021	1 230	1 626	-17,0%	-5,7%
Dont salariés permanents (ETP)	617	711	1 056	-13,3%	-4,4%
Nombre moyen d'ETP/entreprise	6,4	6,1	7,2	4,3%	1,4%
Nombre moyen d'ETP/hectare	1,15	1,15	1,09	0,0%	0,0%
Répartition des ventes par produit	2018	2015	2012	Evol brute	Evol annuelle
Produits	Valeur (1000 €)			%	
Plantes en pots	10 945	11 525	13 036	-5,0%	-1,7%
Plantes à massifs	11 835	15 632	18 114	-24,3%	-8,1%
Jeunes plants de plantes en pots	560	648	446	-13,6%	-4,5%
Jeunes plants de plantes à massifs	168	204	236	-17,6%	-5,9%
Plantes de pépinière	32 329	31 215	52 484	3,6%	1,2%
Jeunes plants de pépinière	9 313	9 908	11 850	-6,0%	-2,0%
Vivaces et aromatiques	3 538	3 282	4 309	7,8%	2,8%
Fleurs coupées	603	1 429	2 407	-57,8%	-19,3%
Bulbes	815	1 029	1 072	-20,8%	-6,9%
Autres	7 907	12 523	13 648	-36,9%	-12,3%
Total	78 013	87 394	117 603	-10,7%	-3,6%
Répartition géographique des ventes	2018	2015	2012	Evol brute	Evol annuelle
Zones de commercialisation	Valeur (1000 €)			%	
Locales (10 km)	19 508	23 267	26 560	-16,2%	-5,4%
Régionales (200 km)	22 012	27 587	31 243	-20,2%	-6,7%
France (au delà de 200 km)	31 781	32 027	53 005	-0,8%	-0,3%
Ventes intra Union Européenne	4 519	4 215	4 776	7,2%	2,4%
Export sur Pays tiers	193	278	2 020	-30,6%	-10,2%
Répartition des ventes par circuit	2018	2015	2012	Evol brute	Evol annuelle
Particuliers	18 821	21 822	23 934	-13,8%	-4,6%
Grossistes	7 040	5 062	7 799	39,1%	13,0%
Fleuristes	2 050	1 928	3 023	6,4%	2,1%
Jardineries	15 907	22 229	37 685	-28,4%	-9,5%
GMS	4 227	3 924	4 968	7,7%	2,8%
Producteurs	16 573	18 275	21 095	-9,3%	-3,1%
Entreprises de Paysage	6 986	6 181	8 814	13,0%	4,3%
Collectivités	6 410	7 974	10 284	-19,6%	-6,5%