

Le marché européen des fleurs coupées

Biais P.

Les cultures florales

Paris : CIHEAM
Options Méditerranéennes; n. 10

1971
pages 92-95

Article available on line / Article disponible en ligne à l'adresse :

<http://om.ciheam.org/article.php?IDPDF=CI010419>

To cite this article / Pour citer cet article

Biais P. **Le marché européen des fleurs coupées**. *Les cultures florales*. Paris : CIHEAM, 1971. p. 92-95 (Options Méditerranéennes; n. 10)



<http://www.ciheam.org/>
<http://om.ciheam.org/>

Pierre BIAIS
 Directeur général
 de
 SOGENOR

Le marché européen des fleurs coupées

Le développement de l'agriculture et l'exportation des produits agricoles apparaissent aujourd'hui, après bien des essais et beaucoup de mécomptes, comme les deux instruments essentiels de l'essor économique dans la plupart des pays à la recherche de leur développement.

Ce préalable admis, quelles productions agricoles ou horticoles peut-on exporter avec plus-value? Voilà la question préliminaire que se posent alors les responsables du développement économique, qu'ils soient promoteurs institutionnels de ce développement à titre gouvernemental, syndical, national ou international, qu'ils soient producteurs, distributeurs, investisseurs du secteur public ou privé.

Pour résoudre ce problème, le gouvernement jordanien nous demandait en 1970, dans le cadre des accords de coopération franco-jordaniens, de déterminer les débouchés sur le marché européen (C.E.E. et Grande-Bretagne) d'une dizaine de produits agricoles et horticoles bien adaptés aux possibilités jordaniennes de production, dont notamment les fleurs coupées.

Bien des facteurs plaident *a priori* en faveur de ce dernier type de production : la demande de fleurs coupées croît sans cesse dans les pays à fort développement; les espèces commercialisables sont très nombreuses; les prix au poids sont élevés et permettent d'absorber des coûts de transport importants; la demande hivernale est forte en Europe du Nord alors que les conditions de production méditerranéenne sont encore favorables. Cet ensemble d'arguments positifs ne peut cependant suffire à justifier un programme de développement de la production dans un pays où aucun effort ne peut être gaspillé.

Seule, l'estimation objective du chiffre d'affaires réalisable à l'exportation, en fonction de la concurrence et des prix imposés par le marché, permet de juger de l'opportunité économique d'un programme de production.

LA MÉTHODE

Évaluer, *ex nihilo*, le chiffre d'affaires réalisable par un pays exportateur n'est pas impossible. La méthode est simple en elle-même, mais délicate à manier, et ses résultats ne sont, par nature, qu'approximatifs.

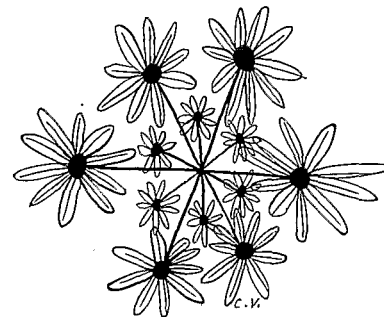
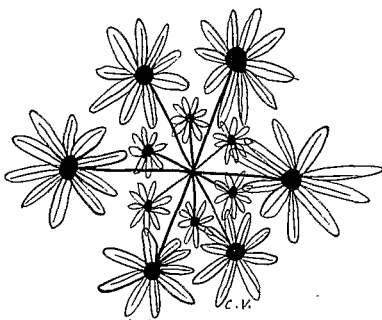
La méthode est simple : il suffit en effet de prévoir l'évolution de la valeur du marché à l'importation, par comparaison des valeurs prévisionnelles de la consommation et de la production interne, puis d'évaluer la part de ce marché que le pays considéré peut s'adjuger, compte tenu du nombre des fournisseurs en place et de leur compétitivité.

La méthode est délicate à manier : elle suppose en effet le collationnement et l'analyse de statistiques précises concernant la consommation, la production, les importations et exportations, estimées sur la base d'une même unité de mesure. Si les statistiques sont nombreuses, elles ne sont pas toujours homogènes et les unités de mesure sont très variables, suivant les pays et les rubriques étudiées (prix de vente au détail, prix à la production, valeur en douane, calculés en francs, en livres, en dollars...).

La méthode comporte ensuite l'établissement de prévisions à long terme dans le domaine de la consommation, de la production et des possibilités d'exportations de fournisseurs traditionnels. Or, la seule analyse statistique des résultats antérieurs ne permet que de déterminer des tendances. Celles-ci doivent être corrigées en tenant compte de l'évolution probable des paramètres fondamentaux, tels que la démographie et les revenus, et de certains phénomènes politiques ou économiques qui risquent de modifier le contexte et éventuellement bouleverser les relations internationales (l'entrée de la Grande-Bretagne dans le Marché Commun par exemple).

Les prévisions auxquelles on peut ainsi aboutir ne sont cependant que des approximations. Comme il est impossible de prendre en considération l'ensemble des paramètres qui représentent les phénomènes aléatoires d'ordre politique, économique ou monétaire, les résultats obtenus sont destinés à être remis en cause dès qu'un de ces phénomènes survient.

Ces réserves posées, l'analyse globale du marché européen des fleurs coupées et les prévisions concernant son évolution permettent de déterminer de manière suffisamment significative les possibilités d'exportation d'un pays méditerranéen comme la Jordanie vers les sept pays européens étudiés : France, Allemagne, Belgique, Luxembourg, Pays-Bas, Italie et Grande-Bretagne.



LA CONSOMMATION EUROPÉENNE

Pour apprécier l'importance du marché des fleurs coupées en général, seule peut être prise en considération la valeur des produits, la diversité des espèces ne permettant pas de se référer à des statistiques significatives en quantité ou en poids.

En 1969, la consommation de fleurs coupées en Europe, évaluée au prix de détail, a atteint plus de 1 350 millions de dollars. Cette consommation est relativement élevée puisqu'elle représente une dépense par habitant comprise entre 5 et 10 dollars par an selon le pays.

C'est dans l'Europe du Nord (Allemagne, Pays-Bas) que la consommation apparaît la plus élevée : elle voisine en effet les 10 dollars par habitant, alors qu'au contraire en Italie, où le climat permet une vie plus ouverte sur l'extérieur, la consommation n'excède pas 4 dollars par habitant.

La consommation individuelle a connu ces dernières années une forte croissance dans tous les pays d'Europe : elle a en effet augmenté de 1966 à 1969 de plus de 15 % dans le Benelux et de plus de 10 % dans les autres pays (France, Italie, Allemagne fédérale, Grande-Bretagne).

En tenant compte de la croissance démographique et de l'élévation de la consommation individuelle dans les différents pays, les tendances observées ces dernières années nous amènent à prévoir une consommation européenne d'environ 1,7 milliard de dollars en 1975 et 2 milliards de dollars en 1980 : le taux de croissance prévisible se situe aux environs de 4 % par an.

LA PRODUCTION PROPRE ET LA SATISFACTION DES BESOINS

La production européenne, quant à elle, évaluée aussi au prix de détail à fin de comparaison, a atteint 1 375 millions de dollars en 1969. La valeur de la production était équivalente à la consommation.

Cependant, si l'Europe consomme autant qu'elle produit, cet équilibre n'est que global : les Pays-Bas et l'Italie sont fortement excédentaires et exportent respectivement 55 et 20 % de leur produc-

tion, alors que l'Allemagne, malgré une forte production, ne couvre que 80 % de ses besoins et doit importer en masse.

La croissance de la production est encore plus systématique et plus spectaculaire que la croissance de la consommation : la production européenne a augmenté de 22 % de 1966 à 1969. Les Pays-Bas ont connu une expansion de leur production florale particulièrement élevée, puisque celle-ci a augmenté de 50 % en trois ans, permettant ainsi à ce gros producteur de répondre à la croissance de la demande européenne.

Globalement, pour l'ensemble des pays européens, le taux de croissance de la production (+ 7 % par an) a été supérieur au taux de croissance de la consommation (+ 4 % par an) pendant la période 1966-1969.

La croissance de la production se poursuivra sans aucun doute dans les prochaines années, motivée par le développement de la consommation. Cependant, l'analyse détaillée de l'évolution des différentes productions nationales sur une longue période oblige à infléchir les tendances actuelles de croissance de la production européenne. Globalement, elle ne pourra guère croître de plus de 4 % par an dans l'avenir prévisible. Remarquons que ce taux de croissance est aussi celui de la consommation globale.

De 1 375 millions de dollars en 1969, la valeur de la production florale européenne devrait passer à environ 1,7 milliard de dollars en 1975 et à 2 milliards en 1980, ce qui, aux approximations près, représente les chiffres obtenus pour la consommation. Il semble bien que l'actuel équilibre global existant entre production et consommation européennes doivent se maintenir tandis que les déséquilibres nationaux devraient à l'inverse être plus marqués.

LE CLIENT NATUREL : L'ALLEMAGNE

La comparaison des prévisions de consommation et de production pays par pays, met en effet en évidence le caractère chronique du déficit de production en R.F.A. : elle se verra contrainte d'importer pour 100 millions de dollars de fleurs coupées en 1975 (en valeur C.I.F.) contre 83,5 millions en 1969.

Le marché allemand représente actuellement 94 % du marché européen de la fleur coupée importée et porte sur les espèces les plus diverses.

Pour un pays méditerranéen, tel que la Jordanie, les perspectives apparaissent donc particulièrement prometteuses, surtout si l'on tient compte des facteurs favorables que constituent l'existence de des pointes de consommation saisonnières et la diversification progressive des désirs des acheteurs.

Les importations sont surtout importantes de novembre à mai, avec deux pointes particulièrement fortes en décembre et mai, dates auxquelles les cours des fleurs coupées importées sont les plus élevés (3 à 4 dollars le kilo).

L'augmentation des importations allemandes s'accompagne d'une diversification des espèces de fleurs importées : en 1960, les œillets représentaient 50 % des importations allemandes, en 1969 pas plus de 36 %; les roses ne représentaient par contre que 15 % des importations allemandes en 1960, mais 19 % en 1969.

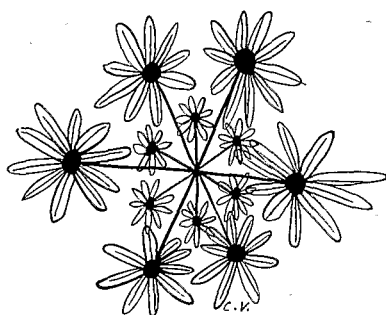
Mais pour un pays méditerranéen non associé à la C.E.E., la difficulté est de se placer sur un tel marché, face à la concurrence des partenaires européens dont les excédents de production doivent croître au même rythme que la demande allemande.

LES FOURNISSEURS DE L'ALLEMAGNE

Les principaux fournisseurs de fleurs de l'Allemagne sont évidemment ses partenaires dans la C.E.E. Les Pays-Bas assurent 66 % des importations allemandes; l'Italie : 26 %; la France, dont les possibilités sont limitées et épisodiques : 3 %.

5 % seulement des importations ont donc une origine extracommunautaire : Espagne (2 millions de dollars), Israël (1,6 million de dollars), notamment.

L'ouverture du marché allemand de la fleur coupée importée, au cours de ces dernières années, a essentiellement profité aux Pays-Bas, dont la production a considérablement augmenté pendant la même période : en 1966, les Pays-Bas n'exportaient vers l'Allemagne que 28 millions de dollars de fleurs coupées, en 1969 leurs exportations atteignaient 55 millions de dollars.



1969	Fr.	Bel. Lux.	P. B.	R.F.A.	Italie	Gr.-B.	Ens.
Consommation	250 000	54 000	120 000	550 000	225 000	155 000	1 354 000
Production	249 000	51 000	265 000	383 000	280 000	147 000	1 375 000
Importation nette.	1 000	3 000		167 000		8 000	179 000
Exportation nette.			145 000		55 000		200 000
Excédent ou déficit (Valeur C.I.F.)	6 500	-1 500	+72 500	-83 500	+27 500	-4 000	+10 500

1975	Fr.	Bel. Lux.	P. B.	R.F.A.	Italie	Gr.-B.	Ens.
Consommation	340 000	71 000	158 000	650 000	270 000	190 000	1 679 000
Production	320 000	68 000	380 000	450 000	295 000	200 000	1 713 000
Importation nette.	20 000	3 000		200 000			223 000
Exportation nette.			222 000		25 000	10 000	257 000
Excédent ou déficit (Valeur C.I.F.)	-10 000	-1 500	+111 000	-100 000	+12 500	+5 000	+12 000

1980	Fr.	Bel. Lux.	P. B.	R.F.A.	Italie	Gr.-B.	Ens.
Consommation	430 000	87 000	196 000	735 000	310 000	215 000	1 973 000
Production	375 000	83 000	470 000	500 000	310 000	245 000	1 983 000
Importation nette.	55 000	4 000		235 000			294 000
Exportation nette.			274 000			30 000	304 000
Excédent ou déficit (Valeur C.I.F.)	-27 500	-2 000	+137 000	-117 500	-	+15 000	+5 000

Note. — Valeur C.I.F. (Cost Insurance Fret). C'est le prix des marchandises rendues à la frontière (hors taxes et droits de douane). Tous les chiffres indiqués, sauf les excédents et déficits exprimés en valeur C.I.F., sont des valeurs au prix de détail.

L'augmentation des exportations néerlandaises (27 millions de dollars) correspond pratiquement à l'augmentation des importations allemandes. Les Pays-Bas, en effet, outre leurs privilèges douaniers, bénéficient de leur proximité vis-à-vis de l'Allemagne, facteur important pour des produits aussi peu durables que les fleurs coupées.

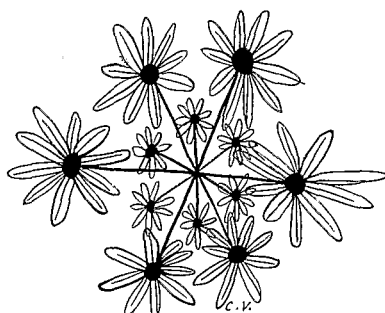
Il est intéressant de constater qu'en revanche les importations en provenance des pays extérieurs à la C.E.E. n'ont presque pas varié.

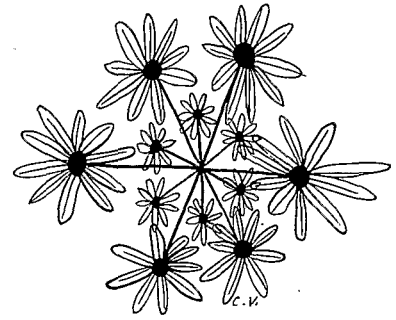
QUI APPROVISIONNERA L'ALLEMAGNE ?

Si l'on se réfère à l'actuel impact des producteurs de la C.E.E. en Allemagne,

et si l'on tient compte de l'augmentation générale du volume de leur production, on peut être sûr que dans les années à venir le marché allemand leur restera essentiellement réservé : tous les pays d'Europe sont de gros producteurs ; la culture des fleurs, compte tenu des procédés modernes de culture et de la diversité des espèces, est permise partout et presque en toutes saisons. Le montant élevé des droits de douane communautaires traduit d'ailleurs la décision de protéger la culture florale européenne.

Des prévisions détaillées montrent que 98 % des besoins allemands seront satisfaits en 1975 et 1980 par les autres pays de la Communauté européenne, et ceci malgré la diminution des exportations italiennes : celle-ci devrait être largement compensée, en effet, par l'entrée de la





Grande-Bretagne dans le Marché Commun, qui la conduira à y exporter prioritairement ses excédents, et par la forte croissance des productions des Pays-Bas et de la France.

Cependant, marginalement, il est tout à fait possible qu'un fournisseur extérieur à la C.E.E. pénètre le marché allemand. Ainsi, par exemple les exportations israéliennes sont passées de 118 tonnes en 1966 à 456 tonnes en 1969, malgré un accroissement général des prix, qui sont montés de 2,25 dollars le kilo à 3,6 dollars le kilo.

Globalement, en valeur absolue, le marché allemand ouvert aux producteurs non européens ne devrait pas excéder 1,5 million de dollars en 1975 et 2,5 millions en 1980.

Ce marché paraît donc relativement figé et beaucoup moins large que le montant global des importations allemandes ne le laisserait supposer *a priori*.

LES DÉBOUCHÉS EUROPEËNS

La part, très étroite, du marché allemand ouvert aux fournisseurs non européens correspond à la demande épisodique de certaines espèces que les fournisseurs traditionnels ne peuvent fournir, notamment pendant les périodes d'hiver ou de fête.

Cette demande marginale existe d'ailleurs dans tous les pays d'Europe, même s'ils sont gros producteurs. Elle constitue le marché de la fleur de luxe, qui, pensons-nous, est le seul sur lequel la Jordanie, comme tout autre pays méditerranéen, peut se placer en Europe, tant en Allemagne que dans les autres pays.

En dehors de l'Allemagne, qui est et restera le plus important débouché européen, les importations de fleurs de luxe d'origine lointaine ont atteint 1,5 million de dollars en 1969.

On peut estimer que ce marché suivra dans les prochaines années la même évolution que la consommation des fleurs coupées en général (+ 4 % par an) et passera donc à 2,1 millions de dollars en 1975 et à 2,7 millions de dollars en 1980. Les possibilités des producteurs non européens dans les autres pays de la communauté sont équivalents aux possibilités offertes pour l'Allemagne.

Globalement, pour l'ensemble des pays

de la C.E.E., les débouchés européens de la fleur coupée pour les pays trans-méditerranéens ne dépasseraient pas 3,6 millions de dollars en 1975 et 5,6 millions de dollars en 1980, soit moins de 5 % du marché total de la fleur importée en Europe.

Un pays méditerranéen ne peut espérer conquérir une part importante de ce marché que dans la mesure où il peut fournir des fleurs de haute qualité, dans des espèces prestigieuses, telles les roses ou les fleurs exotiques, et de présentation impeccable.

Ceci suppose qu'il puisse écouler effectivement sa production pendant les périodes opportunes (décembre notamment) et que ses produits demeurent compétitifs malgré les énormes frais de transport qui grèvent les prix.

Il semble raisonnable d'admettre qu'un nouveau fournisseur méditerranéen, appliquant une politique de production ou de commercialisation bien adaptée aux conditions du marché et suffisamment dynamique pour concurrencer efficacement les fournisseurs non privilégiés déjà en place, puisse s'adjuger au mieux 20 % de ce marché résiduel. L'objectif maximum qu'un tel producteur pourrait donc se fixer serait limitée à :

700 000 dollars d'exportation vers l'Europe en 1975 et 1 000 000 dollars d'exportation vers l'Europe en 1980.

* * *

Le pessimisme de ces conclusions met paradoxalement en évidence l'intérêt de ce genre d'étude. Le marché européen de la fleur coupée apparaît, en effet, beaucoup plus étroit que nous le laissons supposer une vision rapide et globale du volume et de la croissance des importations européennes.

L'estimation objective et préalable des débouchés européens incite donc à la prudence. Elle permet en outre aux fournisseurs étrangers et, notamment, aux pays en voie de développement, d'adapter leurs programmes d'expansion aux possibilités réelles du marché, en choisissant les produits dont les débouchés sont les plus prometteurs. L'enthousiasme et l'intuition conditionnent parfois la réussite, mais, très souvent, ils n'autorisent que la planification du gaspillage, ce qui élargit inéluctablement le fossé entre richesse et pauvreté.

