



3A CONSEIL  
Janvier à Juin  
2021

# Etude de pré faisabilité d'un programme d'exportation de végétaux d'ornements de La Réunion vers la métropole

Etude financée par :



1. Introduction Page 3
2. Enquête auprès des opérateurs aval Page 8
3. Bilan test d'exportation Page 23
4. Enquête auprès des producteurs locaux Page 26
5. Mémoire juridique Page 43
6. Atouts Faiblesses Opportunités Menaces Page 44
7. Conclusions Page 48



Riche de 30 années d'existence, le secteur ornemental réunionnais regroupe 240 entreprises pour une valeur à la production de 45 millions d'euros.

Cependant, malgré ces acquis et une diversité des milieux pédo-climatiques favorable à une large gamme de productions, l'insularité, le niveau de développement par rapport à des pays à faibles coûts de production, mais aussi la fragmentation de la filière **affectent sa compétitivité**.

L'Union des Horticulteurs et Pépiniéristes de La Réunion (UHPR), qui regroupe 70 % de la production régionale, entrevoit des possibilités de **diversifier ses circuits d'écoulement** en identifiant des **marchés de niches à l'export**.

L'UHPR travaille depuis plusieurs années sur la structuration de la filière réunionnaise du végétal spécialisé, avec des projets à même d'offrir aux producteurs des **voies de diversification** et de valorisation, notamment sur des gammes de plantes indigènes, patrimoniales ou exotiques.

Les travaux menés jusqu'à présent avec l'ARMEFLHOR ont permis de concrétiser les actions suivantes :

- Constitution d'une collection de **plantes indigènes**, en vue de caractériser et sélectionner les cultivars les plus prometteurs pour un usage horticole ou éco-fonctionnel
- Constitution d'une collection de **rosiers anciens** de La Réunion, en lien avec le jardin botanique des Mascarins, sélection de 10 cultivars et multiplication chez des producteurs de l'UHPR
- Tests de production d'autres **espèces exotiques** (ananas, vanille, ...)



1. En préalable au lancement d'un plan d'actions export, l'UHPR souhaite mener une étude destinée à confirmer la **faisabilité technique**, marketing et économique d'une offre de végétaux locaux à l'export, garantissant un juste retour de valeur aux producteurs de La Réunion.

Sur la base d'un **diagnostic** de la situation actuelle, l'étude a pour objectif de déterminer les conditions de faisabilité du **développement d'un flux d'exportation de végétaux** locaux de La Réunion vers la métropole.

2. Cette étude comporte **deux volets** :

- Une **approche technico-commerciale** : Précision sur la gamme et la destination ciblée ; Synthèse documentaire sur le marché français ciblé ; Enquêtes auprès d'une sélection d'opérateurs clés ; Définition des modalités du parcours d'acclimatation et de test de comportement.
- Une **approche juridique de la protection** : Synthèse des conditions pour obtenir la protection par Certificat d'Obtention végétale ; Synthèse des autres possibilités de protection du matériel végétal, du processus de production, de la démarche marketing.

3. L'étude a testé la recevabilité et les conditions de compétitivité de **4 gammes de plantes** :

- Espèces **indigènes** ne relevant pas d'un statut de protection
- Espèces **alimentaires traditionnelles** : ananas, vanille, citronnelle, ...
- **Rosiers anciens** de La Réunion
- Espèces **exotiques** de type méditerranéennes : bougainvillier, Hibiscus, ...

4



- L'étude a été dirigée par **Renaud Bourjea**, Directeur de 3A Conseil.

Renaud Bourjea connaît bien la filière horticole réunionnaise pour la suivre depuis l'audit de filière financé par l'ODEADOM en 2016.

Il a contribué en 2017 - 2018 à créer la marque collective régionale PLANT PEI, financée par l'ODEADOM.

Il accompagne de nombreux horticulteurs individuels dans le montage de leur dossier de subvention POSEI.

Renaud Bourjea a coordonné l'équipe d'étude composée de :

- **Denis Richoux**, horticulteur expert en export, basé à mi-temps en métropole et à mi-temps à La Réunion, s'est chargé de la partie opérationnelle des enquêtes en métropole
- **Dominique Andrieux**, avocat et juriste s'est chargé de la partie juridique
- **Jacques Fillatre**, expert horticole à l'ARMEFLHOR a supervisé la préparation et l'expédition des plants test et a apporté ses conseils techniques à l'UHPR
- **Jean Marc Déogratias**, expert horticole à l'ASTREDHOR, a supervisé avec son équipe basée à Bordeaux, la réception et l'acclimatation des plants test et a apporté ses conseils techniques à l'UHPR





**DOMINIQUE ANDRIEUX**  
Avocat  
Juriste



**DENIS RICHOUX**  
Horticulteur  
Expert Export



**RENAUD BOURJEA**  
Directeur d'étude  
Expert filières  
économiques



**JACQUES FILLATRE**  
Expert horticole  
ARMEFLHOR



**JEAN MARC DEOGRATIAS**  
Expert horticole  
ASTREDHOR



Les consultants ont organisé leurs travaux entre décembre 2020 et juin 2021.

Une réunion de **lancement** de l'étude avec UHPR et ARMEFLHOR a été organisée avec Renaud Bourjea et Denis Richoux dès la signature de la convention ODEADOM. Une visio conférence a réuni les 5 consultants le 21 janvier pour coordonner les interventions.

La première phase de l'étude (**approche technico-commerciale**) a commencé en janvier et a été réalisée au premier trimestre 2021. **L'expédition des plants** ornementaux test de La Réunion a été effectuée en du 6 au 19 avril 2021. **L'acclimatation** des plants ornementaux test a été évaluée en métropole sur la période printanière.

La deuxième phase de l'étude (**approche juridique de la protection**) a été réalisée en parallèle.

Les consultants ont mis en commun leurs **conclusions** et les ont **restituées** ensemble à l'UHPR et à la DAAF le 28 mai 2021. Les **livrables** finaux de l'étude ont été transmis à l'ODEADOM début juin.





3A CONSEIL  
Janvier à Juin  
2021

# Enquête auprès des opérateurs aval susceptibles de commercialiser des végétaux ornementaux réunionnais en métropole

Etude financée par :



8



- ❖ Les **tendances du marché métropolitain des végétaux** sont présentées en annexe.
- ❖ Cette présentation résulte d'une synthèse de sources nationales (Kantar, France Agrimer, ValHor) et des constats en magasin en métropole. Toutes les **photos** ont été prises dans le cadre de l'étude par Denis Richoux.

Annexe

- ❖ Nous avons ensuite réalisé un **guide d'interview** des opérateurs aval de métropole en annexe.
- ❖ 61 entreprises horticoles métropolitaines ont été interrogées et 10 ont répondu à nos questions.
- ❖ La liste de ces **61 entreprises horticoles métropolitaines** se trouve en annexe.
- ❖ Ces attentes du marché métropolitain, comme le résultat de l'enquête présentée dans les diapositives ci-dessous, sont encourageantes et démontrent qu'**un potentiel de marché existe pour les plantes ornementales réunionnaises**.



# OPÉRATEURS AYANT RÉPONDU

Contact	Entreprise	Téléphone	Mail
RAMON JOEL	EARL RAMON JOEL GERANT	0563604202	<a href="mailto:ramon.earl@wanadoo.fr">ramon.earl@wanadoo.fr</a>
Bruce Barthélémy	EARL Les Serres Barthélémy, gérant	0610272263	<a href="mailto:bruce.barthelemy@hotmail.fr">bruce.barthelemy@hotmail.fr</a>
Jerome Brun	earl la ferme aux cactus gérant/propriétaire	0624804426	<a href="mailto:lafermeauxcactus@gmail.com">lafermeauxcactus@gmail.com</a>
André Hodnik	SCEA Hodnik Gérant	0612478733	<a href="mailto:contact@hodnik.com">contact@hodnik.com</a>
YVES-MARIE STERVINO	PEPINIERES STERVINO, gérant	0298072800	<a href="mailto:contact@stervinou.fr">contact@stervinou.fr</a>
chauvet bruno	earl jeunes plants de sologne	0607847373	<a href="mailto:pepinieres.chauvet@wanadoo.fr">pepinieres.chauvet@wanadoo.fr</a>
Betbeder Isabelle	Pépinières Lafitte	0680681699	<a href="mailto:ibetbeder@lafitte.net">ibetbeder@lafitte.net</a>
HABERSCHILL PIERRE	EARL HABERSCHILL gerant	0563505020	<a href="mailto:contact@haberschill.fr">contact@haberschill.fr</a>
Julien Mallet	Pépinière Nature&Tropiques	0671626083	<a href="mailto:contact@plantes-tropicales.com">contact@plantes-tropicales.com</a>
Romain Dugué	Pépinières du Bocage - Commercial	0781556602	<a href="mailto:romain.dugue.bocage@gmail.com">romain.dugue.bocage@gmail.com</a>

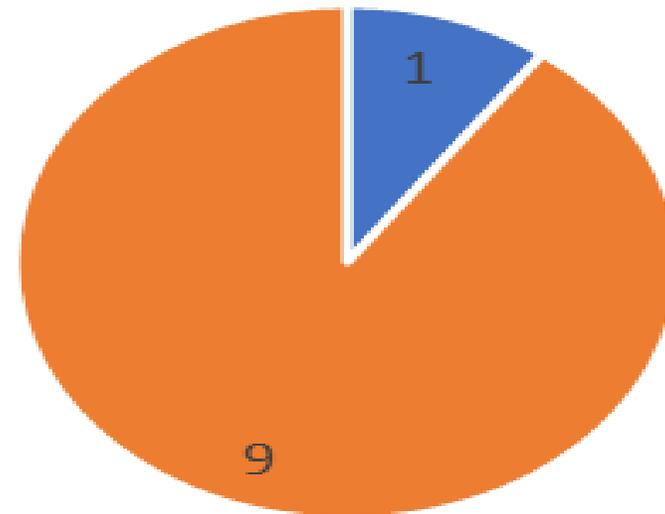


## 1. Connaissez vous le département de l'île de La Réunion et ses productions horticoles ?



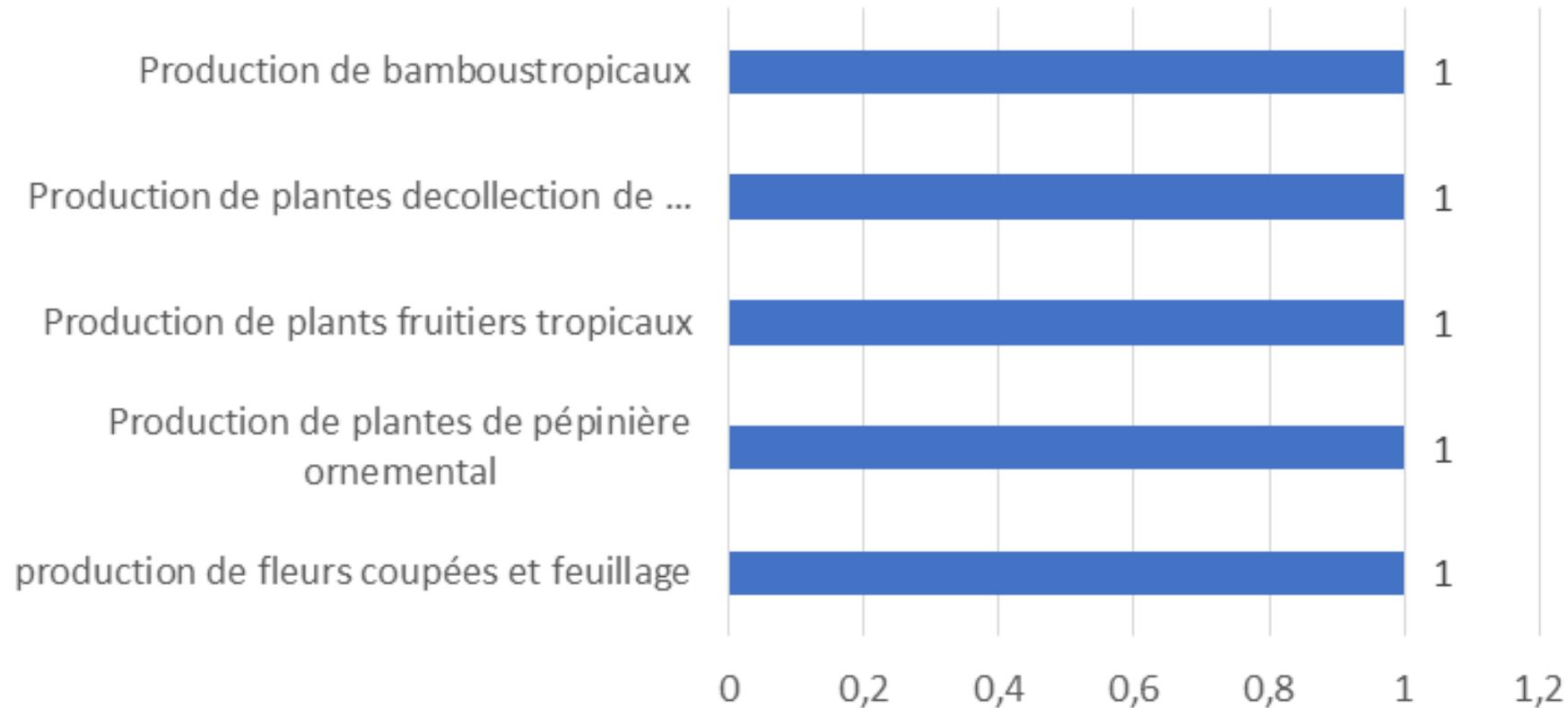
■ oui ■ non

## 2. Avez vous déjà échangé ou acheté des productions horticoles en provenance de l'île de La Réunion ?



■ oui ■ non

## 3. Connaissez vous l'une des productions suivantes de l'UHPR (40 adhérents) ?

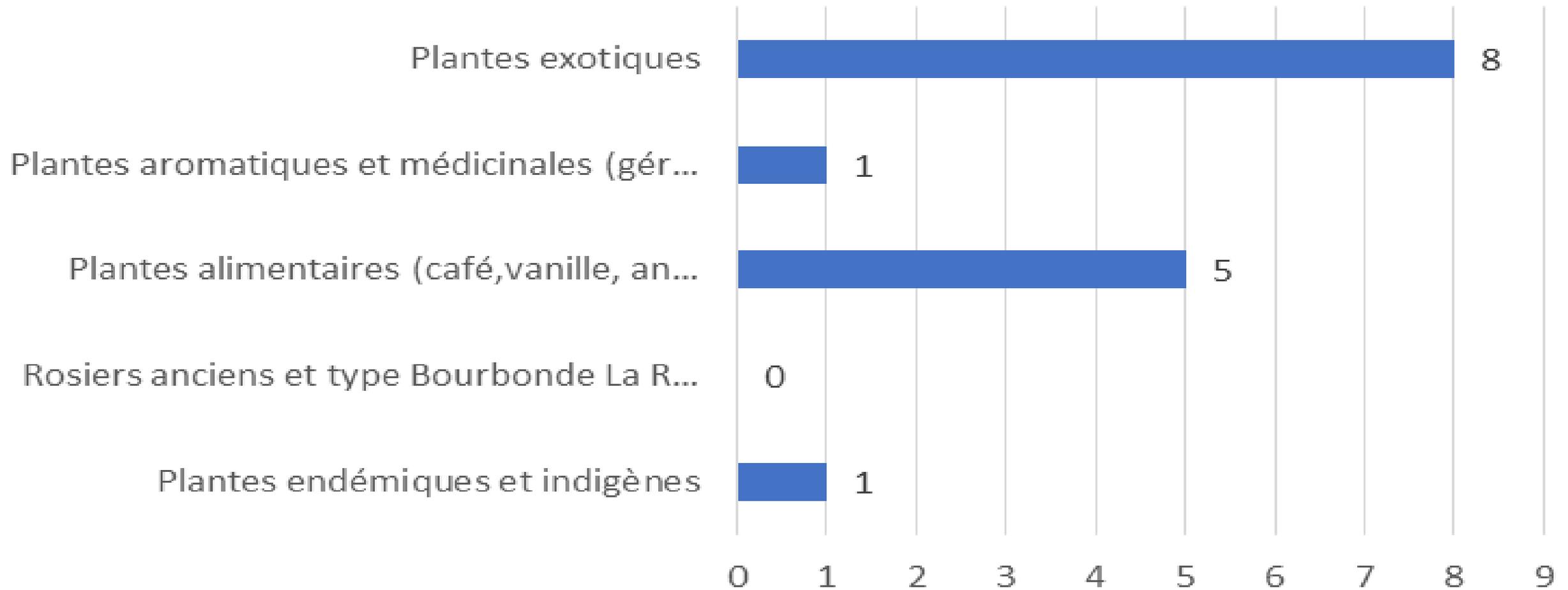


En cas de réponse positive donner le nom de l'entreprise que vous connaissez :

- Melissa
- Gironcel
- Fleurs des tropiques

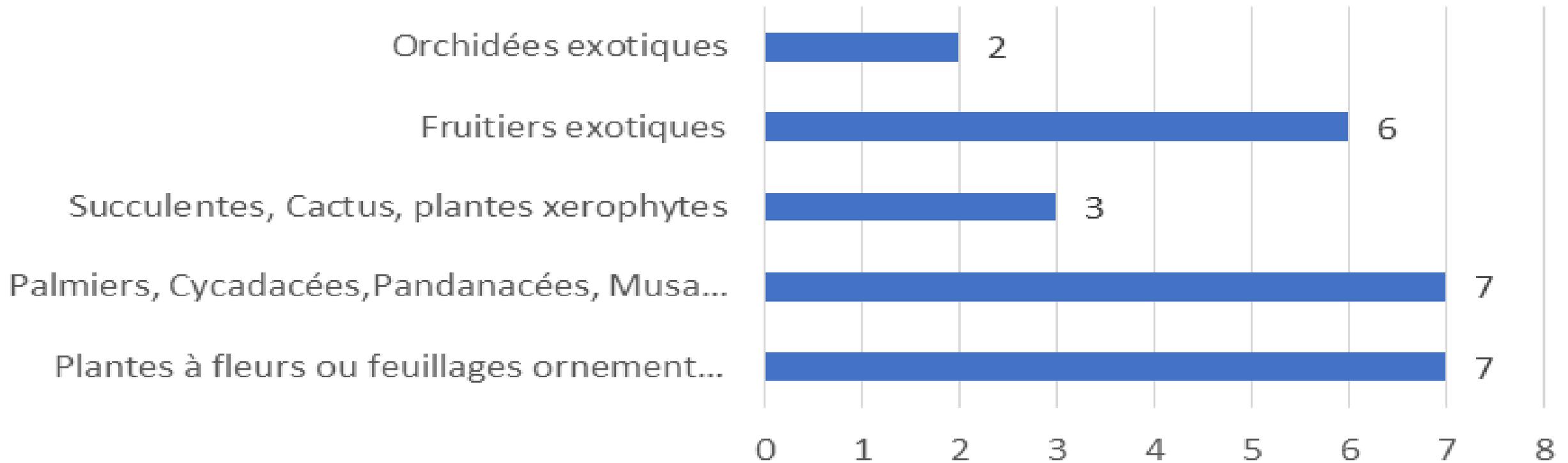


## 4. Quel type de productions vous intéresserait ?



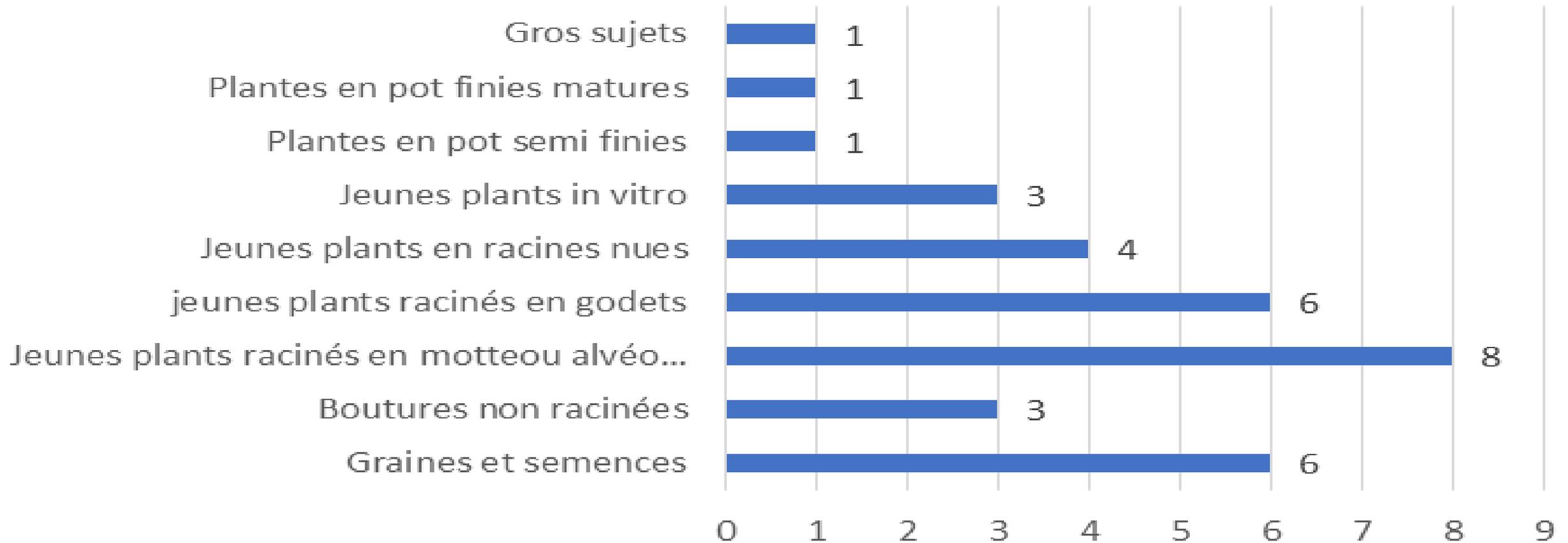
14

## 5. Si vous avez coché "plantes exotiques" précédemment, quelle type de plantes exotiques vous intéresserait ?



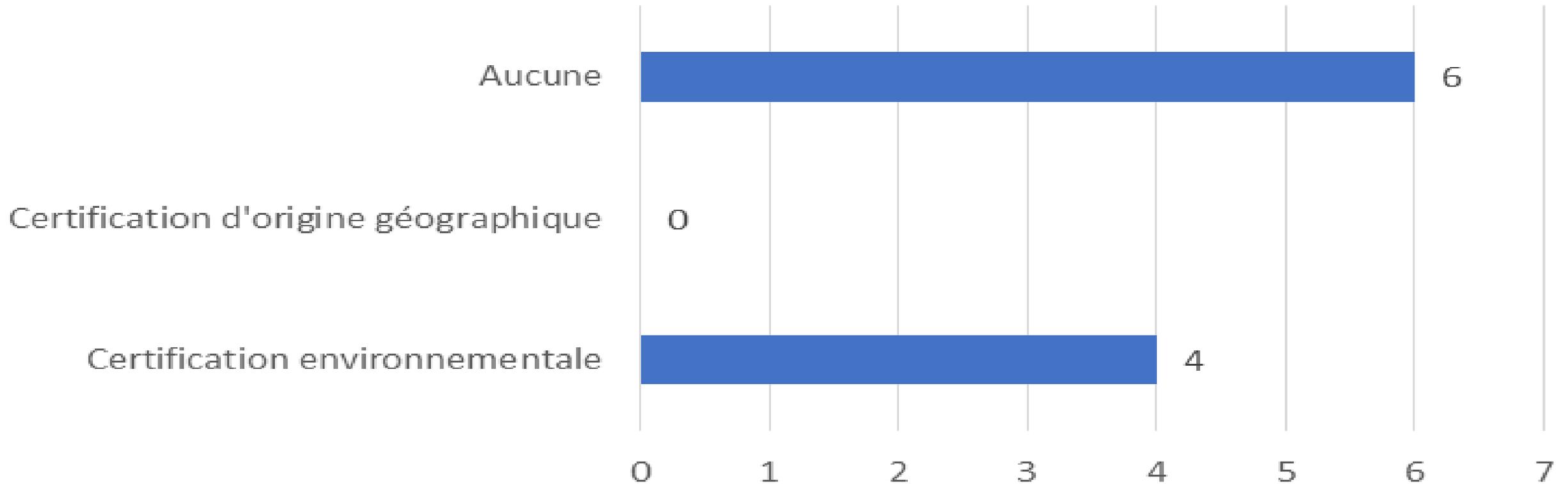
15

## 6. Quel stade végétatif du produit vous intéresserait ?



16

## 7. Dans votre stratégie d'achat, à quel type de démarche de qualité accordez vous le plus d'importance ?



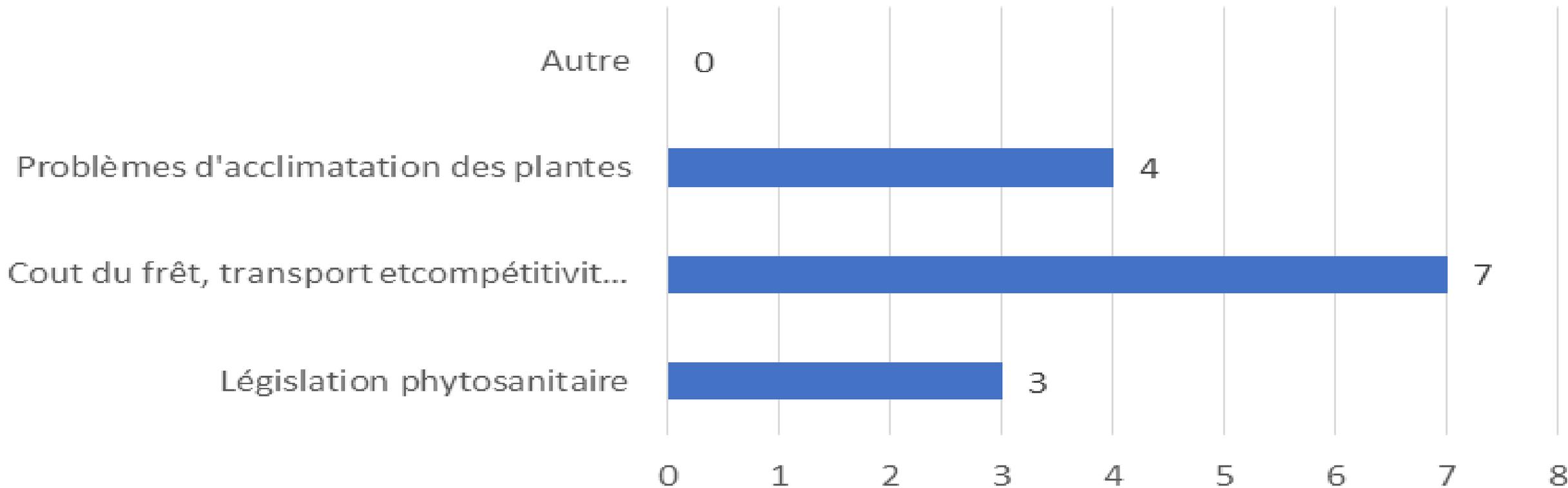
17

## 8. Pour votre entreprise quel serait l'intérêt d'importer des produits horticoles de La Réunion ?

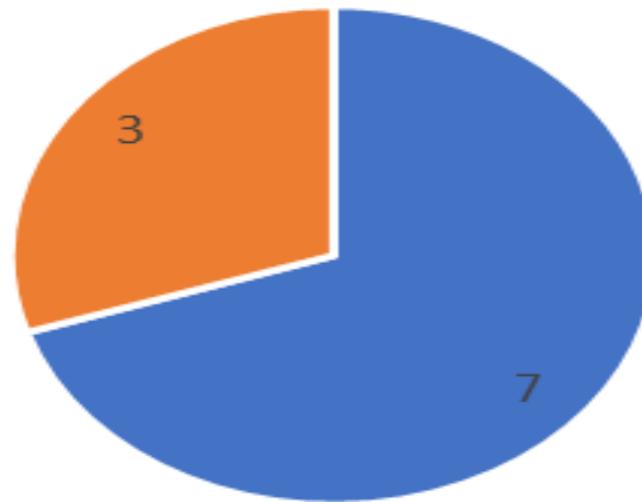
- *-Nous démarquer de la concurrence*
- *-choix*
- *-avoir des plantes déjà démarrées pour remettre en production chez nous*
- *-Moins de barrière phyto/douanière que imports Afrique du Sud*
- *-trouver des JP que l'on ne trouve pas en Europe*
- *-diversifier notre palette végétale*
- *-DECOUVERTE DE NOUVEAUX PRODUITS*
- *-Augmenter la gamme de végétaux tropicaux que je produis.*
- *-pour la diversification variétale*



## 9. Quels seraient les freins et inconvénients de travailler avec La Reunion ?

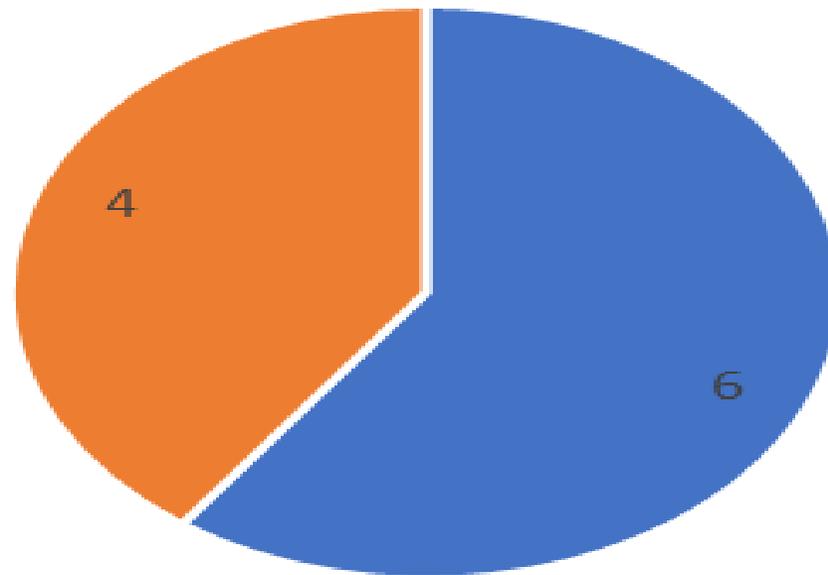


10. Seriez vous intéressés par une démarche de partenariat (commercial, promotion, contrat de production, etc...) avec certains producteurs de La Réunion ?



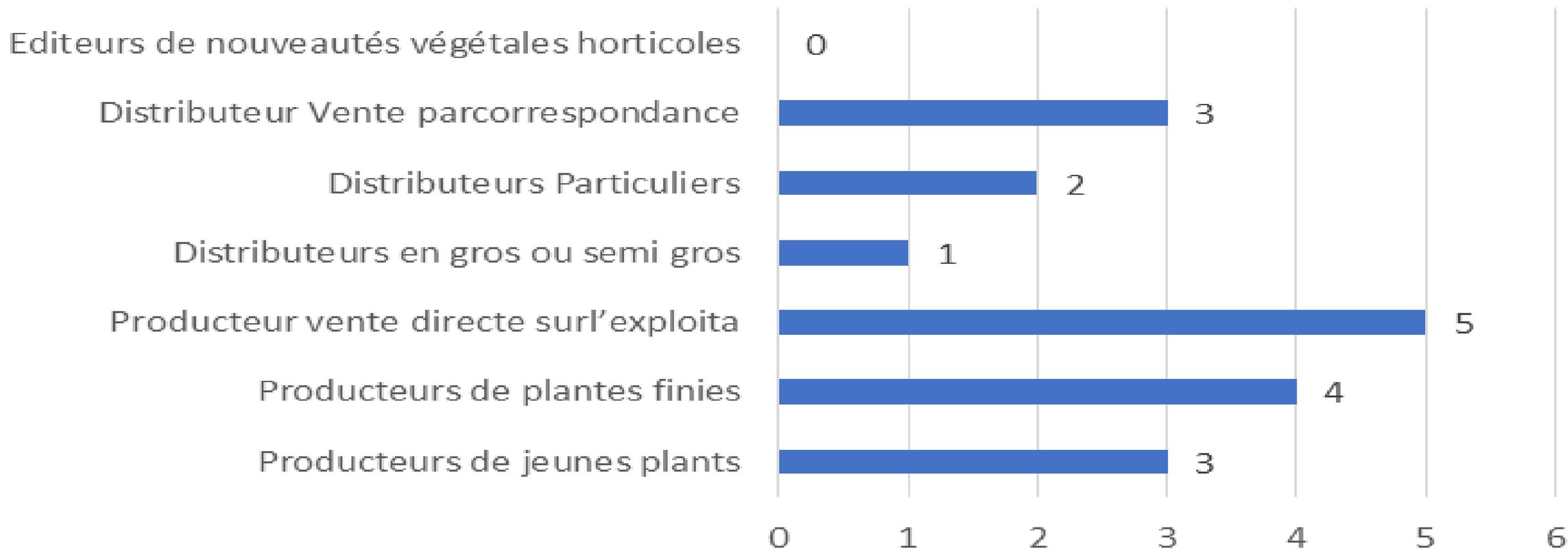
■ oui ■ non

11. Seriez vous prêt à venir voir les essais d'acclimatation de la gamme végétale Réunion à la station Astredhor Sud Ouest à Bordeaux ?



■ oui ■ non

## 12. Dans quel secteur horticole vous vous positionnez ?



22



3A CONSEIL  
Janvier à Juin  
2021

# Test d'exportation grandeur nature, de La Réunion vers Bordeaux

Etude financée par :



23



- ❖ **Astredhor a formalisé une convention technique avec Armeflhor et UHPR** (en annexe) pour encadrer l'opération d'expédition et d'acclimatation des végétaux envoyés en test.
- ❖ Dominique Andrieux a analysé et proposé des ajustements juridiques à cette convention pour la sécuriser.
- ❖ Nous avons établi une **liste de 82 espèces de plantes à potentiel export depuis La Réunion vers la métropole**, dont la liste se trouve en annexe.
- ❖ **303 spécimen** ont été préparés pour l'expédition en métropole
- ❖ Le certificat phytosanitaire a été obtenu de la DAAF PV (Bruno DEBENAY + Aymeric LECOUFFE + Ronald MANIKOM)



❖ Le bilan de ce test d'exportation est présenté en annexe par ASTREDHOR et ARMEFLHOR

Annexe

25



3A CONSEIL  
Janvier à Juin  
2021

# Enquête adhérents UHPR sur le projet export

Etude financée par :



26



- ❖ Nous avons réalisé un **guide d'interview** des horticulteurs réunionnais en annexe.
- ❖ 55 **producteurs** réunionnais ont été interrogés :
  - ❖ Tous les adhérents **UHPR**
  - ❖ Le Groupement des Producteurs de Fleurs Péi **GPFP**
  - ❖ Le Groupement Fleurs de Salazie **GFS**
  - ❖ et des **indépendants** ayant de l'expérience en matière d'exportation
- ❖ 16 ont répondu à nos questions.
- ❖ La liste de ces **55 producteurs réunionnais** se trouve en annexe.
- ❖ Le résultat de l'enquête présentée dans les diapositives ci-dessous, sont encourageantes et démontrent qu'**un réel intérêt des producteurs réunionnais à se positionner à l'export.**



# Liste des entreprises horticoles ayant répondu à l'enquête

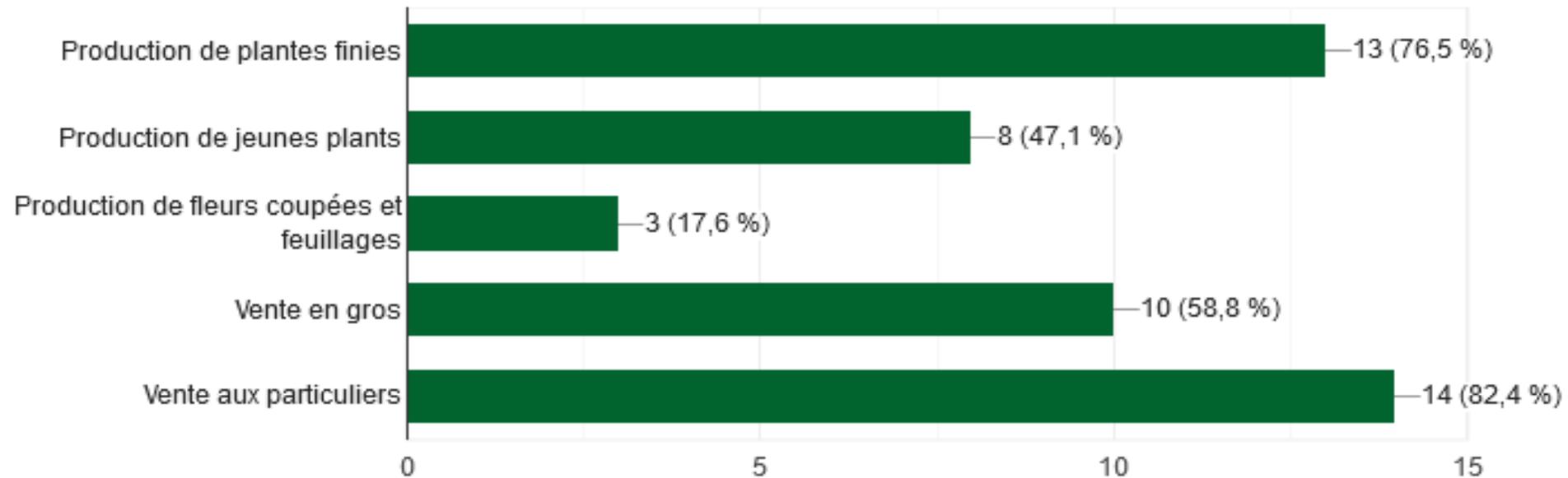
Earl BPH  
La bambusaie du guillaume  
VAULRY - ENTREPRISE INDIVIDUELLE  
SCEA Plantation Mélissa  
SARL La Compagnie des Plantes Australes  
SCEA Multi plantes  
LES ORCHIDEES DU CAP EARL  
Nourly andriano - entreprise individuel  
EARL JASMIN MANGUA  
EARL Société horticole Bassin Plat  
Vertiplante entreprise individuelle  
Pépinière déliflore entreprise individuel  
SCEA PEPINIERES DU THEATRE  
GPPF



## Les activités de ces entreprises

Quelle sont vos activités ?

17 réponses



## La perception de cette enquête

Bonne initiative

Sans avis

Bonne idée ! Uniquement Si nous avons la main jusqu'à l'acheteur  
excellente idée

Bonne idée !

"Très bonne idée mais ne serait il pas plus opportun de renforcer la production locale et l'organiser commercialement avant de penser à exporter Ex.Cash and Carry qui pourra servir de base export dans l'avenir."

c'est l'avenir

c'est intéressant et ça peut être une niche de développement

Très bonne opportunité

tbien

Positive

avis favorable

"bonne initiative mais ce n'est pas la priorité actuellement "

Très bien

Il y a effectivement un potentiel sur certaines variétés qui plairaient en métropole. Jeunes palmiers en format "plantes vertes notamment.

peu intéressante

30

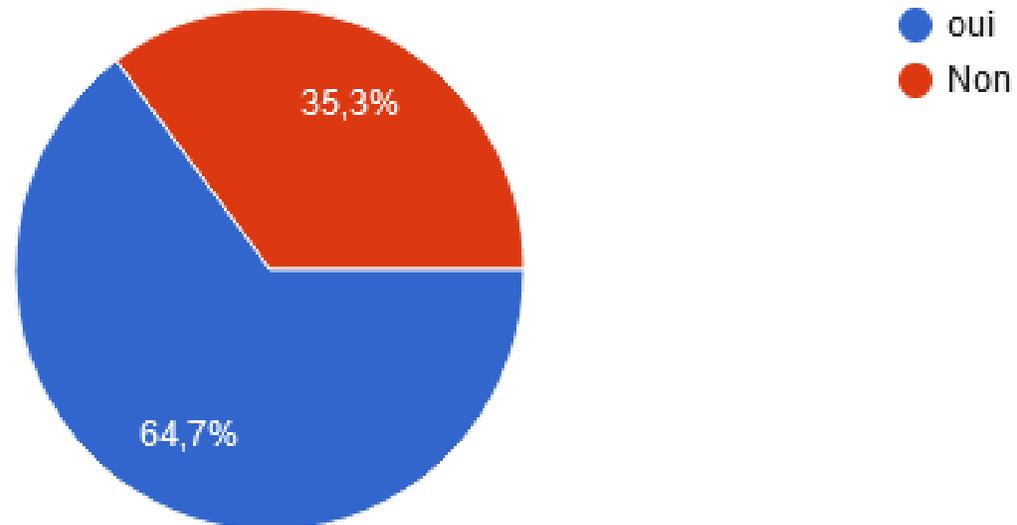


RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

# Expérience Export des répondants

Exportez-vous ou avez-vous déjà exporté des plantes dans le passé ?

17 réponses

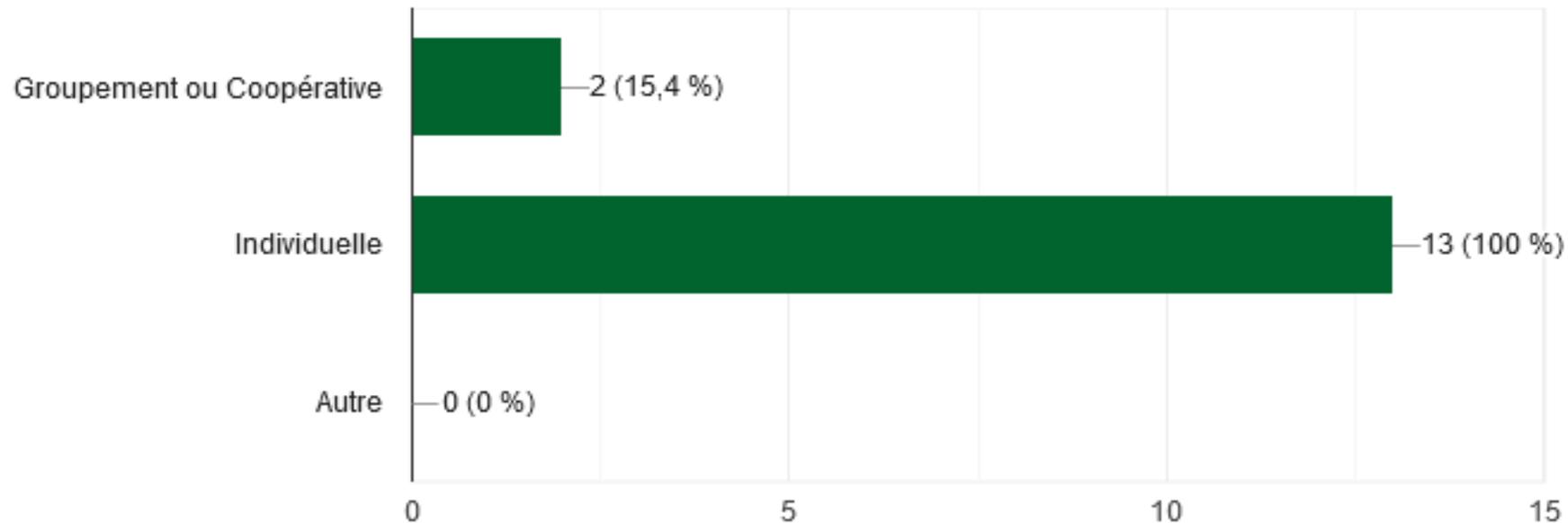


31

# Expérience Export des répondants

Si oui, sous quelle type de structure ?

13 réponses

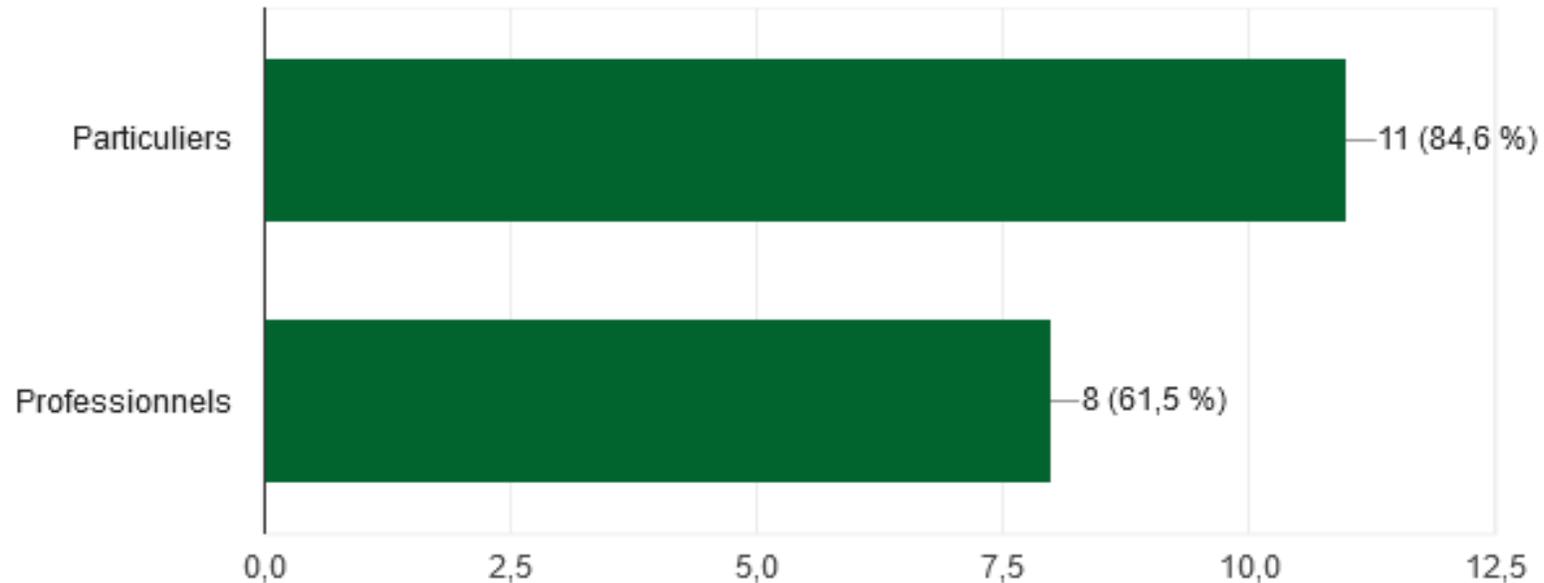


32

# Expérience Export des répondants

Pour quels types de clients ?

13 réponses

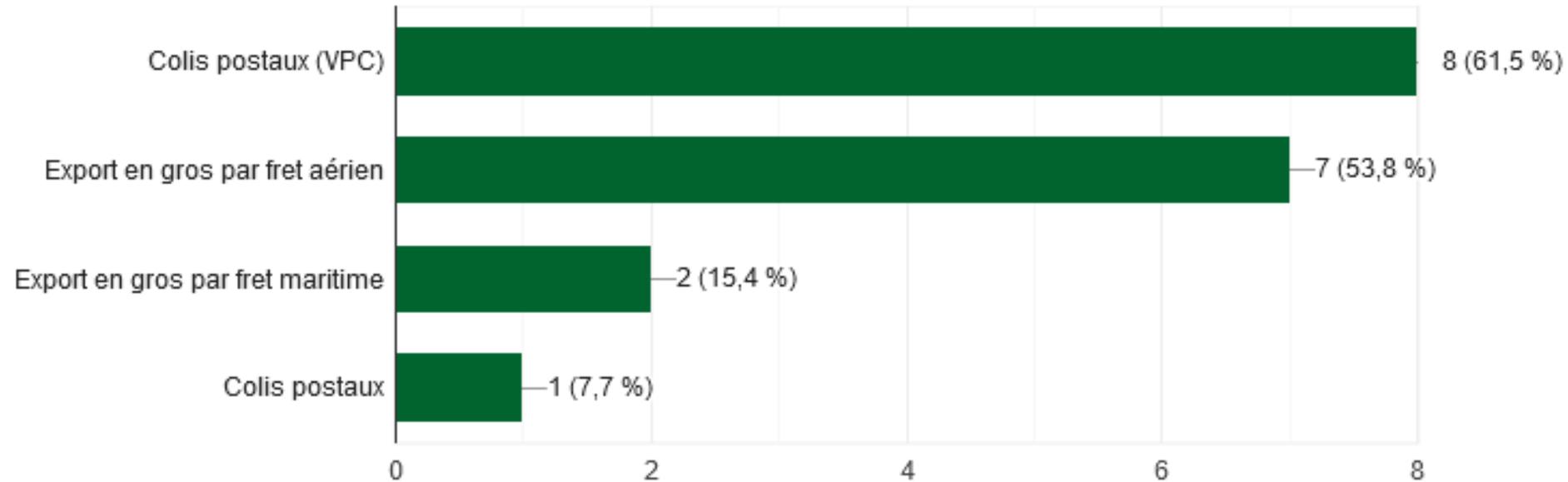


33

# Expérience Export des répondants

Sous quelle forme de vente ?

13 réponses

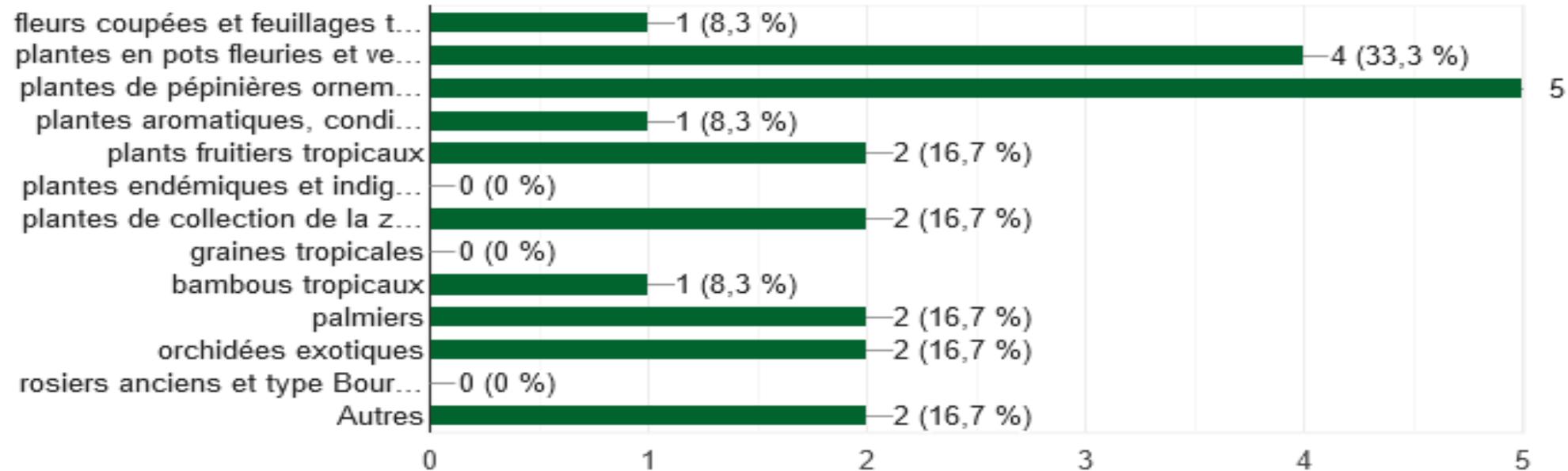


34

# Expérience Export des répondants

Quelle type de production exportez-vous ou avez-vous exporté ?

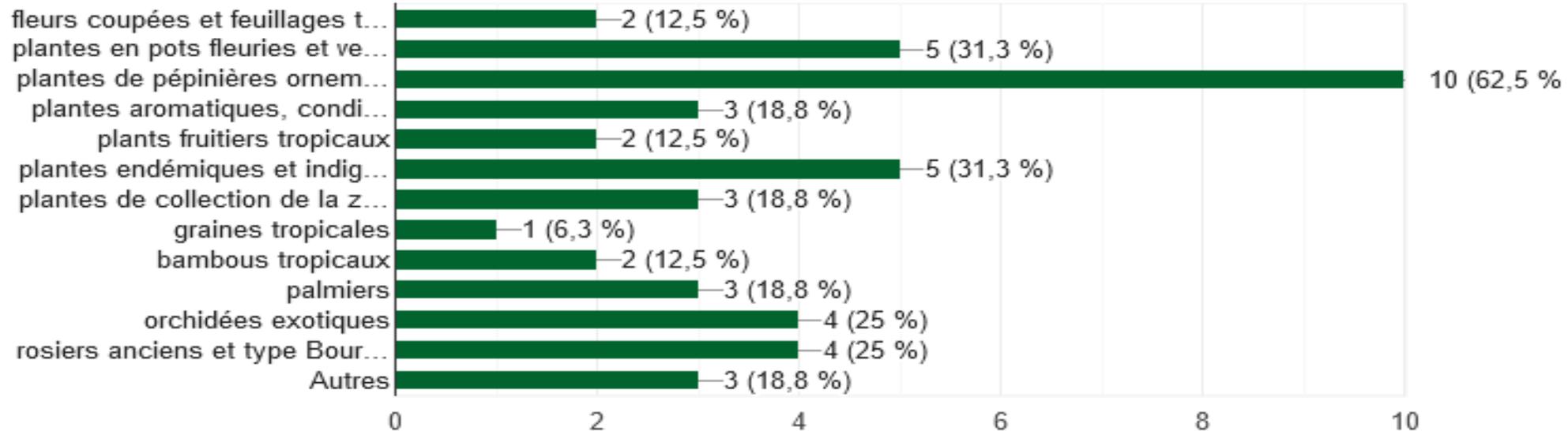
12 réponses



# Volonté Export à l'avenir

Quelle type de produits aimeriez-vous exporter dans l'avenir ?

16 réponses

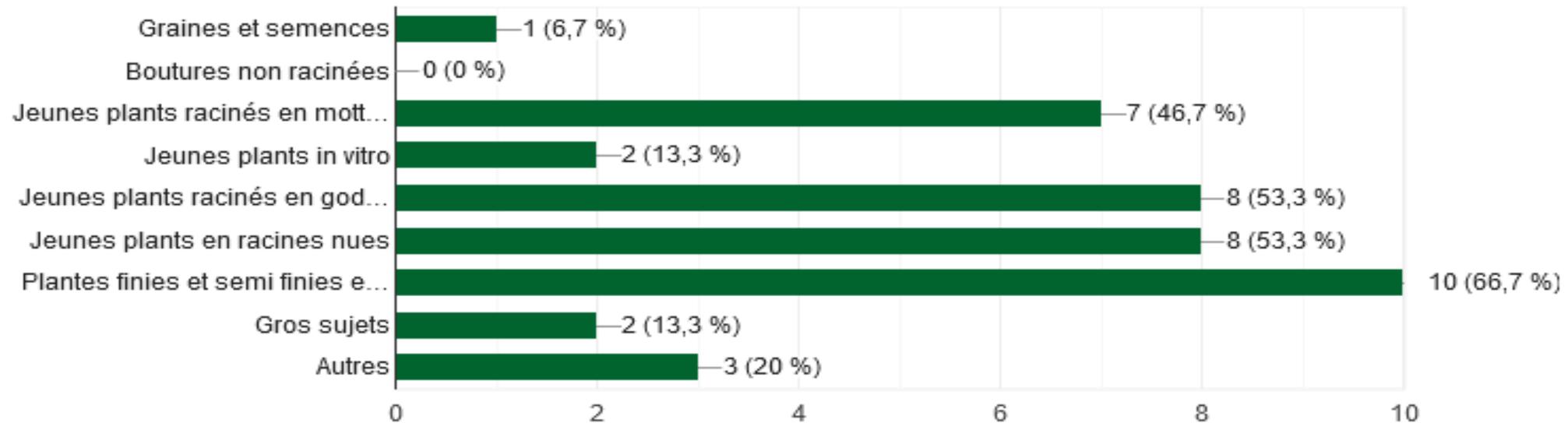


36

# Volonté Export à l'avenir

Quel stade végétatif aimeriez-vous exporter ?

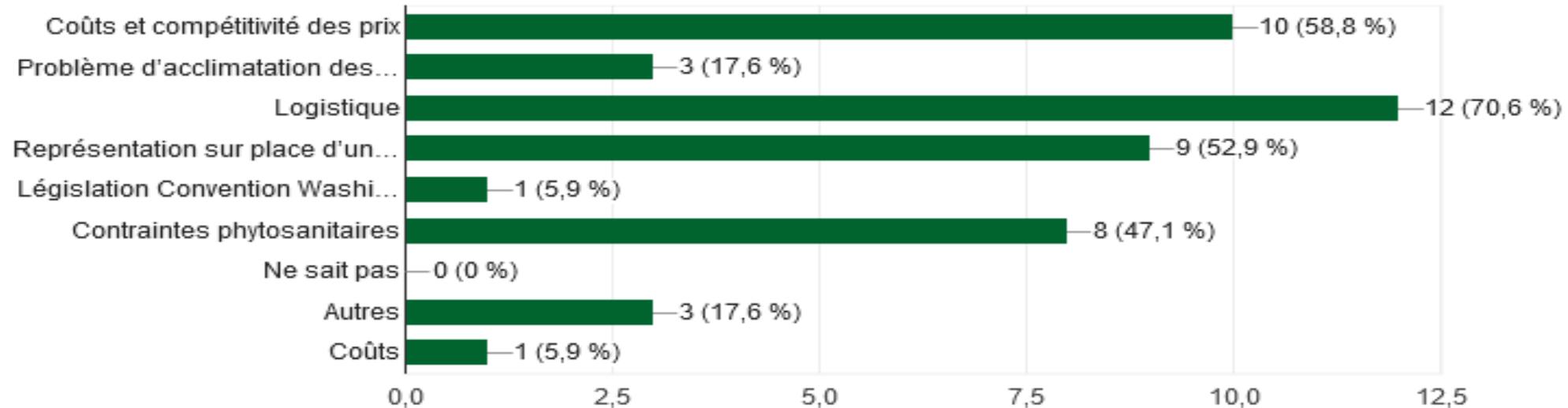
15 réponses



# Freins et faiblesses du projet Export

Quels seraient selon vous les freins et faiblesses pour une filière d'export de La Réunion vers l'Europe ?

17 réponses



38

# Forces et opportunités du projet Export

Proposer une gamme inédite

Un super prospecteur-vendeur - pas un racketteur intermédiaire distributeur

La reconnaissance de la Réunion au niveau de la "verdure", et du patrimoine de l'UNESCO...

Une gamme végétale unique surtout pour les plantes endémiques de la Réunion

fruits unique au monde séchés

"la force c'est : on a des produits nouveaux le climat pour produire l'opportunité c'est : la situation de crise actuelle ""la France produit et achète en France""

développer son CA, marché/produits de niche

De faire connaître nos produits dans d'autres pays

Régularité des vols / organisation de la filière

des plantes peu communes

Faire connaître nos produits aux autres pays

Permettrait de développer certains types de végétaux qui alimenteraient le marché en plantes originales. Le jardinage est une mode énorme depuis quelques années en métropole et l'engouement est grandissant.

la qualité de certains produits

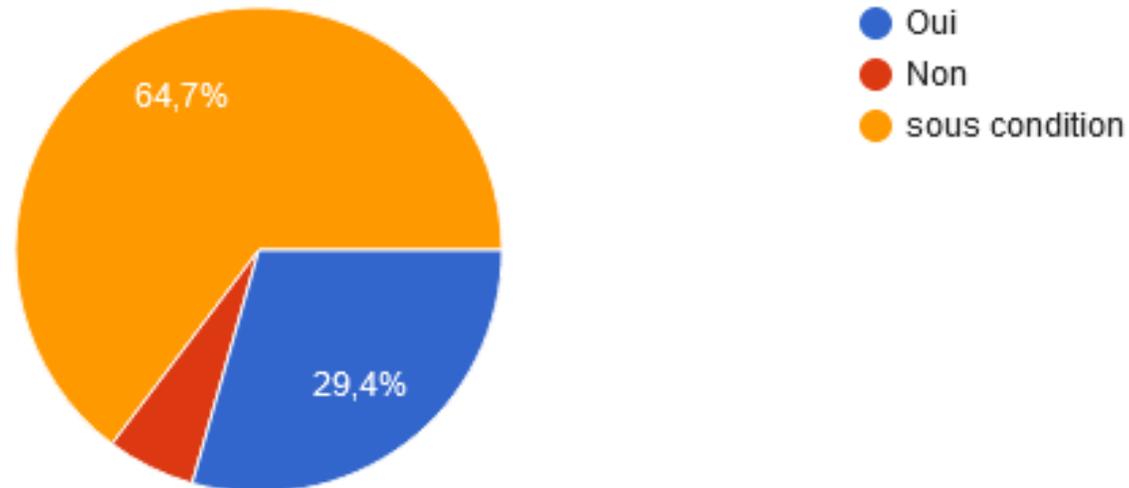


39

# Volonté Export à l'avenir

Seriez-vous prêt à adhérer à une démarche de partenariat avec des distributeurs métropolitains ?

17 réponses



## Que pensez-vous de l'idée de créer un pôle export ou un GIE Export de Plantes ?

Bonne idée, avec un cash and carry en parallèle.

Déjà fait dans les années 90 la "semex"

bonne idée

OK s'il est réellement géré de manière transparente

Bonne idée cela a déjà existé dans les années 90 (Gie Fleurs et Plantes de La Réunion)

oui

très intéressant

excellente idée

bien

Intéressant s'il existe des débouchés pour les plantes péni à l'export

vraisemblablement il existe encore un gie

intéressant

Très bien

C'est la meilleure solution. une structure qui centralise.

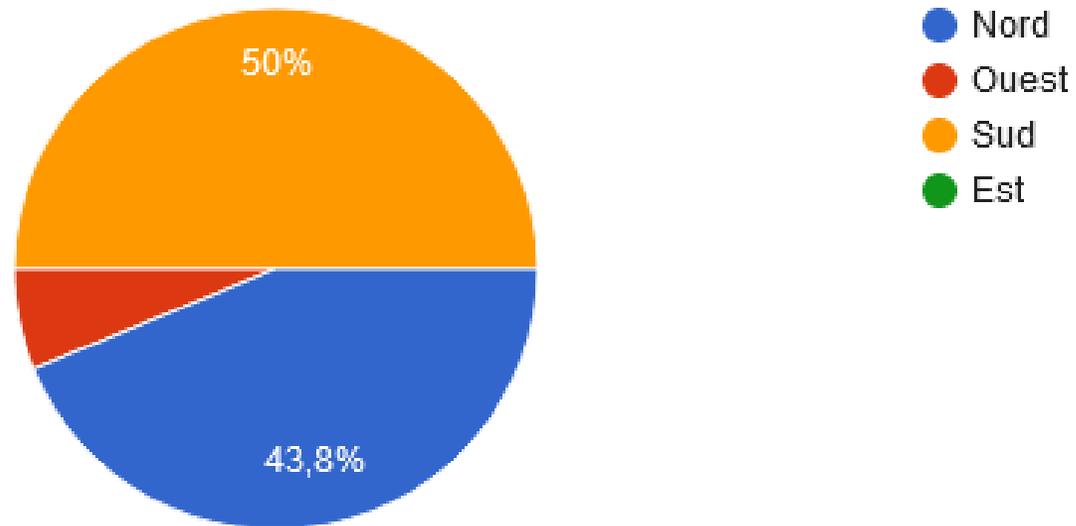
si que de plantes cela ne m'intéresse pas !



# Volonté Export à l'avenir

Pour vous, dans quelle zone géographique de l'île ce pôle export devrait-il être positionné ?

16 réponses



## Avez-vous d'autres suggestions pour une future filière export ?

Bien cerner la législation Phytosanitaire pour exporter

Dans le cas d'une faisabilité du projet les pouvoirs publics seront probablement mis à contribution pour diminuer le coût du frêt.

c'est l'avenir

il faut lancer la machine !

Valoriser la complémentarité des productions proposées au sein de l'UHPR



43

# Mémoire juridique en annexe



Etude financée par :





3A CONSEIL  
Janvier à Juin  
2021

# Atouts, Faiblesses, Opportunités, Menaces pour une filière d'exportation de végétaux d'ornements de La Réunion vers la métropole

Etude financée par :



45





	Négatif	Positif
Présent	Faiblesses	Atouts
Futur	Menaces	Opportunités

Nous avons réalisé un diagnostic de la faisabilité d'exportation de végétaux d'ornements de La Réunion vers la métropole à partir d'une matrice Atouts, Faiblesses, Opportunités, Menaces.



## ATOUPS

- Le retour des adhérents UHPR est positif sur l'Export et doit encourager le CA UHPR à poursuivre le projet.
- Gamme végétale originale et unique au monde avec les plantes endémiques et indigènes de la zone Océan Indien
- Origine des végétaux RUP CEE
- Technicité des professionnels réunionnais
- Qualité des produits Plante Pei et HQE
- Historique d'export des années 90 permettant d'éviter les déboires du passé.
- Organisation de la filière locale autour de l'UHPR permettant de négocier avec force avec la DAAF, la DEAL et les financeurs
- Démarche qualité PLANT PEI origine Réunion déjà existante

## FAIBLESSES

- Interdiction d'export de certaines familles très demandées en Europe (Rutacées Agrumes)
- Logistique fret pas toujours facile à mettre en place à cause du nombre d'avions.
- Prix du fret élevé.
- Compétitivité des produits réunionnais sur le marché mondial
- Créneau mensuel d'export en concurrence avec la filière fruits et légumes réunionnais
- Manque de structure de représentation des Producteurs réunionnais en metropole
- Manque de structure économique collective (type GIE) pour commercer avec la metropole (l'UHPR n'est pas une cooperative)

## OPPORTUNITES

- L'offre réunionnaise est compatible avec les attentes du marché métropolitain (tendance et enquête acheteurs)
- Production à contre saison
- Crise COVID favorise l'achat de produits français
- Image de marque de La Réunion en métropole
- Grande mode du jardinage

## MENACES

- Contraintes phytosanitaires depuis le nouveau règlement UE du 28 novembre 2019 et le nouveau passeport Phyto européen.
- Evolution de la législation phytosanitaire
- Problèmes d'acclimatation des plantes
- Crise du transport aérien pour la logistique

# Conclusions

Etude financée par :



- ❖ Si le projet export dans son ensemble ne porte pas seulement sur les **plantes endémiques et indigènes** de La Réunion, il s'agit bien des **espèces à plus fort potentiel export**.
- ❖ Les **rosiers anciens** et bourbon, les plantes alimentaires **patrimoniales** et certaines **exotiques** ont également un potentiel Export.
- ❖ Il n'est pas question d'importer des plantes en provenance de Madagascar et de la zone pour les expédier ensuite en Europe.
- ❖ Il faut **s'abstenir d'expédier d'EEE (Espèces Exotiques Envahissantes)**, car selon la réglementation il est interdit de les détenir, les multiplier et les commercialiser :
  - ❖ Odontonema strictum par exemple
- ❖ D'après l'expérience de l'envoi des échantillons à Bordeaux, deux familles ont été **retirées du lot lors de l'inspection sanitaire DAAF** au départ de La Réunion.
  - ❖ Rutacées ( *Murraya paniculata*)
  - ❖ Solanacées ( *Brunfelsia pauciflora*)

- ❖ Au vu du test effectué, au du mémoire juridique et au vu de la liste des espèces à potentiel export, **la stratégie export de l'UHPR pourrait donc être** la suivante :
  - ❖ Exclure les espèces interdites à l'importation en Europe continentale (**règlement UE 28/11/19**)
  - ❖ Exclure les espèces protégées par un COV (Certificat d'Obtention Variétal)
  - ❖ Exclure les familles interdites (poacées, rutacées ou solanacées par exemple)
  - ❖ Exclure les espèces exotiques envahissantes (EEE)
  - ❖ Recueillir l'accord DEAL pour les espèces indigènes Réunion (prélevées en milieu naturel\*), pour respecter le protocole de Nagoya
- ❖ \* Toutes les espèces endémiques et indigènes de La Réunion devraient faire l'objet d'un accord avec les autorités réunionnaises au titre de Nagoya **pour protéger ces espèces vis-à-vis de la concurrence internationale** (si un producteur Hollandais voulait nous copier il n'aurait pas cet accord et serait donc en infraction).
- ❖ Le certificat phyto n'était pas obligatoire pour les colis de moins de 5 kilos, mais à l'avenir les futurs **producteurs exportateurs devront se faire agréer** pour obtenir le **nouveau passeport phytosanitaire européen**.
- ❖ Enfin la **présentation des plantes aux acheteurs en septembre à Bordeaux** validera le potentiel commercial de chaque espèce.



## ❖ ROSIERS ANCIENS ET BOURBONS

- ❖ Bien identifier génétiquement les variétés et clones avant de les proposer aux professionnels métropolitains
- ❖ Signer des contrats de culture avec des producteurs spécialisés en rosiers anciens afin de bien vulgariser le produit et obtenir une bonne valeur ajoutée.
- ❖ Mettre au point une marque spécifique avec chromo origine RUN et notice d'information

## ❖ PLANTES ENDÉMIQUES ET INDIGÈNES

- ❖ Gros potentiel de séduction auprès des professionnels métropolitains pour une gamme de plantes vertes ou dites méditerranéennes pour les vérandas et patios grâce au côté décoratif des feuillages juveniles.
- ❖ Définir une marque bien spécifique pour les plantes indigènes pour identifier ce secteur de production.
- ❖ Identifier les bons producteurs pour cultiver ces plantes indigènes.
- ❖ Parmi les espèces rustiques de haute altitude, il y a des « trucs canon », comme le bois de judas ou le bois d'éponge (parmi d'autres).



## ❖ PLANTES ALIMENTAIRES ET PATRIMONIALES.

- ❖ Plantes exotiques pour certaines déjà proposées en Europe, ce qui impose une stratégie pour choisir le bon stade de commercialisation et la bonne communication en fonction de chaque plante.
- ❖ Surfer sur la vague Slow Garden, Slow Life, Bon pour la santé.
- ❖ Bien choisir le partenaire de production car on parle de grosses quantités pour ce marché

## ❖ PLANTES EXOTIQUES NON ENVAHISSANTES

- ❖ Certaines espèces ont un gros potentiel en tant que plantes de la gamme méditerranéenne pour patios.
- ❖ Plantes pas toujours exploitées en Europe ou intéressantes car La Réunion les produits en contre-saison.
- ❖ Bien choisir le partenaire car on parle de grosses quantités.
- ❖ Gamme de palmiers originaux de la zone Océan Indien couramment cultivée à la Réunion



- ❖ Dans le passé le GIE Fleurs et Plantes de La Réunion et ses tentatives d'export vers la métropole nous ont montré les difficultés dues à l'éloignement qui empêchaient de **vérifier les bonnes conditions de réception** des plantes chez les professionnels métropolitains.
- ❖ Il faudra par conséquent **s'appuyer sur un technico commercial sur place** pour contrôler, conseiller et promouvoir la gamme Export.
- ❖ Les produits réunionnais pourraient être présentés via la station Astredhor de Bordeaux pour recueillir les sentiments techniques des professionnels adhérents de la Zone Aquitaine et Occitanie.
- ❖ Il s'agira de :
  - ❖ Bien choisir le **transitaire** pour éviter les déboires que l'on a rencontrés pour la première expédition Réunion - Bordeaux
  - ❖ Bien communiquer sur les **règlementations** phytosanitaires et environnementales
  - ❖ Bien identifier les futurs professionnels partenaires avec qui l'on pourra avoir un juste retour de la valeur ajoutée, dans le cadre d'un **partenariat gagnant - gagnant**.



# ÉTAPES ET ACTIONS POUR RÉUSSIR À EXPORTER

1. En septembre **présenter les gammes végétales réunionnaises** via Astredhor et récolter les avis et impressions des futurs acheteurs partenaires (*à finaliser*).
2. **Définir le stade végétatif** le plus approprié en fonction de chaque partenaire.
3. Définir la **période d'exportation** la plus appropriée pour le cycle de production et de commercialisation en Europe.
4. Établir une **logistique export en choisissant les bons transitaires** en envoyant d'autres spécimens de plantes pour les tester si besoin. (*à finaliser*).
5. Renforcer le **partenariat avec la DAAF Salim** en leur présentant le Plan Export pour faciliter les formalités administratives, pour valider le cahier des charges des futures expéditions des adhérents UHPR et pour mettre en place le **nouveau passeport phytosanitaire européen**.
6. Dialoguer avec la DEAL et le Conservatoire botanique de Mascarin sur la protection de la biodiversité et formaliser les **autorisations administratives liées au protocole de Nagoya** concernant les espèces indigènes.
7. Regrouper un **noyau dur de producteurs** réunionnais dans un **GIE export**
8. Utiliser la **marque collective PLANT PEI** et ses futures déclinaisons pour protéger commercialement les produits réunionnais exportés.
9. Se rapprocher du **Club Export Réunion** afin d'être accompagné dans la logistique et la promotion de notre gamme (Aide Foires et salons)
10. Demander au **plan de relance Etat**, à la **Région** et au **Conseil Départemental** des aides pour lancer cette stratégie export (**aide au prix du kilo exporté, financement pour un Hub Export, pour un technico-commercial basé en métropole, etc...**)

- ❖ En conclusion, on peut distinguer :
  - ❖ La production en **quantités restreintes** (niches, espèces de collections) car le développement commercial de la production à plus grande échelle est sujette à diverses contraintes
  - ❖ La production en **quantités potentiellement importantes** pour certaines espèces
- ❖ Pour ces deux catégories, **deux filtres** sont à envisager :
  - ❖ Confirmation préalable de **l'intérêt commercial** par espèces
  - ❖ Et en juge de paix : Validation d'un **contexte réglementaire** clair de protection
- ❖ Pour certaines espèces à **multiplication sexuée**, uniquement par semis et accès à la ressource seulement possible à La Réunion (**cas idéal** pour l'on tient le marché puisque l'on est maître de l'accès à la ressource semencière) ...dans ce cas les enjeux de protection sont **faibles**.
- ❖ Pour d'autres espèces à **multiplication végétative** par bouture ou autre : L'accès à la ressource in situ Réunion n'est plus indispensable...le produit est donc copiable aisément et donc vulnérable (**Ce n'est plus le cas idéal**) ...dans ce cas des autorisations DEAL au titre de Nagoya pourraient protéger les espèces indigènes et pour les autres espèces, seule une **marque collective régionale** pourrait protéger les produits réunionnais sur le marché européen.

## ANNEXES

- Compte rendu de la réunion de coordination du 21 janvier 2021
- Situation et tendances du marché métropolitain des végétaux
- Listes 1 et 2 des 61 entreprises horticoles métropolitaines contactées
- Guide d'interview des opérateurs aval métropole
- Retour d'enquête des opérateurs aval de métropole
- Liste de 82 espèces de plantes à potentiel export depuis La Réunion vers la métropole
- Bilan du test d'expédition par ASTREDHOR et ARMEFLHOR
- Documents réglementaires liés à l'expédition d'avril 2021
- Liste des 55 horticulteurs réunionnais enquêtés
- Retour d'enquête sur le projet export auprès des producteurs réunionnais
- Convention de partenariat ASTREDHOR - UHPR - ARMEFLHOR
- Mémoire juridique incluant les différentes options de protection commerciale du matériel végétal et un modèle de contrat de licence





Mission réalisée par Renaud Bourjea, Denis Richoux, Dominique  
Andrieux, Jacques Fillatre, Jean Marc Déogratias  
Décembre 2020 - Juin 2021

3A CONSEIL - 6 rue Jean Cocteau - 97490 Sainte Clotilde  
0692953798 - SIREN 830 872 149 - [www.3aoverseas.com](http://www.3aoverseas.com)  
renaud.bourjea@3aoverseas.com