

Les invendus en pépinière dans une démarche d'économie circulaire

Contextualisation

La gestion des invendus représente un défi économique et logistique majeur pour les pépinières. Le stockage prolongé des végétaux entraîne des coûts liés à la logistique et à l'espace nécessaire pour conserver ces plants en attente. De plus, ces invendus nécessitent un entretien régulier, ce qui engendre des frais supplémentaires en main-d'œuvre, en eau et en intrants. Lorsqu'il s'agit de végétaux en pot parfois ils nécessitent d'être replantés en pleine terre pour survivre, la charge de travail devient encore plus conséquente, mobilisant des ressources humaines et matérielles.

Une solution potentielle consiste à proposer ces invendus à prix réduit. Toutefois, cette stratégie commerciale suscite des réticences de la part des professionnels du secteur. En effet, il existe une crainte que la mise en place de ventes à prix cassé incite les clients à reporter leurs achats en attendant ces opportunités, ce qui pourrait impacter négativement le chiffre d'affaires annuel des pépiniéristes.

Face à ces contraintes économiques et logistiques, de nombreuses pépinières préfèrent limiter leurs coûts en se débarrassant de leurs invendus, en les jetant.

Dans le cadre de notre étude, nous avons exploré l'application des principes des 3R (Réduire, Réutiliser/Réparer, Recycler) à la gestion des invendus en pépinière. L'objectif est d'identifier les leviers d'amélioration permettant non seulement de limiter le gaspillage horticole, mais aussi de valoriser ces végétaux de manière économiquement et écologiquement viable. Notre démarche vise à transformer la contrainte des invendus en une opportunité de revalorisation, attractive aussi bien pour les professionnels que pour les consommateurs.

Chiffres clés



Taux d'invendus : Il n'existe pas d'étude officielle sur les invendus en pépinière en France ; nous avons donc recueilli des témoignages de pépiniéristes ayant accepté de partager leurs estimations à ce sujet.

Pépinière de vivaces : 10 à 15 % de la production est compostée.

Plantes à fleurs : seulement 1 % est évacué en Déchets Industriels Banals (DIB).

Plants potagers et fleuris : 6 à 10 % sont orientés vers le compostage.



Perte économique : Les invendus représentent un manque à gagner direct pour les pépiniéristes, auquel s'ajoutent des coûts logistiques (arrosage, entretien, espace de stockage) et des frais d'élimination (compostage, tri, gestion des déchets).



Impact environnemental : Le gaspillage de végétaux entraîne une perte de ressources : eau, terreau, énergie, engrais... De plus, les déchets non valorisés (DIB, incinération) ont une empreinte carbone élevée.

Raisons des pertes

Surproduction

Prix du stockage

Exigence esthétique

Saisonnalité des ventes / tendances

1 Réduire

La surproduction est la première cause de perte en horticulture. Mieux maîtriser les volumes permet de limiter les pertes dans un contexte où produire coûte cher.

Comment s'adapter face au marché volatile ?

Solutions existantes

Diversifier la distribution

Multiplier les canaux de distribution pour limiter les fluctuations de marché : Vente directe, aux professionnels et en ligne pour limiter les baisses de demande locale ou d'une branche de la filière.

Faire évoluer son offre

S'adapter selon la demande en développant différents gabarits de plantes. Dans le cas des ligneux, pouvoir produire de plus grands sujets pour l'année suivante si la demande est faible une année en petits modèles.

Limiter la production

Dans un contexte où les coûts de production sont élevés, il est préférable pour le marché français de limiter la production pour éviter les baisses de prix si la demande ne suit pas. Le produit maintient son image de qualité avec le prix en conséquence.

Proposition d'innovation

Anticiper l'évolution du marché

Imaginer un algorithme capable d'anticiper les tendances de marché. En prenant en compte les différents facteurs influençant le consommateur : pouvoir d'achat, cours étranger du produit, météo (influençant la consommation). Animée par une IA capable d'étudier un grand nombre de facteurs, l'objectif serait de donner un coefficient de production aux horticulteurs par rapport à l'année n-1 et les préférences des consommateurs.

Météo

zone géographique

Mode

Consommation horticole

Pouvoir d'achat

Coût de revient et prix final

Par exemple :

Prévisions chrysanthèmes 2025
= 2024 - 20 % car contexte économique peu favorable et automne pluvieux

2 Réutiliser

Une grande partie des végétaux invendus en fin de saison sont jetés pour raisons souvent économiques

Comment limiter ces pertes et revaloriser ces invendus ?

Solutions existantes

Lots à prix réduits

Plusieurs producteurs (pépinières, horticulteurs et maraichers) proposent déjà des paniers/bouquet To Good To Go ou un système équivalent.

Les rayons "dates courtes" sont de plus en plus visible d'abord dans les commerces alimentaires, puis maintenant dans certaines jardineries.



Too Good To Go



Phenix

Ces deux pratiques déjà existantes sont à développer et à favoriser auprès d'un grand nombre de vendeurs de végétaux.

Proposition d'innovation

Pour éviter ces pertes à la dernière étape : la vente. On peut intervenir à différentes étapes du cycle de production ainsi que sur d'autres facteurs touchant à d'autres branches de la filière végétale.

- dialogue avec les paysagistes : moyen d'écouler des stocks invendus, prévoir à l'avance les productions.
- SPA des plantes, exemple à Lyon : créer système semblable à grande échelle et rentable.
- La brocante verte à Nantes : collecte de plantes destinées à être jetées et revente avec des SDF pour participer à leur réinsertion.



LA BROCANTE VERTE
VALORISER LES HOMMES ET LES VÉGÉTAUX



- Développer des filières complémentaires (fleurs séchées, teintures végétales).
- Offre commerciale : "plantes seconde vie" recevoir chaque mois les plantes invendues. Sous forme d'abonnement ou de cotisation à une association.
- Favoriser dons à des associations/ écoles pour atelier pédagogiques (bouturage, etc) (rentable car défiscalisation avec don).



PLANTES SECONDE VIE

3 Recycler

Bien que la réduction et la réutilisation des invendus soient primordiales, les producteurs seront toujours confrontés à certaines pertes, qu'elles soient climatiques, économiques ou autres. C'est pour ces raisons qu'il est primordial de savoir recycler ses invendus afin de leur donner une nouvelle valeur.

Comment faire pour éviter de jeter les déchets verts au DIB ?

Solutions existantes

Compost

Une solution déjà existante, mais qui pourrait être développée, consiste à broyer les invendus avec des déchets verts afin d'en faire du substrat. Cela permettra aux pépinières d'avoir une source de compost local et à frais réduits.

Cependant, afin d'optimiser le temps et les coûts de la réalisation de compost, il est nécessaire d'utiliser des composants recyclables afin de pouvoir jeter directement l'ensemble dans la benne à déchets verts :

Les contenants



Pot en plastique gris Pot compostable

L'utilisation de pot gris permet un tri simplifié pour les machines de tri tout en gardant des bienfaits pour la plante. Le pot compostable reste optimale dans notre optique de recyclage.

Tuteurages et étiquettes

L'utilisation de tuteurage directement recyclable permettra d'optimiser le processus de compostage. Ainsi, l'utilisation de tuteur en bambou se révélera une solution pratique et économique.

Il faut également prendre en compte les étiquettes afin de n'avoir aucun déchet plastique dans le compost.



Proposition d'innovation

- Production de biochar mutualisée
- Création de substrat avec mélange de broyat de déchets verts

