

# La météo 2014 coûtera-t-elle encore plus cher à la filière horticole ?

Jean-Louis Bertrand<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Affiliation not available

April 17, 2023



# La météo 2014 coûtera-t-elle encore plus cher à la filière horticole ?

JEAN-LOUIS BERTRAND

READ REVIEWS

WRITE A REVIEW

**CORRESPONDENCE:**

jean-  
louis.bertrand@meteoprotect.com

**DATE RECEIVED:**

June 10, 2015

**DOI:**

10.15200/winn.142960.02364

**ARCHIVED:**

April 21, 2015

**CITATION:**

Jean-Louis Bertrand, La météo 2014 coûtera-t-elle encore plus cher à la filière horticole ?, *The Winnower* 2:e142960.02364 , 2015 , DOI: 10.15200/winn.142960.02364

© Bertrand This article is distributed under the terms of the [Creative Commons Attribution 4.0 International License](#), which permits unrestricted use, distribution, and redistribution in any medium, provided that the original author and source are credited.



La météo du printemps 2013 a coûté cher à la filière horticole. Le manque de lumière et les températures anormalement basses n'ont pas fait que retarder les cultures. Les ventes de plantes ont chuté. La météo a pris les producteurs en tenaille. Les pertes résultent d'une baisse combinée des ventes et d'une hausse des coûts de production. Pour écouler les stocks, certains ont bradé quand c'était possible mais beaucoup ont jeté. Le problème ne se limite pas à la France. L'hiver long, le printemps froid et humide et l'été chaud ont fortement affecté les ventes de plantes en pot en Allemagne. La baisse des importations allemandes s'est répercutée aux Pays-Bas où les produits prêts à la vente se sont accumulés chez les producteurs avant d'être là encore bradés ou détruits.

Dans la distribution, les pertes de chiffre d'affaires oscillent entre 15% et 25%, suivant qu'il s'agisse de fleurs ou de pépinière.

Interrogés en juin dans le [Lien Horticole](#) (n°847 du 19 juin) sur les enseignements à tirer, les

représentants de la **Fédération Nationale des Métiers de la Jardinerie** parlent de 2013 comme d'un « accident climatique qui ne devrait pas se reproduire de sitôt...sauf à ce que ce genre d'anomalies se reproduise ». Quand on sait que la variabilité climatique a doublé en vingt ans, on est en droit de douter du caractère accidentel de 2013. Pour éviter de continuer à subir, il faut changer sa manière de travailler.

C'est ce que vont faire les distributeurs. Ils ont souffert en 2013 à cause des engagements et des commandes fermes. En 2014, beaucoup de distributeurs vont opter pour une réduction des commandes anticipées et ne passeront commande au printemps que si la météo fait venir les consommateurs vers les points de vente. Aux producteurs de s'adapter. Financièrement touchés en 2013, la tendance naturelle est de réduire fortement les mises en production au risque de provoquer des ruptures d'approvisionnement. Au final, si 2014 ressemble à 2013, beaucoup de producteurs risquent de mettre la clé sous la porte. En cas de météo favorable, c'est au contraire les distributeurs qui risquent de manquer de produits.

Pour éviter d'être mutuellement impactés par une météo défavorable, producteurs et distributeurs ont intérêt à modifier leur manière de faire. C'est ici qu'intervient l'assurance indicielle « aléas météo ».

L'assurance indicielle n'est pas une assurance traditionnelle. Dans l'assurance indicielle, on définit en amont l'indice sur lequel le contrat d'assurance est basé (par exemple la température moyenne ou l'ensoleillement moyen ou le nombre de jours de gel consécutifs ou non, etc.), la période de couverture, et l'indemnisation en fonction de l'indice (chaque degré °C en moins correspond à 10 000 euros par exemple). Avec l'assurance indicielle, chaque producteur, où qu'il soit, peut adapter le contrat et l'indemnité à la taille de son entreprise. De même, côté demande, un distributeur peut souscrire un contrat d'assurance indicielle qui l'indemnise automatiquement en cas de météo défavorable pour compenser les pertes de chiffres d'affaires.

Le producteur qui s'assure pourra sans hésiter mettre les plantes en production. En cas de météo défavorable, il sera automatiquement indemnisé. En cas de météo favorable, il ne risque pas de rupture d'approvisionnement et son chiffre d'affaires augmentera grâce au surplus d'activité dû à la météo.

On peut pousser la réflexion plus loin dans la transition vers de nouvelles pratiques. Producteurs et distributeurs ont un intérêt commun. Le distributeur souhaite limiter ses engagements et éviter les ruptures d'approvisionnement. En travaillant avec des producteurs qui sont assurés, le distributeur peut à la fois limiter ses engagements et passer des commandes supplémentaires en cas de météo favorable sans craindre de rupture d'approvisionnement. Dernière étape dans la mise en place de nouvelles pratiques : pourquoi ne pas partager le financement de l'assurance entre producteurs et distributeurs dans le cadre d'un partenariat renforcé ?

Personne ne sait si la météo 2014 sera meilleure ou pire que celle de 2013. En revanche on sait qu'en changeant la manière de faire et en utilisant les produits d'assurance indicielle, producteurs et distributeurs peuvent envisager l'avenir avec sérénité, que la météo leur soit favorable ou non. C'est l'enseignement qu'il faut tirer de l'année 2013. Certains l'ont déjà compris.