

# Organisation économique de la filière horticulture et pépinière ornementale des Pays de la Loire

Situation et enjeux

**aGRICULTURES  
& TERRITOIRES**  
CHAMBRES D'AGRICULTURE  
PAYS DE LA LOIRE



TERRES d'**a**VENIR



Cette étude a été réalisée par Christine Goscianski du Pôle Economie et Prospective des Chambres d'agriculture des Pays de la Loire, avec l'appui d'un comité de pilotage réunissant l'ensemble des organisations professionnelles et techniques de la filière horticulture et pépinière ornementale des Pays de la Loire (ARFHO, FNPHP, BHR, Végépolys, AREXHOR, Chambres d'agriculture). (Cf présentation des différentes organisations P6)

Cette analyse de l'organisation économique de la filière horticulture et pépinière ornementale ligérienne fait partie d'un travail plus large, engagé sur l'ensemble des filières du végétal spécialisé de la région, à la demande des élus de la Chambre régionale d'Agriculture.

Les objectifs fixés étaient :

- d'identifier les acteurs et le fonctionnement de la filière régionale,
- d'analyser les enjeux pour les années à venir.

La réalisation de l'étude s'est principalement appuyée sur une trentaine d'entretiens menés auprès d'acteurs économiques de la filière. Leur contribution a été essentielle à la réalisation de ce travail.

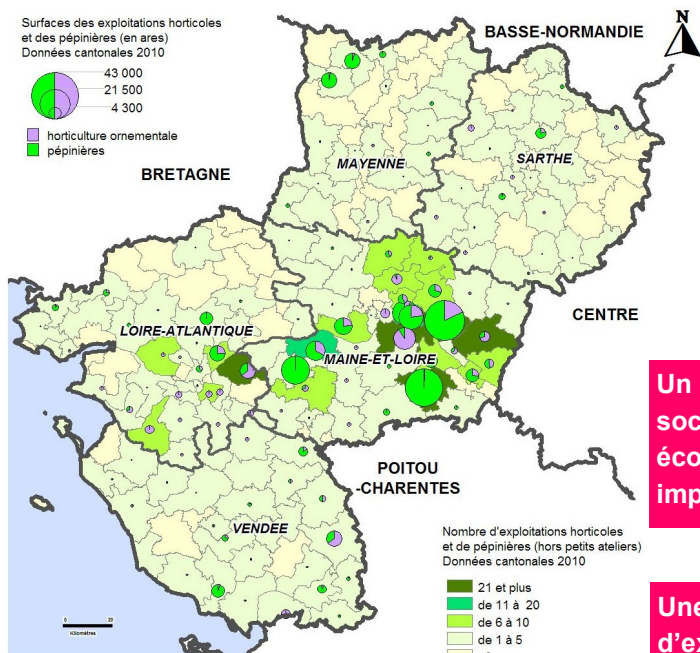
# La filière horticulture et pépinière ornementale des Pays de la Loire

## Analyse de l'organisation économique et des enjeux

L'horticulture et la pépinière ornementale regroupe un ensemble très large de familles de produits. Entre les fleurs et feuillages coupés, la bulbiculture, les plantes en pots, à massifs, les jeunes plants potagers pour amateur, les vivaces, les rosiers, les arbustes et les arbres d'ornement, la palette est très étendue et chaque famille détient ses spécificités. La France est un grand pays producteur qui connaît toutefois des difficultés fragilisant la filière depuis quelques années. Son chiffre d'affaires (CA) était estimé en 2012 à 1,632 milliards d'euros HT (y compris l'activité négoce-Source France Agrimer), en baisse de 9,2 % par rapport à 2003. Le nombre d'entreprises de production diminue (-28 % / 2003) ainsi que les surfaces (-15 %) avec une concentration du secteur. Cette filière se caractérise par un déficit récurrent de son commerce extérieur, la France important 7 fois plus qu'elle n'exporte. Les échanges sont intra-européens pour l'essentiel. Les fleurs coupées et les plantes d'intérieur sont les principaux postes déficitaires. Les produits de pépinière sont en tête des exportations (presque la moitié des exportations). Les Pays de la Loire sont la 1<sup>re</sup> région de production française, totalisant 22 % du chiffre d'affaires horticole français.

## Les chiffres clés de l'horticulture et de la pépinière ornementale des Pays de la Loire

Les exploitations d'horticulture ornementale et de pépinière en région Pays de la Loire (hors petits ateliers) (RA 2010)



Un poids socio-économique important

Une région d'expédition

© MAAF - DRAAF Pays de la Loire  
SRISE - Pôle géomatique & analyse territoriale - 05/11/2012  
Source : AGRESTE - Recensement agricole 2010  
Fond cartographique : ©IGN-BDCartho®

En 2010, 715 entreprises ligériennes exerçaient une activité de production horticole ou de pépinière (source RA 2010). Parmi elles, 165 ont un petit atelier\*. Sur les 550 restantes, 86 % sont spécialisées ou associées à des grandes cultures. A côté de ces entreprises très spécialisées, la production est également présente dans des exploitations multi ateliers. On retrouve ici les exploitations maraichères de Loire-Atlantique produisant du muguet ou encore du Maine-et-Loire associant des légumes ou des semences.

Les surfaces représentent 3 188 ha en 2013 (source SAA). La production se localise essentiellement en Maine et Loire (les 2/3 des surfaces) et en région nantaise. Alors que les surfaces horticoles se maintiennent autour de 1 070 ha, les surfaces en pépinières se réduisent (-25 % / 2004).

### Les entreprises dégageant plus de 80 % de leur CA en horticulture ou pépinière

(Source France Agrimer)

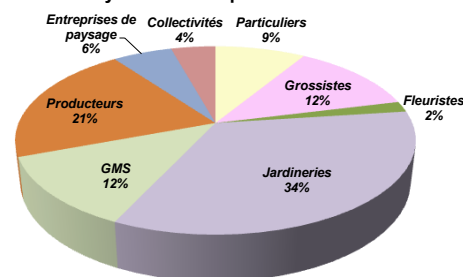
361 entreprises - 4188 ETP - 356 millions d'€ de CA

En 2010, 438 entreprises de production ligériennes exerçaient une activité quasi exclusivement orientée vers l'horticulture ou la pépinière (plus de 80 % de leur CA). Entre 2010 et 2013, leur nombre s'est fortement réduit jusqu'à 361 entreprises. Jusqu'en 2011, malgré la baisse du nombre d'entreprises, le CA a toujours augmenté grâce à une productivité croissante et une activité de négoce en expansion (7,9 % du CA en 2001 contre 15,3 % en 2013). Depuis 2012, le CA diminue. En 2013, il s'établissait à 356 millions d'€, dont 302 millions d'€ en production. Il représente 5 % du CA agricole de la région.

Ces entreprises de production sont très employeuses de main d'œuvre, et notamment de salariés permanents. 4 188 ETP étaient comptabilisés en 2013 dont les 2/3 étaient des salariés permanents.

Le 1<sup>er</sup> circuit de distribution de la production ligérienne est la jardinerie (34 % des ventes). Les Pays de la Loire sont une grande région d'expédition comparé à la France où la vente locale aux particuliers domine. En effet, 56 % du CA est réalisé hors région.

Répartition des ventes de l'horticulture et de la pépinière des Pays de la Loire par circuit de distribution



Source : France Agrimer 2013

\* Petit atelier : < 2 ha extérieur en pépinière, < 2 000 m<sup>2</sup> couvert en horticulture, < 3 000 m<sup>2</sup> extérieur en horticulture

# L'organisation économique de la filière

La filière horticulture et pépinière ornementale des Pays de la Loire se caractérise par une majorité de structures de production indépendantes, directement en prise avec le marché. La délégation collective de la mise en marché des produits est peu pratiquée. Notons toutefois que sur le territoire ligérien quelques unités importantes de mise en marché collective et/ou coopérative existent.

## Les entreprises de production : les multiplicateurs et les producteurs de plantes finies

### Activité de multiplication :

- Moins présente chez les producteurs de plantes finies
- Sous contrôle de grands groupes

L'essentiel des producteurs sont exclusivement producteurs de plantes finies. Ils ont abandonné progressivement l'activité de multiplication de jeunes plants. Les jeunes plants sont achetés à des multiplicateurs français mais aussi de plus en plus à l'étranger. Les multiplicateurs sont de moins en moins nombreux en Pays de la Loire. La concurrence est forte dans ce secteur et les marges se réduisent. A côté de grosses structures reprises par des groupes, de petites structures persistent. Les multiplicateurs vendent à des producteurs de plantes finies, à des collectivités et des paysagistes.

### Producteurs de plantes finies : des marchés et problématiques propres à chaque taille d'entreprise

Les producteurs de plantes finies ont différents profils. En fonction de leur taille, on peut les regrouper en 3 catégories distinctes :

- Les producteurs de petite taille fortement positionnés sur la vente directe
- Les producteurs de taille intermédiaire dont la pérennité est de se regrouper pour vendre
- Les producteurs de grande taille dont la coopération et/ou la restructuration devient une nécessité

\* calculs réalisés sur les 715 structures ayant une activité de production en horticulture ou pépinière ornementale (Source RA 2010).

## Caractéristiques principales

### Les producteurs de petite taille (< 5 ETP salariés)\*

68 % des exploitations d'horticulture et de pépinière ornementale de la région

33 % des surfaces

Voies de commercialisation : vente directe en développement, jardineries locales, grossistes, autres producteurs de plantes finies.

Une proportion importante d'entre eux sont des agriculteurs sous traitants qui travaillent à façon pour le compte d'autres producteurs. Dans ce cas, l'horticulture ou la pépinière n'est pas la production agricole principale.

L'activité de négoce se développe. L'activité de multiplication est de moins en moins présente. La production de plants potagers et d'arbustes fruitiers est en expansion.

Une situation précaire est à noter pour les producteurs vendant spécifiquement à des grossistes ou à d'autres producteurs de plantes finies auxquels ils apportent une largeur de gamme. On peut s'interroger sur le devenir de cette production.

### Les producteurs de taille intermédiaire (5 à 20 ETP salariés)\*

27% des exploitations d'horticulture et de pépinière ornementale de la région

30 % des surfaces

Voies de commercialisation : vente à la distribution spécialisée (indépendants), les collectivités (petites communes), grossistes, vente directe, vente par le biais d'une coopérative ou d'un groupement de producteurs.

L'activité de multiplication est de moins en moins présente. La production de plants potagers se développe. La production de plantes fleuries nécessitant du chauffage (coût énergétique) se réduit.

Souvent, ces structures ont des spécialités. Elles automatisent pour être plus performantes. Elles innovent (nouveaux contenants, nouvelles variétés, nouveaux coloris).

Quand elles font partie d'un groupement de producteurs avec apport total, les entreprises tendent à se spécialiser (rationalisation pour baisser les coûts). Certaines entreprises indépendantes se regroupent pour répondre à des offres : le travail en réseau se développe. Par contre, les structures qui ne se regroupent pas sont en difficulté et leur pérennité est d'évoluer vers des groupements de producteurs.

Au niveau logistique, le coût du transport est affecté par les camions non remplis.

### Les producteurs de grande taille (>= 20 ETP salariés)\*

5% des exploitations d'horticulture et de pépinière ornementale de la région

37 % des surfaces

Voies de commercialisation : distribution spécialisée ou non avec référencement national en centrale d'achat (appel d'offres), paysagistes et collectivités (marchés publics), grossistes, vente directe, autres producteurs de plantes finies.

Ces structures disposent d'une gamme large (leur production, le négoce, la sous traitance). Certaines sont positionnées sur l'export (notamment jeunes plants de pépinière) mais l'activité se réduit. Elles ont souvent des spécialités. Certaines font partie d'un groupement de producteurs avec apport non total.

Leur difficulté est de « peser » face à une distribution très concentrée (pression sur les prix) ou face à des concurrents étrangers fortement positionnés sur le marché du paysage et des collectivités.

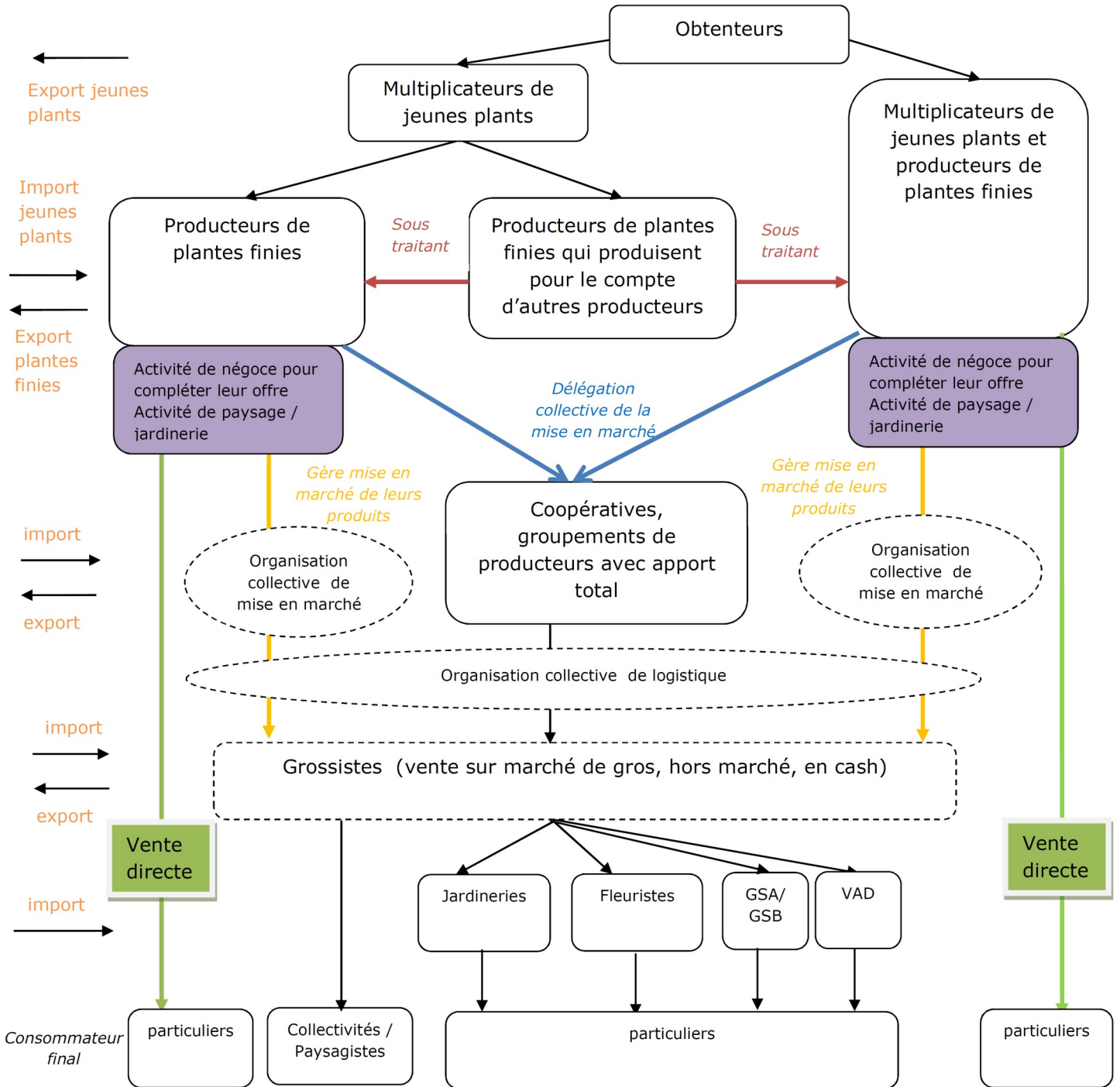
Leur rayonnement national impacte leur coût de transport (10 à 15 % des charges), à optimiser quand les marges se réduisent.

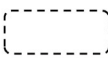

Elles limitent les intermédiaires pour avoir la filière la plus courte possible. Elles travaillent sur l'organisationnel de l'entreprise. Elles rationalisent, augmentent la productivité. Elles dynamisent leur outil commercial. Elles ont la nécessité de massifier davantage leur offre (partenariat, restructuration,...)





## Schéma de la filière horticulture et pépinière ornementale



NB :  Intermédiaire non obligatoire  
 Activité non systématique

GSA : Grandes surfaces alimentaires

GSB : Grandes surfaces de bricolage

VAD : Vente à distance

## Les autres acteurs de la filière

**Le grossiste : un intermédiaire de moins en moins sollicité**

Les producteurs indépendants, les groupements de producteurs avec apport total ou non, les coopératives vendent le plus souvent directement aux jardinerie, grandes et moyennes surfaces alimentaires ou de bricolage (ou centrales d'achat), fleuristes, vente à distance, particuliers, collectivités, paysagistes. La vente via un grossiste est moins fréquente. Les grosses structures y voient peu d'intérêt, ayant une largeur de gamme. Les fleuristes font moins appel aux grossistes, privilégiant d'autres réseaux d'approvisionnement : achats à l'étranger, directement aux producteurs qui ont un cash (libre service de gros), internet. Certains producteurs voient toutefois un rôle essentiel du grossiste. Ce sont les petits producteurs qui n'ont pas une gamme large. Le grossiste permet de regrouper une offre diversifiée et aura la solution logistique pour livrer les magasins.

**Le marché de la distribution spécialisée et généraliste : à redynamiser**

Les jardinerie, les spécialistes de la vente de végétaux, se trouvent depuis quelques années en difficulté. Elles souffrent d'un manque de fréquentation, d'un personnel insuffisamment formé. Le modèle de la jardinerie a peu évolué et nécessite une réorientation stratégique.

Les grandes surfaces alimentaires bénéficient de la fréquentation de clients mais sont mal équipées pour recevoir du végétal. Elles fonctionnent par des opérations de « promotion jardin » courtes. Elles n'apportent aucun conseil aux clients sur les végétaux.

A côté de petites jardinerie locales et indépendantes, le marché de la distribution spécialisée et généraliste est très concentré, avec un nombre d'acteurs faibles et fonctionnant par un référencement en centrale d'achat.

Les particuliers se déplaçant chez le producteur en vente directe bénéficient de conseil adapté de la part de personne ayant une connaissance du végétal.

**Le marché des collectivités : convoité par la concurrence étrangère**

Le marché des collectivités est très fortement concurrencé par nos voisins européens. Les collectivités s'approvisionnent soit directement auprès de fournisseurs de végétaux, soit par le biais d'un prestataire en paysage et/ou aménagement. Elles participent à la promotion des végétaux auprès des particuliers et influencent les tendances de consommation. Une place est à retrouver pour les producteurs ligériens sur ce débouché essentiel.

Le marché du paysage subit de plein fouet la crise de la construction et les évolutions vers des jardins plus petits, moins de haies végétales...

## Les organisations professionnelles et techniques

Différentes organisations professionnelles et techniques sont présentes en Pays de la Loire pour apporter conseil, représentation, expérimentation à la filière. Les acteurs économiques de la filière déplorent un manque de lisibilité et il leur est souvent difficile d'identifier les missions de chaque structure.

**L'AREXHOR Pays de la Loire** (Agence régionale pour l'expérimentation horticole des Pays de la Loire) assure l'expérimentation et la recherche pour les producteurs.

**Des rôles et missions à expliquer et à faire partager**

**L'ARFHO** (Association Régionale de la filière horticole ornementale des Pays de la Loire) assure la promotion de la filière et des productions, définit les orientations stratégiques pour la filière régionale, coordonne les actions et représente les acteurs de la filière auprès des pouvoirs publics et des professionnels.

**Le BHR** (bureau horticole régional) assure le conseil et le développement des entreprises dans les domaines suivants : production, commercialisation, gestion, communication.

**Les chambres d'agriculture des Pays de la Loire** proposent des services à destination des entreprises agricole : installation-transmission ; conseil juridique, fiscal et comptable ; conseil technique et technico économique, accompagnement de projets collectifs. Elles représentent les intérêts du monde agricole auprès des instances publiques.

**La FNPHP Grand Ouest** (Fédération nationale des producteurs de l'horticulture et des pépinières) assure la représentation et la défense de la production auprès des pouvoirs publics.

**Végépolys** (pôle de compétitivité) assure l'émergence et l'accompagnement de projets afin d'anticiper les évolutions de marché et d'améliorer la compétitivité des entreprises.

# Les 6 grands ENJEUX à relever

## Les enjeux à relever au niveau de la production

### CONSTATS

- Difficultés à renouveler les chefs d'entreprise, problème d'attractivité de la production, peu de rentabilité et des investissements importants
- Difficultés à trouver de la MO qualifiée ; à trouver des saisonniers ; inadéquation des formations au métier ; manque d'attractivité des métiers ; problématique d'accueil et d'encadrement des nouveaux salariés dans l'entreprise
- Pénibilité du travail
- Absence de produits phytosanitaires homologués
- Nécessité de la performance environnementale (accès aux marchés, levier de performance économique)
- Faible connaissance des coûts de production
- Coûts de main d'œuvre / manque de flexibilité (distorsion de concurrence) ; réduction des marges d'où une incapacité à investir

### ENJEUX

**Enjeu EMPLOI** : Renouveler les chefs d'entreprise en horticulture et pépinière ornementale et attirer une main d'œuvre salariée compétente tout en améliorant les conditions de travail

**Enjeu DOUBLE PERFORMANCE** : Accompagner les structures de production vers la double performance économique et environnementale (agro écologie)

## Les enjeux à relever au niveau du marché

### CONSTATS

- Approvisionnement du marché du paysage et des collectivités fortement en provenance de l'étranger
- Perte de marché à l'export
- Crise de la jardinerie : baisse de fréquentation, multi spécialistes, manque de personnel formé
- Manque d'équipement des GMS pour recevoir du végétal ; opération ponctuelle, absence de conseil. Avantage : flux de client
- Vente directe recherchée par le consommateur : conseil client et connaissance du végétal
- Profil des clients : surtout plus de 50 ans. Problème d'attrait du marché.
- Marché très saisonnier : forte activité au printemps
- Moins de budget pour les villes et tendance à la minéralisation
- Rôle de vitrine du végétal, de prescription des paysagistes et collectivités
- Changements des profils de consommation: jardins plus petits, moins de haies végétales...

### ENJEUX

**Enjeu MARCHÉ / CIRCUIT DE DISTRIBUTION** : Retrouver une place pour les produits horticoles français dans les différents circuits de distribution et développer de nouveaux modes de commercialisation

**Enjeu PROMOTION / CONSOMMATION** : Redonner l'envie de consommer du végétal

## Les enjeux à relever au niveau de la filière

### CONSTATS

- Manque de compétitivité : coûts de MO, manque de flexibilité, coût du transport, offre très atomisée... Induit distorsion de concurrence avec les pays étrangers, inaptitude à peser face à une distribution très concentrée
- Perte de savoir dans les métiers de l'obtention et de la multiplication
- Perte de la diversité horticole des Pays de la Loire : menace pour certaines familles (bulbes, fleurs coupées) et moindre largeur de gamme
- Manque de vision, de projets pour la filière
- Manque de reconnaissance de l'horticulture dans le monde agricole et agroalimentaire
- Présence de nombreuses organisations professionnelles et techniques sans bien identifier qui fait quoi
- Manque d'identité de la production horticole des Pays de la Loire

### ENJEUX

**Enjeu COMPETITIVITE** : Améliorer la compétitivité de la filière horticole française (structuration de l'offre et de la commercialisation, optimisation logistique)

**Enjeu STRATEGIE** : Rendre l'offre d'accompagnement des entreprises horticoles et les projets d'avenir de la filière plus lisibles auprès des décideurs, des partenaires et des acteurs de la filière

En partenariat avec :



**Alain Ferre**  
02 41 79 73 12  
[a.ferre@arexhor-pl.fr](mailto:a.ferre@arexhor-pl.fr)



**Edith Bodet-Emereau**  
02 41 18 60 50  
[edith.bodet-emereau@pl.chambagri.fr](mailto:edith.bodet-emereau@pl.chambagri.fr)



**Philippe Wegmann**  
02 41 79 29 29  
[p.wegmann@bhr-vegetal.com](mailto:p.wegmann@bhr-vegetal.com)



**Thierry Roy**  
02 41 54 25 48  
[t.roy@fnphp.com](mailto:t.roy@fnphp.com)



**Morgane Yvergniaux**  
02 22 06 41 10  
[morgane.yvergniaux@vegepolys.eu](mailto:morgane.yvergniaux@vegepolys.eu)



Avec la contribution financière  
du compte d'affectation spéciale  
«développement agricole et rural»

**Réalisation :** Clémentine LIBEER

**Contacts Pôle Economie et Prospective des Chambres d'agriculture des Pays de la Loire :**

Pierre-Yves AMPROU	Tél. 02 41 18 60 60	Mail : <a href="mailto:pierre-yves.amprou@pl.chambagri.fr">pierre-yves.amprou@pl.chambagri.fr</a> (Angers - La R/Y)
Christine GOSCIANSKI	Tél. 02 41 18 60 57	Mail : <a href="mailto:christine.goscianski@pl.chambagri.fr">christine.goscianski@pl.chambagri.fr</a> (Angers)
Michel BLOURDE	Tél. 02 41 96 75 05	Mail : <a href="mailto:michel.blourde@maine-et-loire.chambagri.fr">michel.blourde@maine-et-loire.chambagri.fr</a> (Angers)
Gilles LE MAIGNAN	Tél. 02 53 46 61 70	Mail : <a href="mailto:gilles.lemaignan@loire-atlantique.chambagri.fr">gilles.lemaignan@loire-atlantique.chambagri.fr</a> (Nantes)
Eliane MORET	Tél. 02 43 67 37 09	Mail : <a href="mailto:eliane.moret@mayenne.chambagri.fr">eliane.moret@mayenne.chambagri.fr</a> (Laval)
Pascale LABZAE	Tél. 02 43 29 24 28	Mail : <a href="mailto:pascale.labzae@sarthe.chambagri.fr">pascale.labzae@sarthe.chambagri.fr</a> (Le Mans)

**Contact Service Végétal de la Chambre d'agriculture Maine-et-Loire :**

Pascal BOUCAULT	Tél. 02 41 96 77 17	Mail : <a href="mailto:pascal.boucault@maine-et-loire.chambagri.fr">pascal.boucault@maine-et-loire.chambagri.fr</a> (Angers)
-----------------	---------------------	--