



Diagnostic filière horticole de la région Centre



<i>Diagnostic filière horticole de la région Centre</i>	1
LA MONDIALISATION DE L'HORTICULTURE	4
❖ <i>La répartition de l'activité horticole dans le monde</i>	4
❖ <i>Le contexte européen : hégémonie des Pays-Bas</i>	5
LE CONTEXTE NATIONAL : UNE FILIERE EN COURS DE STRUCTURATION.....	8
❖ <i>Un secteur très diversifié</i>	8
❖ <i>Les échanges : une balance commerciale déficitaire</i>	9
❖ <i>L'évolution de la consommation : un produit à faire connaître</i>	10
o Le marché des fleurs et des plantes en légère baisse.....	11
o Le marché des végétaux d'extérieur en stagnation	11
o Les organisations professionnelles : Astredhor, Val'hor, la FNPHP, l'ANFCF et l'HPF	12
o La Politique Stratégique Horticole (PSH) : création de la démarche marché .	15
❖ <i>L'évolution prévisible du contexte : la filière doit s'organiser</i>	16
L'HORTICULTURE EN REGION CENTRE : UNE SITUATION CONTRASTEE.....	18
❖ <i>Une large gamme et quelques productions majeures</i>	18
o Organisation des entreprises : concentration et spécialisation	18
o Forte présence des entreprises horticoles dans le Loiret	19
o Répartition par production (en nombre d'entreprises).....	20
o Une organisation de la filière par segment de marchés	20
o Un chiffre d'affaires en légère augmentation.....	21
o Principales relations « contractuelles » entre les entreprises et l'aval.....	23
o La progression des entreprises du paysage.....	23
o Fournisseurs intrants et matériels pour la filière Horticulture Ornementale ...	25
o Les lieux de vente : une grande diversité	26
o Plandorex : exportation de jeunes plants	26
❖ <i>L'évolution nécessaire des méthodes de travail</i>	27
o Analyse de la formation.....	27
o Des installations en horticulture-pépinières en baisse.....	27
o Les difficultés de recrutement	28
o.....	28
o L'expérimentation et le conseil du CDHR Centre Val de Loire	29
o Végépolys : un pôle de compétitivité à vocation mondiale.....	30
o La situation des producteurs de la région par rapport aux pratiques environnementales	30
o Analyse de la gestion des risques	35
❖ <i>Perspectives des années à venir pour la filière régionale</i>	38
❖ <i>Bibliographie</i>	40

Ce diagnostic a été réalisé par la Chambre régionale d'agriculture du Centre (Caroline Lecacheux et Benoit Tassin), en étroite collaboration avec Rachel Boivin (FNPHP Val de Loire) et Anne-Sophie Castets (CDHRCentre Val de Loire).

La mondialisation de l'horticulture

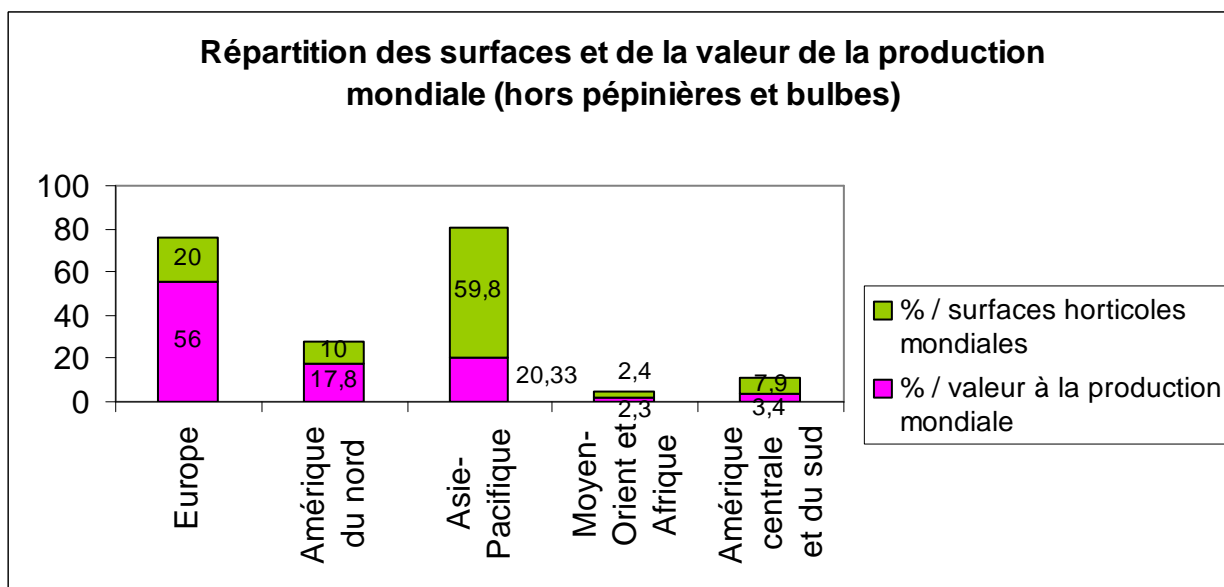
Au niveau international, l'horticulture recouvre les fleurs, les fruits et les légumes. En France, ce terme s'applique plus spécifiquement à l'horticulture ornementale. C'est cette dernière définition que nous utiliserons dans ce document.

L'horticulture-pépinière se décompose en quatre branches d'activités spécialisées, avec chacune des caractéristiques particulières à tous les niveaux de la filière :

- fleurs et feuillages coupés,
- plantes en pot et à massif,
- pépinières,
- bulbes.

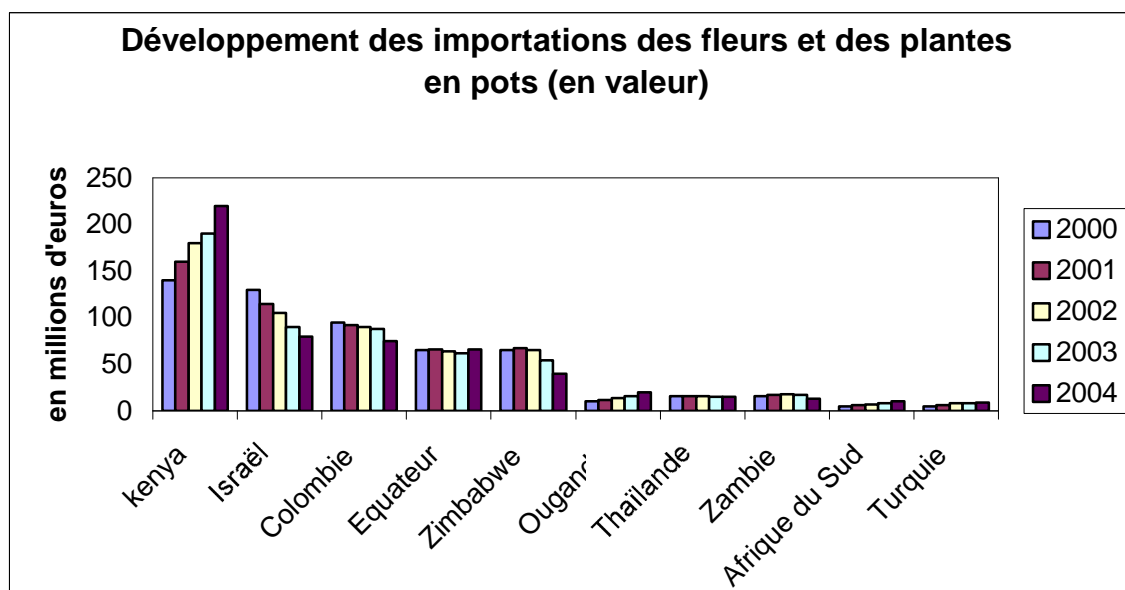
❖ La répartition de l'activité horticole dans le monde

En 1997, d'après l'Association internationale des producteurs de l'horticulture (AIPH) et le Centre français du commerce extérieur (CFCE), la répartition des surfaces et de la valeur de la production mondiale, hors pépinières et bulbes, s'établissait ainsi :



Source : d'après AIPH, CFCE, 1997 – Caroline Widehem.

On constate que si seulement 20% des **surfaces** cultivées étaient en Europe, cette dernière fournissait 56% du chiffre d'affaires de la production des fleurs coupées, plantes en pot, plantes à balcons et à massifs. L'Asie représentait alors 60% des surfaces cultivées et 20% du chiffre d'affaires de la production.



Source European commission Rapport du secteur 2006

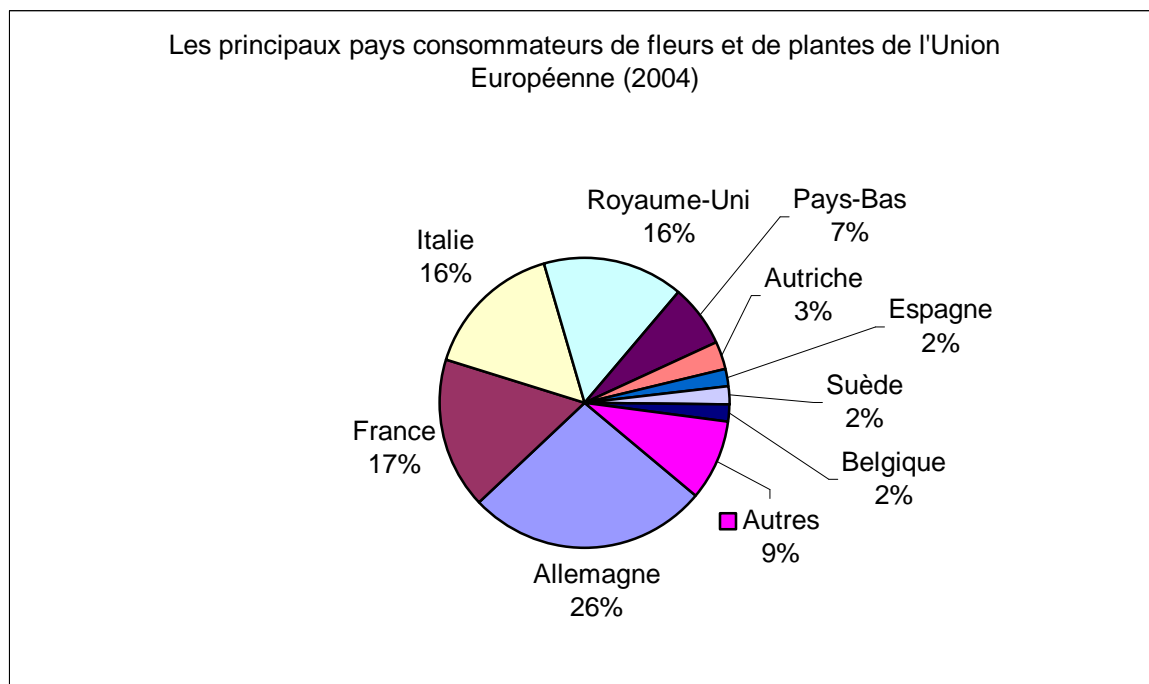
Le Kenya (34% des importations en Europe) bénéficie de bonnes conditions climatiques et d'une main d'œuvre très bon marché. L'Israël représente 12 % des importations, la Colombie 11%, l'Equateur 10%, le Zimbabwe 6%, l'Ouganda 3%...

❖ Le contexte européen : hégémonie des Pays-Bas

Le secteur des plantes ornementales représente 6% de la production agricole en valeur de l'Union Européenne.

La production communautaire de fleurs et de plantes est faite sur quelque 160 000 hectares, sa valeur est de l'ordre de 16 milliards d'euros par an. C'est un secteur en **expansion**, tant en volume qu'en valeur. Les **Pays-Bas** produisent à peu près 30% en valeur des plantes ornementales de l'Union Européenne, l'Allemagne (16%), l'Italie (15%), la France (14%), le Royaume-Uni (7%).

Même s'il existe une Organisation Commune de Marchés "floriculture" depuis 1968 (normes de qualité, contrôles sur les prix et quantités produites dans l'Union européenne ou importées, concernant fleurs et feuillages coupés, bulbes et oignons à fleurs, plantes vivantes, produits de pépinières, plantes en pots), le secteur ne bénéficie d'aucune mesure de soutien ni d'aucune aide directe du premier pilier de la PAC. Il est, par ailleurs, très exposé à la concurrence internationale.



Source European commission Rapport du secteur 2006

L'**Union Européenne** à 25 représente 96% de la valeur totale des importations françaises. Ce chiffre ne reflète pas la réalité car de nombreux produits importés des Pays-Tiers transitent par les **Pays-Bas**. A ce titre, ces produits sont comptabilisés dans les échanges intra européens. Ainsi les Pays-Bas représentent 90% du montant de nos importations en bulbes et 89% du montant de nos importations de fleurs coupées. La part des importations en provenance directe des Pays Tiers est modeste (3,8% des valeurs), les Pays-Bas assurant une grande partie de la distribution des fleurs en provenance de ces pays.

L'Union européenne est la plus grande zone de production et de consommation dans le monde.

L'**Allemagne** est le plus gros consommateur de produits de l'horticulture ornementale et un grand pays producteur. Sa consommation est couverte à 50% par des importations.

La **Belgique** a une balance du commerce extérieur positive, grâce aux exportations, mais aussi au développement du négoce. Les produits sont très standardisés, la mise en marché est très structurée. La Belgique est le leader européen de l'azalée en pot d'intérieur. Les structures de production sont de type familial.

Le **Danemark** exporte essentiellement des rosiers en pot, pour le jardin ou l'intérieur, et des plantes vivaces. Il dispose de quelques grosses entreprises commerciales qui travaillent en étroite collaboration avec la production.

L'**Espagne**, dont la balance commerciale affichait un solde positif en 2002, a un fort potentiel de développement ; 60% de la valeur de la production dépendent des fleurs coupées.

L'**Italie** est le premier pays producteur européen en termes de surfaces. Le nombre d'exploitations et les surfaces consacrées à l'horticulture ornementale sont en progression. Le solde positif de la balance commerciale du commerce extérieur est passé de 80 millions d'euros en 2001, à 120 millions d'euros en 2003. Il est déficitaire en fleurs coupées, plantes en pots et bulbes, et excédentaire en produits de pépinières.

Dans les pays nouvellement entrés dans l'Union Européenne, la Pologne, la Hongrie et la République Tchèque ont un potentiel de production, notamment en plantes en pots et pépinières.

En pépinières, la **Pologne** est surtout un pays producteur de rosiers de jardin, de conifères et feuillus en conteneurs, d'arbres et d'arbustes à racines nues et de plants fruitiers.

La culture des rosiers domine la production de la pépinière **hongroise** qui produit aussi des conifères, des arbres et arbustes d'ornement ainsi que des plants forestiers et fruitiers.

La production des pépinières **tchèques** porte essentiellement sur les feuillus, les plantes de terre de bruyères et les rosiers de plein air.

La production de plantes en pots et à massifs se développe dans ces trois pays.

Ces trois pays sont importateurs net. Des entreprises horticoles néerlandaises ou allemandes y sont déjà installées et font produire sous contrat pour exporter vers l'Union Européenne ou vers d'autres pays d'Europe Centrale.

L'horticulture ornementale est un secteur marginal dans l'économie des trois pays baltes (Estonie, Lettonie, Lituanie) et il n'existe pas actuellement de données sur ce secteur.

L'essentiel

- **Une production avec un chiffre d'affaires important en Europe**
- **Un secteur en expansion dans l'Union Européenne**
- **La quasi totalité des importations françaises transite par les Pays-Bas**

Le contexte national : une filière en cours de structuration

❖ Un secteur très diversifié

- une consommation des ménages de 2 510 millions d'euros, avec une tendance générale à la baisse,
- un déficit important de la balance commerciale de 885 millions d'euros prévus pour 2007.
- une internationalisation des échanges.

L'horticulture ornementale en France, c'est :

- un peu plus de 5 500 entreprises de production du secteur marchand (1,9% du nombre total d'entreprises agricoles),
- 22 000 hectares dont 2 400 hectares couverts,
- 26 000 entreprises de négoce ayant parfois une ou plusieurs activités,
- 13 450 entreprises de services (entrepreneurs paysagistes, reboiseurs, engazonneurs, élagueurs).

L'horticulture est le secteur agricole qui emploie le plus de **main d'œuvre**. La moyenne est de 4,7 UTA (contre 2,2 pour l'ensemble des exploitations agricoles). Les salariés permanents représentent environ 19 300 ETP.

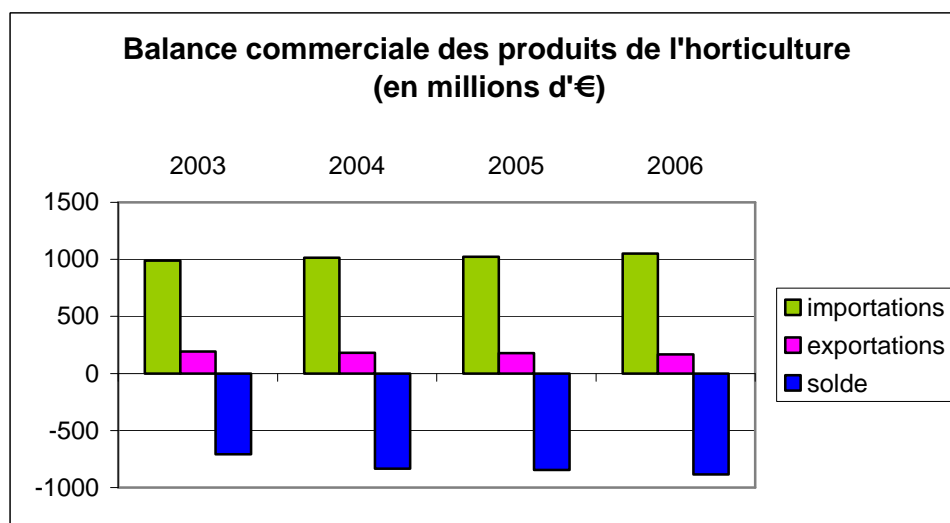
Les **investissements** sont beaucoup plus lourds en horticulture que dans les autres filières agricoles : avec 0,8 € d'investissements, la filière horticole génère 0,15 € de valeur ajoutée (contre 0,5 € pour le reste de l'agriculture). Le poids des investissements, essentiellement en matériel pour les horticulteurs et en stocks pour les pépiniéristes, apparaît souvent comme un frein au soutien bancaire et prive les producteurs de financements indispensables.

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.

La **multiplicité des marchés** auxquels s'adressent les entreprises, grande distribution, distribution spécialisée, grossistes, paysagistes, collectivités, vente au détail ainsi que la multiplicité des productions accroît le niveau de dispersion et complexifie la gestion des flux commerciaux.

❖ Les échanges : une balance commerciale déficitaire

En France, l'essentiel des échanges du secteur horticole se fait dans le cadre européen.



Source UBI France/DSA-d'après les douanes françaises

Le solde déficitaire certes de – 462 millions € pour l'année 2007 engage à un **léger regain** d'optimisme en faveur d'une amélioration de la balance commerciale française pour l'ensemble de l'année. On pouvait remarquer que le déficit se creusait depuis quelques années essentiellement en 2006. Ainsi les marges de manœuvre des entreprises de production en France sont considérables pour autant qu'elles puissent peser sur leur propre marché. Les résultats provisoires de la balance commerciale ne permettent pas de conclure à une amélioration du marché, ceux-ci pouvant être dus à une baisse de la consommation française.

En 2005, l'**Espagne** est notre premier client en volume (28%) devant les Pays-Bas (21%) alors qu'en valeur, ce sont les Pays-Bas qui arrivent en tête (17%) devant l'Italie (15%), l'Espagne (13%), et l'Allemagne (11%).

Hors Union européenne, la Suisse est le premier marché avec 7,6% de la valeur de nos exportations, acheteur en premier lieu de fleurs coupées et de végétaux de pépinières.

Les Etats Unis (fleurs coupées), la Pologne (boutures et jeunes plants), le Maroc (plants de vigne, plants fruitiers), la Bulgarie (plants de vigne), et le Canada (plants de vigne, boutures et jeunes plants de plantes d'intérieur et d'extérieur) se détachent parmi les autres pays clients de la France.

Principaux produits exportés : les végétaux d'extérieur

❖ L'évolution de la consommation : un produit à faire connaître

Sur demande et financement de Val'Hor, le cabinet Sociovision Cofremca a mené une étude auprès des consommateurs pour situer le végétal dans la vie des français.

Présentée au dernier congrès de la FNPHP, l'étude démontre que le végétal est bien perçu du grand public. Pour autant, **plus d'un français sur trois n'achète pas de végétaux**. Les raisons sont assez diverses, et le prix n'est qu'une variable parmi d'autres (préfère employer son argent à autre chose, trop cher, manque de temps pour s'en occuper, manque d'espace, s'en désintéresse, ...).

L'étude met également en avant l'importance des fleurs et plantes par rapport aux arbres et arbustes : presque 1 français sur 4 achète des fleurs et plantes régulièrement, et les « basiques » (fleurs coupées courantes, plantes d'intérieur) sont au cœur du marché. Les raisons d'achat sont essentiellement liées à la volonté d'offrir et à la décoration. Néanmoins, le budget minimum accordé aux fleurs et plantes est assez réduit puisque seulement 21% des français dépensent plus de 100 € par an.

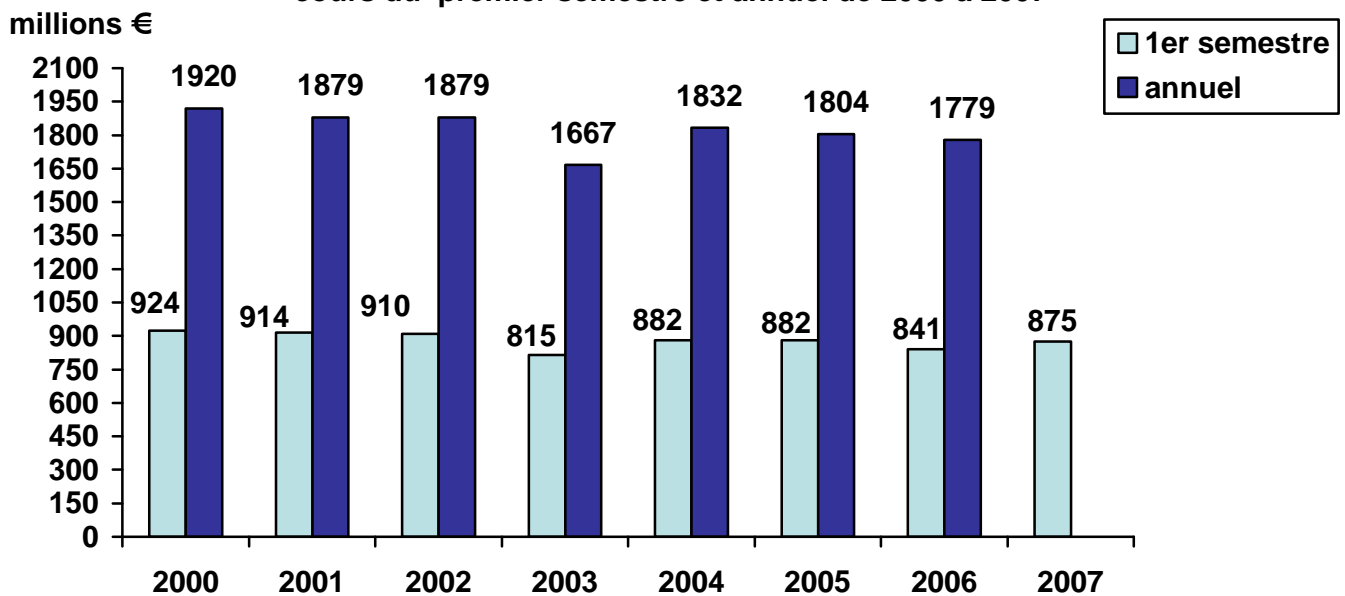
Concernant les arbres et arbustes, trois français sur quatre n'en achètent pas. Le budget qui y est dédié est relativement faible. Les motivations d'achat sont pour l'essentiel, liées à la décoration, au plaisir, à la création d'espaces paysagés dans son jardin, à l'isolation par rapport aux voisins, etc.

L'étude conclut sur le constat qu'il n'y a pas de véritables réfractaires au végétal, mais que le végétal est un univers à faire connaître notamment chez les populations les plus modernes et pro-consommatrices.

Les achats des particuliers en végétaux d'ornement se sont élevés en **2006 à 600 millions d'entités** achetées **pour une dépense de 2 510 millions d'euros**, soit **-4.3%** en volume et **-0.8%** en valeur par rapport à 2005 en raison d'une baisse des achats tant en végétaux d'intérieur que d'extérieur.

○ Le marché des fleurs et des plantes en légère baisse

Evolution des dépenses des particuliers en Fleurs et Plantes (millions €) au cours du premier semestre et annuel de 2000 à 2007



Source: panel consommateurs VINIFLHOR/ TNS-SOFRES (Chiffres arrondis)

Tendances par groupes de produits :

Plantes fleuries : progression en volume et valeur.

Plantes vertes : Progression des volumes et baisse des dépenses.

Fleurs coupées achetées à la pièce : stabilité des quantités, légère baisse des dépenses. Progression en volume et valeur des fleurs coupées achetées à la pièce d'une seule espèce.

Bottes de fleurs : baisse des quantités et des dépenses.

Coupes, bacs : baisse des volumes et des dépenses.

Compositions florales: diminution des quantités achetées, progression des dépenses.

Lieux d'achat : progression des quantités et des dépenses en jardinerie, baisse en volume et valeur dans tous les autres lieux.

○ Le marché des végétaux d'extérieur en stagnation

→ **Produits en progression** : arbres et arbustes fruitiers/ petits fruits, conifères et autres arbres et arbustes d'ornement

→ **Produits en baisse** : rosiers, plantes à massif et vivaces, bulbes, autres plantes.

Lieux d'achat : **dépenses en progression** en VPC, en hyper/super et jardinerie d'hyper, chez les horticulteurs pépiniéristes et en jardinerie,

Principaux distributeurs : Jardineries avec 32.7% de parts de marché suivies des producteurs avec 26.4% de parts de marché en valeur. Entre 2005 et 2006, les jardineries ont gagné 1.1 point et les producteurs 1.3 points de part de marché en valeur.

Quelles que soient les années, les achats des français au cours des mois de **mars, avril, mai**, représentent plus de la moitié des dépenses annuelles en végétaux d'extérieur.

Entre 2005 et 2006, tous les distributeurs ont connu une progression de leur marché en valeur à l'exception des fleuristes, des GSB, des marchés- foires et des autres lieux. La meilleure progression a été réalisée par la VPC (+15.9%), puis par les hyper/supermarchés (+9.3%), les dépenses en jardineries d'hyper restant stables. Les dépenses ont progressé de 5.7% chez les producteurs et de 4.1% en jardineries.

○ **Les organisations professionnelles : Astredhor, Val'hor, la FNPHP, l'ANFCF et l'HPF**

➤ **ASTREDHOR**

L'ASTREDHOR est une association nationale qui fédère et coordonne en termes de méthode les **travaux de 12 stations régionales d'expérimentation** horticole regroupées en 7 bassins de compétences. Sa vocation est de devenir l'institut technique de la filière horticole.

Son rôle est de s'assurer de la qualité et de la bonne complémentarité des expérimentations horticoles conduites dans les stations membres (300 expérimentations par an) et de mettre en œuvre un programme national de recherche appliquée et d'études.

Ces expérimentations concernent les filières suivantes : Fleurs et feuillages coupés, Plantes en pot et à massif, Pépinières et plantes vivaces, Bulbes, Paysage.

Les principaux thèmes d'étude : techniques culturales (fertilisation, irrigation, protection des cultures...), diversification de la gamme des produits horticoles, qualité des produits, aménagement et gestion des espaces et des paysages.

L'association diffuse les recherches et expérimentations en rassemblant tous les comptes rendus d'essais des stations et en les mettant à la disposition de leurs adhérents, mais aussi de l'ensemble des producteurs.

➤ **VAL'HOR**

Association créée en 1995, Val'Hor a été reconnue par les pouvoirs publics comme seule **interprofession nationale** pour la filière de l'horticulture d'ornement le 13 août 1998. Elle rassemble les organisations professionnelles du secteur de la production, du commerce, du paysage et du jardin.

La cotisation est obligatoire pour tous les établissements des entreprises exerçant tout ou partie de leur activité dans les domaines de l'horticulture, de la fleuristerie et du paysage, à savoir production, commercialisation, mise en œuvre, même accessoire ou occasionnelle de végétaux d'ornement.

Le fonctionnement de Val'Hor est assuré par **une équipe très réduite de permanents** travaillant en synergie avec les Fédérations professionnelles existantes.

Le **Conseil d'administration**, composé de quinze professionnels, oriente et valide les actions. Ses décisions, concernant les accords interprofessionnels, sont impérativement prises à l'unanimité de ses trois collègues.

Les acteurs de la filière s'organisent en Interprofession pour faire face aux nouveaux enjeux de l'horticulture ornementale. Val'Hor y répond à travers 4 objectifs clairement définis :

- **développer** les marchés en renouvelant l'image du végétal auprès des différents publics,
- **pérenniser** les entreprises en promouvant les métiers de l'horticulture,
- **anticiper** les besoins en investissant dans la recherche-développement,
- **défendre** la filière française auprès des pouvoirs publics.

➤ FNPHP (Fédération Nationale des Producteurs de l'Horticulture et des Pépinières)

La FNPHP est la seule **organisation syndicale** représentative des entreprises de production du secteur de l'horticulture et des pépinières. Elle fédère l'ensemble des syndicats départementaux et unions régionales du secteur.

Force de proposition pour toutes les questions relatives à la profession, de nombreux organismes et institutions sollicitent son avis :

- Ministères (Ministère de l'Agriculture et de la Pêche, MINEFE, Ministère de l'Ecologie et du Développement Durable)
- VINIFLHOR
- ASTREDHOR
- ACTA (Association de Coordination Technique Agricole)
- VAL'HOR (interprofession)
- la FNSEA
- le FAFSEA (Fonds national d'assurance formation des salariés des exploitations et entreprises agricoles)
- le COPA-COGECA (Comité des Organisations Professionnelles Agricoles et Confédération Générale des Coopératives Agricoles)
- l'ENA (Association Européenne des Pépiniéristes).

La FNPHP assure ainsi un rôle de synergie entre les entreprises du secteur de production, et garantit une coordination des actions de la profession tant au niveau national qu'à l'échelon régional.

Pour la région Centre, l'**UHRC** (Union Horticole de la Région Centre) regroupe les syndicats horticoles départementaux. L'UHRC intervient dans les projets collectifs

concernant les entreprises de production de la région (ex : PVE, CPER, Conventions collectives).

➤ La fleur coupée française et l'ANFCF (Association Nationale de la Fleur Coupée Française)

Au niveau national, le secteur de la fleur coupée représente 12% du chiffre d'affaires de la production horticole. Plus de la moitié des entreprises spécialisées sont situées en **PACA**, 1^{ère} région de production. Ce secteur est en constante **diminution** sous la pression de l'urbanisation, de l'augmentation des coûts de production et notamment de l'énergie, dans un contexte de baisse des prix, des difficultés pour les candidats repreneurs à trouver des financements et d'une forte concurrence internationale.

Dans l'ensemble de l'horticulture ornementale, le secteur de la fleur coupée est celui qui affiche la balance commerciale la plus déficitaire. Les importations de fleurs fraîches sont plus de 23 fois supérieures à celles des exportations et le déficit se creuse chaque année.

Le secteur de la fleur coupée connaît depuis de nombreuses années une crise structurelle due notamment à :

- la très forte concurrence internationale.
- une augmentation des coûts de production (intrants, énergie, travail...),
- la faiblesse de l'organisation de l'offre française: il est plus facile et souvent moins onéreux de faire venir des fleurs coupées de Hollande que d'une zone de production française (interlocuteur unique, gamme diversifiée, rapidité d'expédition, coût logistique plus faible).

La Région Centre a pour spécialité le **chrysanthème alvéolé, la rose et le gerbera**, mais les fleurs coupées ne concernent que 4% des entreprises horticoles. N'étant pas une production importante, le Centre est peu impacté par la crise de la fleur coupée.

La rose reste la première fleur importée (28.3% des valeurs en 2004), ainsi cette spécialité souffre de la concurrence internationale.

Mise en place par la FNPFP fin 2004, l'ANFCF regroupe les **producteurs indépendants** de fleurs coupées français.

L'association permet aux producteurs indépendants de bénéficier d'aides directes de l'état pour des investissements de production dont ils ne pourraient être bénéficiaires s'ils étaient seuls, sans être adhérents d'une organisation de producteurs, comme les coopératives.

L'ANFCF permet ainsi aux producteurs indépendants d'entrer dans l'ensemble des actions qui ont déjà été créées au sein du plan de relance de la fleur coupée française (plan mis en place par Viniflor à l'initiative de la FNPFP) ou qui pourraient encore être mises en place à l'avenir.

Ainsi, en 2006, l'ANFCF a établi un cahier des charges qualité propre, la *Charte Qualité Indépendants (CQI)*, qui permet aux producteurs indépendants qui rentreraient dans la *CQI* de bénéficier de l'ensemble des outils de communication réalisés et financés au national au travers de la *Charte Qualité Fleurs*. En effet, ce référentiel national met en valeur les marques collectives régionales des coopératives et des indépendants pour une

reconnaissance de l'image de la fleur coupée française et de sa bonne tenue en vase. L'ANFCF participe activement à la mise en œuvre de ce référentiel national.

➤ HPF (Horticulteurs et Pépiniéristes de France)

L'association HPF a été créée en novembre 2001, à l'initiative et au sein de la FNPHP. Elle regroupe quelque 250 producteurs vendant au détail dont 19 en région Centre. HPF a pour objet de **promouvoir** les producteurs détaillants et leurs produits sous une identité et un label commun.

○ **La Politique Stratégique Horticole (PSH) : création de la démarche marché**

En 1998, la FNPHP a engagé une démarche stratégique afin de reconquérir et de **développer les parts de marché** des producteurs français. La politique stratégique horticole (PSH) a ainsi été élaborée avec des objectifs précis :

- accompagner les producteurs dans le passage d'une culture de produit à une culture de marché ;
- aider les entreprises à se placer sur les marchés ;
- regrouper les entreprises par segment de marché pour qu'elles répondent mieux aux attentes de leurs clients ;
- récupérer de la valeur ajoutée et augmenter les marges des producteurs.

❖ L'évolution prévisible du contexte : la filière doit s'organiser

La France dispose de nombreux atouts. À la différence d'autres pays européens et plus particulièrement des Pays-Bas, elle a des surfaces disponibles pour les cultures de plantes ornementales. Ceci n'empêche pas que, localement en zone périurbaine, la **pression foncière** entraîne une diminution des surfaces consacrées à ces cultures, y compris celles sous serres (certaines terres agricoles sont converties en terrains constructibles).

Le climat, avec de nombreuses nuances du nord au sud, auxquelles s'ajoutent les caractéristiques particulières de l'Outre-mer, est également favorable. Il ne dispense toutefois pas d'avoir des cultures sous serres chauffées ou climatisées ce qui, en raison de la forte hausse du **coût de l'énergie**, conduit à exclure certaines productions, au moins à certaines périodes de l'année.

Les horticulteurs ont un excellent **niveau de formation**, tant général qu'agricole, très supérieur à celui de l'ensemble des agriculteurs. Le système d'enseignement va du certificat d'aptitude professionnelle aux diplômes d'ingénieur ; il est réparti sur tout le territoire en ce qui concerne l'enseignement conduisant jusqu'au baccalauréat, ce qui devrait être un facteur incitatif d'orientation vers ce secteur. Le marché devenant, de plus en plus, un élément prépondérant à prendre en considération, la formation, tant initiale que continue, devra de plus en plus intégrer cette donnée. La qualité des professionnels de l'horticulture, associant compétences, savoir-faire et longue tradition horticole, est reconnue.

La France dispose d'un certain nombre d'entreprises performantes ainsi que d'une **recherche organisée**, la recherche dédiée à l'horticulture ornementale est toutefois peu développée et son articulation avec le développement et les entreprises est insuffisante.

Le fait de disposer d'un **marché important** en nombre d'acheteurs potentiels de fleurs et de plantes est un élément positif à relever. La consommation française, par personne, de fleurs et de plantes, est inférieure à ce qu'elle est dans un certain nombre d'autres pays de l'Union européenne comme l'Allemagne, l'Autriche, les Pays-Bas, ce qui montre des possibilités de progression du marché.

Dans une société de plus en plus urbaine, le **besoin de verdure**, de fleurs est de plus en plus ressenti ; c'est un élément favorable au marché. Mais il convient de noter aussi qu'en ce qui concerne les achats de végétaux d'intérieur (plantes fleuries, plantes vertes, fleurs coupées), dont plus de la moitié sont offerts, ceux-ci entrent de plus en plus en concurrence avec d'autres achats (champagne, vin, chocolat, bibelot, parfum...). Pour les végétaux d'extérieur, l'accroissement du temps libre et celui du nombre de jeunes retraités, le fleurissement de plus en plus général des villes, des ronds-points et bords d'autoroute offrent un marché très porteur.

Des efforts ont déjà été entrepris pour que la production française puisse mieux répondre aux différents segments du marché. Ils ont été insuffisants. Les entreprises de production

sont, pour un grand nombre d'entre elles, de faible dimension, dispersées sur le territoire, c'est parfois un atout car plus de la moitié d'entre elles sont des producteurs-détaillants, qui peuvent ainsi s'adapter à la demande. Une mauvaise connaissance de l'offre, une offre dispersée, une **organisation économique très insuffisante**, constituent en revanche des handicaps pour pouvoir répondre à des marchés de plus en plus concentrés (grande distribution, jardinerie, chaînes de fleuristerie...), qui mettent en compétition les fournisseurs français et étrangers. Des stratégies d'alliance sont à construire entre régions, entre produits, entre partenaires.

La filière horticole est source importante d'**emplois**, qu'elle offre dans le secteur de la production, de la commercialisation de gros ou de détail, dans les services (secteur du paysage) ou dans les services espaces verts et jardins des collectivités locales, soit un total de quelque 150 000 emplois.

Quelles stratégies adopter pour dynamiser cette filière afin qu'elle réponde mieux encore à la demande et puisse ainsi conforter, et si possible accroître, sa part de marché ?

L'essentiel

- **Déficit important de la balance commerciale**
- **Fort besoin de main d'œuvre**
- **Astredhor coordination des stations d'expérimentation**
- **Val'hor : l'interprofession nationale**
- **FNPHP Fédération des syndicats horticoles**
- **Crise structurelle de la fleur coupée**
- **PSH le passage d'une culture produit à une culture de marché**
- **Marché favorable au développement**
- **Organisation économique insuffisante**

L'horticulture en région Centre : une situation contrastée

❖ Une large gamme et quelques productions majeures

○ Organisation des entreprises : concentration et spécialisation

La région Centre a connu, comme toutes les régions françaises, un mouvement de **concentration** important de la production, lié d'une part, à la disparition de nombreux petits producteurs et, d'autre part, au développement de certaines grandes entreprises. Cette restructuration a conduit à la disparition de plus de la moitié des exploitations (par cessation ou changement d'activité) sur les 20 dernières années.

En 2004, la région recensait 387 horticulteurs et pépiniéristes ayant une activité de production, soit un chiffre d'affaires "horticole" de 132 millions d'euros HT. La surface globale de culture était de 2 052 ha dont 142 ha couverts en serre et tunnels et 241 ha de plate-formes hors sol accueillant des conteneurs.

Le **Loiret** accueille une grande partie des entreprises horticoles (129 entreprises) et, dans une moindre mesure, le Loir-et-Cher (57) et l'Indre-et-Loire (84). Le Cher (40), l'Eure-et-Loir (45) et l'Indre (32) se caractérisent par une faible densité d'entreprises et par une forte orientation vers la vente au détail.

Le chiffre d'affaires horticole moyen par entreprise s'élève à 341 000 euros HT, ce qui est légèrement supérieur aux moyennes observées dans les autres régions. Ceci est lié à la présence sur la région d'entreprises de dimension nationale, notamment en pépinières. 20 % des entreprises réalisent 70% du chiffre d'affaires régional.

Tous les métiers horticoles sont représentés en région Centre, avec une répartition "équilibrée" entre **horticulture et pépinières**. En effet, si les producteurs de fleurs et - plantes dominent en nombre (64% des exploitations), les grandes pépinières contribuent pour une large part au chiffre d'affaires horticole (autant que l'ensemble des horticulteurs). La diversification opérée ces dernières années et qui n'en est qu'à ses débuts, permet à nos entreprises de se différencier de la gamme standard et de relancer l'attrait des consommateurs régionaux et nationaux pour les produits de l'horticulture comme de la pépinière.

La pépinière régionale se caractérise également par la présence d'**entreprises spécialisées** en production de jeunes plants et de rosiers (Bellegarde). La région Centre est la 2^{ème} région française de production de pépinières, 3^{ème} pour les productions de plantes à massifs et 5^{ème} pour les productions de plantes en pots. Elle réalise 20% de la production nationale de rosiers et se positionne comme leader européen de la production de jeunes plants de pépinière.

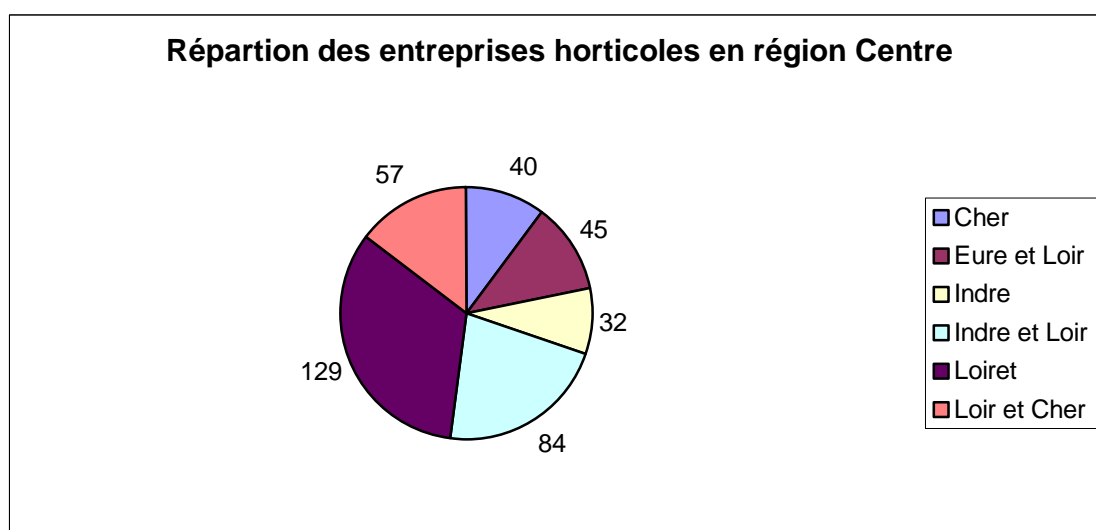
Le **marché "régional"** (rayon de 200 km) constitue le premier débouché pour les producteurs du Centre, avec environ 54% du CA total, dont 24% concernent des ventes sur le marché local (vente aux particuliers ou aux collectivités dans un rayon inférieur à 10

km). Il faut cependant souligner la proximité géographique du grand bassin de consommation d'**Ile de France** qui s'inscrit, pour certains producteurs, dans un rayon de 200 km.

Les expéditions sur les marchés hors région (rayon supérieur à 200 km) constituent un débouché majeur, avec environ 41% des ventes globales. Ceci indique la présence d'entreprises de taille importante et structurées pour faire face à ce type de marchés très disputés.

Les ventes à l'export sont significatives avec près de 5% du CA total, dont 3,5% à destination des pays de l'Union Européenne. Elles sont principalement attribuables aux producteurs de jeunes plants de pépinières qui assurent la majeure partie des exportations.

○ Forte présence des entreprises horticoles dans le Loiret



Source Résultats de l'enquête AND 2002

Loiret : Pépinières ornementales, production et obtention de jeunes plants de pépinière, rosiers racines nues et conteneurs, leader national de la production de plantes grimpantes. Exploitations horticoles de grande dimension

Indre et Loire : Horticulture et pépinières fruitières, plusieurs entreprises de dimension nationale et un marché porteur de ventes locales

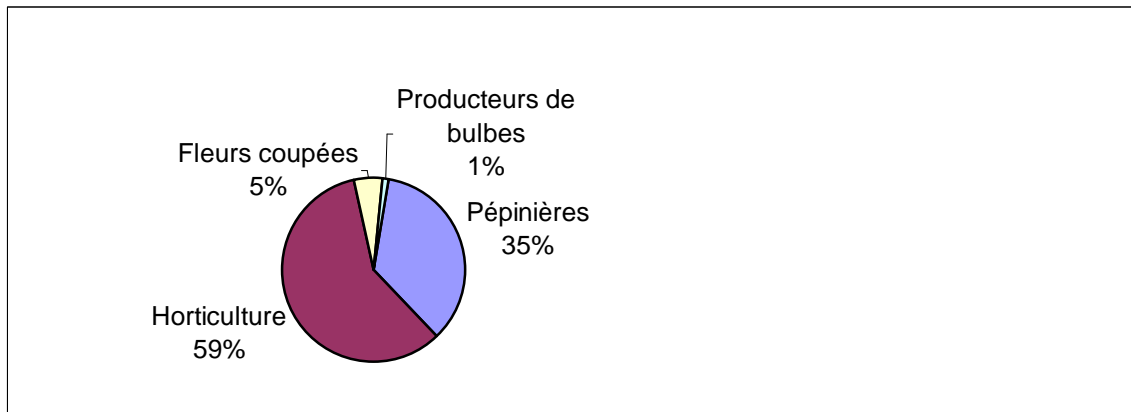
Loir et Cher : Nombreuses exploitations horticoles, pépinières forestières et ornementales. Plusieurs entreprises de dimension nationale

Eure et Loir : Productions diversifiées en horticulture comme en pépinière, spécialité de production de bulbes

Cher : Ventes locales très représentées

Indre : Productions horticoles diversifiées, ventes locales pour l'essentiel

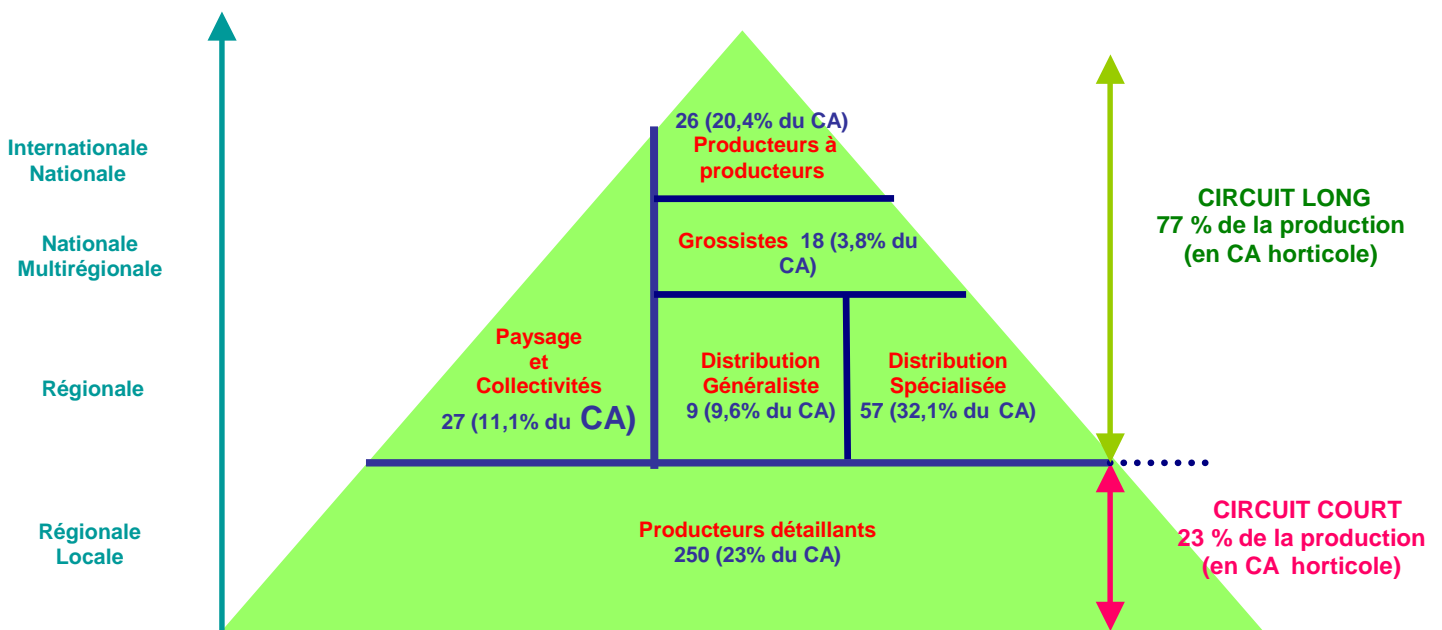
○ Répartition par production (en nombre d'entreprises)



Source : étude AND-Filière verte 2002

○ Une organisation de la filière par segment de marchés

GEOGRAPHIQUE



La Politique Stratégique Horticole (PSH) a permis de mettre en exergue six segments de marchés différents. Les entreprises sont classées en fonction de leur chiffre d'affaires. Pour qu'une entreprise intègre un marché, elle doit réaliser plus de la moitié de son chiffre d'affaires sur le dit segment.

En étudiant la filière horticole à partir de cette approche, nous pouvons identifier six segments typologiques. Si le segment des "**producteurs détaillants**" domine en nombre, avec près des deux tiers des entreprises, son poids économique est plus limité (23% du CA régional). Le point faible de ce secteur est son équipement vieillissant, leur situation

financière fragile ne leur permet pas d'envisager des investissements. Ces structures étant de petite taille, elles sont souples et réactives.

En terme de volume d'activité, le segment des "**producteurs vendant à la distribution spécialisée**" (15% des entreprises) occupe la première place avec un peu moins du tiers du chiffre d'affaires. Ces producteurs ont un bon niveau d'équipement et ont des projets d'investissement. Leur marché est très concurrentiel, l'investissement leur permet de rester compétitif.

Les producteurs intervenant sur le secteur **du paysage et des collectivités** bénéficient d'une forte notoriété et d'une bonne organisation commerciale. Par contre, malgré des équipements vieillissants, leur situation financière ne leur permet pas d'engager des investissements.

Plus d'un quart des entreprises (27%) réalise la plus grande partie de son chiffre d'affaires **auprès d'autres producteurs**. Ce segment souffre d'un manque d'investissements. Ainsi le nombre d'entreprises diminue.

Le segment des **grossistes** représente 5 % des entreprises horticoles et réalise 4 % des ventes totales de la production. L'un des problèmes rencontré est celui de la baisse des prix, dont découle la difficulté de tenir les marges face aux divers concurrents.

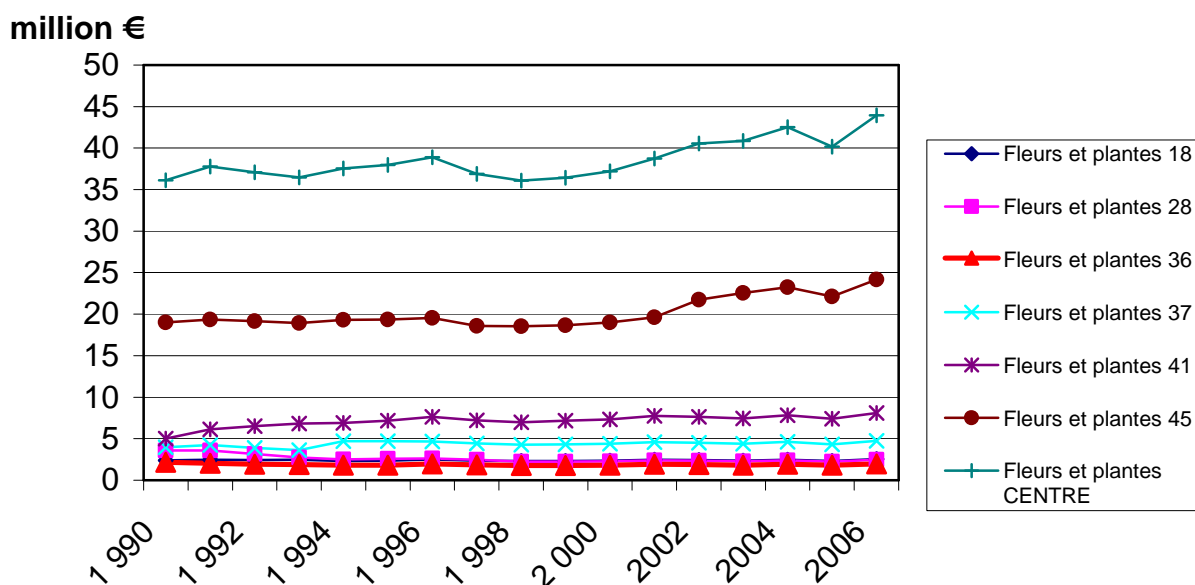
Le sixième segment regroupe les producteurs sur le marché de la **GMS**, 2 % des entreprises horticoles et 10 % des ventes. Les 2/3 des producteurs ont un projet d'investissement à trois ans et pensent développer leur production. Ce marché est très concurrentiel.

○ Un chiffre d'affaires en légère augmentation

D'après l'analyse annuelle du CER Loiret de 2006, la production de plants et de fleurs reste un secteur dynamique. Les producteurs ont su faire preuve d'un réel opportunisme commercial et certains se sont organisés pour faire face aux centrales d'achat.

Bien que le résultat moyen s'améliore en horticulture, la situation financière se dégrade quelque peu : les entreprises voient leur taux d'endettement progresser.

EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRE FLEURS ET PLANTES EN REGION CENTRE DE 1990 à 2006

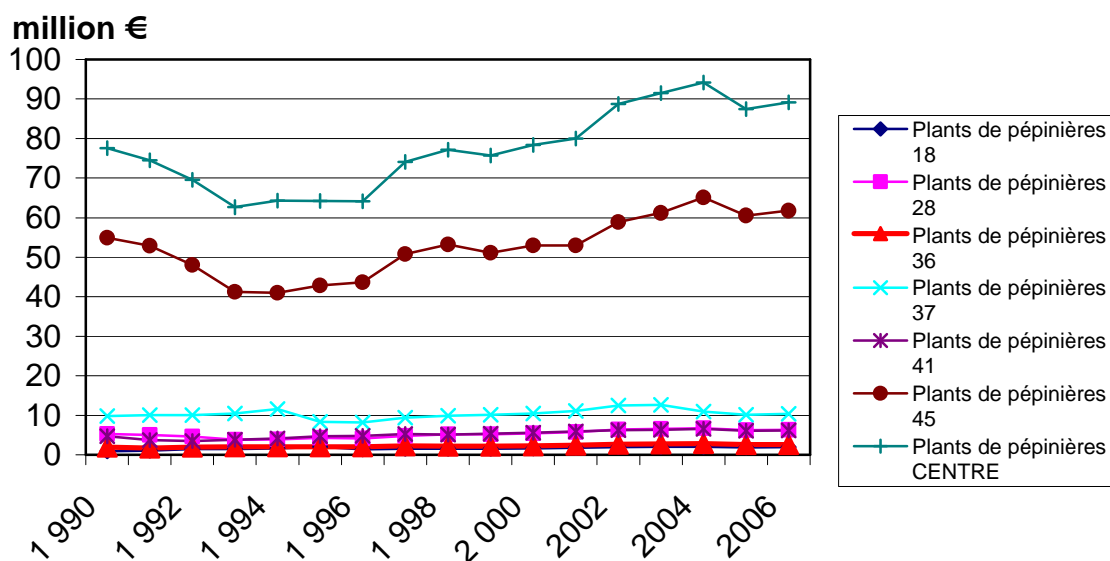


Données comptes de l'agriculture 2006

A l'inverse, les pépiniéristes diminuent leurs dettes financières et maîtrisent les comptes de tiers. Ces entreprises présentent une bonne santé financière.

Suite à une baisse importante de leur chiffre d'affaires de 1990 à 1996, la situation semble s'améliorer progressivement.

EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRE PLANTS ET PEPINIERES EN REGION CENTRE DE 1990 à 2006



Données comptes de l'agriculture 2006

○ Principales relations « contractuelles » entre les entreprises et l'aval

L'appel d'offre : les entreprises s'adressant au marché des collectivités et aux grands marchés du paysage sont amenées à répondre à différentes procédures d'appel d'offre allant du marché négocié au marché de mise en concurrence.

La coopération commerciale : très fréquente dans l'horticulture ornementale, la coopération commerciale est régie par l'article L.441-7 du Code de commerce, récemment modifié par la loi n°2008-3 du 3 janvier 2008 pour le développement de la concurrence au service du consommateur. De cet article, il résulte qu'une convention écrite conclue entre le fournisseur et le distributeur ou le prestataire de services fixe :

1. Les conditions de l'opération de vente des produits ou des prestations de services telles qu'elles résultent de la négociation commerciale,
2. Les conditions dans lesquelles le distributeur ou le prestataire de services s'oblige à rendre au fournisseur, à l'occasion de la revente de ses produits ou services aux consommateurs, tout service propre à favoriser leur commercialisation ne relevant pas des obligations d'achat et de vente ;
3. Les conditions dans lesquelles le distributeur ou le prestataire de services s'oblige à rendre au fournisseur des services distincts de ceux visés aux alinéas précédents.

Cette convention, établie soit dans un document unique, soit dans un ensemble formé par un contrat-cadre annuel et des contrats d'application, précise l'objet, la date prévue et les modalités d'exécution de chaque obligation, ainsi que sa rémunération et, s'agissant des services visés au 2, les produits ou services auxquels ils se rapportent.

La convention unique ou le contrat-cadre annuel est en principe conclu avant le 1er mars. Toutefois, si la relation commerciale est établie en cours d'année, cette convention ou ce contrat doit être signé dans les deux mois qui suivent la passation de la première commande.

Le contrat de production : il s'agit d'une forme contractualisée assez peu représentée dans le secteur et qui touche des productions avec des objectifs particuliers et définis par avance : par exemple, rosier conteneur fleuri pour la fête des mères. Nous la trouvons quand l'acheteur veut s'assurer qu'il disposera de la production pour une opération commerciale particulière.

○ La progression des entreprises du paysage

La région Centre recense 650 entreprises du paysage. Si les plus petites entreprises réalisent l'essentiel de leur activité auprès des particuliers, les plus grandes structures travaillent plus particulièrement sur les marchés publics. Dans l'ensemble, le chiffre d'affaires s'équilibre entre ces deux marchés : 142 millions d'euros au total. Au niveau national le chiffre d'affaires connaît une hausse de 28 % comparé à 2001. Toutefois, on constate un ralentissement du rythme de progression.

Les 650 entreprises de la région représentent un effectif d'environ 3 000 UTH (en comptabilisant les chefs d'exploitation), soit une moyenne de 62 000 € de chiffre d'affaires

par salarié. Le marché de l'emploi est jeune et dynamique. D'ailleurs, 20% des entreprises rencontrent des difficultés de recrutement. La baisse sensible entre 2004 et 2006 des problèmes de qualification et de pénurie de candidatures semble traduire les effets positifs des politiques de promotion des métiers et de développement des formations menées ces dernières années.

**o Fournisseurs intrants et matériels pour la filière
Horticulture Ornementale**

<i>Type d'intrants ou de matériels</i>	Localisation de l'approvisionnement, du fournisseur.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Engrais et amendements ▪ Substrats et supports de culture ▪ Contenants, plateaux de culture. ▪ Tuteurs. ▪ Auxiliaire pour lutte intégrée. ▪ Produits phytosanitaires. ▪ Films plastiques, ombrières, film non tissés, toiles hors sol. ▪ Combustibles. 	Coopératives ou achat en direct (niveau régional ou national)- Origines matières premières : internationales.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Semences et jeunes plants 	Obtenteurs ou distributeurs (Niveau régional, national, européen).
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Emballages (Rolls, box palette, cartons, plaques de commercialisation, fournitures de présentation, chromos, Etiquette, PLV...). 	Coopératives ou achat en direct (niveau régional ou national).
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Matériels : <ul style="list-style-type: none"> - Matériels de culture hors sol (rempoteuse, chaîne robotisée...). - Matériels de pleine terre (tracteur, semoir, bineuse, arracheuse...). - Matériel de manutention (mini tracteur, remorque, chariot, bande transporteuse..). - Matériel d'application phytosanitaire et de protection. - Petit outillage (sécateurs, épinettes, taille haies...) - Serres, multichapelles, tunnels et équipements. - Irrigation et fertilisation : matériel et installation. - Chauffage : matériel et installation. 	Achats en direct ou coopératives (niveau régional, national ou européen).
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Entreprises de transport, logistique 	Niveau régional ou national

Exemple de la CAAHMRO

Située à Saint-Cyr-en-Val, près d'Orléans, l'entreprise Caahmro est en perpétuelle évolution depuis sa création en 1945. L'entité « Groupe Caahmro » regroupe principalement la coopérative Caahmro (dont les clients sont les producteurs de l'horticulture, pépinière, maraîchage et arboriculture sur une zone géographique d'environ 120 km autour d'Orléans) ainsi que la S.A.S. Caahmro Groupe (qui s'adresse aux métiers des espaces verts et de l'environnement).

Premier distributeur horticole spécialisé certifié ISO 9001 version 2000 (mai 2001), Caahmro propose la plus large gamme de France (plus de 6000 articles en permanence sur stock) en fournitures (poteries, engrais, produits phytosanitaires, substrats,...) et matériel (irrigation, chauffage, électricité...).

En outre, depuis plus de 20 ans, Caahmro conçoit et installe des solutions clé en main (infrastructures de production, optimisation du travail, gestion de l'eau et de l'énergie). Promoteur dès l'origine des bonnes pratiques agricoles et des techniques alternatives (lutte biologique par exemple), Caahmro s'investit par ailleurs pour aider les producteurs à optimiser leur outil de travail et être compétitifs sur leur marché.

○ Les lieux de vente : une grande diversité

Recenser les différents points de vente (jardineries, grandes surfaces de bricolage, libre service agricole, etc) est un exercice extrêmement difficile compte tenu du manque de fiabilité des données disponibles.

Par exemple, les Pages Jaunes répertorient 246 jardineries en Centre. Certaines enseignes y sont mentionnées à plusieurs reprises. Par ailleurs, aucune distinction n'est faite entre les jardineries proprement dit, et les grandes surfaces de bricolages vendant également des végétaux. A l'inverse, France Verte ne recense que 85 jardineries dans le Centre. La FNMJ (Fédération Nationale des Métiers de la Jardinerie) ne procède, quant à elle, à aucun recensement régional.

Le fichier des Chambres de Commerces et d'Industrie enregistre 642 entreprises dans la région Centre sous le code APE 524 X, commerce de détail de fleurs.

Sur la base des données existantes, il apparaît tout de même que les **enseignes nationales** sont fortement présentes, notamment dans le Loiret où les petites surfaces de vente sont proportionnellement moins nombreuses que dans l'Indre et le Loir. L'enseigne Gamm Vert est essentiellement présente en zone rurale.

Certaines exploitations ont développé la vente directe aux consommateurs. Selon la dernière enquête AND (2001), 250 entreprises de la région centre interviendraient sur ce circuit court. (Cf. pyramide p.19).

La grande diversité des points de vente ne permet pas, à l'heure actuelle, de connaître le potentiel du marché régional voire même national.

○ Plandorex : exportation de jeunes plants

Créé en 1968, Plandorex est un acteur européen important de la commercialisation de jeunes plants de pépinière ornementale à destination de l'exportation, présent dans plus d'une vingtaine de pays.

Situé à Saint Cyr en Val, à proximité d'Orléans, Plandorex propose une des plus larges gammes variétales en Europe (+ de 12.000 variétés).

L'essentiel

- **Présence de grandes entreprises**
- **Spécialisation des entreprises**
- **Meilleure compétitivité des entreprises du paysage**
- **Un tiers des entreprises de la région se situe dans le Loiret**
- **Grande diversité des points de vente**

❖ L'évolution nécessaire des méthodes de travail

○ Analyse de la formation

L'image des métiers liés aux cultures reste très négative, son évolution pour répondre à son besoin de main d'œuvre et la fidéliser constitue un véritable enjeu. Les jeunes diplômés se tournent plus volontiers vers les collectivités (espaces verts) ou les jardineries pour décrocher leur premier emploi.

Il existe une véritable **inadéquation** entre le besoin en compétences des entreprises et le marché de la demande d'emploi : soit les pré-requis minimum ne sont pas au rendez-vous, soit les candidats sont sur qualifiés.

La formation initiale (voie scolaire et apprentissage) dans le secteur horticole est proposée par 11 lycées publics et privés, du certificat d'aptitude professionnelle agricole (CAPA) au brevet de technicien supérieur agricole (BTSA). Les principaux établissements sont situés sur l'axe ligérien (CFA du Loiret, du Loir et Cher, de l'Indre et Loire, lycées d'Orléans, Blois et Tours Fondettes).

A la rentrée scolaire 2007, la filière "productions horticoles" accueille 314 élèves et 165 apprentis, (baisse de 2,4 % par rapport à 2006) auxquels il faut ajouter 99 élèves et 21 apprentis formés à la vente des produits horticoles.

Les difficultés de recrutement au niveau de la formation sont récurrentes dans la filière. En 10 ans le nombre des apprentis et d'élèves a diminué de près de 50 %.

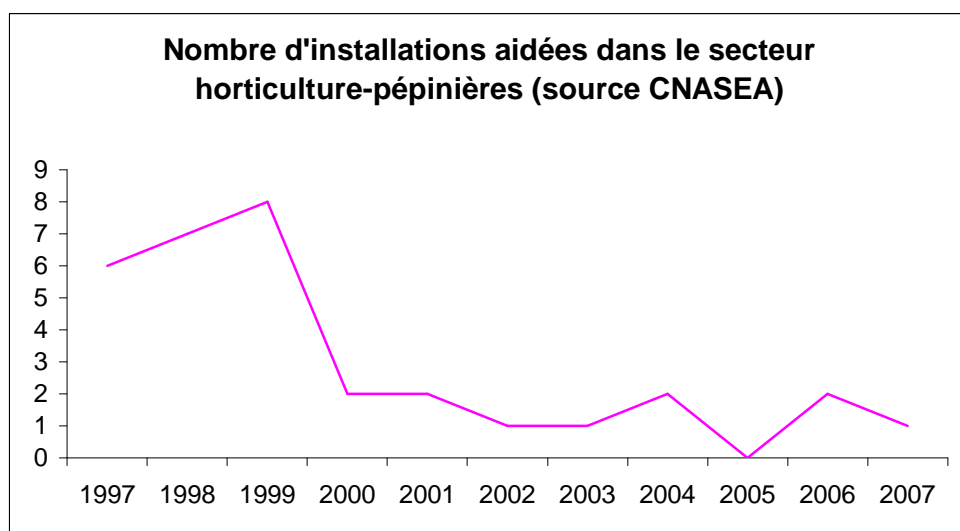
Depuis septembre 2006, un plan d'actions identifie, réalise et évalue la promotion des métiers de l'horticulture, en adéquation avec les besoins et les moyens des professionnels.

○ Des installations en horticulture-pépinières en baisse

D'après le CNASEA, 32 personnes ont été aidées depuis 10 ans pour s'installer en horticulture-pépinières en région Centre. Le nombre d'installations aidées est fortement en baisse : la moyenne des installations aidées par an est passée de 7 sur la période 1997-1999 à 2 voire 1 sur la période 2000-2007. L'importance des investissements que doit supporter les candidats à l'installation, accentuée par la pression foncière, est très certainement l'un des facteurs de ce phénomène.

60% des nouvelles exploitations se sont faites dans le Loiret.

En 2001, contrairement à d'autres filières, la répartition était assez équilibrée entre les générations : les moins de 40 ans, les 40 à 49 ans et les 50 à 59 ans représentaient chacun environ 30% des exploitations, les plus de 60 ans 7%.



L'outil "**serre**" représente un investissement relativement lourd qui peut varier entre 46 euros/m² et 167,7 euros/m² (coût indicatif, susceptible d'évolution au regard des innovations techniques, incluant : serre, chauffage, régulation automatique aérienne et au sol, manutention, matériel d'occultation et de photosynthèse, tablettes mobiles + maçonnerie hors préparation du terrain et terrassements en plantes en pot; il peut varier selon la surface à installer, la région, le niveau d'équipement).

Dans le compte de résultats, le poids du capital pour une entreprise en création ou en fort développement peut atteindre 20% du chiffre d'affaires.

Source Oniflor - constructeurs 2004

D'après l'étude 2005 du CER, les investissements nets des **exploitations horticoles** dans le Loiret sont légèrement supérieurs à la moyenne des quatre années précédentes (20 700 € par entreprise en 2005 pour une moyenne de 19 900 €). En 2004, l'essentiel des investissements portait sur les matériels et installations (92 %), cette part n'est plus que de 68 % en 2005. Par contre les constructions représentent 30 % des achats.

Pour les **pépiniéristes**, les investissements nets moyens sur le Loiret sont de 22 800 € par entreprise en 2005, 13 % de moins que la moyenne 2001-2004. 72 % des achats sont faits en matériel et installations et 12 % concernent les constructions.

○ Les difficultés de recrutement

Avec une moyenne de **5,8 ETP par entreprise**, l'emploi salarié est une caractéristique forte des exploitations régionales qui emploient 2 250 ETP dont environ 1 500 salariés permanents. Les nouvelles technologies telles que la mécanisation, la robotisation, la palettisation, l'informatisation... améliorent les conditions et l'organisation du travail, mais exigent de **nouvelles compétences** dans la conduite et la maintenance d'installations automatisées.

Les **pépinières et le maraîchage** représentent plus de la moitié des emplois (52%).

86% des offres d'emplois publiées par l'APECITA s'adressent aux techniciens de culture, responsables (semis, serre, culture in vitro), agents techniques avec un niveau de formation équivalent à BAC+2. En moyenne, 17 candidats se présentent pour 10 offres, offrant ainsi

une concurrence très faible entre candidats. Le nombre d'offres a très fortement augmenté entre 2004 et 2006 : +75%.

La filière rencontre des difficultés importantes de recrutement, étant donné le nombre important d'emplois à pourvoir.

45% des emplois sont occupés par des femmes (moyenne région 36%).

Contrairement à la tendance nationale, le nombre de salariés permanents a diminué dans la région entre 1988 et 2000. Par contre, l'emploi saisonnier a crû de 40%.

○ **L'expérimentation et le conseil du CDHR Centre Val de Loire**

Dans le contexte des évolutions économiques, environnementales et législatives, la station du CDHR Centre Val de Loire contribue à la prospective des **adaptations techniques** nécessaires à la mise en œuvre de nouvelles pratiques dans les entreprises. Cette action est régionale et relayée au plan national par le réseau ASTREDHOR.

Une plate forme technologique performante

Créée en 1983, la station s'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.

6 salariés : 3 ingénieurs, 2 agents techniques et 1 expérimentatrice .

Un partenariat institutionnel, scientifique et professionnel

L'office VINIFLHOR et le Conseil régional sont les principaux partenaires financiers, ainsi que les Chambres d'Agriculture Départementales.

Organismes associés : INRA d'Ardon, Université d'Orléans, Université de Tours et CRITT Innophyt et selon les sujets abordés, les acteurs de la filière d'amont (fournisseurs) et de la filière d'aval (différents circuits commerciaux).

Les enjeux de l'expérimentation horticole régionale

- **Sécuriser** l'acte de production : optimiser les choix et les méthodes de production pour obtenir un produit commercial de qualité homogène qui assure une marge économique suffisante au fonctionnement et au développement des entreprises.
- **Accompagner** les stratégies de différenciation : l'innovation sur le produit est un facteur de différenciation des entreprises.
- **Contribuer à l'enrichissement** en références de la filière.
- **Contribuer au développement** d'une horticulture durable : tester et valider les adaptations techniques économiquement viables qui confèrent une pérennité de l'activité.

L'investissement réalisé par la région Centre dans l'expérimentation horticole devrait trouver une résonance nationale avec la mise en œuvre de la qualification de l'Astredhor comme Institut Technique de la filière Horticole.

A ce jour, le CDHR Centre Val de Loire est l'une des 5 stations expérimentales (sur les 12 existantes) retenue comme station constituante du futur Institut Technique. La station répond en effet aux critères nécessaires à la mise en place d'un institut technique, critères qui portent sur l'ancrage professionnel, sur les compétences techniques présentes, sur les équipements du site et sur les modes de conception et de diffusion des programmes. Cette position pourra permettre un nouvel accès aux fonds CASDAR, aux crédits recherches (ANR) mais également aux appels à projets qui pourraient émaner des pôles de compétitivité.

○ **Végépolys : un pôle de compétitivité à vocation mondiale**

Situé en Pays de la Loire, Végépolys regroupe 8 filières du végétal spécialisé :

- horticulture et maraîchage,
- arboriculture,
- semences,
- viticulture,
- plantes médicinales et aromatiques,
- champignons,
- cidriculture,
- tabac.

Le pôle regroupe les entreprises du et autour du végétal, les syndicats et organismes de développement ainsi que les chambres consulaires.

Il a pour objectif de devenir une **référence mondiale** de l'innovation dans le végétal.

Le pôle regroupe :

- 500 chercheurs et enseignants chercheurs
- 25 000 emplois
- 4 000 entreprises
- 25 formations supérieures
- 2 500 étudiants

○ **La situation des producteurs de la région par rapport aux pratiques environnementales**

➤ Une meilleure utilisation de la ressource en eau

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

La mise en place de compteurs sur les forages, investissement obligatoire, a permis une meilleure gestion de l'eau.

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. Plusieurs points ont du être revus :

- **Nouveaux équipements en irrigation** : installation de pompe à régulation de fréquence ou de 2 pompes à débits différents permettant une gestion de parcelles plus petites et une meilleur adaptation de l'arrosage; Régulateurs de pression sur le réseau améliorant les performances de l'arrosage ; Remplacement des sprinklers dans les abris par des microasperseurs pendulaires (qualité de l'apport, moins de pertes) ; Amélioration des performances des asperseurs en cultures extérieures; Apparition de quelques chariots d'arrosage sous abri principalement.

En pépinières, légère progression du goutte à goutte (apport localisé) sur gros volumes en hors sol mais système non adapté aux cultures en volume inférieur à 4 litres caractéristique de la production régionale.

En cultures florales, pour les petits contenants (godets, pots de 10) l'essentiel de la production est arrosé en aspersion sans recyclage des effluents.

- L'évolution des substrats entraîne **l'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.

•L'évolution des **structures d'abris** a lui aussi impacté la consommation en eau : passage de petites structures de tunnel à des tunnels plus hauts à ouvertures latérales ou à des multichapelles plastiques permettant une meilleure maîtrise du climat avec limitation des montées en températures et réduction des consommations d'eau.

Cependant, l'emploi de nappe d'arrosage pour pallier à la difficulté d'arrosage en goutte à goutte sur petits volumes n'a pas encore trouvé sa place dans la production régionale et la disparition des haies brises vents par vieillissement des structures peut induire des problèmes de qualité d'arrosage par temps venteux et un dessèchement plus rapide des substrats.

Le **pilotage automatisé** de l'arrosage est pratiqué dans la plupart des entreprises à partir de programmeur de fréquence sans intégration des paramètres climatiques ou d'état hydrique des cultures. Ces facteurs sont évalués par le cultivateur. Les outils de pilotage automatisés sur le climat (ETP) et par des sondes (tensiomètre ou sonde diélectrique) n'ont pas de développement pratique. La diversité des espèces et des produits freine le développement de ces techniques. L'utilisation de tensiomètre, en raison d'une maintenance ardue et d'une durée de vie limitée, ne s'est pas généralisée comme espérée et les sondes d'humidité de la génération actuelle ne répondent pas complètement aux attentes en terme de fiabilité.

En terme **qualitatif** intervient la notion de fertilisation et de recyclage.

• La récupération des eaux dans le but de **recyclage** et **l'imperméabilisation** des surfaces de culture nécessitent des investissements pour l'existant que nombre d'entreprises de pépinières n'ont pas les moyens d'entreprendre. Les installations de nouvelles surfaces prennent toutefois en compte cet aspect. En cultures florales, l'arrosage localisé est la pratique la plus courante pour la plante en pot, les installations de système en sub irrigation avec recyclage sont rares dans la région, quelques surfaces au sol de nouvelles serres ont été imperméabilisées en bitume.

Les producteurs ont cependant avancé sur la récupération d'une partie des eaux avec une évolution du nombre de bassins de récupération et de stockage des eaux. En parallèle se posent aussi des questions sur le lagunage et les plantes à utiliser dans le lagunage.

• Les pratiques de **fertilisation** en pépinières ont évolué avec une forte diminution de l'emploi de l'irrigation fertilisante en culture hors sol au profit des engrais enrobés ou du surfacage avec engrais à libération différée. Ce n'est pas le cas en floriculture où les engrais à libération différée ne donnent pas les résultats techniques et qualitatifs escomptés.

L'emploi de produits plus technologiques progresse aussi en pleine terre malgré un coût nettement plus élevé que les engrais agricoles de base.

La modernisation des serres permet d'intégrer des pratiques d'arrosage limitant l'utilisation de l'eau.

➤ La problématique déchets : la collecte s'organise

En pépinières, pour les déchets de taille et les végétaux non commercialisables, les pratiques de brûlage sont de moins en moins répandues. Certains ont opté pour l'enlèvement par des **bennes**, d'autres pour l'**épandage** dans leurs parcelles pleine terre avec le risque de voir disséminer certains pathogènes des cultures. En cultures florales, les volumes sont restreints et la pratique de l'enlèvement est plus généralisée mais le tri sélectif est difficile et peu réalisé.

Certains déchets plastiques (essentiellement les films de couverture) ont vu un début de réponse par l'organisation d'une **collecte de plastiques** fin 2007 mais tous les plastiques ne sont pas économiquement « collectables ».

Les poteries plastiques sur invendus sont difficilement "triebles". La culture en contenants biodégradables ne donne pas à l'heure actuelle de réponse satisfaisante soit d'un point de vue technique en pépinières, soit d'un point de vue valorisation commerciale en cultures florales.

La réponse pour les **déchets phytosanitaires** a trouvé sa place avec la mise en place des collectes de PPNU (Produits phytosanitaires non utilisés) et des EVPP (Emballages vides des produits phytosanitaires) qui remportent toujours un grand succès. Il faut que ces opérations soient pérennisées.

➤ Les applications phytosanitaires et pratiques intégrées

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. L'utilisation de produits toxiques pour l'homme et l'environnement a donc diminué de fait depuis ces dernières années. Les règles de bonnes pratiques sur l'usage et l'application des produits se mettent progressivement 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 mise aux normes des locaux phytosanitaires a conduit à une amélioration notable des **conditions de stockage** avec une limitation des risques de pollutions ponctuelles. Il reste des efforts à faire sur les aires de remplissages du pulvérisateur et les systèmes de récupération des eaux de rinçage et sur les contrôles du matériel d'application.

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. La capacité des entreprises à investir dans ces nouveaux outils confortera la maîtrise sanitaire et qualitative des produits. En outre, l'achat de matériel d'application plus récent contrôlé, est en cours.

La **lutte intégrée** est complexe à mettre en œuvre dans des polycultures de pépinières, surtout en extérieure. Certains se sont intéressés aux haies réservoirs d'auxiliaires en bordure des parcelles pleine terre mais ce ne sont pas les cultures les plus représentatives de la région. L'utilisation de nématodes parasites en lutte contre les sciarides ou les larves d'otiorhynques est la pratique biologique la plus répandue en culture de pépinières. Des pépiniéristes commencent à mettre en œuvre des essais limités de lâchers d'auxiliaires sous abris plastiques mais les résultats ne sont pas encore à la hauteur des espérances.

Les pratiques alternatives qui ont le plus progressé ces dernières années sont l'utilisation de paillage ou de mulch en culture hors sol malgré le surcoût engendré dans un contexte de baisse des prix et des marges.

En cultures florales, certaines cultures en pot sous abri sont conduites en lutte intégrée mais la pratique est limitée sur la région. La maîtrise de cette technique est assez complexe en polyculture sous abri. Elle demande une implication technique importante. Le risque d'une présence parasitaire sur le produit commercial est jugé plus important avec un refus qualitatif potentiel du produit par le client. Le produit n'est pas valorisé en conséquence du surcoût de charges de production généré par cette technique. Pour les cultures de plantes à massif dont les cycles de culture sont courts, les entreprises ont développé des pratiques d'observations par les personnels au contact des cultures et d'interventions raisonnées. Ceci réduit le rythme des interventions phytosanitaires et optimise leur efficacité.

Les contraintes en matière de produits phytosanitaires sont très différentes selon les pays. La France compte parmi les pays les plus exigeants. Mais, 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.

Depuis 2006, la commission européenne a souhaité un **renforcement des barrières phytosanitaires** aux importations provenant des pays tiers, en instaurant des contrôles d'identité et sanitaires pour les végétaux réglementés. Malheureusement cette réglementation n'est pas appliquée et rend cette **tentative inefficace**.

Le Grenelle de l'environnement s'est fixé l'objectif de réduire de moitié en 10 ans les usages des pesticides en "accélérant la diffusion des méthodes alternatives et sous réserve de leur mise au point" (plan "écophyto 2018"). Il s'agit de supprimer 53 produits actifs d'ici 2012.

➤ Des serres à moderniser

La surface totale chauffée est estimée à 40,8 ha dont 70% sont des serres verre, 16,5% des serres plastiques et 13,5% des tunnels. 75% des entreprises disposent des trois types de structures.

L'âge moyen de ces structures est de 18 ans avec cependant un **grand écart-type**. On trouve sur certaines entreprises des serres vétustes des années 70 aussi bien que des serres des années 2000.

La MSA déplore de nombreux accidents lors du montage et la maintenance des serres, ainsi, dans les mois qui viennent, les serres de production devraient être soumises à la garantie décennale.

En termes de matériel de production, nous ne disposons pas de statistiques récentes. Cependant, on a pu observer un **manque d'équipements** de récupération, désinfection et recyclage des solutions nutritives. Un gros effort est également à entreprendre en logistique des chantiers de productions. Les équipements comme les tablettes de production mobiles, les convoyeurs de plantes et chaînes de mise en pot automatisées font défaut à beaucoup d'entreprises ce qui représente un gros manque à gagner en terme de productivité, coût de main d'œuvre et pénibilité du travail pour les salariés. Enfin, la pratique de l'éclairage des cultures qui permet de gagner en qualité et d'écourter les cycles de production n'est que très peu mise en œuvre (1 entreprise sur 10).

➤ La diversité des pratiques de chauffage

La surface moyenne chauffée est de 1,3 ha avec cependant un très grand nombre d'entreprises de moins de 1 ha.

En termes d'équipements de **production de chaleur** et de gestion du climat, on dénombre en moyenne deux chaudières par entreprises et de nombreux générateurs de chaleur. L'âge moyen des chaudières sur les entreprises est de 15 ans, l'âge moyen des brûleurs est de 7 ans, ce qui explique que seules 30% des chaudières soient aujourd'hui régulées par ordinateur climatique. Les écrans thermiques et d'ombrage sont des pratiques déjà bien répandues dans les entreprises, plus de 55% d'entre-elles sont équipées, même si elles ne disposent pas des systèmes automatisés. 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. Ainsi, même si la moyenne horticole est de 153 kWh/m², les producteurs de plantes à massif consomment en moyenne 205 kWh/m² contre 143 kWh/m² pour les producteurs de plantes en pot. De plus, plus les surfaces sont petites à chauffer, plus la consommation au m² est élevée (moins d'inertie dans les serres, plus de déperditions).

L'âge moyen des structures qui est de 18 ans contribue à élever le niveau de ces consommations. Aujourd'hui de nouveaux matériaux de couverture fortement isolants existent et sont tout particulièrement adaptés aux productions horticoles, malheureusement, leur coût trop élevé reste un frein majeur à leur mise en œuvre, même si les professionnels ont conscience de leur intérêt. **L'âge et la vétusté des équipements** de production et distribution de chaleur est également un handicap. Les systèmes de distributions de chaleur ne sont pas toujours optimisés, malgré une augmentation du chauffage à proximité des plantes. Des sources d'énergie alternatives existent aussi, mais encore mal connues des professionnels et financièrement inabordables dans le contexte économique actuel, elles ne peuvent être mises en œuvre.

Données de l'étude ADEME juin 2006 et enquête régionale CDHR décembre 2005.

○ Analyse de la gestion des risques

Les entreprises du secteur sont soumises à quatre grandes natures de risques : climatique, sanitaire, commercial et logistique.

- Les risques climatiques : sécheresse, pertes de récolte, pertes de fonds

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 (gel, grêle pour l'essentiel), et les calamités agricoles.

Depuis 2005, la réponse administrative au risque de **sécheresse** consiste bien souvent en des restrictions d'arrosage. Or, les espèces horticoles et notamment les jeunes plants et les végétaux produits en hors sol (soit environ 90% de la production en région Centre) ont besoin d'utiliser la ressource en eau de façon continue. Une rupture d'une journée dans l'approvisionnement (sécheresse par exemple) par temps chaud conduirait à la perte de la quasi-totalité de la production. En effet, les plantes s'assèchent très rapidement dans leur contenant car le substrat peu volumineux ne peut contenir qu'un faible volume d'eau. Il est préférable pour la plante d'arroser plus fréquemment que longtemps : une motte de terreau desséchée est très difficile à réhumecter et une plante subira plus de dommages si on laisse le terreau se dessécher complètement que si on le tient humide. De plus, un temps d'arrosage trop long peut entraîner une asphyxie racinaire.

Bon nombre de producteurs sont passés à une irrigation automatisée. Ils programment ainsi leurs cycles d'arrosage, les volumes et les temps d'arrosage en fonction du climat. L'eau est très coûteuse pour les horticulteurs et pépiniéristes, qui ont conscience que ce poste peut être réduit par une conduite optimisée de l'arrosage. Certains producteurs ont mis en place des systèmes de récupération et de recyclage de l'eau : bâches étanches sur les aires de culture extérieure, culture sur sol bétonné, retenue collinaire, bassins de recyclage et de décantation...

Ces investissements restent malgré tout assez peu connus des pouvoirs publics, et les horticulteurs et pépiniéristes sont souvent contraints de demander des dérogations à ces restrictions d'arrosage.

Concernant les **intempéries**, les entreprises de l'horticulture et des pépinières souffrent du risque de **destruction de leurs récoltes**, notamment par la grêle.

Depuis juillet 2007, la profession horticole dispose d'un contrat d'assurance récolte éligible à l'aide de l'Etat. Le taux de soutien du Ministère de l'Agriculture à l'assurance récolte est de 35%. Mais, la FNPHP souhaite qu'il passe à 45% pour notre secteur et que la prise en charge partielle des contrats d'assurance récolte soit valable pour les végétaux cultivés sous serre.

Proposé par la filiale française de l'assurance mutualiste allemande Gartenbau Versicherung, GV France, ce contrat d'assurance récolte offre une protection contre la grêle, exclue du Fonds National de Gestion des Calamités Agricoles pour la partie récolte du stock.

En effet, le dispositif d'assurance récolte ne couvre pas les **pertes de fonds** qui relèvent du régime des **calamités agricoles**. Suite à la rencontre du 14 juin 2006 entre le

Président de la FNPHP et Michel CADOT, directeur de cabinet du Ministre de l'agriculture, une nouvelle définition a été donnée aux pertes de fonds : « Tout sinistre, grêle inclus, survenant sur des végétaux de plus d'un an avant leur dernière année de culture est considéré comme une perte de fonds et peut à ce titre bénéficier d'une indemnisation par le FNGCA ». Cette définition est un acquis considérable pour la profession car elle donne enfin une valeur au stock, ce qui n'était pas le cas jusqu'à présent.

L'assurance récolte et le dispositif des calamités agricoles sont donc complémentaires pour limiter les risques climatiques dus aux intempéries.

➤ Le risque sanitaire

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.

L'article L.251-9 du code rural, modifié par la Loi sur le développement des territoires ruraux de 2005, dispose que les exploitants ayant fait l'objet d'une mesure administrative de destruction de végétaux malades (*feu bactérien, phytophthora ramorum*, etc), peuvent prétendre à une indemnisation. Cette dernière est conditionnée par une cotisation obligatoire à un mécanisme de solidarité, mis en place par filière.

Une fois que la FNPHP sera en possession d'éléments précis (importance du risque à couvrir, etc), elle engagera la réflexion sur l'opportunité d'un mécanisme de solidarité en horticulture et pépinière. Elle sera alors à même de pouvoir négocier les termes de l'arrêté filière.

Pour le moment, les différentes filières agricoles ont présenté leurs observations sur le projet d'arrêté cadre, et sont en attente de validation par les différents ministères concernés (agriculture et finances).

Reste également à savoir qui sera l'organisme gestionnaire de cette caisse de solidarité. Pour l'heure, aucun mécanisme de solidarité n'est effectif pour la profession.

➤ Le risque commercial et le risque logistique

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. Si les outils contractuels existent pour limiter ce risque, leur mise en œuvre est souvent dictée par des raisons économiques.

L'essentiel

- **Difficulté de recrutements**
- **CDHRC partenaire incontournable pour l'innovation dans le Centre**
- **L'intégration des pratiques environnementales**
- **Création de l'assurance récolte pour les risques climatiques**
- **La logistique commerciale difficile à mettre en place**
- **Proximité de Végépolys**

❖ Perspectives des années à venir pour la filière régionale

La région Centre est le 3^{ème} bassin de production horticole français (9% du chiffre d'affaires de la production nationale).

2^{ème} région française de production de pépinière, 3^{ème} pour la production de plantes à massifs et la 5^{ème} pour les productions de plantes en pots.

20% de la production nationale de rosiers et leader européen de la production de jeunes plants de pépinière.

Dans les années à venir, les entreprises horticoles de la région Centre devront pouvoir innover, se moderniser et s'organiser pour progresser et accueillir de nouveaux entrants (repreneurs ou créateurs) afin de bénéficier d'un marché horticole européen en croissance.

Depuis quelques années, les entreprises se sont fortement **modernisées**, mais il reste de nombreuses actions à entreprendre. Hors des investissements réglementaires, plusieurs investissements concernant la maîtrise de l'eau et des fertilisants, restent à réaliser. Les schémas de production doivent veiller au respect des enjeux environnementaux. Dans ce domaine, la station d'expérimentation apparaît comme l'acteur essentiel pour accompagner ces évolutions et ces mutations. Cette action doit s'inscrire dans une meilleure coordination verticale des intervenants, notamment en rapprochant les entreprises des attentes du **consommateur**. La filière doit également faire émerger des projets fédérateurs entre les producteurs eux-mêmes. La recherche constante de nouveaux débouchés commerciaux rémunérateurs nécessite de développer les compétences relatives à la fonction commerciale : stratégie commerciale, gestion de la relation client, techniques de vente.

La dispersion des entreprises freine l'accroissement et le maintien d'accès à certains marchés. Afin de mieux commercialiser les produits horticoles, il faut analyser les **flux de transport** actuels et à venir, puis optimiser la logistique de ces produits en collaboration avec les transporteurs.

L'horticulture nécessite une main d'œuvre importante. Le secteur connaît des difficultés de recrutement. Afin de palier à ce problème, la **formation** et la promotion de ces formations doivent correspondre à un axe de travail.

Enfin, compte tenu du niveau de production qui existe en région Centre et de quelques spécialités fortes, pépinières de jeunes plants et petits conteneurs et horticulture plantes à massif, une **identité régionale** pourrait être construite.

❖ Bibliographie

- Etude de la filière horticulture-pépinière en région Centre, Oniflor-AND-FVC (2002)
- CEP Agriculture région Centre, Chambre régionale d'agriculture du Centre- Blézat Consulting (octobre 2006)
- Statistiques APECITA (2005)
- Données de l'étude ADEME (juin 2006)
- Enquête CDHRC (décembre 2005)
- 63^{ème} Congrès de la FNPHP (juin 2007)
- Audit horticole de la région Centre, Cabinet François Guillon (juin 1998)
- Données UBI France/DSA, d'après les douanes françaises (2006 et 1^{er} semestre 2007)
- Chiffres fleurs coupées Oniflor (2005)
- Codes OTEX, CNASEA (2007)
- Panel consommateurs Viniflor/TNS Sofrès (2006 et 2007)
- Etude sur les causes du "non-achat" ou d'achat des fleurs coupées et plantes fleuries, Oniflor (2004)
- Rapport du Conseil Economique et Social (2006)
- Document de travail de The Commission staff on the situation of the flowers and ornamental plants sector, European commission (2006)