

çants et les collectivités locales de s'approvisionner aussi à Rungis conduit certainement davantage de fleurs franciliennes dans les magasins et les rues de la région que ne laissent voir les statistiques de première mise en marché.

Six exploitations sur dix font de la vente directe

Les ventes directes aux consommateurs concernent de nombreuses exploitations. En 2000, 59% des exploitations spécialisées en floriculture (Otex 29) déclaraient faire de la vente directe. Ce mode de vente constitue rarement le principal débouché en volume : en moyenne 16% de volumes vendus par les floriculteurs (14% en moyenne nationale). En valeur, c'est sans doute l'un des plus rémunérateurs⁷. C'est également le plus contraignant en terme de temps de travail.

Les circuits courts supposent

de mettre en vente des produits prêts à consommer. Ils valorisent les petits lots. Ils conviennent à des structures dotées d'un solide savoir-faire commercial, éventuellement bien situées dans les interstices urbains (route passante, proximité de parking...). La production peut-être réduite, ou limitée à la finition de plantes achetées quasi finies. Elle peut même disparaître sans nécessairement nuire à la l'entreprise. Au contraire, l'abandon de la production peut simplifier la vie des patrons de petites sociétés familiales. L'absence fréquente de chef de cultures salarié conduit en effet les patrons à additionner les contraintes des marchés et celles des productions.

Les exploitations qui s'y sont adaptées sont souvent diversifiées (large gamme de productions) et dotées d'un personnel nombreux. Il peut s'agir également de structures plus réduites, à la pérennité cependant plus problématique. ■

Les exploitations horticoles publiques d'Île-de-France

En Ile-de-France en 2000, on dénombre 51 exploitations de statut public produisant des fleurs et suffisamment importantes pour être considérées comme des exploitations agricoles professionnelles (employant au moins un 3/4 UTA et de plus de 20 ares). Elles disposent ensemble de 57 hectares de floriculture, dont 13 sous serre, et emploient 457 UTA. Parmi ces exploitations, 42 sont spécialisées en floriculture (Otex 29).

La production florale en 2000 de toutes les exploitations publiques constitue 10% de la marge brute standard de l'ensemble des exploitations ayant des cultures florales en Ile-de-France.

En 2001, 86% des volumes produits par l'ensemble des établissements publics est destiné à l'autoconsommation. Le solde est vendu à d'autres collectivités (3%) ou aux particuliers (11%).

SOURCES

¹ Source : Viniflor 2005 – Chiffres clés filière horticole.

² Source: Comptes de la branche agriculture 2005. Agreste Ile-de-France

³ Source : SEMMARIS - Marché international de Rungis - Rapport annuel 2006

⁴ Un Veiling est un marché au cadran néerlandais, propriété de groupes coopératifs. Les 1900 adhérents au principal Veiling des Pays-Bas réalisent en moyenne, via le Veiling, plus de un million d'euros de chiffre d'affaires en 2005.

Source : Ambassade de France aux Pays-Bas.

⁵ En Ile-de-France, 11 000 salariés en entreprise JEV cotisent à la MSA en 2004, pour un total France de l'ordre de 51 000. Ces chiffres ne comprennent pas les non salariés ni les employés des collectivités locales. Source : MSA.

⁶ Pour donner une échelle de volume de consommation par des collectivités, le seul tapis de fleurs de la Grand-Place de Bruxelles, réalisé tous les deux ans, utilise environ 500 000 fleurs, en principe des bégonias. Source : ville de Bruxelles

⁷ En évaluant le potentiel de marge brute des serres municipales sur les mêmes critères que les exploitations privées, certaines serres municipales se classent, par leur dimension économique, parmi les toutes premières exploitations agricoles d'Ile-de-France toutes spéculations confondues, atteignant plusieurs milliers d'hectares équivalent blé.

⁸ La vente directe au consommateur particulier représenterait au niveau national 27% du chiffre d'affaires des producteurs de fleurs et plants de pépinières (Source : enquête horticole Viniflor). Par comparaison, 16% du volume de fleurs et plants de pépinières sont vendus directement au particulier (Source : Scees enquête RHOP2001). Les ventes aux grossistes, groupements de producteurs et sur les MIN représentent 16 % du chiffre d'affaires pour 38% des volumes. En négligeant le fait que les produits vendus en direct et en gros ne sont pas exactement de même nature, la vente au détail générerait en moyenne de l'ordre de 4 fois le chiffre d'affaires d'une vente en gros.

⁹ En 2004, les commerces spécialisés de détail de fleurs et plantes étaient 13 000 en France. Leur chiffre d'affaires moyen est de 430 000 euros. Ils occupent 4 pleins temps, sur 250 m2 de surface de vente.

Source: INSEE Enquête sur les points de vente du commerce de détail en 2004. <http://www.insee.fr/>

POUR EN SAVOIR PLUS: <http://agreste.agriculture.gouv.fr/> Rubrique « Régions » - Ile-de-France
<http://www.snm.agriculture.gouv.fr/> dont la synthèse 2006 « Fleurs et Plantes ».

Agreste Ile-de-France - Juin 2007

Direction Régionale et Interdépartementale de l'Agriculture et de la Forêt
Service régional de l'information
statistique et économique
18, avenue Carnot 94234 Cachan cedex
Tél. : 01 41 24 17 46 - Fax : 01 41 24 17 45
srise.ile-de-france@agriculture.gouv.fr

Directeur : Philippe Mauguin
Directrice de publication : Myriam Broin
Rédaction : Yves Guy
Composition : Srise Ile-de-France
Dépôt légal : à parution
ISSN : 0246 - 1803 ISBN : 978 2 11 096046 7



Numéro 90 - Juin 2007

Les floriculteurs s'investissent dans la commercialisation

Vendre soit-même ses produits offre des opportunités, mais suppose la maîtrise d'un autre métier

En 2005, le chiffre d'affaires de l'horticulture ornementale d'Ile-de-France avoisine 150 millions d'euros.

La demande régionale est importante.

Pourtant, les floriculteurs professionnels privés peinent à s'insérer dans des circuits où ils côtoient des géants: grossistes de Rungis, acheteurs publics de très grandes collectivités, centrales d'achats.

Les ventes en demi-gros ou détail paraissent privilégiées.

En 2005, les Franciliens¹ ont dépensé de l'ordre de 500 millions d'euros en achat de végétaux : 370 millions d'euros en végétaux d'intérieur, et 100 millions pour les végétaux d'extérieur. A cela s'ajoute les achats vraisemblablement supérieurs à 20 millions d'euros des collectivités², ceux des entreprises, des syndicats d'immeubles et autres organismes soucieux de leur environnement.

Le marché est énorme, en regard des chiffres d'affaires des producteurs franciliens : 109 millions d'euros en fleurs et 45 millions d'euros en pépinières. Pour les producteurs, géographiquement proches du consommateur final, la tentation est forte de s'impliquer dans l'aval de la filière.

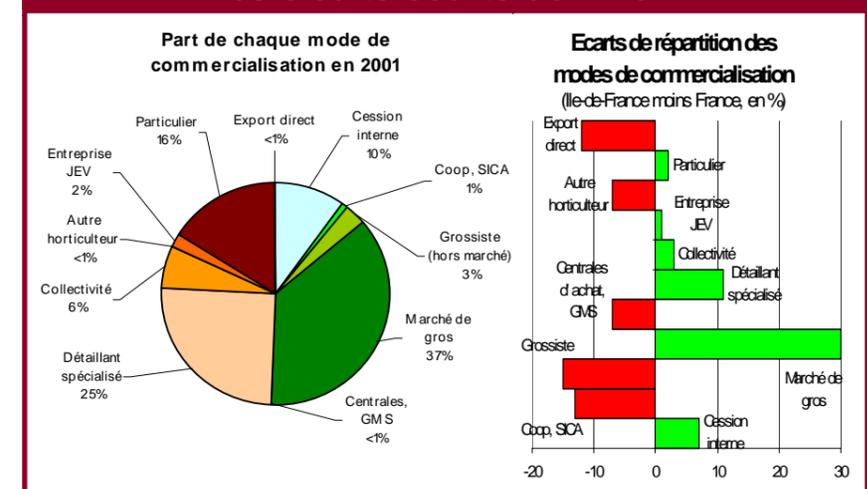
Absence d'organisation de la collecte et proximité du consommateur

Plusieurs facteurs concourent à une sur représentation de la fonction commerciale dans les exploitations de floriculture en Ile-de-France.

Il n'existe pas d'organisation regroupant l'offre des producteurs. Les grossistes privés fréquentent peu les exploitations, et il n'y a pas de groupement de producteurs pour la collecte, sauf pour les bulbes (13 exploitations concernées en 2001). Les producteurs doivent donc assurer toutes les démarches commerciales et logistiques pour écouler leurs produits.

Dans les autres régions, des

Répartition des ventes de fleurs en Ile-de-France Les circuits courts dominent



Source: Agreste Ile-de-France - Recensement de l'horticulture ornementale 2001



groupements ou des grossistes déchargent les producteurs d'une part du suivi commercial. En moyenne en 2001, les groupements de producteurs et les grossistes assurent en volume 4% des débouchés des floriculteurs franciliens, 40 % de ceux des Pays de la Loire et 70% en Bretagne pour une moyenne nationale d'un tiers.

Rungis, un premier débouché exigeant

Avec 36% des volumes en 2001, le marché d'intérêt national (MIN) de Rungis constitue le premier débouché des exploitations produisant des fleurs en Ile-de-France. C'est un point fort de la région. Les marchés de gros ne couvrent que 6% des débouchés en moyenne nationale.

En 2005, le chiffre d'affaires du MIN de Rungis¹ est de 222 millions d'euros en fleurs et pépinières, soit la moitié du total des marchés de gros français. Rungis ne pèse toutefois qu'un huitième des Veilings néerlandais⁴. Ceux-ci sont plus proches de Paris que certains marchés d'expédition français. Ils sont tout aussi capables de contracter et livrer des centrales d'achats ou des fleuristes, sans nécessairement passer par Rungis.

Les producteurs franciliens bénéficient à Rungis d'un atout lié à la proximité : la fraîcheur. Cela permet de vendre parfois au-dessus du prix de

Commercialisation des principales productions des floriculteurs en Ile-de-France

| Répartition des modes de commercialisation par production Champ: exploitations ayant des fleurs en Ile-de-France % en volume | Cession interne | Coop, SICA, Grossiste | Marché de gros | Centrales d'achat, GMS, Export direct | Jardinier, fleuriste, détaillant spécialisé | Autre horticulteur Entreprise parcs et jardins (JEV), Collectivité | Ventes directes à particulier |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------------|----------------|---------------------------------------|---------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|-------------------------------|
| Chrysanthème coupé | 0 | 0 | 87 | 0 | 7 | 0 | 6 |
| Glaieul coupé | 0 | 3 | 17 | 0 | 60 | 0 | 20 |
| Oeillet coupé | 0 | 1 | 51 | 0 | 2 | 0 | 45 |
| Rose coupée | 0 | 0 | 86 | 0 | 6 | 0 | 8 |
| Tulipe coupée | 0 | 0 | 47 | 0 | 23 | 0 | 30 |
| Azalée | 0 | 4 | 52 | 1 | 29 | 2 | 12 |
| Bégonia à fleurs | 1 | 7 | 57 | 3 | 20 | 4 | 9 |
| Chrysanthème en pot | 4 | 2 | 23 | 3 | 38 | 12 | 18 |
| Cyclamen mini et grandes fleurs | 3 | 4 | 53 | 3 | 24 | 4 | 10 |
| Impatiens de Nouvelle-Guinée | 2 | 2 | 55 | 0 | 22 | 3 | 14 |
| Pélargonium lierre et zonale | 3 | 2 | 17 | 0 | 56 | 4 | 16 |
| Ficus benjamina | 8 | 2 | 58 | 8 | 16 | 5 | 2 |
| Ficus elastica | 2 | 2 | 66 | 11 | 13 | 4 | 2 |
| Lierre | 5 | 1 | 63 | 0 | 24 | 4 | 2 |
| Schefflera | 6 | 3 | 40 | 28 | 14 | 4 | 5 |
| Plante à massif | 14 | 3 | 25 | 1 | 29 | 11 | 17 |
| Vivace non ligneuse | 34 | 1 | 25 | 0 | 15 | 6 | 19 |
| Bulbe | 1 | 70 | 23 | 0 | 4 | 0 | 1 |
| Rosier | 13 | 2 | 71 | 0 | 1 | 1 | 11 |
| Jeune plant | 35 | 0 | 0 | 0 | 4 | 29 | 32 |
| Plante de haie | 16 | 0 | 1 | 0 | 0 | 24 | 59 |
| Plante de terre de bruyère | 44 | 0 | 20 | 0 | 4 | 4 | 28 |
| Arbre et arbuste | 40 | 15 | 12 | 0 | 1 | 10 | 24 |
| Pépinière fruitière | 19 | 0 | 22 | 0 | 8 | 3 | 48 |
| Moyenne Ile-de-France | 10 | 4 | 36 | 0 | 25 | 8 | 16 |

Source: Agreste Ile-de-France - Recensement de l'horticulture ornementale 2001

gros. Malgré cet avantage, les Franciliens paraissent dans l'incapacité d'augmenter leurs productions et d'élargir leur gamme. Ils perdent progressivement des parts de marché. Le nombre de producteurs-livres de

fleurs coupées à Rungis est ainsi passé de 165 en 1987 à 63 en 2006. Les apports des producteurs ont baissé de 460 000 bottes de 2004 à 2005.

Le marché aux fleurs³ est dans une conjoncture générale défavorable aux produits peu élaborés : -2,6% de bottes vendues en fleurs coupées en 2006 par rapport à 2005 (31 millions en 2006) et -14% de pots vendus (18 millions en 2006). Le chiffre d'affaires des grossistes augmente cependant (+2,1% en 2006/2005).

Les relations commerciales des producteurs présents sur le MIN de Rungis avec les grossistes sont très différentes de celles qui prévalent sur les MIN dits « d'expédition », situés dans les autres zones de production françaises (PACA, Pays-de-la-Loire, Nord, etc.).

Fin 2005 à Rungis³, les 130 producteurs de plantes ornementales réalisent seulement 7% du chiffre d'affaires des fleurs et plantes d'ornement, contre 83% par les 81 grossis-

Avertissement

Le secteur de la floriculture est particulièrement difficile à appréhender. Les exploitations concernées pratiquent souvent un très grand nombre de cultures différentes, avec des niveaux d'intensification qui peuvent aller du simple plein champ au hors sol le plus strict.

tes présents. Sur ce marché, les producteurs franciliens agissent à la marge, à la fois vendeurs à des grossistes et concurrents des grossistes. La position est difficile à défendre.

Or le niveau d'exigence s'accroît au fil des ans. Il faut mettre en vente des lots plus longs, de qualité de plus en plus homogène.

Le commerce en gros convient donc plutôt à des producteurs capables d'assurer une production de masse calibrée, et davantage encore à des groupements de producteurs. L'exemple type est le producteur néerlandais relayé par les Veilings³.

A contrario, peu d'exploitations en Ile-de-France produisent assez de volume et disposent des ressources foncières et financières pour croître encore à l'avenir. De plus, il leur faudrait décupler leur poids commercial pour résister aux commerçants spécialisés. Un grossiste moyen en fleurs ou plantes réalise 2,5 millions de chiffre d'affaires à Rungis³ par an. Un horticulteur 129 000 euros en moyenne.

Le schéma hollandais n'est pas inconnu en Ile-de-France. Il correspond à celui qui prévaut dans les filières des grandes cultures. Mais il ne s'applique pas à la floriculture.

Concurrence sur le marché des espaces verts

Les ventes à ceux qui pourraient être de gros clients, collectivités locales, entreprises de jardins et d'espaces verts (JEV) et grossistes hors Rungis ne sont pas aussi élevées que l'on pourrait attendre. Globalement, les floriculteurs d'Ile-de-France livrent 8% des volumes qu'ils produisent aux collectivités ou entreprises de jardins et d'espaces verts. C'est un pourcentage double de la moyenne nationale, mais faible pour une région qui concentre

De plus, la commercialisation suit des schémas beaucoup plus complexes que ceux que l'on rencontre dans d'autres secteurs agricoles. Or le commerce, activité non agricole, sort du champ d'observation de la statistique agricole.

De nombreuses sources d'informations complémentaires, également partielles, ont été exploitées.

15% de la population française et 20% des salariés d'entreprises JEV⁴.

Les floriculteurs professionnels privés écoulent seulement 10% des chrysanthèmes qu'ils produisent (70 000 pots environ), 9% des plantes à massif (5 millions d'unités)⁵ et 7% des plantes vivaces (33 000 unités) auprès des collectivités.

Un élément d'explication est que certaines communes disposent de leurs propres serres. En 2000, en Ile-de-France, 57 ha de fleurs sont cultivées par des établissements publics. (serres municipales⁶, écoles, etc.). Quelques floriculteurs privés ont également mis en place une activité d'entretien de jardins et d'espaces verts. Un dixième de la production de fleurs en Ile-de-France est ainsi « auto consommée » par les exploitations professionnelles de floriculture, publiques et privées confondues (3% en moyenne française).

Enfin, les collectivités les plus importantes sont tenues à des appels d'offres pour subvenir à leurs besoins.

Ces concours ne sont pas adaptés aux petits producteurs. Des fleurs ornant les parcs ou des coins de rues proviennent donc d'autres régions, voire de l'étranger.

Commerces de détail

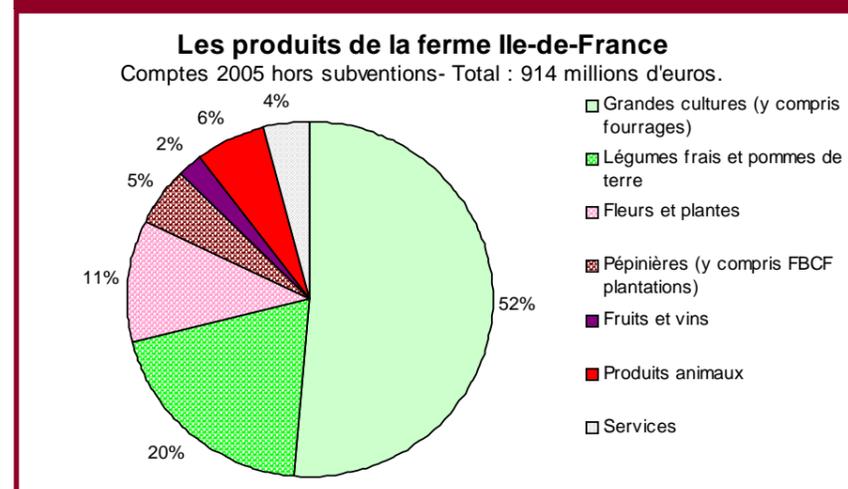
Les ventes aux jardinerie et commerces de détail spécialisés⁹ constituent 25% des volumes écoulés en Ile-de-France, notamment en plantes à massifs et à balcons. C'est un débouché important, très supérieur à la moyenne nationale (14%).

A l'inverse, les producteurs ne vendent quasiment rien aux grands magasins généralistes (GMS).

La raison de cette absence est peut être dans le déséquilibre entre la taille insuffisante des producteurs, et le pouvoir commercial des GMS d'Ile-de-France. D'après une étude Viniflor¹, en moyenne nationale, les producteurs vendant à la distribution non spécialisée sont de grande taille (12 ETP, 840 000 euros de chiffre d'affaires), c'est à dire parmi les 10% des plus grosses entreprises horticoles. Or les GMS d'Ile-de-France comptent parmi les plus grandes de France, tandis que les producteurs locaux disposent d'une surface limitée de production : moins de 3 ha en moyenne pour les floriculteurs spécialisés.

La possibilité pour les commer-

Les fleurs représentent 11% des produits de la ferme Ile-de-France



Source: Agreste Ile-de-France Comptes de l'Agriculture 2005 - Base 2000

Mises en marché des fleurs d'Ile-de-France : le poids de Rungis, l'attrait de la vente au détail

| Répartition en volume des productions des floriculteurs (% du produit total) | Cession interne | Coop, SICA, Grossiste | Marché de gros | Centrales d'achat, GMS, Export direct | Jardinier, fleuriste, détaillant spécialisé | Autre horticulteur, entreprise JEV ou collectivité | Ventes directes à particulier |
|------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------------|----------------|---------------------------------------|---------------------------------------------|----------------------------------------------------|-------------------------------|
| Ile-de-France | 10 | 4 | 36 | 0 | 25 | 8 | 16 |
| Centre | 3 | 41 | 5 | 18 | 10 | 7 | 16 |
| Pays de la Loire | 2 | 40 | 1 | 17 | 22 | 11 | 8 |
| Bretagne | 4 | 70 | 0 | 4 | 7 | 8 | 8 |
| Provence-Alpes-Cote-d'Azur | 1 | 54 | 17 | 8 | 7 | 7 | 7 |
| Picardie | 10 | 16 | 3 | 4 | 10 | 19 | 37 |
| France | 3 | 32 | 6 | 19 | 14 | 11 | 14 |

Source: Agreste Ile-de-France - RHOP 2001