

Horticulture

LES
ÉTUDES



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

Normandie

FranceAgriMer



Les filières de l'horticulture et de la pépinière de la région Normandie

**Synthèse
2019 – données 2018**

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

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

Préambule

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

1. Caractéristiques et poids économique des entreprises horticoles et des pépinières dans la région Normandie

L'étude a recensé **169 horticulteurs et pépiniéristes** en activité sur la région Normandie en 2018, représentant :

- un **chiffre d'affaires total de 53,2 millions d'€ HT**, dont 6,4 % sont réalisés sur des activités autres que l'horticulture et la pépinière, principalement en agriculture, vente d'articles de jardinerie, prestations paysagères et/ou autres services (voir détails dans le tableau suivant) ;

Décomposition du chiffre d'affaires	2018	
	% / CA total	Valeur (1000 €)
Ventes de végétaux d'ornement	93,6%	49 775,4
Dont production propre	76,4%	40 633,6
Dont négoce	17,2%	9 141,8
Ventes d'autres produits agricoles	0,2%	89,1
Vente d'articles de jardinerie	2,2%	1 150,6
Vente des services d'espaces verts	3,8%	2 006,9
Autres services	0,3%	176,1
TOTAL	100%	53 198,0

- un **chiffre d'affaires « horticole » de 49,8 millions d'€ HT** (ventes de végétaux d'ornement, de plants fruitiers et de plants forestiers) dont 18,4 % sont réalisés en négoce (achat-revente de végétaux en l'état), soit 17,2 % du C.A. total ;
- un **chiffre d'affaires « production » de 40,6 millions d'€ HT** correspondant aux ventes de végétaux produits sur l'exploitation ;
- une **surface globale en culture de 547,1 ha**, dont 52,2 ha couverts en serres et tunnels et 54 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 **650 emplois directs** en équivalent temps plein (ETP) y compris les chefs d'entreprises et la main d'œuvre familiale, dont 357 emplois salariés permanents (55 %).

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

Entre l'enquête de 2015 et celle de 2018 la région Normandie a connu un nouveau recul de ses structures de production qui s'est traduit par la disparition de 22 % des entreprises en trois ans, soit - 7,3 % par an en rythme annuel, rythme supérieur à celui observé au niveau national pour le secteur (- 5 % par an entre 2015 et 2017).

Cette perte d'entreprises s'accompagne d'un recul significatif du chiffre d'affaires horticole moyen, à un rythme de l'ordre de - 8 %/an. Le chiffre d'affaires réalisé en production baisse de façon encore plus significative (- 9 %/an), les ventes en négoce compensant en partie ce recul en passant de 14 % du C.A. en 2015 à 18,4 % en 2018.

Chiffres-clés de la région NORMANDIE

Principaux indicateurs	2018	2015	Evolution 2018/2015	Evolution moyenne annuelle (1)
Nombre d'entreprises	169	216	-21,8%	-7,3%
C.A. horticole cumulé (1000 €)	49 775	65 008	-23,4%	-7,8%
C.A. production cumulé (1000 €)	40 634	55 871	-27,3%	-9,1%
C.A. horticole moyen (1000 €)	295	301	-2,1%	-0,7%
Surface totale (ha)	547	792	-30,9%	-10,3%
Emplois totaux (en ETP)	650	949	-31,6%	-10,5%

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

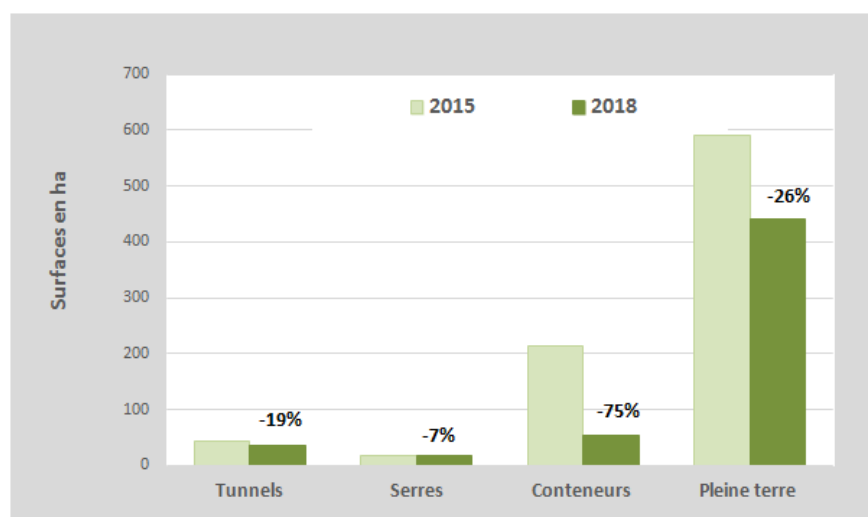
Les arrêts d'entreprises, par cessation ou arrêt de la production de végétaux d'ornement, concernent à la fois des petites exploitations de vente au détail et des entreprises de taille significative. On ne peut donc pas parler de dynamique de concentration, mais plutôt de contraction des structures et du chiffre d'affaires sur la période analysée. Le chiffre d'affaires moyen apparait ainsi en léger recul en 2018.

Evolution des surfaces en production

Les disparitions d'entreprises se répercutent sur les surfaces de production de façon significative, avec 245 ha de moins en 2018, soit - 31 % sur la surface totale observée en 2015.

Surfaces de production	Surfaces en ha		
	2018	2015	Evol. 2015-2018
Surface totale	547	792	-30,9%
Surface en pleine terre	441	592	-25,5%
Surface en conteneurs	54	214	-74,8%
Surface couverte en serres	17	18	-7,2%
Surface couverte en tunnels	35	44	-18,7%

Les surfaces de pleine terre et les aires de conteneurs constituent la majorité des surfaces perdues, en lien avec l'arrêt d'entreprises de pépinières, dont certaines importantes pour la région. Les surfaces couvertes, notamment en serres, résistent mieux.



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

Le constat de « déconcentration » observé sur le C.A. horticole moyen se confirme au niveau de l'effectif moyen employé par entreprise (en ETP) qui recule de 13 %, en lien avec la cessation d'entreprises dans toutes les classes de taille.

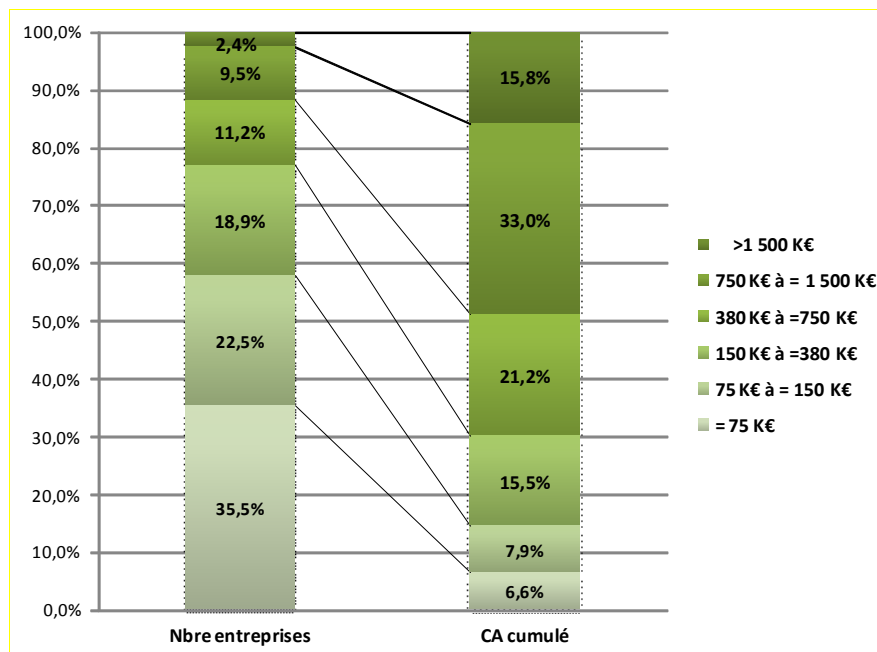
	2018	2015	Evol 15/18
Emplois totaux (ETP) y.c. dirigeants	650	949	-31,6%
Dont salariés permanents (ETP)	357	533	-33,1%
Nombre moyen d'ETP/entreprise	3,8	4,4	-12,5%
Nombre moyen d'ETP/hectare	1,19	1,20	-0,9%
C.A. horticole / ETP (€)	76 625	68 482	11,9%

La diminution de l'emploi étant plus importante que celle du chiffre d'affaires, le C.A. horticole par emploi progresse de 12 % entre 2015 et 2018, passant de 68 k€/ETP à 77 k€/ETP (contre 90 k€ au niveau national).

Distribution des entreprises par classe de chiffre d'affaires

Les disparitions d'entreprises concernant toutes les tailles d'entreprises, la concentration de l'activité évolue peu au sein des structures de production restées en activité. Les 23% de moyennes et grandes entreprises (C.A. horticole supérieur à 380 k€) ont réalisé 70% du C.A. total des producteurs du bassin en 2018.

Classes de C.A.	Entreprises		C.A. horticole	
	nombre	%	K€	%
≤ 75 K€	60	35,5%	3 264	6,6%
75 K€ à ≤ 150 K€	38	22,5%	3 951	7,9%
150 K€ à ≤ 380 K€	32	18,9%	7 734	15,5%
380 K€ à ≤ 750 K€	19	11,2%	10 543	21,2%
750 K€ à ≤ 1 500 K€	16	9,5%	16 424	33,0%
> 1 500 K€	4	2,4%	7 859	15,8%
TOTAL	169	100%	49 775	100%



Les TPE réalisant moins de 75 k€ en ventes de végétaux restent nombreuses en Normandie et représentent de l'ordre de 36 % de la population de producteurs, pour une contribution limitée de 7 % au C.A. horticole total.

2. Les métiers et la gamme commercialisée

L'horticulture reste le métier dominant

Les horticulteurs dominent la population de producteurs de végétaux d'ornement de la région Normandie, avec 67 % des entreprises orientées sur ce métier réalisant 72 % du chiffre d'affaires horticole. Leur poids dans la valeur des ventes apparaît par ailleurs en progression de 3 points entre 2015 et 2018.

Groupes métiers (1)	Entreprises		C.A. horticole	
	nombre	%	K€	%
Horticulteurs	114	67%	36 013	72%
dont spécialistes Plantes à massifs	29	17%	8 629	17%
dont spécialistes Plantes en pots	15	9%	10 026	20%
dont Gamme mixte	64	38%	16 872	34%
dont autres	6	4%	486	1%
Pépiniéristes	50	30%	12 986	26%
dont Pépinière ornementale	38	22%	9 639	19%
dont autres	12	7%	3 347	7%
Producteurs de fleurs coupées et autres	5	3%	776	2%
TOTAL	169	100%	49 775	100%

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

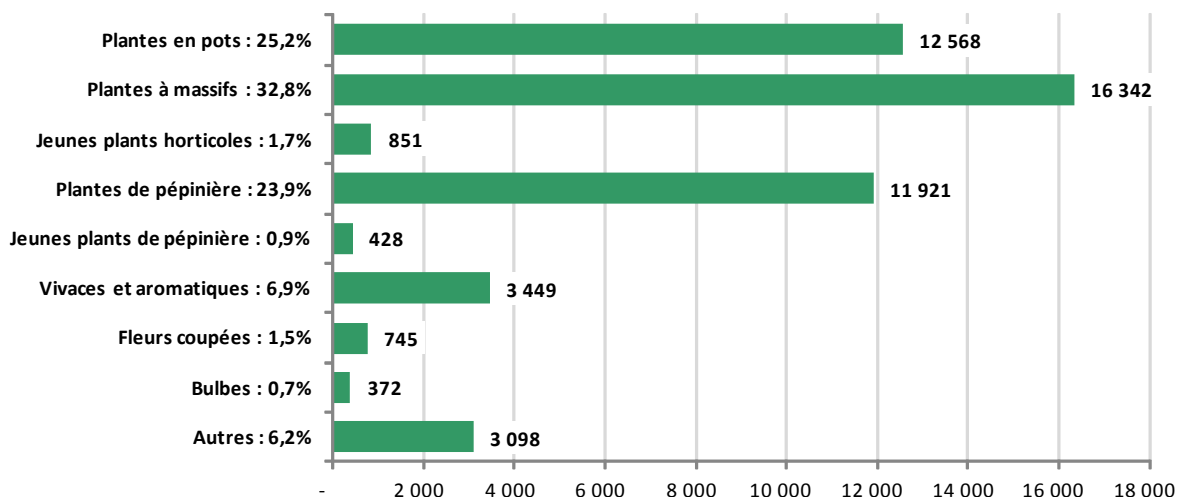
Les pépiniéristes représentent 30 % de l'effectif avec un poids économique légèrement inférieur (26 %) et stable sur la période 2015-2018.

Les autres métiers, dont la production de fleurs coupées, sont peu représentés en Normandie

Une gamme commercialisée dominée par les plantes en pots et à massifs

La répartition des ventes de végétaux, tous producteurs confondus, suit globalement celle des différents métiers : les plantes en pots et à massifs, hors jeunes plants, représentent 58 % des ventes totales des producteurs du bassin, devant les plantes de pépinières (24 % du C.A.).

Les autres produits présents à un niveau significatif dans la gamme sont les plantes vivaces et aromatiques et les plants maraichers, ces derniers représentant l'essentiel de la valeur de la rubrique « autres ». Les jeunes plants horticoles et de pépinière pèsent pour moins de 3 % du C.A.



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

La tendance par rapport à 2015 est à une augmentation du poids des plantes en pots et à massifs, lesquelles progressent de 8 points entre 2015 et 2018.

A noter que ces évolutions reflètent plus les effets des arrêts d'entreprises dans les différents métiers que d'une évolution résultant des stratégies de producteurs.

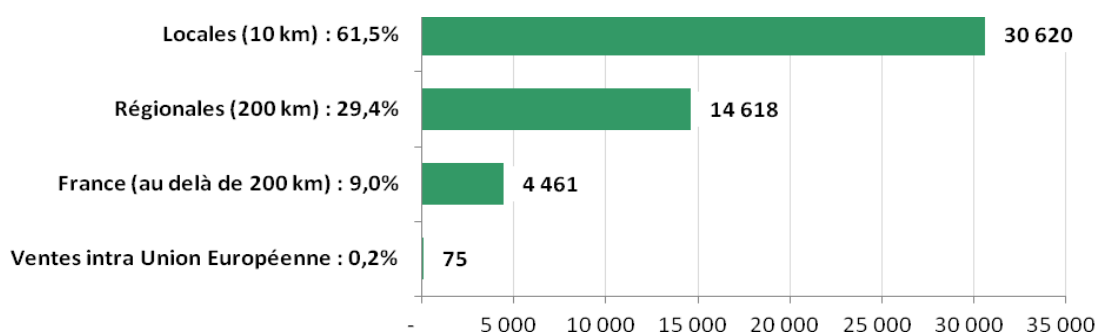
3. Les marchés par zone géographique

Un bassin fortement tourné sur les marchés locaux et régionaux

Les producteurs de la région Normandie réalisent globalement 90 % de leurs ventes de végétaux sur le marché local et régional (< 200 km), cette part étant en légère baisse par rapport à 2015 (91,4 %).

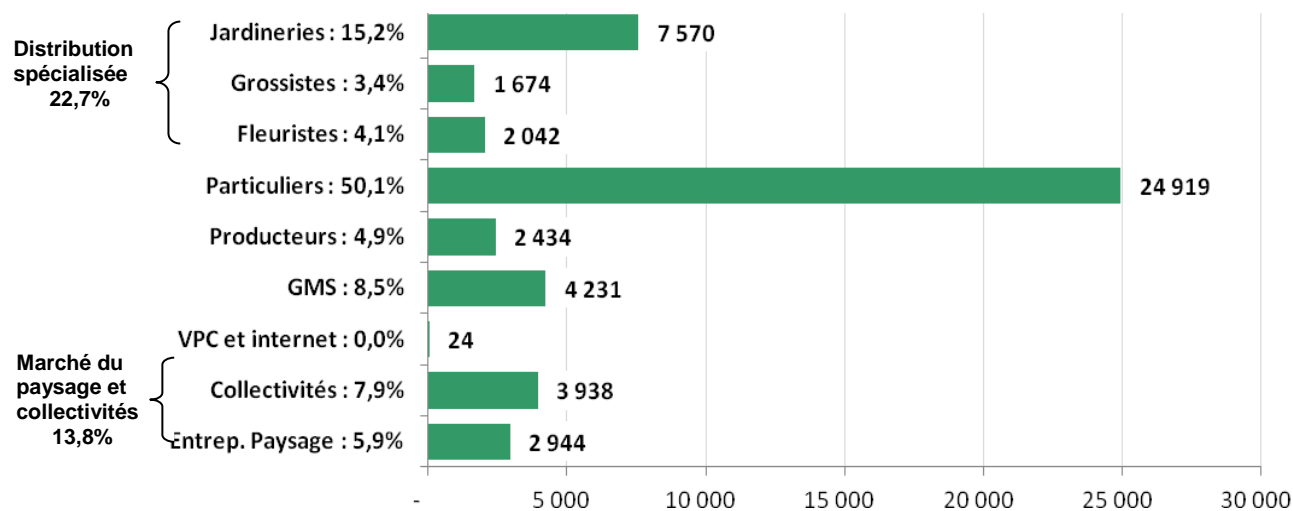
Les expéditions hors région (au delà de 200 km) sont réalisées par une minorité d'entreprises de taille supérieure à la moyenne. Elles progressent d'un point par rapport à 2015, à un peu plus de 9 % des ventes totales.

Répartition des ventes par zone géographique



4. Les débouchés par circuit

Les végétaux d'ornement mis en marché par les producteurs de la région Normandie sont commercialisés pour 72,8 % de la valeur sur les deux grands circuits « traditionnels » de l'horticulture et de la pépinière ornementale, soit pour 50 % du C.A. en vente directe aux particuliers et pour 23 % sur la distribution spécialisée (jardineries, grossistes, et fleuristes).



Le troisième circuit, avec près de 14 % du débouché en valeur est le marché du paysage et des collectivités (y compris entreprises forestières), devant le segment des GMS-GSB.

Globalement, les parts de marché des différents circuits apparaissent relativement stables entre 2015 et 2018, à l'exception de la vente au détail qui gagne 3 points au détriment du segment des grossistes en fleurs et plantes, lequel perdant également 3 points.

5. Les segments stratégiques

Dans le cadre de la réflexion nationale conduite sur l'avenir de l'horticulture et de la pépinière française, les professionnels ont souligné la nécessité d'un changement radical dans la façon dont les producteurs devront à l'avenir raisonner leurs stratégies :

- en passant d'une approche produit à une approche marché-clients ;
- ce qui implique une approche par "segments stratégiques", c'est-à-dire par groupes d'entreprises exerçant le même "métier" et visant les mêmes marchés.

Six groupes typologiques correspondant à des positionnements et marchés distincts ont ainsi été identifiés :

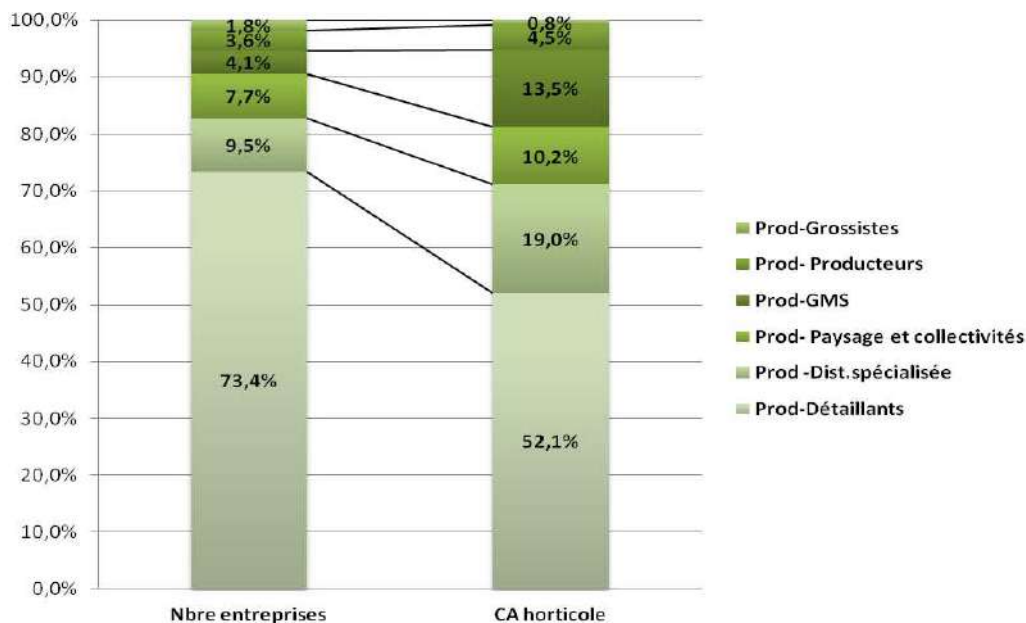
- Le groupe des **producteurs-détaillants** (Prod-Détaillants), vendant la majeure partie de leur production (60 % au moins) directement aux particuliers, le plus souvent sur l'exploitation ou sur les marchés forains.
- Le groupe des **producteurs vendant à d'autres producteurs** (Prod-Producteurs), multiplicateurs de jeunes plants vendant à des producteurs de plantes finies, pépiniéristes fruitiers vendant aux arboriculteurs.
- Le groupe des **producteurs vendant sur le marché du paysage et des collectivités** (Prod-Paysage). Ce groupe est composé des pépiniéristes vendant aux entreprises de paysage et aux collectivités, mais également des producteurs de plants forestiers (y compris peupliers) sur le marché du reboisement.
- Le groupe des **producteurs vendant à la distribution spécialisée** (Prod-Dist-spéc.), vendant la majeure partie de leur production aux fleuristes, aux grossistes, aux jardineries et LISA.
- Le groupe des **producteurs vendant à la distribution non spécialisée** (Prod-GMS), vendant la majeure partie de leur production aux grandes surfaces alimentaires et aux grandes surfaces de bricolage.
- Le groupe des **producteurs vendant aux grossistes spécialisés** (Prod-Grossistes), vendant la majeure partie de leur production auprès des grossistes en fleurs et plantes.

Chaque entreprise est affectée dans un groupe en fonction des segments de marchés sur lesquels elle est majoritairement présente (en règle générale, plus de 60% du C.A. horticole).

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

Poids des différents groupes typologiques

Les producteurs-détaillants représentent plus de 73 % des entreprises (en légère progression) et pèsent pour 52 % dans les ventes totales de végétaux des producteurs de la région (+ 2 points 2015)..



Le groupe des producteurs travaillant majoritairement avec la distribution spécialisée regroupe 9,5% des entreprises pour 19% du chiffre d'affaires horticole du bassin (poids en baisse de 2,5 points comparé à 2015).

Groupes marché	Entreprises		C.A. horticole	
	Nombre	%	K€	%
Prod-Détailants	124	73,4%	25 919	52,1%
Prod -Dist.spécialisée	16	9,5%	9 447	19,0%
Prod- Paysage et collectivités	13	7,7%	5 074	10,2%
Prod-GMS	7	4,1%	6 720	13,5%
Autres	9	5,3%	2 616	5,3%
TOTAL	169	100,0%	49 775	100,0%

Les groupes de producteurs travaillant majoritairement avec les GMS-GSB et ceux orientés sur les marchés du paysage et des collectivités représentent chacun moins de 10 % des entreprises du secteur. Leur poids économique est supérieur à leur représentation dans la population, s'agissant d'entreprises de taille sensiblement supérieure à la moyenne régionale.

Deux groupes sont insuffisamment représentés sur la région Normandie pour être analysés en détail, du fait d'effectifs inférieurs ou égaux à 6 entreprises. Il s'agit des producteurs vendant majoritairement à des grossistes, segment en repli tendanciel au niveau national, et des producteurs vendant à d'autres producteurs, groupe à faible effectif en Normandie et de composition très hétérogène (résultats non représentatifs).

L'évolution des positionnements des entreprises entre l'enquête de 2015 et celle de 2018 est présentée dans le tableau suivant. A noter que l'évolution de la composition de chaque groupe typologique est liée à deux phénomènes : le premier, majoritaire, étant la disparition d'entreprises de production, soit par fermeture de l'entreprise, soit par arrêt de la production de végétaux d'ornement (passage en négoce total et/ou repli sur d'autres activités de production ou de service) et, de façon minoritaire, par le changement de positionnement marché de certaines entreprises entre les deux enquêtes.

Groupes marché	Nombre d'entreprises			CA horticole cumulé (en K€)		
	2018	2015	Evolution	2018	2015	Evolution
Prod-Détaillants	124	160	-22,5%	25 919	31 390	-17,4%
Prod -Dist.spécialisée	16	22	-27,3%	9 447	15 473	-38,9%
Prod- Paysage et collectivités	13	15	-13,3%	5 074	6 009	-15,6%
Prod-GMS	7	8	-12,5%	6 720	7 106	-5,4%
Autres	9	11	-18,2%	2 616	5 030	-48,0%
TOTAL	169	216	-21,8%	49 775	65 008	-23,4%

Les groupes des producteurs détaillants et ceux vendant majoritairement à la distribution spécialisée affichent des taux de disparition d'entreprises supérieurs à 22 %. Avec des disparitions majoritaires de TPE pour les détaillants (la baisse de chiffre d'affaires est inférieure à celle des entreprises) et quelques entreprises de taille supérieure à la moyenne pour les producteurs travaillant sur les segments de la distribution spécialisée.

Le groupe fournissant les GMS et celui orienté sur les marchés du paysage et des collectivités ont perdu en proportion moins d'entreprises que les deux groupes précédents et résistent mieux en termes de chiffre d'affaires.

Les pages suivantes présentent les chiffres clés des quatre groupes typologiques représentés à un niveau significatif dans la région Normandie.

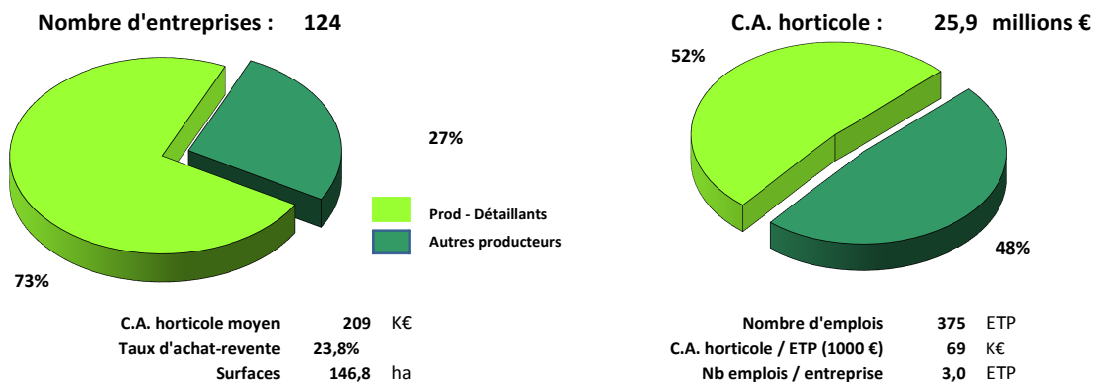
Normandie PRODUCTEURS DÉTAILLANTS

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

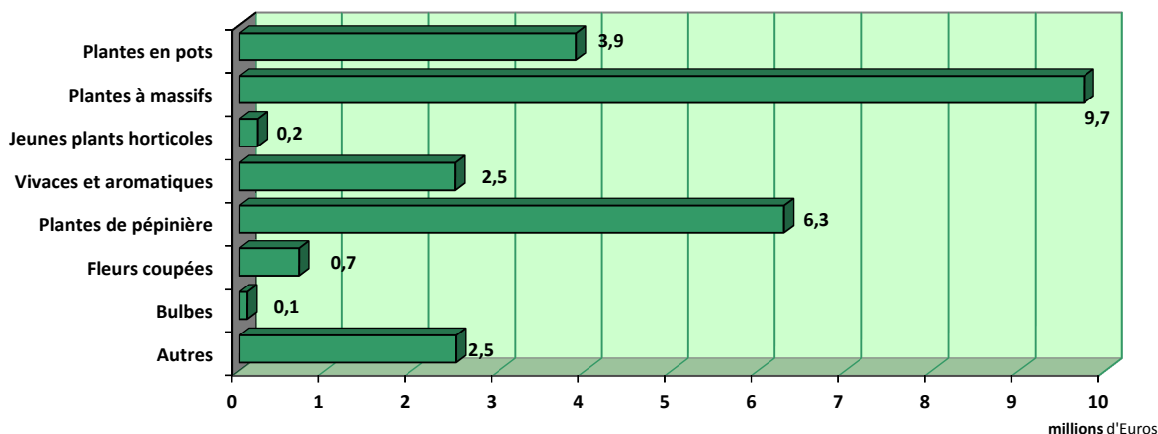
- 124 entreprises horticoles et de pépinière, soit 73 % des producteurs de la région Normandie suivis par l'observatoire, réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires au détail (en vente directe sur l'exploitation et/ou sur les marchés). Elles totalisent 25,9 millions d'euros en ventes de végétaux, soit 52 % de la valeur commercialisée par l'ensemble des producteurs.

- Les producteurs détaillants sont en majorité des PME familiales. Leur chiffre d'affaires moyen en vente de végétaux se situe autour de 209 K€ et elles emploient en moyenne 3 ETP.

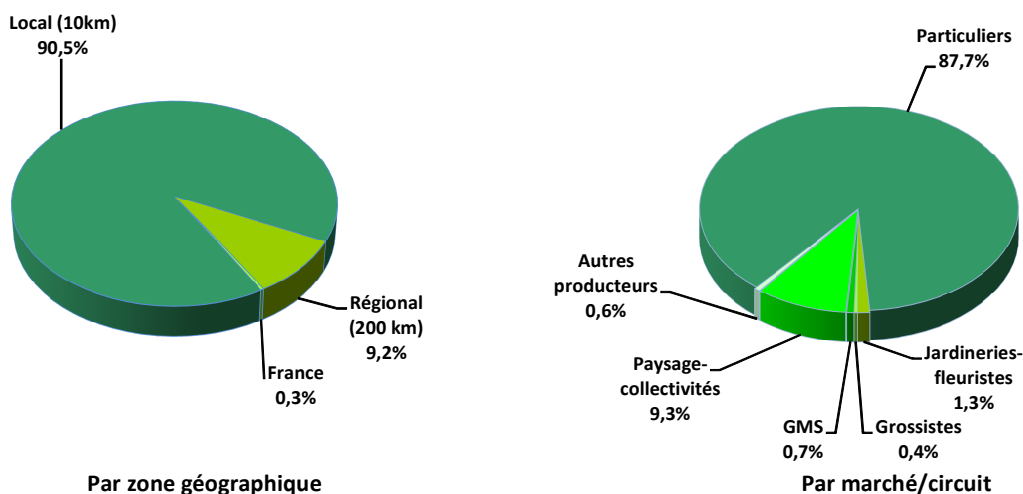
- La gamme commercialisée est très diversifiée, de façon à satisfaire la demande des particuliers et des autres marchés secondaires. La vente au détail représente 87,7 % des ventes de végétaux, devant les entreprises de paysage et les collectivités (9,3%). Plus de 90 % des ventes sont réalisées dans un rayon de 10 km et 9,2 % dans un rayon de 200 km.



Gamme commercialisée (valeur)



Débouchés (valeur)



Normandie

PRODUCTEURS VENDANT A LA DISTRIBUTION SPECIALISEE

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

- 16 entreprises horticoles et de pépinière, soit 9 % des producteurs de la région Normandie suivis par l'observatoire réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires auprès de circuits de distribution spécialisés (jardineries + fleuristes + grossistes). Elles totalisent 19 % des ventes de végétaux de l'ensemble des producteurs de la région.

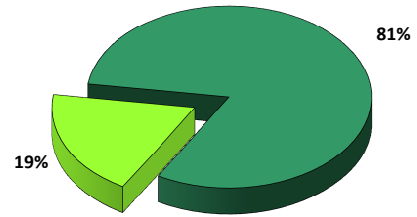
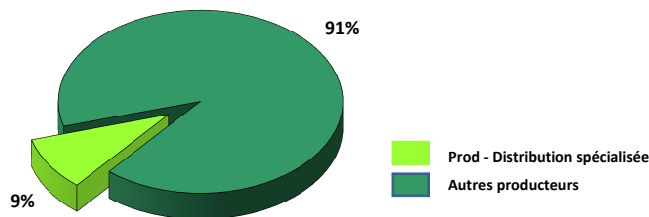
- Le groupe vendant à la distribution spécialisée est composé d'entreprises de taille importante (C.A. horticole moyen : 590 K€) employant en moyenne 7,4 ETP.

- La gamme commercialisée est relativement diversifiée, en lien avec un débouché réparti sur plusieurs segments de marché. L'ensemble jardinerie-fleuristes-grossistes représente 67% des ventes., devant les circuits du paysage et des collectivités qui absorbent 9,6 % du débouché en valeur, les autres producteurs 9,3 %, et les grossistes 7,6 %.

- La zone de chalandise est principalement local (40 %) et "régional" (41 %), avec quelques expéditions au delà de 200 km.

Nombre d'entreprises : 16

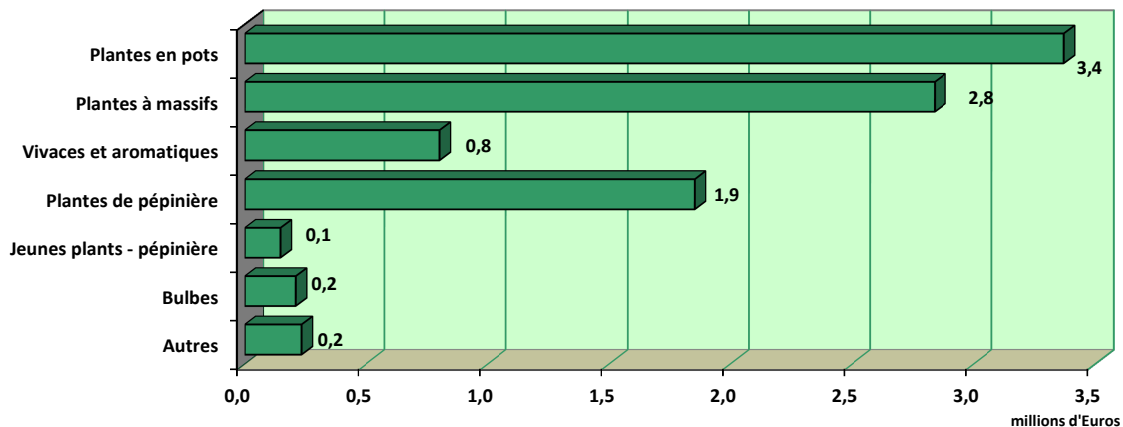
C.A. horticole : 9,4 millions €



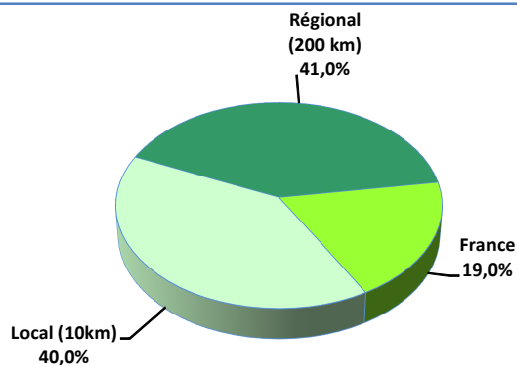
C.A. horticole moyen	590	K€
Taux d'achat-revente	5,0%	
Surfaces	64,3	ha

Nombre d'emplois	118	ETP
C.A. horticole / ETP (1000 €)	80	K€
Nb emplois / entreprise	7,4	ETP

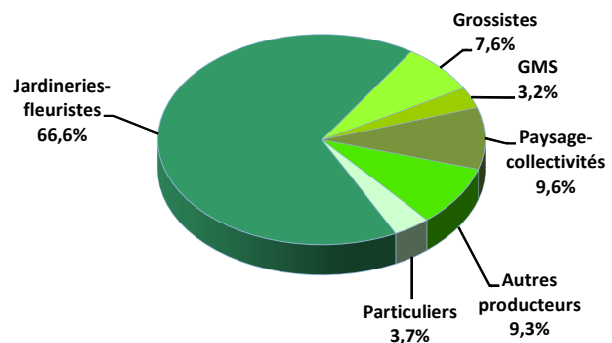
Gamme commercialisée (valeur)



Débouchés (valeur)



Par zone géographique



Par marché/circuit

Normandie PRODUCTEURS SUR LE MARCHÉ DU PAYSAGE

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

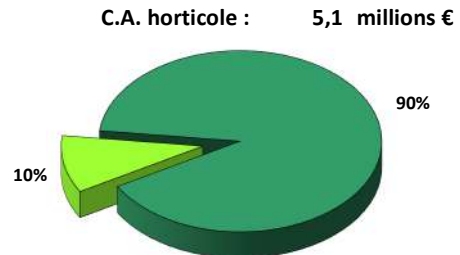
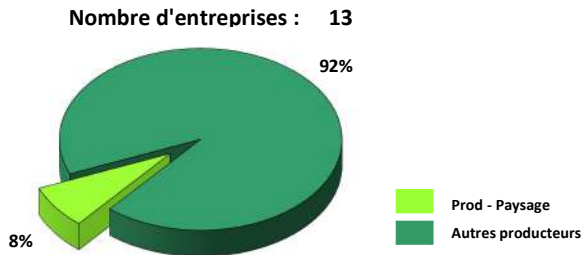
- 13 entreprises, majoritairement des pépinières, soit 8 % des producteurs de la région Normandie suivis par l'observatoire réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires auprès d'entreprises de paysage et/ou de collectivités (y compris dans le domaine forestier). Elles totalisent 10 % des ventes de végétaux de l'ensemble des producteurs.

- Le chiffre d'affaires moyen en vente de végétaux se situe à 390 K€, avec un effectif moyen de 4,3 ETP.

- La gamme commercialisée est très orientée sur les plantes de pépinière (69,7 % de la valeur) et les plantes à massifs (23,1 %).

- Le débouché apparaît réparti sur différents segments. Les ventes aux entreprises de paysage et aux collectivités représentent 59,4%, devant les ventes au détail (16,3 %) et aux jardinerie-fleuristes (12,4 %).

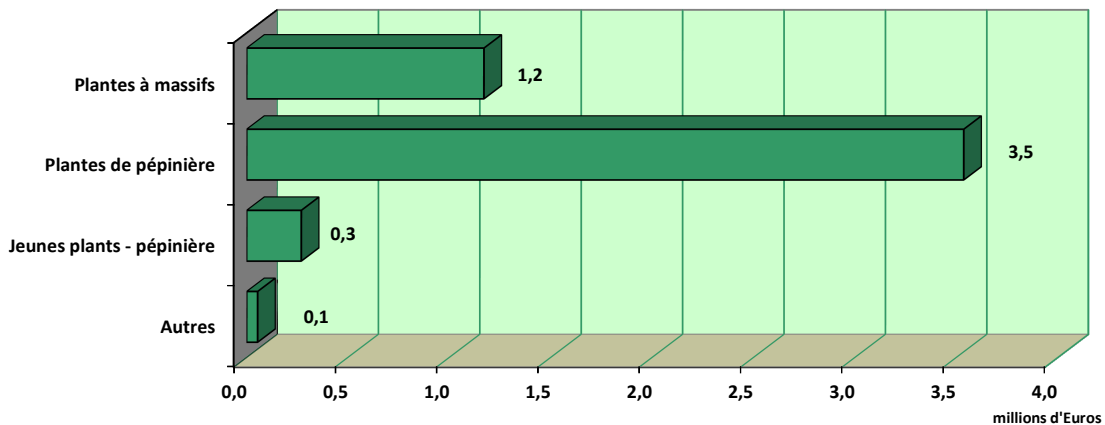
- Les ventes sont réalisées pour près de 80% en deça de 200 km.



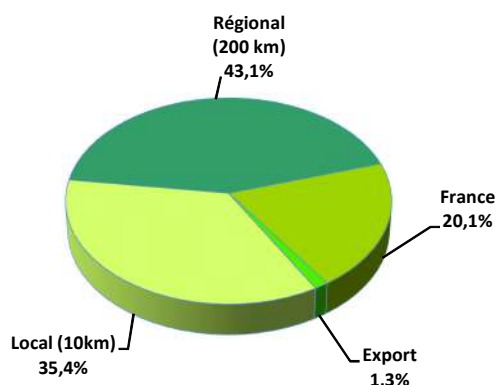
C.A. horticole moyen	390 K€
Taux d'achat-revente	25,6%
Surfaces	244,3 ha

Nombre d'emplois	55 ETP
C.A. horticole / ETP (1000 €)	92 K€
Nb emplois / entreprise	4,3 ETP

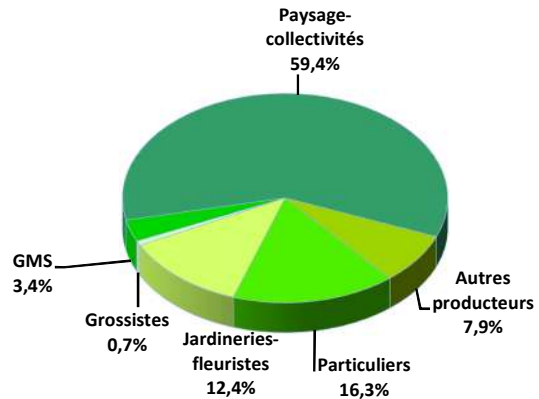
Gamme commercialisée (valeur)



Débouchés (valeur)



Par zone géographique



Par marché/circuit

Normandie PRODUCTEURS VENDANT A LA GRANDE DISTRIBUTION

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

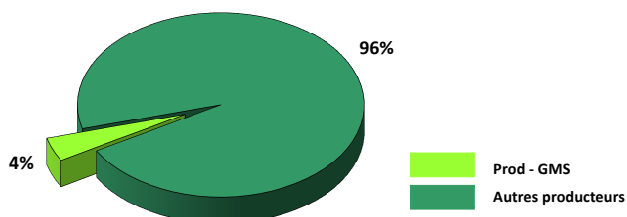
- 7 entreprises horticoles, soit 4% des producteurs de la région Normandie suivis par l'observatoire réalisent la plus grande part de leur chiffre d'affaires auprès de grandes et moyennes surfaces alimentaires et/ou de grandes surfaces de bricolage (GMS-GSB). Elles totalisent 13 % des ventes de végétaux de l'ensemble des producteurs.

- Il s'agit d'entreprises de taille relativement importante (C.A. horticole moyen de 960 K€), employant en moyenne 8,6 ETP et capables de servir les GMS.

- La gamme commercialisée est majoritairement orientée sur les plantes en pots (64,8 %), puis les plantes à massifs (27,5 %).

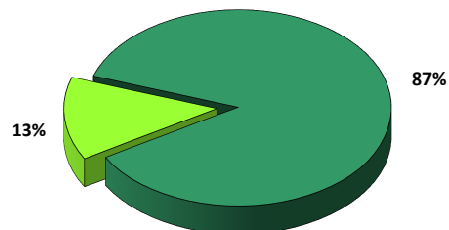
- Le débouché sur les GMS-GSB représentent un peu plus de la moitié des ventes en valeur (51%) devant les jardinerie et fleuristes (33,5%). La zone de commercialisation se situe principalement dans un rayon de moins de 200 km (83 %).

Nombre d'entreprises : 7



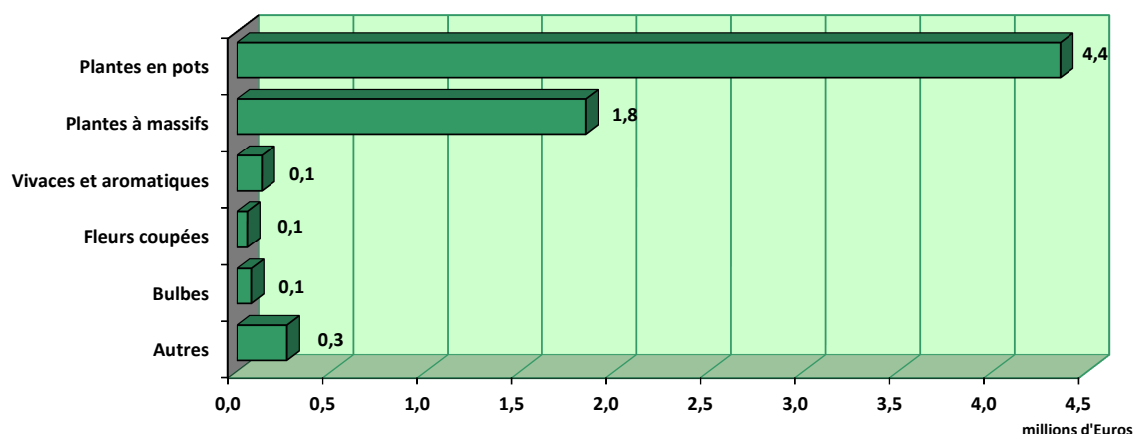
C.A. horticole moyen	960 K€
Taux d'achat-revente	11,5%
Surfaces	12,0 ha

C.A. horticole : 6,7 millions €

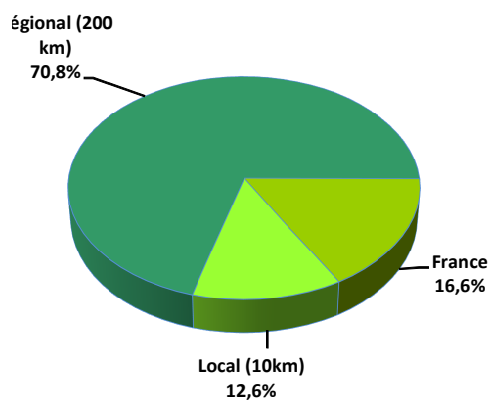


Nombre d'emplois	60 ETP
C.A. horticole / ETP (1000 €)	112 K€
Nb emplois / entreprise	8,5 ETP

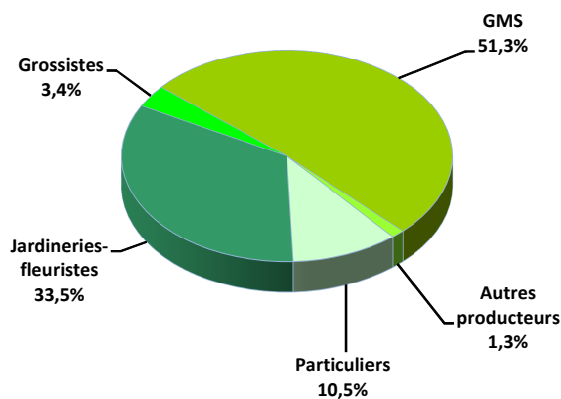
Gamme commercialisée (valeur)



Débouchés (valeur)



Par zone géographique



Par marché/circuit

6. Evolutions, projets et problématique de développement

Les tableaux qui suivent présentent les réponses fournies par les répondants à la partie qualitative de l'enquête concernant leurs projets pour les années à venir, ainsi que les pistes à envisager pour le développement de la filière et de ses entreprises.

Un petit tiers des entreprises concernées par un arrêt ou une transmission à 3 ans

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

- Parmi les chefs d'entreprises de plus de 55 ans ayant répondu, seulement 29 % déclarent avoir assuré leur succession ;
- Un tiers des chefs d'exploitation déclarent rencontrer des difficultés pour la transmission de leur entreprise, très majoritairement du fait du manque de repreneurs, et/ou de la faible attractivité économiques de l'activité ;
- Un petit tiers (32 %) des chefs d'entreprises envisage un arrêt ou une transmission dans les 3 prochaines années, principalement dans une perspective de vente à des tiers ou de transmission familiale.

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

Réponses	%
Non	68%
Oui, dont	32%
Transmission familiale	9%
Cessation pour cause de retraite	3%
Vente à des tiers	15%
Cessation pour motifs économiques	6%

NB : Certains répondants ont fourni plusieurs motifs

Peu d'évolution de la production, des marchés, ni de perspectives d'investissements

Questionnés sur **les projets d'évolution de leur activité et en matière d'investissement**, les chefs d'entreprises ont fourni les réponses suivantes :

Quelles perspectives d'évolution de votre production voyez-vous sur les 3 prochaines années ?

	Evolution de la production ?	Evolution du positionnement marché ?	Projets d'investissements matériels ?
Oui	14%	11%	21%
Non	86%	89%	79%

Moins d'un répondant sur six envisage une évolution de sa production, contre un sur trois au niveau national, et un sur cinq mentionne un projet d'investissement. Ce profil de réponse traduit une grande morosité des répondants et peut être rattaché aux analyses des évolutions de la population de producteurs normands sur la période récente, marquée par la disparition de nombreuses entreprises sans réel transfert de parts de marché vers les producteurs restant en place.

A la question de l'évolution de leur positionnement marché, seulement 11 % des répondants (contre 18 % au niveau national sur la période récente) déclarent envisager une évolution, en particulier par la diversification de la gamme et le développement de la vente au détail.

Les quelques projets d'investissement sont, pour partie, orientés vers le renouvellement d'équipements et accessoirement dans la perspective d'augmentation de la production.

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

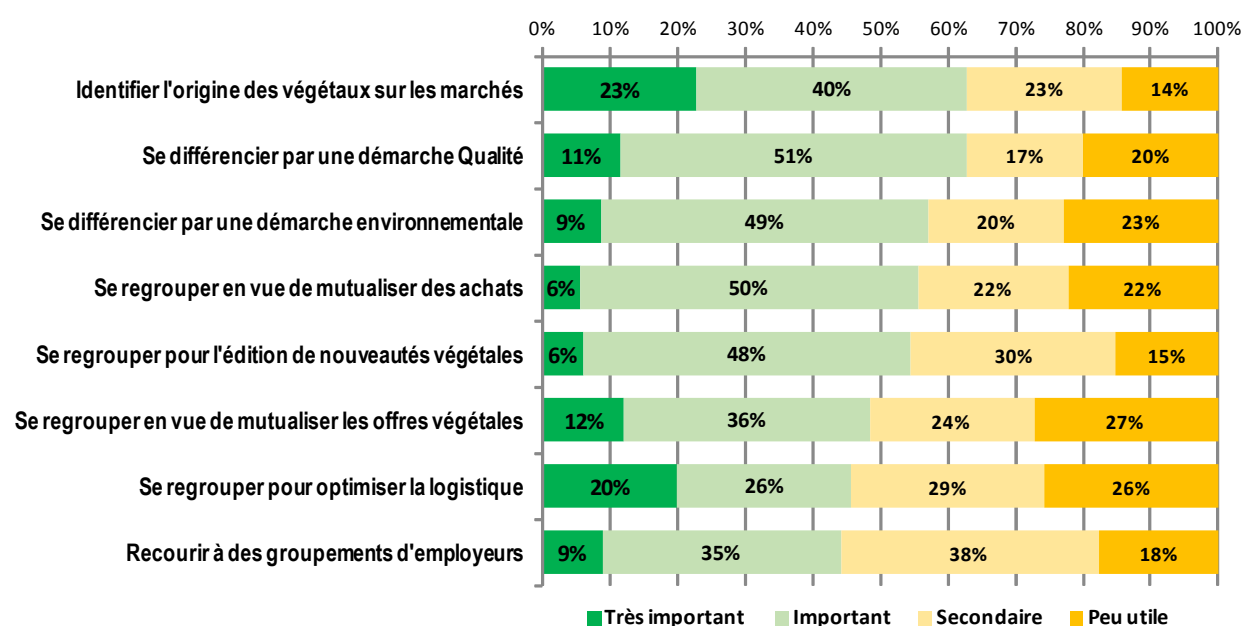
Le questionnaire 2019 intégrait des questions sur le point de vue des professionnels face à des propositions d'actions collectives susceptibles d'améliorer la situation des producteurs, en termes de compétitivité et de positionnement marché.

Sur l'axe compétitivité, on constate globalement de faibles taux de mention « très important » comparé à d'autres régions enquêtées en 2018. On peut relier ce constat à la forte proportion de petites exploitations de vente au détail en Normandie, naturellement peu portées à des visions stratégiques fondées sur les approches collectives.

Les propositions jugées importantes ou très importantes par plus de 60 % des répondants en région Normandie concernent les démarches de différenciation de la production locale, en premier lieu par l'identification de l'origine des produits et, en second niveau, via une démarche Qualité.

Les actions de regroupement pour les achats, la mise en marché ou la logistique sont envisagées comme, globalement, moins importantes.

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



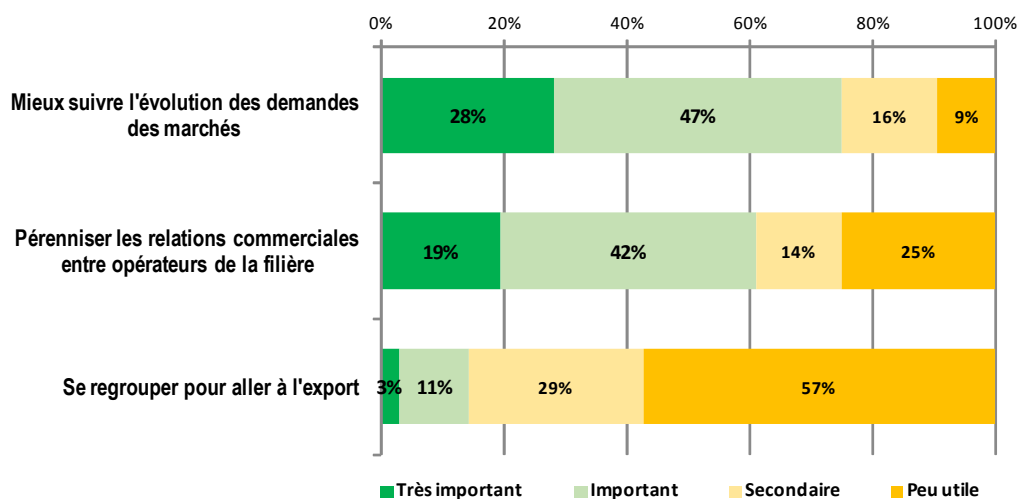
Sur l'axe positionnement marché, les professionnels mettent en avant les problématiques collectives suivantes :

L'amélioration du suivi de la demande et des marchés, jugée importante ou très importante par 75 % des répondants (80 % au niveau national) ;

La pérennisation des relations commerciales entre opérateurs de la filière, pour 60 % des répondants.

La question du développement à l'exportation parle peu aux producteurs normands, peu présents à l'expédition et peu armés pour envisager de pouvoir travailler sérieusement ce débouché.

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



7. Valeur des ventes de végétaux par département

MANCHE

27 entreprises

108,8 ha dont 9,5 ha couverts
98 emplois dont 51 salariés
C.A. horticole : 8 010 K€
C.A. production : 6 817 K€

CALVADOS

42 entreprises

252,6 ha dont 9,8 ha couverts
159 emplois dont 89 salariés
C.A. horticole : 10 045 K€
C.A. production : 8 606 K€

ORNE

23 entreprises

76,5 ha dont 6,2 ha couverts
54 emplois dont 16 salariés
C.A. horticole : 4 293 K€
C.A. production : 3 008 K€

SEINE MARITIME

52 entreprises

69,3 ha dont 16,3 ha couverts
213 emplois dont 118 salariés
C.A. horticole : 17 468 K€
C.A. production : 13 242 K€

EURE

25 entreprises

40 ha dont 10,4 ha couverts
126 emplois dont 83 salariés
C.A. horticole : 9 959 K€
C.A. production : 8 961 K€



Plantes de pépinière ornementale, fruitière et forestière (y.c. jeunes plants), bulbes

Plantes en pots, à massifs, vivaces et aromatiques (y.c. jeunes plants)

Fleurs coupées. Figurées si valeur Supérieure à 500 K€

Autres, non figurés: plants maraichers, plantes aquatiques, divers.

Entreprises de la production > E

Annexes : tableaux régionaux

Ci-dessous les données détaillées pour la région Normandie, sous forme de deux fiches :

- La première présente les résultats détaillés 2018 de la région;
- La seconde, compare les résultats 2018 à ceux des enquêtes 2016, à champ courant. L'écart entre les deux années tient compte des disparitions d'entreprises survenues dans l'intervalle.

Région Normandie : Résultats 2018

Observatoire de l'horticulture et des pépinières

Résultats 2018 - enquête 2019

Normandie

Principaux indicateurs économiques			
Nombre d'entreprises	169	% / ensemble de référence	100,0%
C.A. horticole cumulé (1000 €)	49 775	C.A. horticole moyen (1000 €)	295
C.A. production cumulé (1000 €)	40 634	C.A. production moyen (1000 €)	240
Part du négoce (% du CA horticole)	18%	% du C.A. de prod. de référence	100,0%
C.A. production /hectare (€)	74 274	C.A. horticole / ETP (€)	76 625
Surfaces de production			
Surface totale (ha)	547,1	% de la surface de référence	100%
Surface en pleine terre (ha)	440,9	Surface en conteneurs (ha)	54,0
Surface couverte en serres (ha)	35,4	Surface couverte en tunnels (ha)	16,8
Surfaces en serres verre	19,1	Surfaces en serres plastique	16,3
Emplois <small>(*) y.c. chefs d'entreprises</small>			
Emplois totaux (ETP) (*)	650	Part / emploi horticole de référence	100%
Dont salariés permanents (ETP)	357	Part / emploi salarié de référence	100%
Nombre moyen d'ETP/entreprise	3,8	Nombre moyen d'ETP/hectare	1,2
Répartition des ventes par produit			
Produits	%	Valeur (1000 €)	
Plantes en pots	25,2%	12 568	–
Plantes à massifs	32,8%	16 342	–
Jeunes plants de plantes en pots	1,3%	671	–
Jeunes plants de plantes à massifs	0,4%	181	–
Plantes de pépinière	23,9%	11 921	–
Jeunes plants de pépinière	0,9%	428	–
Vivaces et aromatiques	6,9%	3 449	–
Fleurs coupées	1,5%	745	–
Bulbes	0,7%	372	–
Autres	6,2%	3 098	–
Total	100%	49 775	–
Répartition géographique des ventes			
	%	Valeur (1000 €)	
Locales (10 km)	61,5%	30 620	–
Régionales (200 km)	29,4%	14 618	–
France (au delà de 200 km)	9,0%	4 461	–
Ventes intra Union Européenne	0,2%	75	–
Export sur Pays tiers	0,0%	0	–
Répartition des ventes par circuit			
Particuliers	50,1%	GMS	8,5%
Grossistes	3,4%	Producteurs	4,9%
Fleuristes	4,1%	Entreprises de Paysage	5,9%
Jardineries	15,2%	Collectivités	7,9%
VPC et internet	0,05%		

Région Normandie : Evolutions 2015 - 2018 et rappel des données 2012

Observatoire de l'horticulture et des pépinières Evolutions à champ courant - 2012-2018

Normandie

Principaux indicateurs économiques	2018	2015	2012	Evol brute	Evol annuelle
Nombre d'entreprises	169	216	240	-21,8%	-7,3%
C.A. horticole cumulé (1000 €)	49 775	65 008	77 295	-23,4%	-7,8%
Part du négoce (en % du CA horticole)	18,4%	14,1%	17,3%	30,7%	10,2%
C.A. production cumulé (1000 €)	40 634	55 871	63 894	-27,3%	-9,1%
C.A. production /hectare (€)	74 274	70 548	76 825	5,3%	1,8%
C.A. horticole moyen (1000 €)	295	301	322	-2,1%	-0,7%
C.A. production moyen (1000 €)	240	259	266	-7,0%	-2,3%
C.A. horticole / ETP (€)	76 625	68 482	68 934	11,9%	4,0%
Surfaces de production	2018	2015	2012	Evol brute	Evol annuelle
Surface totale (ha)	547	792	832	-30,9%	-10,3%
Surface en pleine terre (ha)	441	664	686	-33,6%	-11,2%
Surface en conteneurs (ha)	54	66	73	-18,3%	-6,1%
Surface couverte en tunnels (ha)	17	18	22	-7,2%	-2,4%
Surface couverte en serres (ha)	35	44	51	-18,7%	-6,2%
Emplois	2018	2015	2012	Evol brute	Evol annuelle
Emplois totaux (ETP) , y.c. dirigeants	650	949	1 121	-31,6%	-10,5%
Dont salariés permanents (ETP)	357	533	646	-33,1%	-11,0%
Nombre moyen d'ETP/entreprise	3,8	4,4	4,7	-12,5%	-4,2%
Nombre moyen d'ETP/hectare	1,19	1,20	1,35	-0,9%	-0,3%
Répartition des ventes par produit	2018	2015	2012	Evol brute	Evol annuelle
Produits	Valeur (1000 €)			%	
Plantes en pots	12 568	14 651	24 363	-14,2%	-4,7%
Plantes à massifs	16 342	18 511	21 642	-11,7%	-3,9%
Jeunes plants de plantes en pots	671	669	711	0,2%	0,1%
Jeunes plants de plantes à massifs	181	630	766	-71,3%	-23,8%
Plantes de pépinière	11 921	19 937	19 832	-40,2%	-13,4%
Jeunes plants de pépinière	428	1 367	978	-68,7%	-22,9%
Vivaces et aromatiques	3 449	3 475	3 786	-0,7%	-0,2%
Fleurs coupées	745	1 065	907	-30,0%	-10,0%
Bulbes	372	302	191	23,4%	7,8%
Autres	3 098	4 402	4 118	-29,6%	-9,9%
Total	49 775	65 008	77 295	-23,4%	-7,8%
Répartition géographique des ventes	2018	2015	2012	Evol brute	Evol annuelle
Zones de commercialisation	Valeur (1000 €)			%	
Locales (10 km)	30 620	35 201	43 893	-13,0%	-4,3%
Régionales (200 km)	14 618	24 270	29 708	-39,8%	-13,3%
France (au delà de 200 km)	4 461	5 459	3 613	-18,3%	-6,1%
Ventes intra Union Européenne	75	78	82	-3,5%	-1,2%
Export sur Pays tiers	-	-	-		
Répartition des ventes par circuit	2018	2015	2012	Evol brute	Evol annuelle
Particuliers	24 943	30 535	35 028	-18,3%	-6,1%
Grossistes	1 674	3 741	5 630	-55,3%	-18,4%
Fleuristes	2 042	1 752	3 500	16,6%	5,5%
Jardineries	7 570	9 566	10 886	-20,9%	-7,0%
GMS	4 231	6 440	7 544	-34,3%	-11,4%
Producteurs	2 434	3 409	3 888	-28,6%	-9,5%
Entreprises de Paysage	2 944	3 847	4 177	-23,5%	-7,8%
Collectivités	3 938	5 718	6 642	-31,1%	-10,4%

LES ÉTUDES

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

Édition décembre 2019

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


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



12 rue Henri Rol-Tanguy / TSA 20002 / 93555 Montreuil cedex

Tél. : +33 1 73 30 30 00 — www.franceagrimer.fr

 FranceAgriMer

 @FranceAgriMerFR