

FICHE PRATIQUE S'INSTALLER EN FERME FLORALE

Rédacteur(s) :

- Florence Travert
- Equipe circuits-courts / agritourisme

Il s'agit en général de petites exploitations qui produisent des fleurs coupées, en plein champ avec un peu de surface sous abri froid. Les plantes cultivées sont généralement un mélange de vivaces, bulbes et annuelles, avec parfois un peu de feuillage. Certaines fermes proposent des bouquets de fleurs séchées pour allonger la période de vente.

En Bretagne, en 2025, on recense 35 fermes florales en activité principale. La 1ère ferme florale en circuits courts a été créée en 2018 dans le Finistère.

Créer une entreprise de ferme florale implique plusieurs étapes clés. Voici une fiche pratique pour vous guider, qui regroupe ces étapes et des conseils pour votre projet.

Etre au clair sur ses objectifs et motivations

Il y a vraiment une différence entre le fait de cultiver des fleurs dans son jardin et d'en vivre financièrement à temps plein.

Prendre le temps de réfléchir à ses objectifs, motivations, compétences, capacités, permet de poser la base de son projet.

Combien de personnes travailleront sur la ferme ? Quel est le revenu souhaité en vitesse de croisière ? L'activité est-elle compatible avec la vie de famille ?

C'est beaucoup de travail, d'effort physique intense, de charge mentale. En effet, de nombreuses étapes sont manuelles voire minutieuses, même s'il existe des outils et équipements. Pour les productrices qui font des prestations de type mariage, il y a beaucoup de matériel, de stock à transporter et de préparation en amont.

L'activité est saisonnière, avec un pic d'avril à septembre. Oubliez les vacances d'été !

Des aléas climatiques peuvent réduire les récoltes, modifier les périodes de floraison.

Enfin, gérer une ferme florale, c'est comme dans n'importe quelle entreprise, il faut gérer les stocks, les commandes, faire de la communication, de la comptabilité, parvenir à vendre ses produits, avoir des bases en gestion...

Réaliser une étude de marché

L'étude de marché vous permettra d'analyser les tendances, la demande pour les fleurs dans votre territoire. Vous pourrez définir vos clients potentiels, que ce soit par les particuliers ou les professionnels ; fleuristes, grossistes. Vous pourrez identifier vos concurrents et vérifier s'il reste de la place pour votre projet.

La démarche vous permettra de trouver des réponses à quelques questions clés :

- Quelles sont les tendances en termes de variétés, couleurs ?
- Les habitants de la zone de chalandise ont-ils suffisamment de pouvoir d'achat pour acheter vos fleurs ?
- Sont-ils présents l'été ou partis en vacances ?
- Dans ce cas, à qui vendre vos fleurs ?

Une étude de marché bien menée vous permettra de préparer votre politique de vente pour démarrer sereinement la commercialisation : cibles de clients, gamme, tarifs, lieux de vente, image, messages, supports de communication, organisation de la logistique de livraison des fleurs.

Etudier les moyens techniques, réglementaires

Le choix du terrain est primordial. La surface est-elle suffisante pour produire les volumes escomptés, faire des rotations ? Le sol est-il de bonne qualité et adapté aux types de cultures florales envisagées ? L'accès à l'eau est-il possible ?

Un minimum de possibilité d'irrigation ne doit pas être oublié : risque de phénomènes de sécheresse, besoin d'arrosage au démarrage des cultures, des semis... : il faut s'assurer de l'accès à l'eau sur ses parcelles. La création d'un nouveau forage est toujours plus compliquée.

Vérifiez les règles d'urbanisme, par exemple pour implanter un hangar, un magasin de vente

Investir dans du matériel soulage la pénibilité du travail et fait gagner du temps. Certains investissements sont incontournables :

- Microtracteur
- Tunnels
- Table de semis chauffante
- Table de préparation des bouquets
- Chambre de séchage

Le petit matériel de désherbage, récolte, plantation est également indispensable.

Planifiez les cultures

- Prévoir une gamme large avec du choix en cas de vente directe. En cas de vente indirecte, il est possible d'avoir une gamme plus étroite. Si une multiplication des espèces et des variétés permet une meilleure résilience par rapport aux aléas climatiques, elle engendre aussi plus de travail.
- La saison de production étant relativement courte (mars à octobre-novembre), prévoir des variétés hâtives et tardives... Certaines espèces mettent plusieurs années à entrer en pleine production (ex: pivoinés), il faut anticiper.

Un outil de planification des cultures est indispensable. Il permettra de préparer les commandes de semis, bulbes... d'organiser le travail et d'avoir des fleurs sur toute la saison, avec un choix suffisant pour composer des bouquets variés.

Etudier la rentabilité du projet

Les investissements (hors achat du foncier, bâtiment et forage éventuel) comprennent :

- L'aménagement de la parcelle (accès, parking, raccordements eau, électricité, haies ou clôtures...)
- Eventuellement, la mise en place du système d'irrigation
- L'achat des abris froids
- L'achat de matériel et d'équipements pour la production (équipement de stockage au frais, chambre de séchage, table chauffante, de préparation des bouquets, microtracteur..)

Les charges opérationnelles sont variables et dépendent du système de production, notamment de l'achat des semences ou de plants-mères...

Le chiffre d'affaires pourra être estimé par tiges, bottes ou bouquets. Il faudra 3 à 4 ans pour atteindre la vitesse de croisière. Cela aura un impact sur le revenu des premières années.

Se former, développer son réseau

Un BPREA type maraîchage apporte un bagage solide sur la gestion et l'agronomie et donne accès à des périodes de stage pratiques indispensables.

Des stages longs permettent de mieux comprendre la gestion des cultures de A à Z.

Des stages sur plusieurs fermes permettent de voir plusieurs systèmes de production, de vente...

Si vous souhaitez vendre des bouquets élaborés ou réaliser des compositions pour des événements type mariages, il faudra vous former à la fleuristerie.

Des formations spécialisées en fermes florales vous permettront de maîtriser les itinéraires techniques de vos cultures florales. Des formations sur les techniques de vente vous permettront d'être à l'aise dans votre fonction commerciale.

Rencontrez d'autres fermes florales

La plupart des fermes florales adhèrent au Collectif de la Fleur Française.

➤ www.collectifdelafleurfrancaise.com

Certaines sont regroupées au sein de l'association nationale des Fermes Florales Bio.

➤ www.lesfermesfloralesbio.com

N'hésitez pas à approfondir chaque point et à faire des recherches supplémentaires pour vous préparer au mieux.

Pour aller plus loin :

<https://bretagne.chambres-agriculture.fr/mes-productions/circuits-courts-agritourisme>

Bonne chance dans votre projet de ferme florale !

Ce travail a été réalisé avec le soutien financier de:



Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire