



Fiches stratégiques

Les trois fiches stratégiques suivantes accompagnent le rapport de l'étude de la filière française de production de fleurs et feuillages coupés réalisé par un groupe d'étudiantes, futures ingénieures en horticulture, de l'Institut Agro à Angers.

Ce groupe, nommé « Fleurs Coupées » est composé de :

- Léa AUBRY
- Laurina CHIOSO
- Yosr CHOURABI
- Margaux DECOSSE
- Julie MARSAULT
- Romane ROUSSET

Les étudiantes ont réalisé ce travail dans le cadre de l'enseignement intitulé « Ingénierie De Projet ».

Le sujet a été proposé par Excellence Végétale dans le cadre du projet Bleu Blanc Fleurs, projet soutenu par FranceAgriMer (Plan de structuration des filières agricoles (...)) et par l'Interprofession VALHOR.

Après avoir réalisé une étude de la filière de production française au travers de la synthèse des résultats d'une enquête menée auprès des producteurs début 2023, et être allées à la rencontre de différents acteurs français de la filière fleurs coupées, les étudiantes ont livré leur analyse et réalisé des propositions stratégiques pour le futur à destination des producteurs. Il s'agit de fiche à vocation de conseil.

Les trois fiches stratégiques sont les suivantes :

- Fiche 1 – Coopératives
- Fiche 2 – Espèces
- Fiche 3 - Idéotypes

Qu'est ce qu'une Organisation de Producteurs ? Une coopérative ?

- Une **Organisation de Producteurs (OP)** permet de rassembler des agriculteurs qui souhaitent **mutualiser** leurs moyens et ainsi avoir plus d'importance face aux acteurs de l'aval de la filière. Une OP a pour but et obligation la valorisation de la production agricole, l'amélioration de l'organisation commerciale ou la pérennisation de la production sur un territoire défini. L'adhésion est **volontaire** et le mode de fonctionnement **démocratique**. Pour être reconnue, l'organisation de producteurs justifie d'une valeur de produits commercialisés annuel de minimum 1 M d'euros et d'au moins 5 producteurs. L'OP doit disposer d'au moins 1 ETP.
- Une **coopérative** peut être reconnue OP si elle en fait la demande auprès des pouvoirs publics. La coopérative permet non seulement de **mettre en commun des biens et des services** mais également de **regrouper la production** de plusieurs agriculteurs et de la **commercialiser** en totalité ou en partie. Une coopérative est une **entreprise** mais elle est régie par un conseil d'administration et une assemblée générale selon le principe **1 Homme = 1 voix**.

Coopératives actuelles en fleurs coupées

Le Var : La SICA Maf

- 450 producteurs en fleurs coupées
- 100 millions de tiges commercialisées /an



Le Sud-Ouest : Rosedor

- 9 producteurs en fleurs coupées
- Système de **cash et distribution**



La Bretagne : La SICA Kerisnel

- 35 producteurs horticoles dont quelques-uns en fleurs coupées
- 4 millions de tiges commercialisées /an



Une opportunité pour différents types de productions

- **Rassembler la production des floriculteurs peu diversifiés**



Une offre diversifiée



- **Rassembler la production des floriculteurs très diversifiés avec peu de volume**



Un volume suffisant



- **Rassembler la production des agriculteurs en diversification en fleurs coupées**



Une offre diversifiée



De nombreux avantages...

1 Logistique

2 activités distinctes au sein de la coopérative :

- **Production** : les floriculteurs apportent tout ou une partie de leur production à la coopérative.

Tout est livré en un seul et même point de collecte : réduction du nombre de distributeurs à livrer et donc du temps alloué à la logistique et au transport.

- **Commercialisation** : une partie des coopérateurs se charge de l'activité commerciale ce qui laisse plus de temps aux producteurs pour leur culture.

Ce découpage des tâches permet également d'être plus efficace sur la partie commerciale et d'accroître le réseau de vente, le marketing et la communication autour de la fleur coupée française.



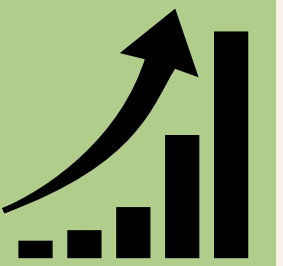
2 Économique

Le modèle coopératif, en réunissant plusieurs productions, permettrait de répondre à la problématique du **volume**, évoquée par les distributeurs lors de l'étude sur la filière fleur coupée en France.

Cela permet à chaque producteur de garder ses **spécificités variétales** puisque la diversité est aussi une demande des distributeurs. D'autre part, ce système permettrait à des producteurs de **changer d'échelle de production** en augmentant les volumes et en se spécialisant.

Se regrouper permet d'avoir plus de poids sur le marché et par conséquent d'être plus **compétitif**.

Ainsi, la coopérative permet d'avoir une **force commerciale** mais également une **force de négociation**



3 Technique

Les moyens économiques étant mis en commun, l'accès pour les membres d'une coopérative est facilité en ce qui concerne **l'équipement** mais aussi la **formation et le conseil technique**.

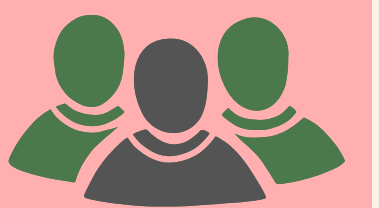
Le manque d'accompagnement et de référence technique est un point qui a souvent été soulevé par les producteurs, notamment ceux en reconversion professionnelle.



4 Social

Une coopérative a avant tout un but social, l'adhésion y est **volontaire** et les décisions sont prises **démocratiquement**. L'objectif est de se réunir autour d'une vision commune, ici, la mise en avant de la fleur française et la restructuration de la filière fleur coupée en France.

Être membre d'une coopérative permet de créer du lien social et permet donc un soutien moral entre producteurs/membres.



5 Distributeurs

Le modèle coopératif permet de répondre à de nombreuses attentes de la part des distributeurs :

- Logistique facilitée
- Apports réguliers
- Simplification de l'approvisionnement par le regroupement d'une offre **quantitative** et **diversifiée**

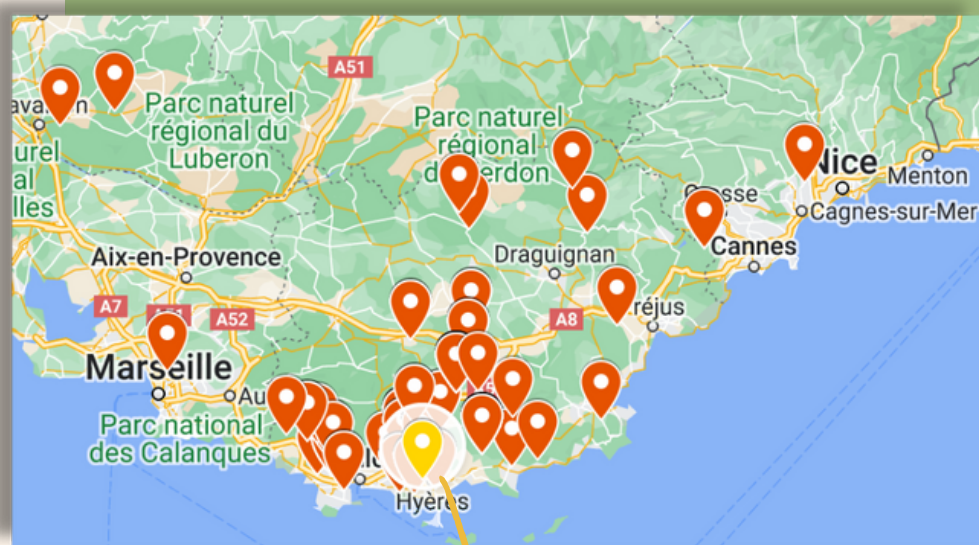
Gestion des risques à long terme

Le système coopératif permet de **faire face aux différents risques** rencontrés par les producteurs, que se soit au niveau du marché ou pour les risques climatiques et sanitaires. Elle permet une certaine sécurité de marché mais également la mise en commun d'outils techniques pour faire face à ces risques.

De plus, le système coopératif s'inscrit dans la **durée** et permet une **pérennisation** des productions en favorisant l'accès au marché, en créant un fond de commerce et en mettant en commun les ressources et capacités de ses membres.

Quelques pistes de développement pour le territoire français...

Une dynamique à conserver



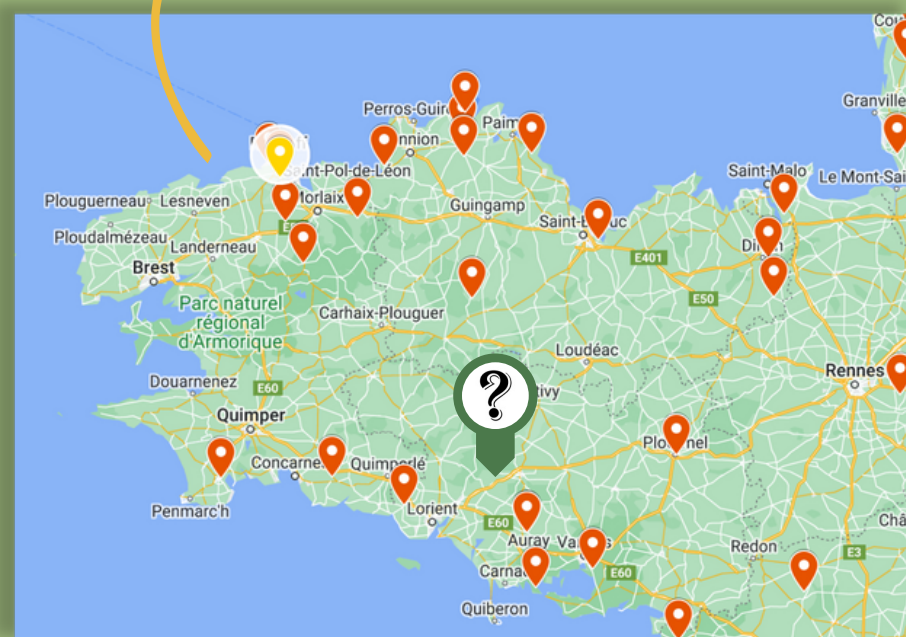
Dans le Var...

SICA Maf de Hyères

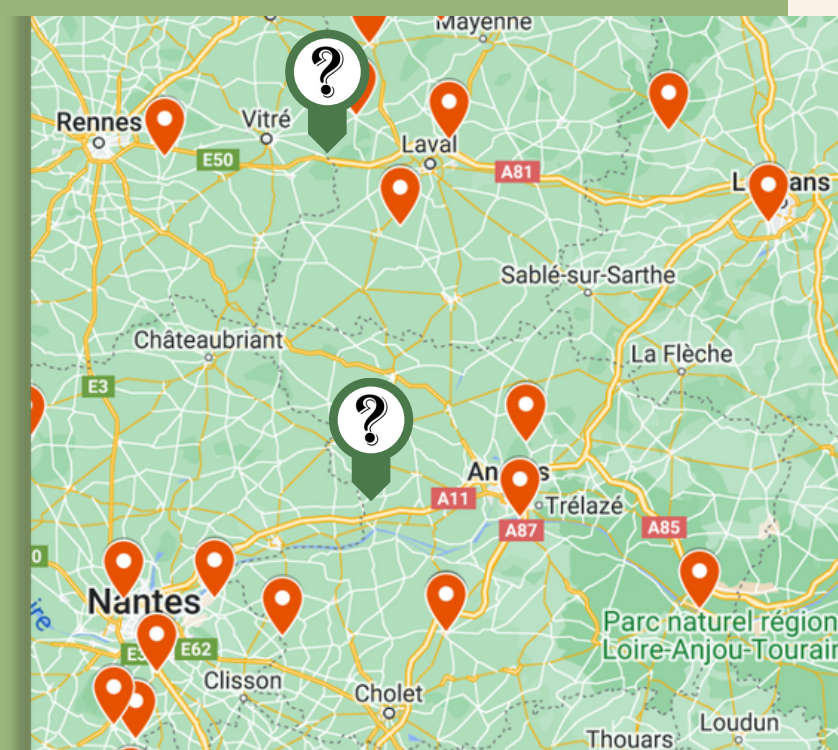
Une dynamique à amplifier

En Bretagne...

SICA Kerisnel



Une dynamique à installer



En Pays de la Loire...

Limites

- Le système coopératif nécessite parfois un besoin de se démarquer en termes de qualité, traçabilité, etc. Le label Fleurs de France peut alors être un levier sur lequel miser.
- Les décisions étant communes il peut y avoir une perte d'indépendance et d'autonomie au niveau décisionnaire.

Bibliographie

- Avantages et inconvénients, [sans date]. Biowallonie [en ligne]. [Consulté le 19 avril 2023]. Disponible à l'adresse : <https://www.biowallonie.com/cooperatives/avantages-et-inconvénients/>
- COMITÉ DES PLANTES À PARFUM, AROMATIQUES ET MÉDICINALES, 2018. Créer un groupement de producteurs en PPAM. [en ligne]. janvier 2018. [Consulté le 27 avril 2023]. Disponible à l'adresse : <https://www.cpparm.org/wp-content/uploads/Cr%C3%A9ation-dun-groupement-de-producteurs-PPAM-2018.pdf>
- Entreprendre en SCIC.pdf, [sans date]. [en ligne]. [Consulté le 24 avril 2023]. Disponible à l'adresse : https://energiescollectives.fr/IMG/pdf/entreprendre_scic.pdf
- KOOPMANS, Reitse, [sans date]. Comment créer une coopérative. .
- Le système coopératif: l'agriculture de demain?, 2017. [en ligne]. [Consulté le 18 avril 2023]. Disponible à l'adresse : http://ensaia.univ-lorraine.fr/telechargements/projet_professionnel_le_système_cooperatif.pdf
- Organisation économique: les organisations de producteurs, [sans date]. Ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté alimentaire [en ligne]. [Consulté le 18 avril 2023]. Disponible à l'adresse : <https://agriculture.gouv.fr/organisation-economique-les-organisations-de-producteurs>

Contacts utiles

- **VERDIR** : Fédération nationale des Producteurs de l'Horticulture et des Pépinières
Mail : verdir@verdir.fr
Tel : 01 42 38 63 63
- **FELCOOP** : Fédération des coopératives et SICA de producteurs de fruits et légumes frais et transformés, de pommes de terre et des horticulteurs
Mail : contact@felcoop.fr
Tel : 01 43 26 09 89



DES ESPÈCES D'AVENIR POUR LA FILIÈRE FLEURS COUPÉES



Qu'est ce qu'une espèce d'avenir ?

Une espèce d'avenir peut tout d'abord être décrite comme s'inscrivant dans les nouvelles **tendances** de **formes** et de **couleurs** mais également **d'ambiances** qui attirent les consommateurs.

Les espèces d'avenir sont également celles qui peuvent être produites à **faible coût énergétique** avec des productions de plein air ou sous abris non chauffés et de **pleine terre**. Ces fleurs sont aussi celles **adaptées au changement climatique**. Ce sont donc des plantes avec un plus **faible besoin en eau et en éléments nutritifs** mais également permettant d'**utiliser moins d'intrants**.



Un retour à la nature



Des phénotypes sauvages



Des cultures peu énergivores



Bouquets bruts



Fleurs champêtres

Les tendances à venir : un retour à la nature

Les tendances en France et à l'international sont aujourd'hui orientées vers le **retour à la nature**. On observe un "retour au naturel" et à la **fleur de saison**. Ainsi, la fleur française serait davantage choisie pour ses caractéristiques **locales** liées à l'envie de diminuer son empreinte écologique plutôt que pour ses caractéristiques esthétiques de forme et de couleur.

Dans cette même vision de la fleur plus **naturelle** et **brute**, il y a un lien avec les ambiances et les tendances de décoration d'intérieur inspirées des pays scandinaves : **minimalisme**, "clean aesthetic". Cela donne lieu à des bouquets qui peuvent être composés d'un seul genre seulement ou bien monochrome.

Les bouquets sont davantage composés de fleurs, de fleurettes et de feuillages ayant un aspect **sauvage** et **champêtre**. On observe ainsi des variétés horticoles laissant la place aux **phénotypes sauvages** ; les fleurs de nos bouquets empruntent **l'authenticité des fleurs de nos jardins**.

Espèces		Tendance	Faible besoin en eau	Faible besoin en éléments nutritifs	Pleine terre	Pérenne Annuelle	Climat	Caractéristiques pédologiques	Bassin de production le plus propice
	Mimosa	✓	✓	✓	✓	Pérenne	Résiste à la sécheresse Rusticité -5°C à -10°C	Sol neutre acide, caillouteux, drainé	Bretagne, NA, PACA, PDL
	Pavot de Californie	✓	✓	✓	✓	Annuelle	Climat doux et chaud Rusticité -20°C	Sol pauvre, drainant, alcalin	NA, PACA, PDL
	Pavot d'Islande	✓	✓	✓	✓ Mais hors sol conseillé	Pérenne, Annuelle ou Bisannuelle	Climat doux, craint les étés chauds Rusticité -20°C Production hivernale	Sol ordinaire plutôt profond	Bretagne et PDL en saison ; pourquoi pas en PACA en hors saison
	Hellébore	✗	✓	✗	✓	Pérenne	Rusticité de -15°C à -20°C	Sol neutre/calcaire, profond, riche en humus	Bretagne, IDF, NA, PACA, PDL
	Lavande	✓	✓	✗	✓	Pérenne	Climat méditerranéen mais adapté à tout climat Rusticité -15°C	Sol bien drainé, léger, pauvre ou riche, acide à légèrement calcaire	Bretagne, IDF, NA, PDL
	Chardon	✓	✓	✓	✓	Pérenne ou Bisannuelle	Climat tempéré Rusticité -15°C	Sol drainé, frais, pauvre, neutre à calcaire	Bretagne, IDF, NA, PDL
	Giroflée	✗	✓	✓	✓	Bisannuelle	Résiste à la sécheresse mais préfère l'ensoleillement doux Rusticité -20°C	Tout type de sol drainant	Bretagne, IDF, NA, PDL
	Sauge	✗	✓	✗	✓	Annuelle	Climat tempéré chaud Peu rustique	Sol fertile, léger, sec, drainé, neutre à légèrement calcaire	Bretagne, IDF, NA, PACA, PDL
	Marguerite	✓	✓	✓	✓	Pérenne	Rusticité -15°C, A la mi-ombre dans les régions du sud	Sol fertile, drainé, neutre Supporte sol calcaire	Bretagne, IDF, NA, PACA, PDL
	Agapanthe	✗	✓	✗	✓	Pérenne	Climat doux littoral / climat tempéré Rusticité -5°C à -15°C	Sol neutre, léger, riche, drainant et pas argileux	Bretagne, IDF, PDL
	Freesia	✓	+ -	✗	✓	Pérenne	Climat doux Rusticité 0°C, craint le gel	Sol riche, léger, drainé, frais	Bretagne, IDF, NA, PACA, PDL
	Glaïeul	✗	+ -	✗	✓	Pérenne	Tout type de climat mais plante gélive	Tout type de sol bien drainé	Bretagne, IDF, NA, PACA, PDL
	Hélichryse	✓	✓	✓	✓	Pérenne ou annuelle	Climat doux, littoral Résistante à la sécheresse mais sensible aux grands froids	Sol bien drainé, pauvre, léger sableux et/ou caillouteux, plutôt calcaire	Bretagne, NA, PACA, PDL

Bretagne

Mimosa
Pavot d'Islande
Hellébore
Lavande
Chardon
Giroflée
Sauge
Marguerite
Agapanthe
Freesia
Glaïeul
Hélichryse
...



Île-de-France

Hellébore
Lavande
Chardon
Giroflée
Sauge
Marguerite
Agapanthe
Freesia
Glaïeul
...



Pays de la Loire

Mimosa
Pavot de Californie
Pavot d'Islande
Hellébore
Lavande
Chardon
Giroflée
Sauge
Marguerite
Agapanthe
Freesia
Glaïeul
Hélichryse
...



Nouvelle Aquitaine

Mimosa
Pavot de Californie
Hellébore
Lavande
Chardon
Giroflée
Sauge
Marguerite
Freesia
Glaïeul
Hélichryse
...



Provence-Alpes-Côte d'Azur

Mimosa
Pavot d'Islande
Hellébore
Lavande
Sauge
Marguerite
Agapanthe
Freesia
Glaïeul
Hélichryse
...



1 Introduction

Cette fiche stratégique caractérise les différents idéotypes d'entreprises horticoles, pour les secteurs de la production et de la distribution de fleurs et feuillages coupés.

En second lieu, cette fiche a une visée de conseils d'évolution pour les producteurs, en fonction du type de marché qu'ils visent ou qu'ils pourraient viser.

3 Méthode de travail

Pour la distribution :

Les distributeurs ont été divisés selon leur profession. Par les entretiens effectués auprès des distributeurs, nous avons estimé l'importance de la diversité de genres disponibles pour chaque type de distributeur. De plus, nous avons calculé les volumes (nombre de tiges) commandés par semaine.

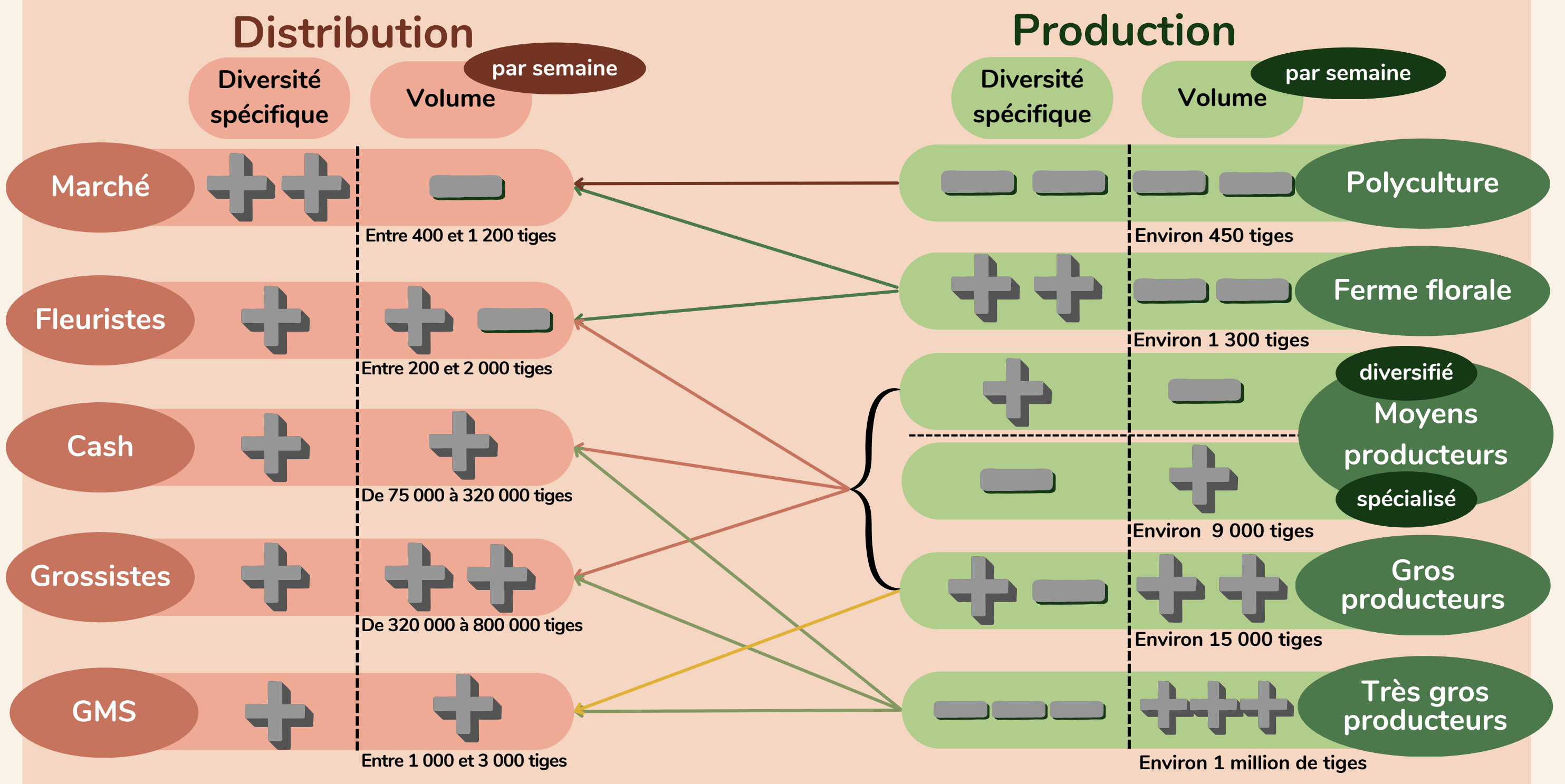
Pour la production :

Les producteurs ont été divisés en fonction de plusieurs critères visant à définir des types d'entreprises : chiffre d'affaires, surface de production et clients privilégiés. La diversité de genre correspond à l'ampleur de la gamme que proposent les producteurs et le volume est la quantité de tiges qu'ils vendent par semaine.

2 Critères d'achat

Pour les distributeurs, les quatre critères les plus recherchés pour l'achat de fleurs coupées sont la **qualité**, le **prix**, le **volume** disponible et la **diversité** de genres. Nous nous sommes concentrées sur ces deux derniers critères car ils constituent des **leviers d'action** sur lesquels il est plus facile d'agir ; ces derniers ayant également un impact sur les deux premiers critères.

4 Fonctionnement actuel

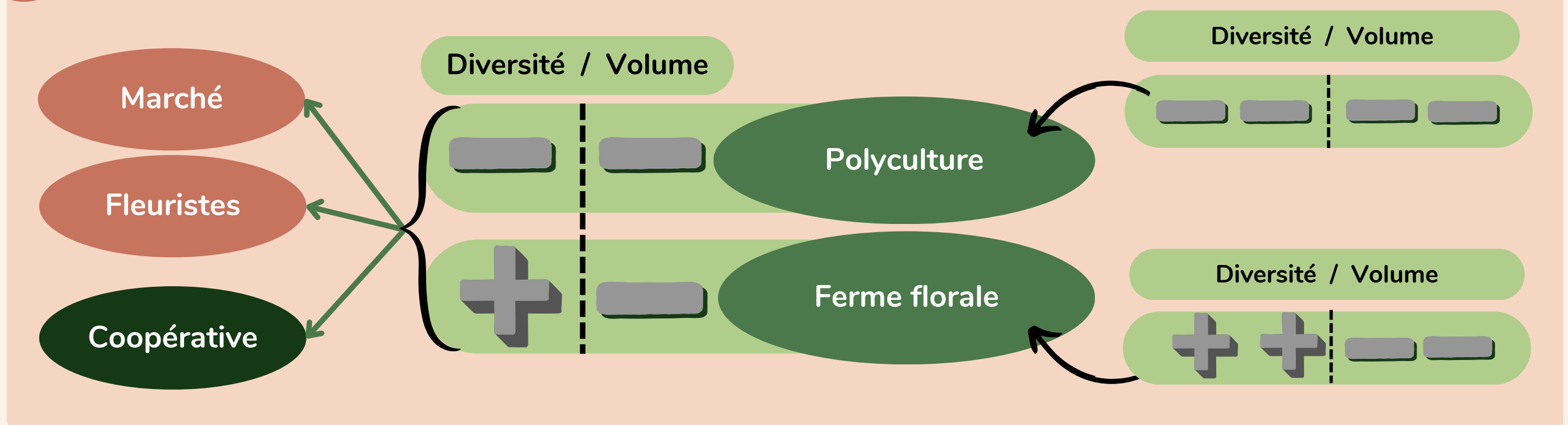


Chaque distributeur a des attentes spécifiques en terme de quantité, de qualité et de diversité des fleurs commercialisées. Pour les producteurs, le choix se fait en fonction des critères qu'ils sont en capacité de respecter, comme nous l'ont montré nos entretiens (visible sur le graphique ci-dessus).

Pour les producteurs en polyculture et les fermes florales, les **obstacles premiers** sont le **volume** et la **qualité** (standardisation) des fleurs cultivées : ils commercialisent donc eux-mêmes leur production sur les marchés de plein vent ou passent par des fleuristes locaux. Les floriculteurs produisant de plus gros volumes peuvent alimenter fleuristes, cash, grossistes et GMS, qui attendent des volumes réguliers pour leurs clients.

Ces habitudes de marchés ne sont pas fixées et peuvent être amenées à changer. La deuxième partie de ce poster traite de ces perspectives d'évolution.

5 Perspectives d'évolution pour les producteurs en polyculture et en fermes florales

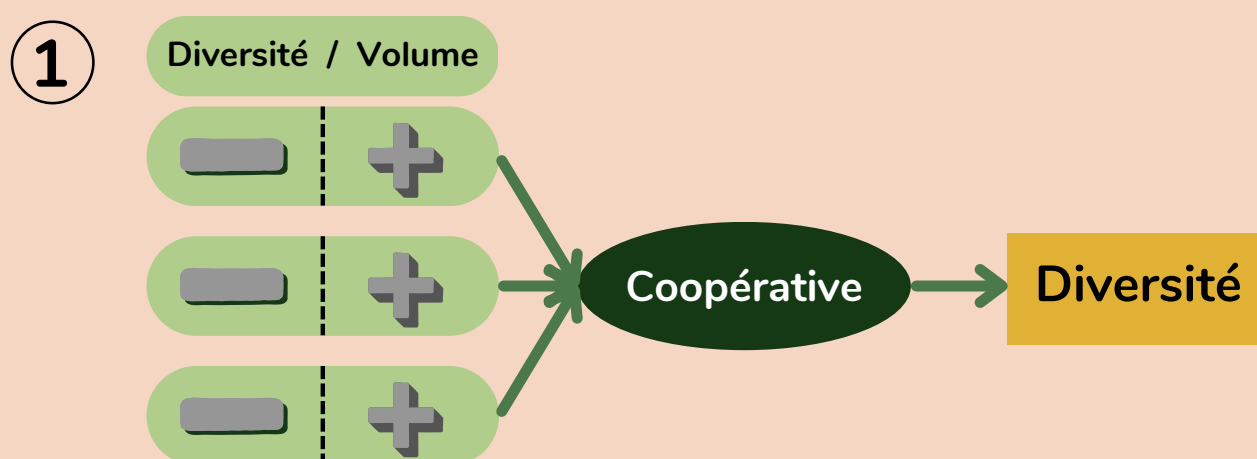


Les producteurs en **polyculture** sont caractérisés par la production d'une gamme très restreinte de fleurs coupées. De plus, le volume par genre produit peut être important mais le volume total de la production reste insuffisant pour la majorité des distributeurs.

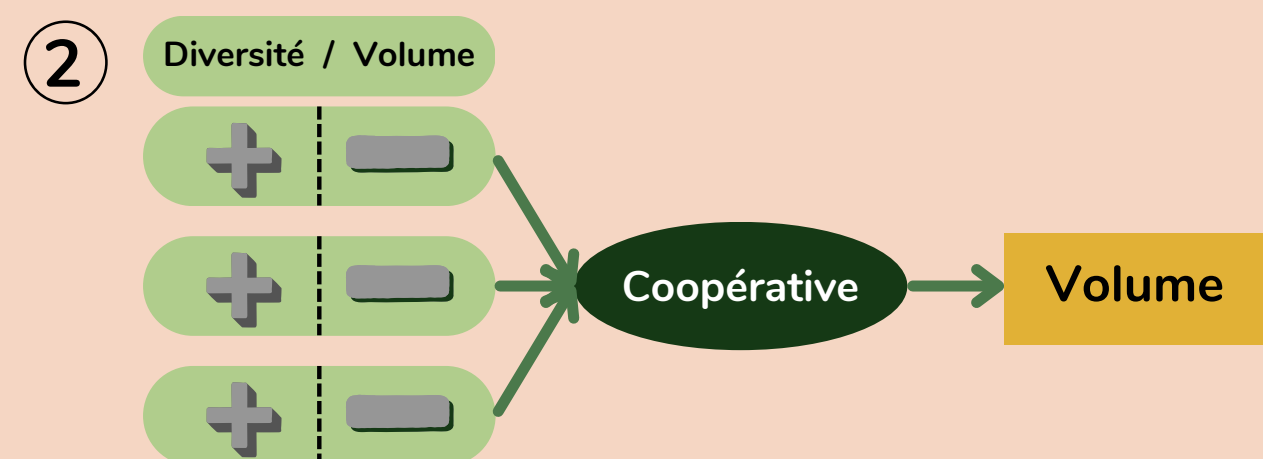
D'un autre côté, les **fermes florales** sont caractérisées par une production très diversifiée (avec parfois plus d'une centaine de genres différents) et des volumes faibles pour chaque type de production.

En **réduisant la gamme végétale** pour ces deux types de producteurs, cela permettrait d'**augmenter les volumes** produits par genre et donc d'atteindre de nouveaux modèles de distribution. Ainsi, il sera possible de fournir les fleuristes qui demandent parfois des volumes plus conséquents par genre produit. Ce marché pourrait être une alternative aux marchés de plein vent pour **augmenter les revenus** des producteurs, si le calibre des produits est respecté et si l'approvisionnement est régulier.

Par ailleurs, les coopératives permettent plusieurs avantages selon le profil des producteurs :



Les producteurs produisant peu de diversité mais en grande quantité rassemblent leurs productions pour répondre à la demande de diversité.



Les producteurs produisant une grande diversité de genres mais en petite quantité rassemblent leurs productions pour répondre à la demande de quantité.

6 Perspectives d'évolution pour les producteurs plus conséquents

- Si la diversité de production se veut importante, la cible visée sera davantage les fleuristes. Ces derniers ont des besoins variés en termes de volumes achetés par semaine. Néanmoins, la logistique pour vendre directement à des fleuristes peut s'avérer compliquée.

- A l'inverse, une faible diversité de production accompagnée de volumes conséquents permet de cibler les cashs et les grossistes qui demandent entre 300 et 1 000 tiges par semaine et par producteurs en moyenne (ce nombre pouvant être revu à la hausse).

- Enfin, en alliant volume et diversité, il est possible de se positionner sur les marchés des GMS qui favorisent la fleur française.