

2009-2011



Observatoire des entreprises de gros et d'expédition de fruits et légumes frais en France

Pascale CAVARD-VIBERT
Édition Ctifl mai 2013

Sommaire

Panorama 4

- Les achats par les ménages français en 2011 5
- Généralités sur les fruits et légumes frais..... 9
- Le commerce de gros (Insee) 12

Expéditeurs 13

- Présentation et profil de l'échantillon 14
- Incidence de la maîtrise de l'amont..... 19
- Incidence de la maîtrise de l'aval..... 24
- Les sociétés en difficulté 28
- Evolution de l'échantillon constant 30

Coopératives 33

- Représentativité..... 33
- Caractéristiques principales..... 35

Importateurs 38

- Présentation et profil de l'échantillon 38
- Analyse financière..... 40
- Les sociétés en difficulté 48

Grossistes 50

Mouvement d'entreprises du secteur 50

Présentation et profil de l'échantillon 51

Analyse financière..... 53

Résultats par métier..... 59

Les sociétés en difficulté..... 79

Evolution de l'échantillon constant 81

Cycle d'exploitation 84

Financement 84

Cycle d'exploitation 86

Les financements et les charges financières 89

Glossaire 92

Avant-propos

A la demande des organisations professionnelles du commerce de gros de fruits et légumes, le Ctifl a mis en place fin 1990 un Observatoire des entreprises du secteur.

Ce travail consiste à analyser les résultats financiers de plus de 300 sociétés, au travers des documents comptables déposés aux greffes des tribunaux de commerce ou remis au Ctifl par les entreprises elles-mêmes.

Parallèlement à cette collecte d'informations administratives, des entretiens sont réalisés auprès de chacune des entreprises "observées".

Ceux-ci nous permettent de mieux saisir la réalité économique du secteur, et de dresser une typologie comparant les performances de sociétés ayant les mêmes logiques de fonctionnement.

Panorama

Dans cette vingtième édition de l'Observatoire des entreprises de gros, une analyse des performances de 337 sociétés a été réalisée. Ces dernières se répartissent comme suit :

Expéditeurs	: 69	Coopératives	: 95
Importateurs	: 19	Grossistes	: 154

Représentativité numérique des groupes de l'échantillon :

- Importateurs (19) : la FFIFL évalue à une centaine le nombre de sociétés dont les approvisionnements hors France (UE, Pays tiers) sont conséquents. Représentativité : 20 %
- Coopératives (95) : plus de 300 sont recensées par l'INSEE. Représentativité : 32 %
- Expéditeurs (69) : estimés par l'ANEEFEL à environ 350 entreprises. Représentativité : 20 %
- Grossistes (154) : environ 1100 sont recensés par le Ctifl. Représentativité : 14 %

Précision méthodologique:

-Les échantillons d'entreprises sont régulièrement mis à jour. Les sociétés observées dans l'édition précédente dont les comptes sont devenus indisponibles (cessation, rachat, absence de dépôt, changement de durée d'exercice...) sont remplacées, dans la mesure du possible, par d'autres aux caractéristiques proches (taille, localisation, activité).

-L'Observatoire des entreprises de gros et d'expédition des fruits et légumes frais s'intéresse aux sociétés commerciales en tant qu'unité propre, et non aux comptes consolidés des groupes de négoce. Ainsi, des structures telles que POMONA, AFL, etc., ne sont pas étudiées ici. Par contre, certaines de leurs sociétés filiales font partie du panel.

Les achats par les ménages français en 2011

(Source : KantarWorldPanel, élaboration Ctifl)

LE CONTEXTE CONJONCTUREL

L'activité a été calme sur le marché des fruits et légumes au cours du premier trimestre, dans un contexte de conditions climatiques modérées.

La douceur des températures explique aussi la précocité des campagnes de printemps et d'été, avec un marché des crudités perturbé fin mai à la suite de la crise sanitaire allemande E. Coli.

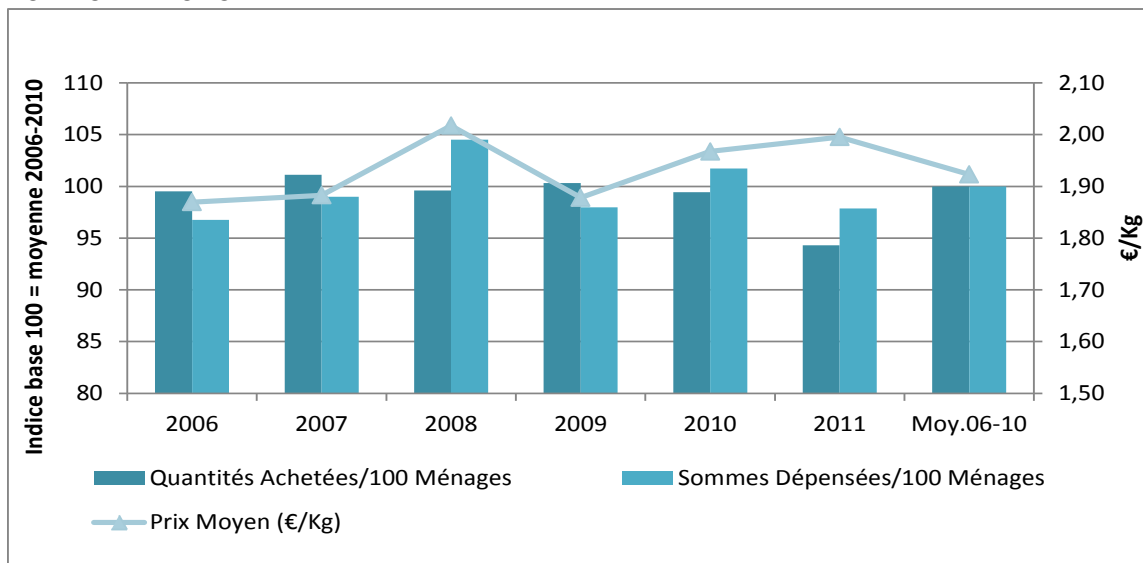
La fraîcheur estivale a pénalisé la consommation de fruits et légumes, qui s'est redynamisée en automne face à une offre de produits limitée.

Au dernier trimestre, les marchés ont été de nouveau calmes, avec une météo encore douce pour la saison.

EVOLUTION GLOBALE DES ACHATS DE FRUITS ET LEGUMES

En 2011, les fruits ont enregistré une nette baisse des quantités achetées (-5,1%), et le recul du niveau moyen d'achat est principalement la conséquence d'une moindre fréquence d'achat ; la hausse du prix moyen limitant quant à elle la baisse des sommes dépensées. Dans l'ensemble, seul un tiers des fruits (abricot, raisin, fraise, cerise) a été bien orienté cette dernière année, avec un niveau moyen d'achat et un prix en progression.

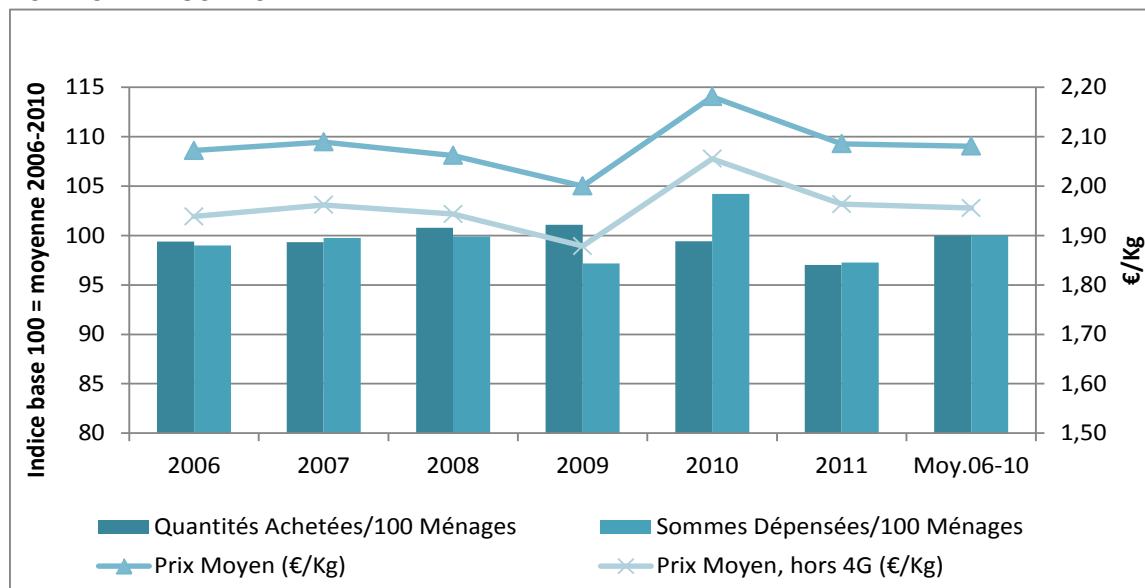
ACHATS DE FRUITS



Les achats de légumes en 2011 ont évolué comme ceux des fruits, avec une baisse de la fréquence d'achat (-1,7%) et une diminution en conséquence des quantités achetées (-2,4%). Le prix moyen baisse de -4,4%, après avoir fortement augmenté en 2010, d'où des sommes dépensées en recul de 6,7%. Seuls 20% des produits sont bien orientés en valeur (hausse de la taille de la clientèle, de la fréquence d'achat et/ou du prix). Il s'agit notamment de l'échalote, de l'ail, de l'épinard, du chou-fleur, du haricot vert et du champignon de couche.

Le prix moyen des produits de 4^{ème} gamme est resté stable. La taille de la clientèle de ce segment connaît un coup d'arrêt en 2011, avec un nombre d'acte d'achat parallèlement en baisse (-3,2%) par client inchangés, d'où des quantités achetées et des sommes dépensées en diminution de près de 7%.

ACHATS DE LEGUMES



LES ACHATS PAR CIRCUIT DE DISTRIBUTION

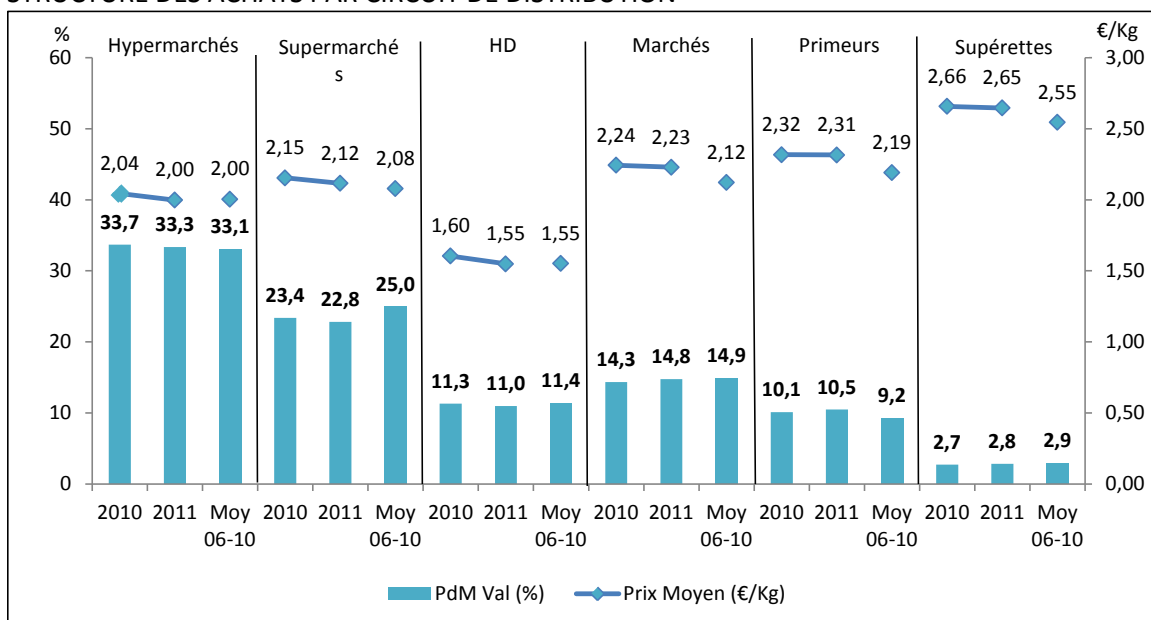
En 2011, c'est essentiellement le circuit dit traditionnel (marchés, primeurs) qui a vu sa part de marché s'accroître, tandis que celle des grandes et moyennes surfaces a décliné. Les « autres circuits » (vente directe, achats via internet, etc...), ont continué de voir leur PDM progresser, mais restent cependant marginaux (+0,3 points à 4,7%).

La part de marché en valeur des hypermarchés a donc reculé à 33,3% (-0,4 point), dans un contexte de baisse du prix moyen dans ce circuit (-2,2%) et des sommes dépensées (-6,2%). Celle des supermarchés a diminué de 0,6 points pour s'établir à 22,8%, le recul de -5% du prix moyen s'étant conjugué à la forte baisse des quantités achetées par ménage (-5,9%). La PDM du hard discount recule de 0,3 point sur un an, et s'établit à 11%.

Du côté des circuits de distribution traditionnels, la part de marché des primeurs a progressé (+0,2 point à 10,5%), grâce notamment au développement des Grandes Surfaces du Frais. La baisse du taux de pénétration dans ce circuit (-0,7 point), associé à la progression du niveau moyen d'achat (+0,6%) laisse penser à un resserrement de la clientèle autour du cœur de cible de ce circuit. Même resserrement pour la clientèle du marché, avec une PDM qui gagne 0,5 point en 2011 pour s'établir à 14,8%.

Le taux de pénétration des supérettes s'accroît pour la deuxième année consécutive en raison du renouveau et du développement du parc de magasins de proximité ; En revanche, le niveau moyen d'achat continue de décroître (-8,1%), entraînant un recul de 1,3% des quantités achetées. La part de marché de ce circuit, marginal pour les fruits et légumes, progresse de 0,1 point en 2011 et s'établit à 2,8%.

STRUCTURE DES ACHATS PAR CIRCUIT DE DISTRIBUTION

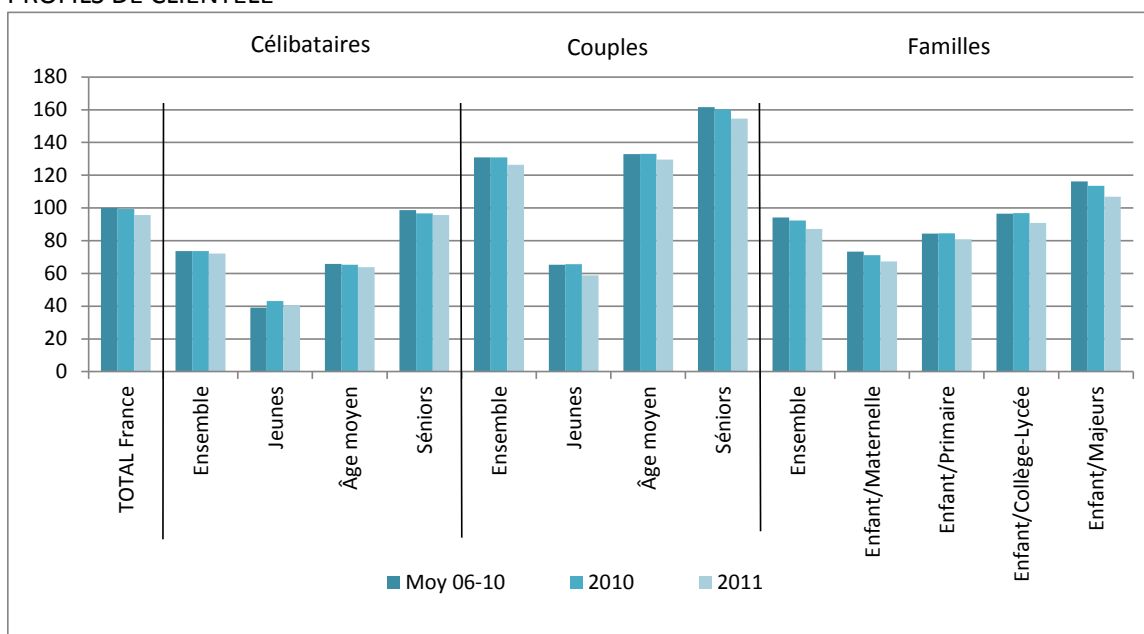


Sommes dépensées par les ménages sur le total fruits et légumes

LES PROFILS DE CLIENTELE

En 2011, le cœur de clientèle des fruits et légumes reste constitué des couples seniors de 65 ans et plus, des couples d'âge moyen (35-64 ans) et des familles dont l'enfant aîné est majeur. On observe cependant un rattrapage des plus jeunes ménages (+0,7% de quantités achetées) par rapport à ce noyau dur.

PROFILS DE CLIENTELE



Evolution des volumes achetés entre 2010 et 2011

Sur un an, toutes les catégories de ménages ont vu leur volume d'achat orienté à la baisse ; les ménages les plus jeunes, les couples, les célibataires et les ménages de grande taille ayant enregistré les reculs les plus importants. En 4^{ème} gamme, la contraction de la taille de clientèle a été significative chez les jeunes ménages, les célibataires et les couples, soit le cœur de cible de cette catégorie de produits.

LES TENDANCES ALIMENTAIRES

En 2011, l'inflation sur les marchés de grande consommation s'est accélérée (+2,1%) mais elle est restée cependant mesurée. Le volume d'achat a dans l'ensemble bien résisté, exception faite pour les ménages les plus modestes.

Dans ce contexte, Les marques de distributeurs (MDD) progressent légèrement pour s'établir à 32,9% de part de marché, tandis que le hard discount continue de perdre des acheteurs. Enfin, l'impact des promotions a été fort en 2011, avec un chiffre d'affaires équivalent à 11,8% du marché des produits de grande consommation (PGC).

Ce sont les surgelés (légumes), les produits de 4^e et 5^e gammes, les aliments infantiles et les desserts qui ont le plus régressé en volumes d'achat, tandis que la catégorie des produits « tout prêts » a nettement ralenti (+0,1%), et que les achats de produits « fait maison » ont légèrement reculé (-0,3%).

Le prix reste le premier critère de choix du consommateur, mais celui-ci recherche toujours du plaisir à travers ses dépenses. Pour les produits de grande consommation, cette dimension hédonique s'exprime par la réduction du temps consacré aux courses, le Drive en étant l'illustration la plus parlante. Ce circuit d'achat gagne en effet 3,1 points et s'établit à presque 7% de part de marché. La progression du parc des enseignes de proximité s'explique aussi par cette recherche de gains de temps et de praticité. Le consommer mieux et la recherche de naturalité participent au développement du marché du bio et témoignent d'une prise progressive de conscience environnementale.

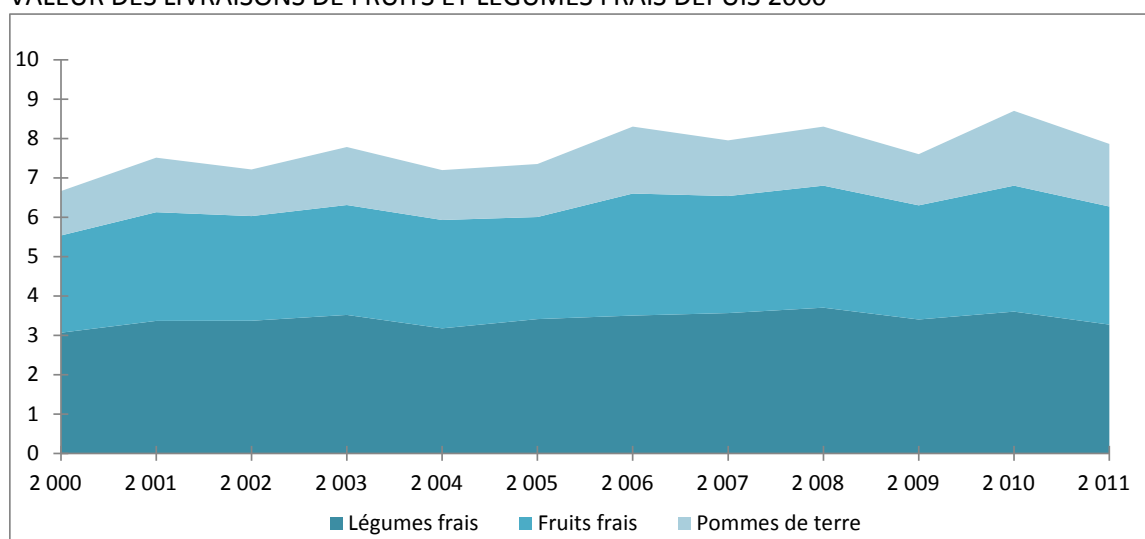
Généralités sur les fruits et légumes frais

Evolution des livraisons de fruits et légumes entre 2000 et 2011

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Volumes	100	98	104	96	103	102	100	100	97	102	98	102
Prix	100	115	104	121	105	110	126	122	131	108	129	112
Valeurs	100	113	108	117	108	110	125	121	125	113	130	118

En indice, base 100 année 2000 – Source : les comptes de l'agriculture en 2011 - Insee

VALEUR DES LIVRAISONS DE FRUITS ET LEGUMES FRAIS DEPUIS 2000



En milliard d'euros – Source : les comptes de l'agriculture en 2011 - Insee

LA PRODUCTION

Hors subventions sur les produits, la valeur de la production de fruits diminue de 6,2% en 2011, la légère hausse des quantités produites ne compensant pas la baisse des prix (pour tous les fruits d'été).

La valeur de la production de légumes décroît de 9,2% en raison de la chute des prix (campagne d'été marquée notamment par la crise de l'E. Coli.).

Evolution 2011-2010 de la production au prix de base

	Volume	Prix	Valeur
Ensemble hors subventions	+3,7	-12,9	-9,6
Dont Fruits (37,3%)*	+2,0	-8,0	-6,2
Légumes frais (41,0%)*	+2,0	-11,0	-9,2
Pommes de terre (21,7%)*	+10,0	-24,0	-16,4
Subventions sur les produits	+2,7	-7,2	-4,6
Ensemble au prix de base	+3,7	-12,8	-9,5

* Les pourcentages indiqués entre parenthèses correspondent à la part de chaque produit dans la valeur de la production de fruits et légumes de 2011 - Source : Comptes provisoires de l'agriculture en 2011 - INSEE

Après s'être nettement redressés en 2010, les prix ont reculé en 2011 pour tous les fruits d'été. La demande a été insuffisante face à une offre très précoce en raison d'un printemps sec, et le temps maussade en début d'été a lui aussi pénalisé la demande.

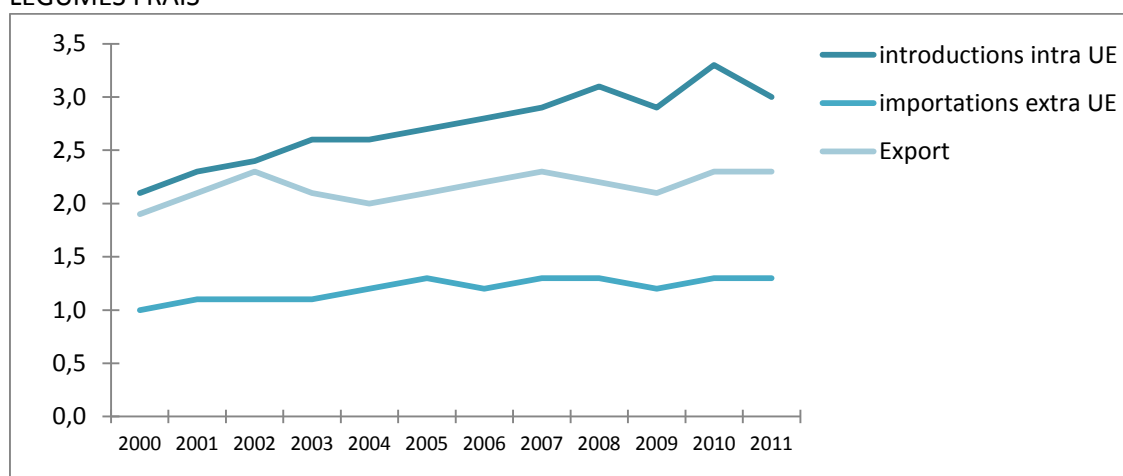
Pour les légumes, le concombre et la tomate ont été pénalisés par la crise liée à la bactérie E.Coli. Puis le temps frais de juillet a, comme pour les fruits, été peu favorable à la demande. La concurrence européenne a été forte pour le concombre, au contraire de la carotte, dont la campagne a été satisfaisante.

LE COMMERCE EXTERIEUR

Le déficit commercial de la France s'est réduit en 2011, avec des exportations et des importations de fruits frais, légumes frais et pommes de terre qui ont conjointement diminué en volume et en valeur. La balance commerciale reste cependant largement déficitaire, et se situe à 1,76 milliards d'euros en 2011 (contre 2 milliards d'euros en 2010).

C'est en fruits frais que le déficit est le plus marquée (1,56 milliards d'euros), tandis qu'il est excédentaire de 415 millions d'euros en pommes de terre.

EVOLUTION DES IMPORTATIONS-INTRODUCTIONS ET EXPORTATIONS FRANCAISES DE FRUITS ET LEGUMES FRAIS



Depuis 2000 - En milliard d'euros

Les fruits frais : ralentissement du volume des échanges

Les exportations françaises ont particulièrement fléchi en 2011 par rapport à 2010, excepté pendant la période estivale. Cette progression pendant les mois d'été s'explique par une sous-consommation sur le marché intérieur, une production honorable de fruits français et une baisse des importations en conséquence.

Cependant, exception faite de la pomme et de la fraise qui ont enregistré une hausse des volumes et des prix à l'export par rapport à l'année précédente, aucun autre fruit frais français n'a connu une bonne campagne à l'export en 2011. En volume, les exportations d'abricot sont restées stables, tandis que celle de la poire, de la pêche-nectarine, du kiwi et de la banane ont diminué. Elles ont augmenté dans le même temps pour la pomme (+4%), le raisin (+12%) et plus encore la cerise (+54%). Le prix moyen a quant à lui évolué à la hausse pour la fraise, la pomme, le kiwi et le melon. Il a par contre diminué pour les autres fruits.

Les importations de fruits importés par la France concernent plus de produits qu'à l'export. La banane occupe la première place (19% des volumes), suivie de l'orange (13%), et loin derrière de la poire, du melon et du raisin (5% chacun).

L'union Européenne est le partenaire principal du commerce extérieur des fruits frais. Nos exportations progressent en direction de l'Espagne (qui occupe toujours la première place en 2011), mais elles diminuent pour le Royaume Uni, l'Allemagne, l'Italie, les Pays-Bas et la Belgique. A l'opposé, l'Algérie occupe une place de plus en plus importante en matière d'exportations françaises de fruits frais.

Au niveau des importations de fruits frais, l'Espagne reste de très loin notre principal pays fournisseur.

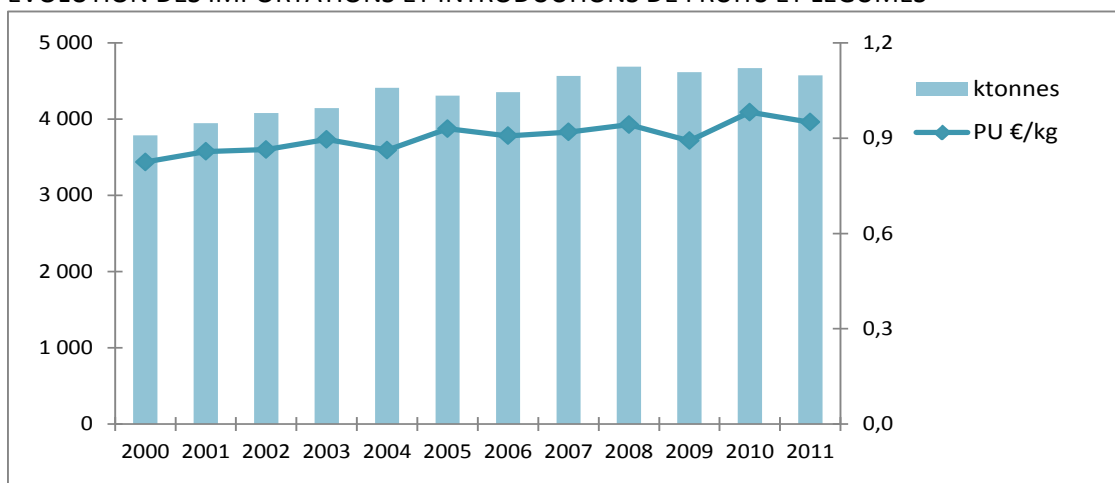
Les légumes frais : hausse en volume de l'export et stabilité de l'import

Le volume des exportations de légumes frais français (à l'exception de la salade et de l'oignon) a progressé en 2011, principalement au premier trimestre. Les importations sont quant à elles restées stables, avec un recul pendant les mois d'été lié à la crise E.Coli. et un ralentissement de la demande sur le marché intérieur.

L'année 2011 n'a pas été bonne en matière de valorisation de la production des légumes français, tant sur le marché intérieur qu'à l'export. De fait, le prix n'a progressé pour aucun produit, et il a même fortement chuté pour la courgette (-26% par rapport à 2010) et le chou-fleur (-25%).

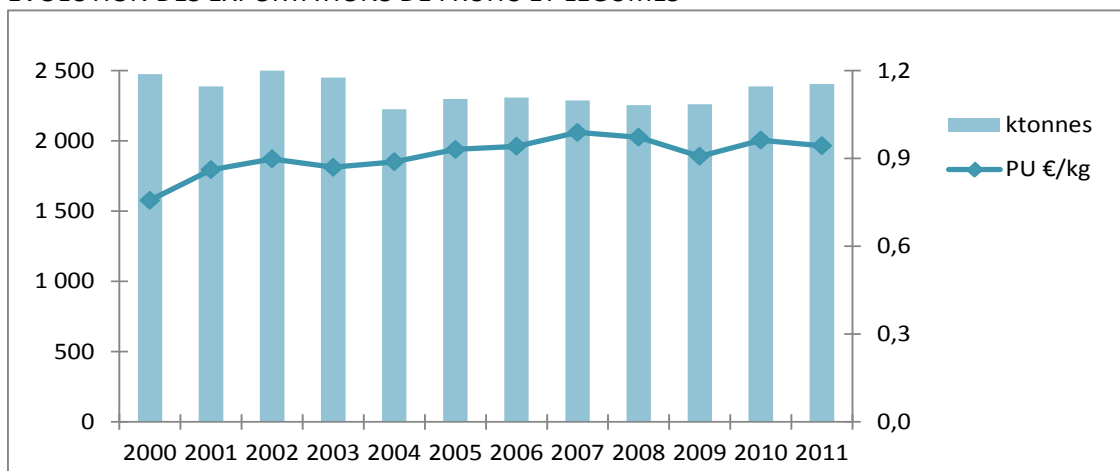
Dans ce contexte, l'Allemagne et la Belgique reste nos principaux clients, et les ventes à destination de ces deux pays progressent en 2011. A l'opposé, celles en direction de l'Espagne diminuent, et ce pays se place en 4^{ème} place derrière les Pays-Bas. Il reste cependant notre principal fournisseur de légumes frais, avec 662 000 tonnes importés en 2011, contre 625 000 tonnes en 2010.

EVOLUTION DES IMPORTATIONS ET INTRODUCTIONS DE FRUITS ET LEGUMES



Depuis 2000 – Source : Interfel, bilan 2011

EVOLUTION DES EXPORTATIONS DE FRUITS ET LEGUMES



Depuis 2000 – Source : Interfel, bilan 2011

Le commerce de gros (observations de l'Insee)

Depuis 2009, l'ESANE a remplacé les enquêtes annuelles d'entreprises (EAE) sur les champs du commerce, des services, des industries agro-alimentaires, du BTP, des transports et des exploitations forestières. Par ailleurs, la refonte des statistiques structurelles d'entreprises a conduit à l'exploitation systématique des sources administratives (fiscales, sociales et douanières).

En 2010, la statistique publique a répertorié 2781 (3284 en 2009) commerces de gros de fruits et légumes (code 4631Z), soit 47% des entreprises de l'ensemble du commerce de gros de produits alimentaires frais (autres secteurs : viandes, volailles, produits laitiers et poissons).

Avec 367 entreprises de gros (expéditeurs, coopératives, importateurs et grossistes), notre observatoire regroupe un échantillon dont l'effectif est de 13,2% de celui du secteur du commerce de gros en fruits et légumes, tel que recensé par l'INSEE.

DONNEES GENERALES ET PRINCIPAUX RATIOS DES ENTREPRISES DE GROS

En 2010, le CA moyen du commerce des entreprises de gros de fruits et légumes s'établit à 6,7 M€ (5 M€ en 2009), pour un taux moyen de marge commerciale égal à 22,7% du CA.

La décomposition du chiffre d'affaires par nature d'activité montre la spécialisation sur la vente en gros (97,5% du CA HT), suivie de très loin par les services (1,4% contre 0,5% en 2009), la fabrication (0,6% contre 1,1% l'année précédente), la vente au détail hors carburant (0,5%, stable) et les services (hors services commerciaux, 0,5%).

Les fruits et légumes frais représentent près de 80% des ventes au détail, les pommes de terre un peu plus de 8%.

A l'amont, les achats sont en majorité réalisés auprès de producteurs et des filiales de commercialisation établis en France (67% des achats en 2010, 53% en 2009), suivis des grossistes, centrales d'achats et producteurs installés à l'étranger (18%, contre 24%), puis des mêmes catégories d'opérateurs situés en France (11%, contre 18%).

A l'aval, la grande distribution et le commerce organisé représentent 43% des ventes (48% en 2009), les confrères 24% (22% en 2009), l'export 14% (17% en 2009), le commerce indépendant isolé 9% (13% l'année précédente), les utilisateurs professionnels 9% (10%), les détaillants du réseau propre à l'entreprise 1,8% et la vente aux particuliers 0,3%.

Principaux ratios au 31 décembre

	Ensemble
Part des entreprises ayant au moins une marque propre	19,4
Taux de marge commerciale	22,7
Taux de marge d'exploitation : Excédent Brut d'Exploitation/ Valeur Ajoutée	43,8
Taux de rentabilité économique : Excédent Brut d'Exploitation/(immobilisations + Besoin en Fond de Roulement)	23,4
Taux d'Investissement : Investissements/ Valeur Ajoutée	10,4
Taux d'autofinancement : Capacité d'autofinancement/investissements corporels hors apport	349,4

Source : Insee ESANE 2010

Commerce de gros de produits alimentaires frais

	Nombre d'entreprises	Nombre magasins	CA HT (M€)	Taux de marge commerciale
Fruits et légumes	2781	89	18565	22,7
Viandes de boucherie	672	143	4 354	19,7
Produits à base de viande	215	0	1136	33,2
Volailles et gibiers	513	19	2 386	13,1
Produits laitiers, œufs, huiles	989	331	23 661	17,5
Poisson, crustacés et mollusques	755	135	3100	25,5
Ensemble	5 922	717	53 202	22,0

Source : Insee ESANE 2010

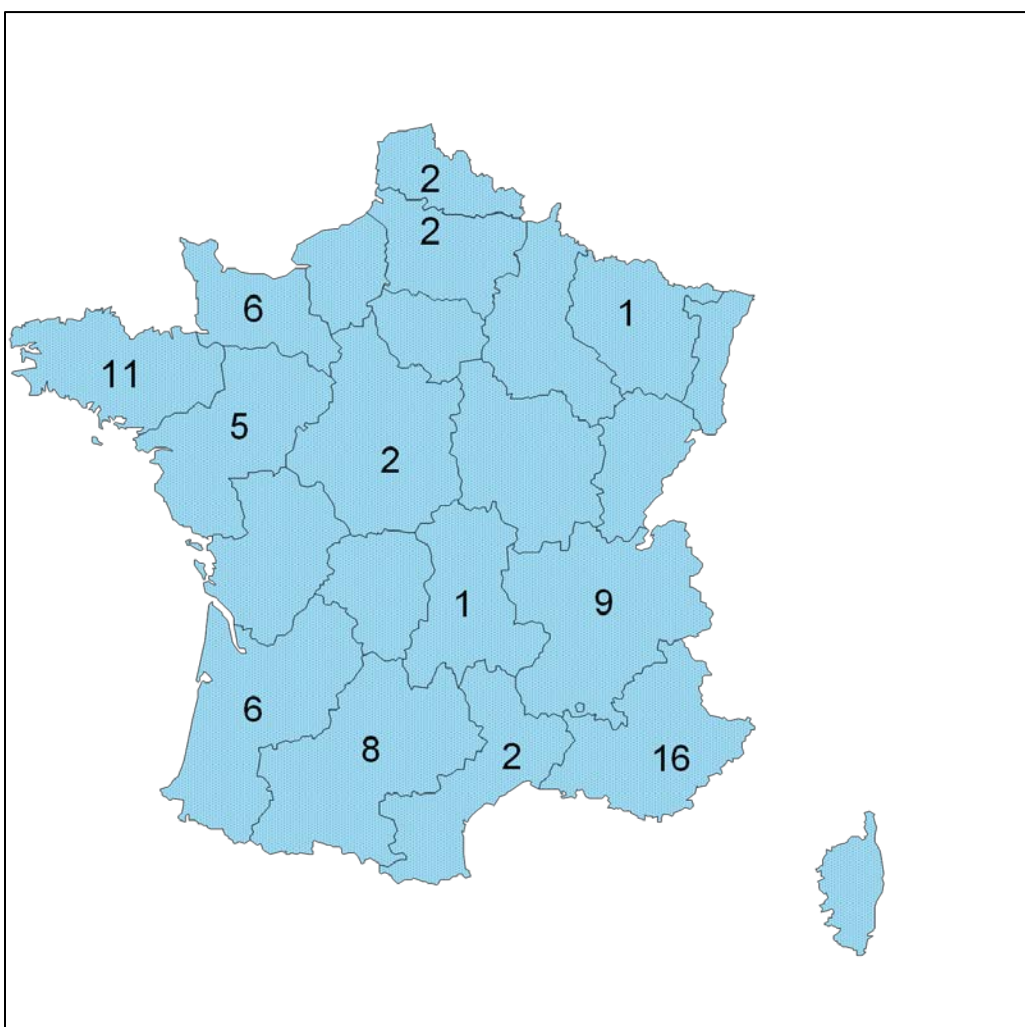
Expéditeurs

Présentation et profil de l'échantillon

Les expéditeurs sont analysés sous deux angles, qui sont respectivement :

- L'importance du conditionnement et du conventionnement dans l'activité amont de l'entreprise ;
- L'importance du transport et du type de clientèle dans l'activité aval.

REPARTITION GEOGRAPHIQUE DES 69 ENTREPRISES DE L'ECHANTILLON



L'effectif de notre échantillon est globalement stable par rapport à l'année précédente. Les petites et moyennes entreprises (CA inférieur à 7,6 M€) représentent toujours plus des deux

tiers des effectifs mais ce sont les plus grandes d'entre elles (CA > 11,5 M€) qui sont prépondérantes en valeur.

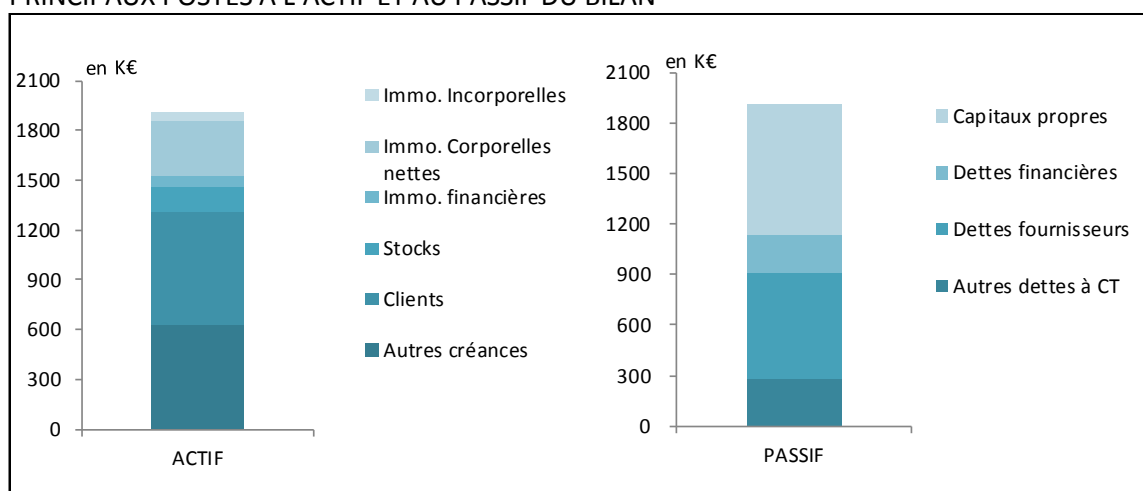
Répartition des 69 expéditeurs par tranche de chiffre d'affaires

CA (en M€)	<1,5	1,5 à 3,8	3,9 à 7,6	7,7 à 11,4	11,5 à 15	>15
Nombre d'entreprises	4	22	22	13	2	6
% effectif	6%	32%	32%	19%	3%	8%
% valeur	0,6%	12,4%	26,6%	27%	5,7%	27,7%

ANALYSE FINANCIERE

Au bilan

PRINCIPAUX POSTES A L'ACTIF ET AU PASSIF DU BILAN



- A l'actif
 - Les immobilisations (immeubles, matériels, fonds de commerce) représentent 22% de l'Actif en 2011, en baisse régulière sur les trois années. Les immobilisations incorporelles (brevets, licences...) et corporelles diminuent, tandis que les immobilisations financières progressent légèrement.
 - L'actif net comptable (Total actif net diminué des dettes à CT et à LT) représente 41% du total bilan en 2011. Il est globalement stable sur la période trisannuelle. Les expéditeurs parviennent à préserver leur patrimoine fixe, via une bonne maîtrise de leurs dettes, sur la difficile période 2009-2011.
 - Les stocks (produits finis, emballage...) progressent sensiblement en 2011 et sur les trois années.
 - Les valeurs réalisables, à savoir les créances diverses (clients, acomptes fournisseurs, Etat) et les disponibilités constituent 58% de l'Actif des expéditeurs observés en 2011. Leur part reste inchangée sur les trois années.

- Au passif
 - Les capitaux propres représentent 41% du passif du bilan des entreprises en 2011 et sont stables sur les trois années ; Les expéditeurs étudiés n'ont pas de mouvement de décapitalisation malgré les nombreuses années difficiles auxquelles ils doivent faire face.
 - Les dettes de caractère financier représentent presque 12% du passif des expéditeurs étudiés en 2011. Un ratio inchangé au cours des trois années écoulées. Les dettes à court terme s'élèvent à 47% du passif.
- Ratio de solvabilité
 - Le ratio de solvabilité générale (total dettes/passif) reste inchangé en 2011 et s'élève à 59% pour l'ensemble des expéditeurs de l'échantillon, ce qui reste très correct.

Au bilan

- Progression du chiffre d'affaires

L'année 2011 est dans la continuité de 2010, avec un chiffre d'affaires moyen des expéditeurs qui progresse de 4,3%. La dispersion des performances est cependant plus importante que l'année précédente, avec une moitié seulement d'entreprise en gain d'activité, contre les 2/3 l'année précédente.

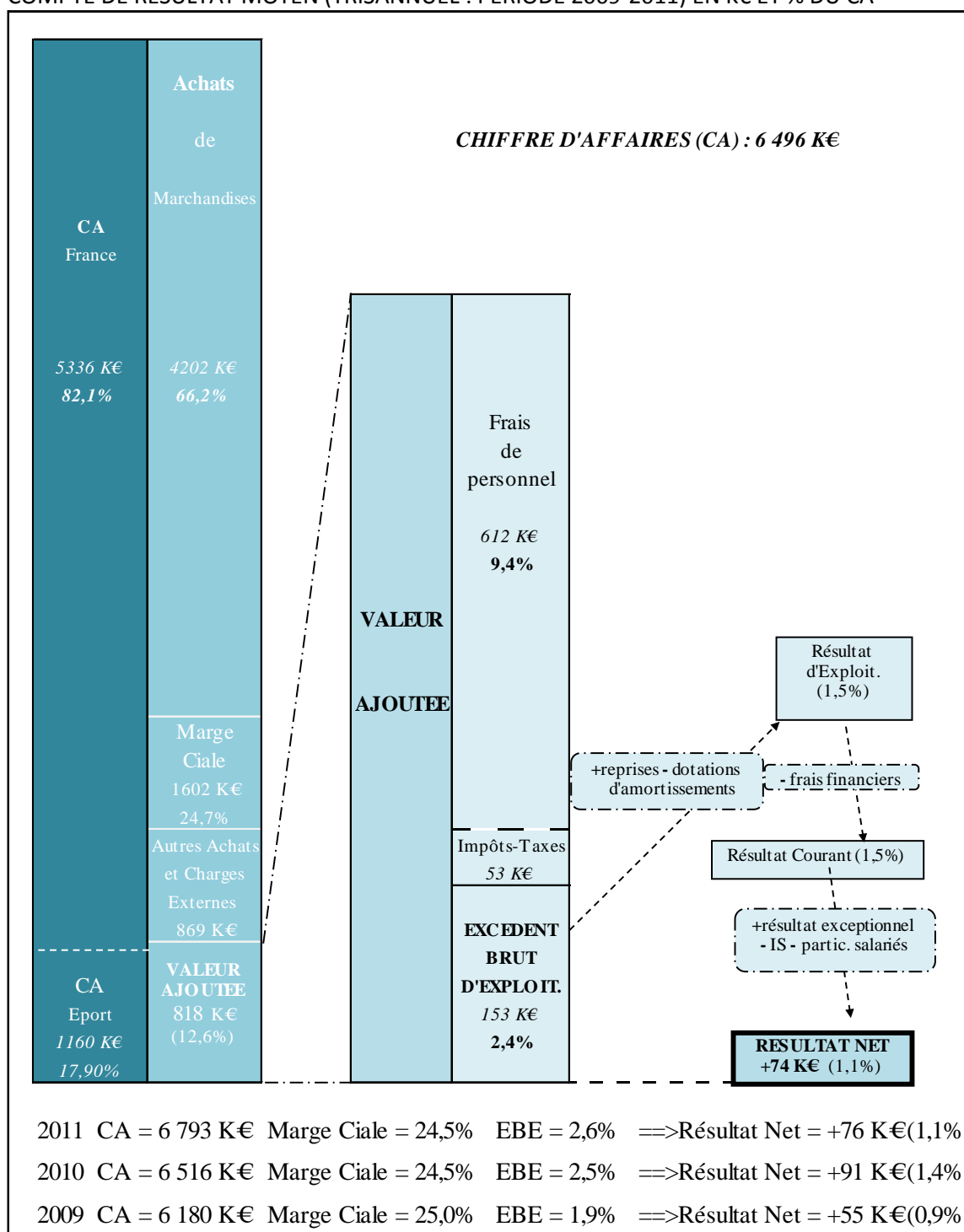
- Stabilité des principaux soldes intermédiaires de gestion et hausse de la rentabilité

Les principaux soldes intermédiaires de gestion moyens sont très stables en 2011, du fait d'une progression parallèle à celle du chiffre d'affaires. La marge commerciale est préservée, les frais de personnel très bien contenus et les charges externes maîtrisées.

- Très peu d'investissements corporels

Les investissements corporels sont rares et limités à quelques opérateurs. Ils représentent cette année encore 1,5% du chiffre d'affaires moyen et portent principalement sur la modernisation de stations d'expédition.

COMPTES DE RESULTAT MOYEN (TRISANNEUEL : PERIODE 2009-2011) EN K€ ET % DU CA



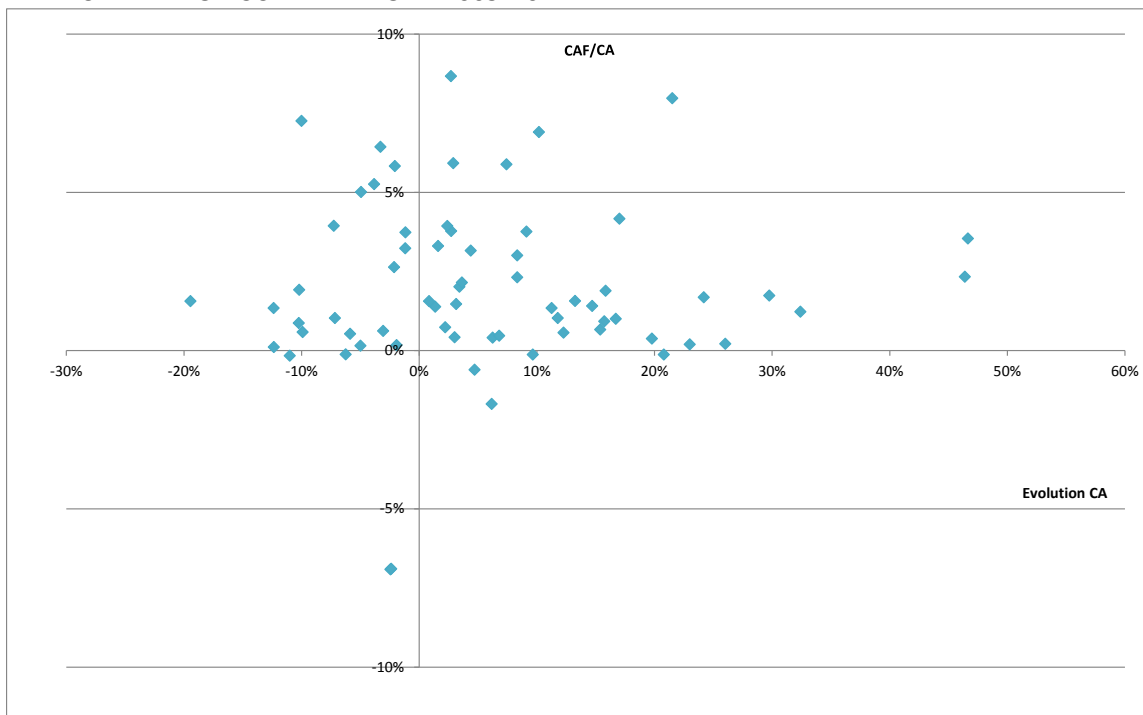
**Caractéristiques moyennes de structure et ratios clés
des expéditeurs sur la période 2009-2011**

Expéditeurs				
Caractéristiques moyennes de structure	2009-2011			
CA(1) moyen	6,5			
Effectifs permanents moyens	15			
Effectifs saisonniers moyens	10			
Conditionnement des produits (% ventes)	55%			
Degré de conventionnement (% apports)	49%			
Part des produits				
- Fruits	46%			
- Légumes	54%			
% transport/ventes par moyens propres	14%			
Répartition de la clientèle				
- Grossistes	24%			
- GMS	39%			
- Export	30%			
- Autres (RHD, détaillants, industrie, courtiers)	7%			
Principaux ratios clés (en %)				
	2009-2011	2009	2010	2011
Varia° chiffre d'affaires (1)	4,8		5,4	4,3
Marge Ciale/CA	24,7	25,0	24,5	24,5
Excédent brut d'exploitation/CA	2,4	1,9	2,6	2,6
CAF(2)/CA	1,8	1,4	2,1	2,0
Bénéf. net/CA	1,1	0,9	1,4	1,1
Frais de personnel/VA(3)	74,9	77,1	74,1	73,6
Sécurité financière (CP(4)/CA)	12,0	12,0	12,1	11,9
Rentabilité financière (RN(5)/CP(4))	8,0	7,5	11,5	9,4
Rentabilité économique (EBE(6)/Actif)	8,0	6,5	8,4	8,9

(1) Chiffre d'affaires en M€, (2) Capacité d'Autofinancement, (3) Valeur Ajoutée

(4) Capitaux Propres, (5) Résultat Net, (6) Excédent Brut d'Exploitation

DYNAMISME (EVOLUTION DU CA) / CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT (CAF) DES EXPEDITEURS DE L'ECHANTILLON SUR LA PERIODE 2009-2011



L'année 2011 est porteuse pour la moitié des expéditeurs de notre échantillon seulement, alors qu'ils étaient plus des 2/3 à voir leur chiffre d'affaires progresser en 2010. Cette tendance à la hausse du chiffre d'affaires moyen, associée à une très bonne gestion et de maîtrise des coûts, expliquent la grande stabilité des soldes moyens de gestion.

Incidence de la maîtrise de l'amont

L'analyse des résultats des opérateurs de notre échantillon est menée dans un premier temps selon l'incidence de la maîtrise de l'amont, à savoir :

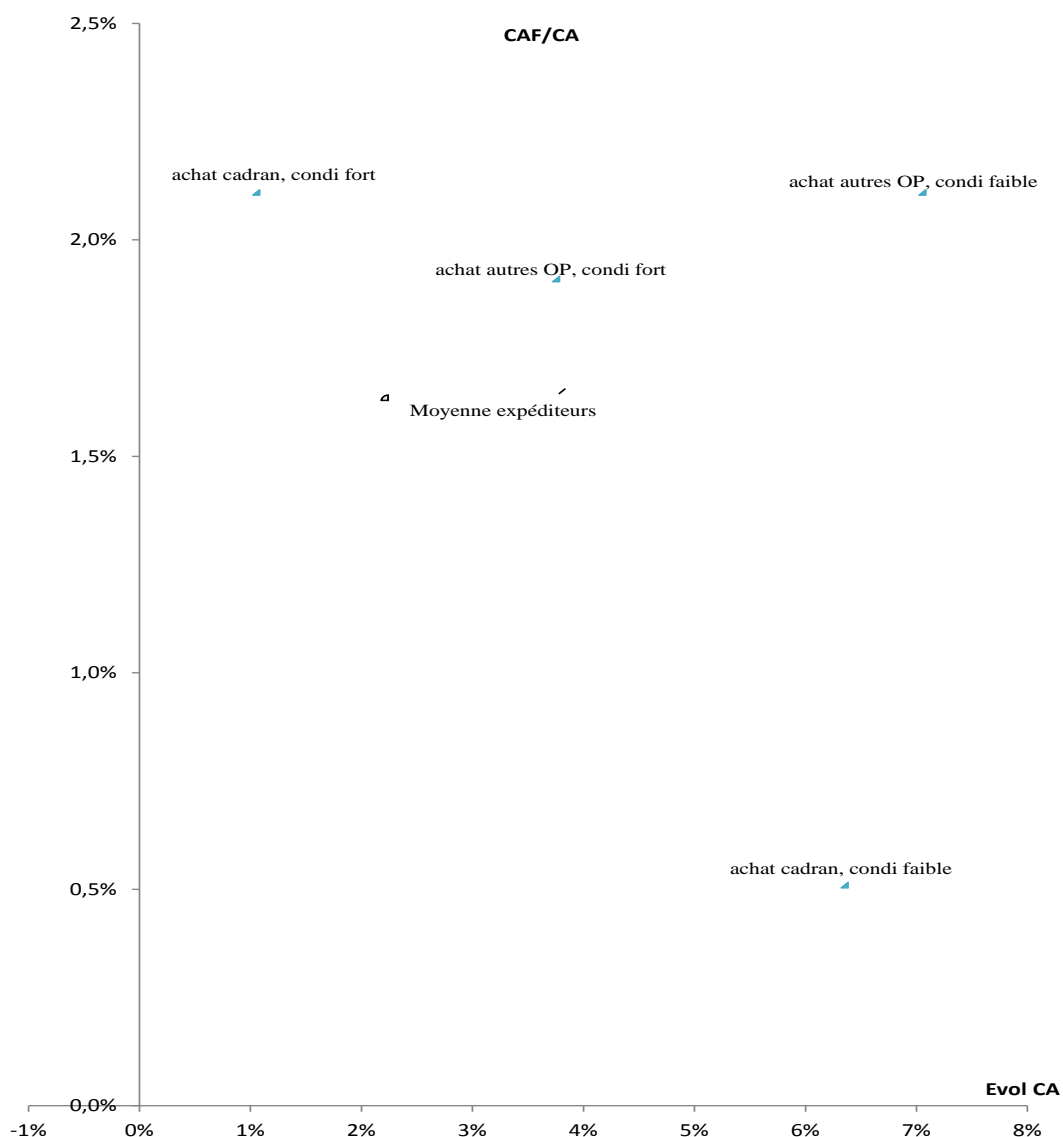
- l'importance du conditionnement (faible : < 50% des volumes traités, élevée : > 50% des volumes traités) et
- le mode d'achat (cadran ou OP, coopérative, Sica).

L'étude est menée auprès des 4 groupes d'expéditeurs suivants :

- Achats au cadran : 12 expéditeurs
 - o 12 avec une activité de conditionnement faible
- Achats hors cadran (OP, Sica...) : 57 expéditeurs
 - o 24 avec une activité de conditionnement faible
 - o 33 avec une activité de conditionnement élevée

L'analyse corrélée du dynamisme des expéditeurs (évolution de leur CA) et de leur rentabilité d'exploitation (CAF) sur la période 2009-2011 montre de bonnes performances pour tous les groupes d'opérateurs, avec cependant une capacité d'autofinancement plus faible pour les opérateurs travaillant avec des cadrans et ne proposant pas d'activité de conditionnement.

DYNAMISME (EVOLUTION DU CA) / CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT (CAF) DES GROUPES SELON LE MODE D'ACHAT ET L'ACTIVITE DE CONDITIONNEMENT



**Données économiques sur les entreprises de l'échantillon par classe de chiffre d'affaires
(moyennes pondérées, en % du chiffre d'affaires, totaux en ligne) sur la période 2009-2011**

	Nbre entrepr.	Effectif moyen	Maîtrise amont					CA* moyen
			Cadran	Cadran condi	Autres OP	Autres OP condi	Livraisons	
Ensemble expéditeurs	69	20	12%	6%	36%	46%	14%	6,5
Tranches de CA *								
< 1,5 M€	4	16	0%	0%	0%	100%	44%	0,7
1,6 à 3,8 M€	22	11	18%	5%	59%	18%	17%	2,5
3,9 à 7,6 M€	22	20	5%	10%	30%	55%	17%	5,4
7,7 à 11,4 M€	13	30	23%	0%	8%	69%	20%	9,3
11,5 à 15 M€	2	13	0%	0%	100%	0%	24%	12,7
de 15,1 à 33 M€	6	31	0%	17%	34%	49%	0%	20,7

**Chiffre d'affaires en moyenne trisannuelle (2009-2011) million d'euros*

**Données économiques sur les entreprises de l'échantillon par région
(moyennes pondérées, en % du chiffre d'affaires, totaux en ligne) sur la période 2009-2011**

	Nbre entrepr.	Effectif moyen	Maîtrise amont				Livraisons	CA* moyen
			Cadran	Cadran condi	Autres OP	Autres OP condi		
Nord / Ouest	24	17	33%	16%	29%	22%	19%	6
Sud - Ouest	14	17	0%	0%	50%	50%	1%	9,5
Sud - Est	27	25	0%	0%	26%	74%	13%	5,6
Centre	4	10	0%	0%	75%	25%	60%	5,1

**CA : chiffre d'affaires en moyenne trisannuelle (2009-2011) million d'euros*

Nord/Ouest : Nord, Bretagne, Normandie, Pays de la Loire

Sud-Ouest : Aquitaine, Midi Pyrénées, Poitou-Charentes

Sud Est : PACA, Rhône-Alpes, Languedoc-Roussillon

Centre : Auvergne, Bourgogne, Centre, Lorraine

**Caractéristiques moyennes de structure et ratios clés
des expéditeurs sur la période 2009-2011**

Moyennes	cadran	Autres OP	Autres OP/condi.	Total échantillon
Nombre entreprises	12	24	33	69
Chiffre d'affaires*	7	6	7	6,5
Effectifs permanents moyens	15	11	17	15
Effectifs saisonniers moyens	3	9	14	10
Cond/préemb.(% ventes)	35%	19%	87%	55%
Clientèle (% des ventes)				
Grossistes	34%	24%	20%	24%
GMS	26%	45%	40%	39%
Export	38%	23%	32%	30%
autres**	2%	8%	8%	7%
Livraisons propres (% ventes)	15%	20%	9%	14%

* Chiffre d'affaires en moyenne trisannuelle (2009-2011), en millions d'euro

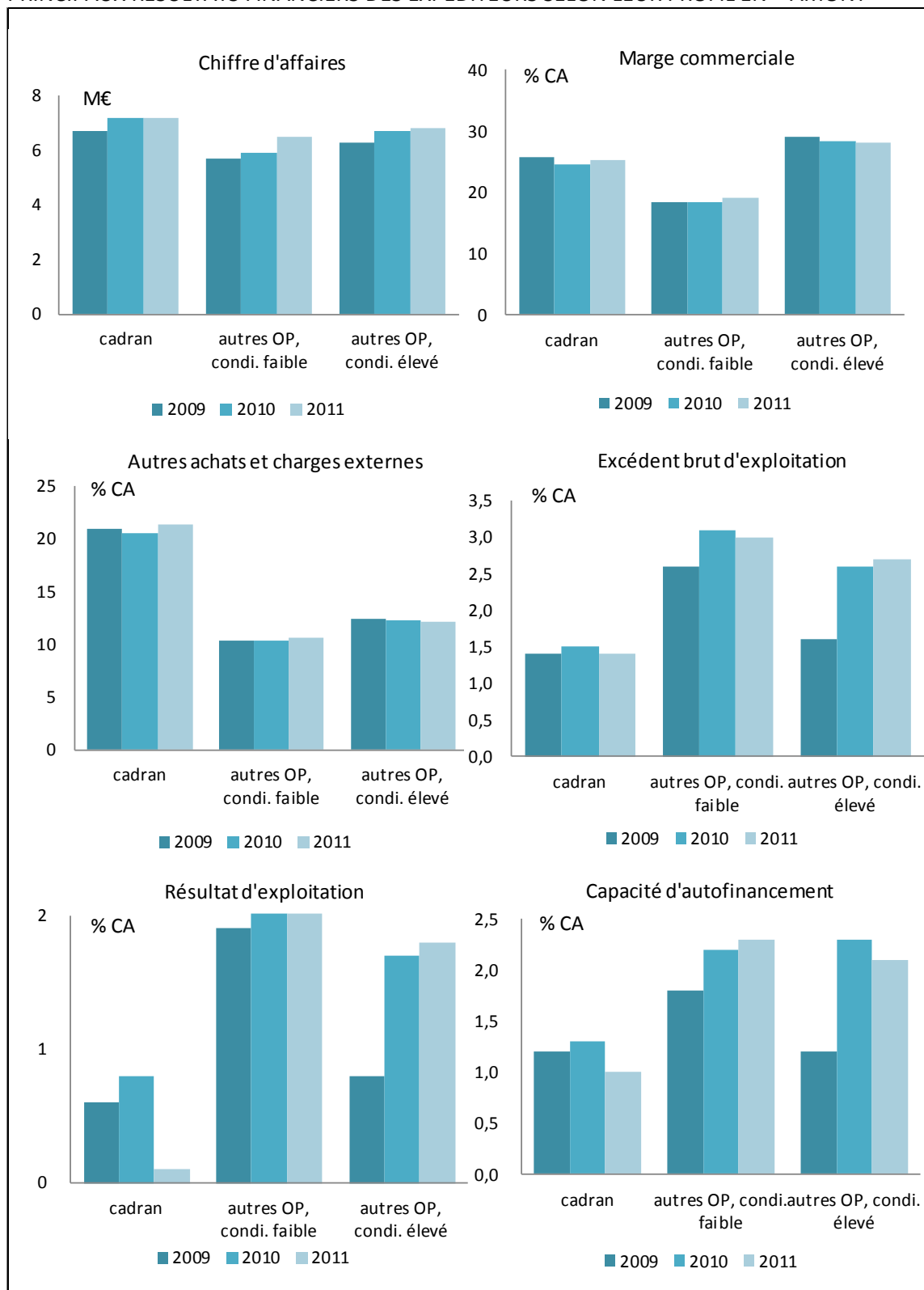
** Autres clients : transformateurs, détaillants, courtiers (à l'export)

L'année 2011 est dans la lignée de 2010, avec un chiffre d'affaires qui progresse pour plus de la moitié des expéditeurs de notre échantillon, quelles que soient leur taille et/ou leur région d'implantation. Les qualités de gestionnaire des expéditeurs restent primordiales en 2011, avec une marge commerciale bien préservée, et des soldes intermédiaires de gestion dans l'ensemble stables.

Ces bonnes performances moyennes peuvent surprendre, dans le contexte maussade de baisse de la valeur de la production de fruits (-6,2%), et de légumes (-9,2%) en 2011, en raison de la chute des prix (campagne d'été marquée notamment par la crise de l'E. Coli. et un temps maussade peu propice à la consommation de fruits d'été).

Les problèmes structurels restent par ailleurs omniprésents, avec à l'amont des difficultés à trouver des fruits et légumes toute l'année sur le territoire national, et la nécessité croissante de passer par des produits d'importation pour pallier à ce manque et élargir par ailleurs les gammes proposées. A l'aval, la concurrence reste rude, tant sur les marchés étrangers qu'en France, ce qui implique d'innover (nouveaux conditionnements) ou de proposer de nouveaux produits (surgelés, produits bio) de façon à satisfaire une clientèle de plus en plus exigeante. La passation de gérance plutôt fréquente ces dernières années expliquent sans doute la diversion des performances au sein de l'échantillon, avec de nouveaux paris sur l'avenir plus ou moins aboutit ; notamment en matière de partenariat avec les producteurs locaux pour l'établissement de circuits courts plébiscités par nombre de consommateurs.

PRINCIPAUX RESULTATS FINANCIERS DES EXPEDITEURS SELON LEUR PROFIL EN « AMONT »



Incidence de la maîtrise de l'aval

L'analyse des résultats des expéditeurs de notre échantillon selon le type de clientèle (grossistes, GMS, export et débouchés mixtes) est réalisée à partir des 4 groupes typologiques suivants :

- Clientèle traditionnelle : 14 expéditeurs
- Clientèle GMS: 21 expéditeurs
- Clientèle à l'exportation : 18 expéditeurs
- Clientèle diversifiée : 16 expéditeurs

Données économiques sur les entreprises de l'échantillon par classe de chiffre d'affaires (moyennes pondérées, en % du chiffre d'affaires, totaux en ligne) sur la période 2009-2011

	Nbre Entrep.	Effectif moyen	Condit. / Préemball.	Clientèle				Livraisons	CA*
				Gross.	GMS	Export	Mixte		
Ensemble expéditeurs	69	20	55%	20%	30%	26%	24%	14%	6,5
Tranches de CA *									
< 1,5 M€	4	16	74%	25%	50%	25%	0%	44%	0,7
1,6 à 3,8 M€	22	11	32%	27%	14%	32%	27%	17%	2,5
3,9 à 7,6 M€	22	20	61%	18%	32%	32%	18%	17%	5,4
7,7 à 11,4 M€	13	30	62%	23%	31%	23%	23%	20%	9,3
11,5 à 15 M€	2	13	24%	0%	10%	0%	0%	24%	12,7
de 15,1 à 33 M€	6	31	65%	0%	50%	0%	50%	0%	20,7

**Chiffre d'affaires en moyenne trisannuelle (2009-2011) million d'euros*

DYNAMISME (EVOLUTION DU CA) / CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT (CAF) DES GROUPES SELON LA CLIENTELE PRINCIPALE ET L'ACTIVITE PRINCIPALE DE LIVRAISON



**Données économiques sur les entreprises de l'échantillon par région
(moyennes pondérées, en % du chiffre d'affaires, totaux en ligne) sur la période 2009-2011**

	Nbre entrepr.	Effectif moyen	Condit./ Préemball.	Clientèle				Livraisons	CA* moyen
				Gross.	GMS	Export	Mixte		
Nord / Ouest	24	17	38%	17%	33%	25%	25%	19%	6,0
Sud - Ouest	14	17	57%	36%	29%	21%	14%	1%	9,5
Sud - Est	27	25	77%	15%	26%	33%	26%	13%	5,6
Centre	4	10	9%	25%	50%	0%	25%	60%	5,1

**CA : chiffre d'affaires en moyenne trisannuelle (2009-2011) million d'euros*

Nord/Ouest : Nord, Bretagne, Normandie, Pays de la Loire

Sud Ouest : Aquitaine, Midi Pyrénées, Poitou-Charentes

Sud Est : PACA, Rhône-Alpes, Languedoc-Roussillon

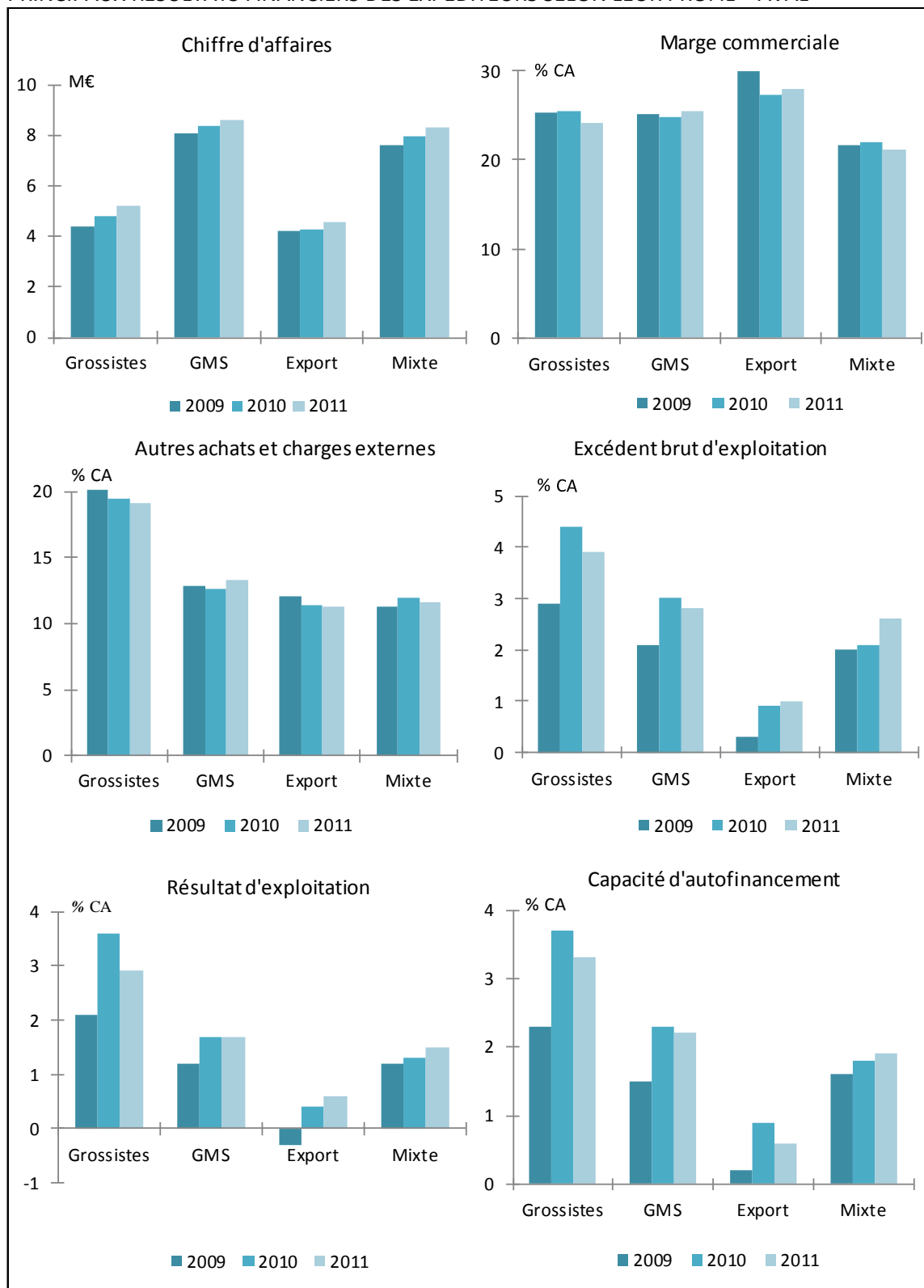
Centre : Auvergne, Bourgogne, Centre, Lorraine

**Caractéristiques moyennes de structure et ratios clés des expéditeurs
selon le type de clientèle sur la période 2009-2011**

Moyennes	Grossistes	GMS	Export	Mixte	Total échantillon
Nombre entreprises	14	21	18	16	69
Chiffre d'affaires*	5	8,4	4,4	8	6,5
Effectifs permanents moyens	12	21	10	14	15
Effectifs saisonniers moyens	6	14	12	7	10
Cond/préemb.(% ventes)	46%	55%	52%	63%	55%
Conventionnement (% des apports)	52%	55%	49%	41%	49%
Livraisons propres (% ventes)	29%	15%	2%	10%	14%

**CA : chiffre d'affaires en moyenne trisannuelle (2009-2011) million d'euros*

PRINCIPAUX RESULTATS FINANCIERS DES EXPEDITEURS SELON LEUR PROFIL « AVAL»



L'année 2011 n'apporte pas de grands changements en matière de positionnement clientèle au sein de notre échantillon d'expéditeurs. Les grandes entreprises (chiffre d'affaires et effectifs élevés) travaillent principalement avec la grande distribution, tandis que les plus petites et moyennes d'entre elles assurent leurs débouchés à l'exportation, avec une clientèle diversifiée et/ou traditionnelle.

Stabilité aussi en matière de performances financières, avec des chiffres d'affaires moyens en progression pour les quatre catégories d'opérateurs, et des ratios comptables qui varient peu à en 2011. La dispersion des résultats est néanmoins plus marquée en 2011 qu'en 2010.

Un peu plus de la moitié des expéditeurs traditionnels enregistrent cette année encore de bonnes performances, la progression du chiffre d'affaires étant le plus souvent associée à une meilleure reconstitution des soldes intermédiaires de gestion, du fait d'une très bonne maîtrise des charges. Les gains ou perte d'activité ne sont pas à imputer à des repositionnements au sein des entreprises, mais plutôt aux gammes de produits travaillés, dont on connaît les fortes fluctuations d'une année sur l'autre au stade de l'expédition.

Les expéditeurs travaillant avec la grande distribution sont eux aussi plus de la moitié à avoir enregistré une bonne année 2011, grâce notamment à de bonnes campagnes sur leurs gammes de produits, élargies au cours des années précédentes. On note aussi une continuité dans la mise en place de partenariats avec les producteurs locaux, un élément fédérateur et dynamique dans le contexte toujours d'actualité d'intérêt pour les circuits courts.

En matière de marchés étrangers, 2011 n'a pas été favorable pour les exportations françaises de fruits (excepté pendant la période estivale) et de légumes (mauvaise valorisation de la production des légumes français). On constate de fait de meilleures performances pour les expéditeurs installés dans le sud de la France, dont les gammes de pommes, ou encore de raisins, ont été source de profit en 2011. Au-dessus de la Loire, les opérateurs exportateurs de légumes ont quant à eux plus souffert de la conjoncture, avec une progression de leur chiffre d'affaires rarement accompagnée d'une bonne reconstitution des ratios financiers.

Les expéditeurs à clientèle mixte ont un chiffre d'affaires moyen tiré vers le haut par une minorité d'entre eux, malgré le dynamisme dont ils font preuve, tant en matière d'approvisionnements (stratégie de diversification en France mais aussi à l'étranger), de gammes (panier bio, plantes aromatiques) et/ou de repositionnement sur d'autres métier (transport, conditionnement).

Les sociétés en difficulté

La capacité d'autofinancement est l'un des indicateurs les plus synthétiques de la rentabilité d'exploitation. Lorsque la CAF est négative, l'entreprise s'est appauvrie durant l'exercice. Le plus souvent, une entreprise, si elle n'est pas recapitalisée, ne survit pas à plusieurs années d'autofinancement négatif.

CAF/CA de l'ensemble de l'échantillon

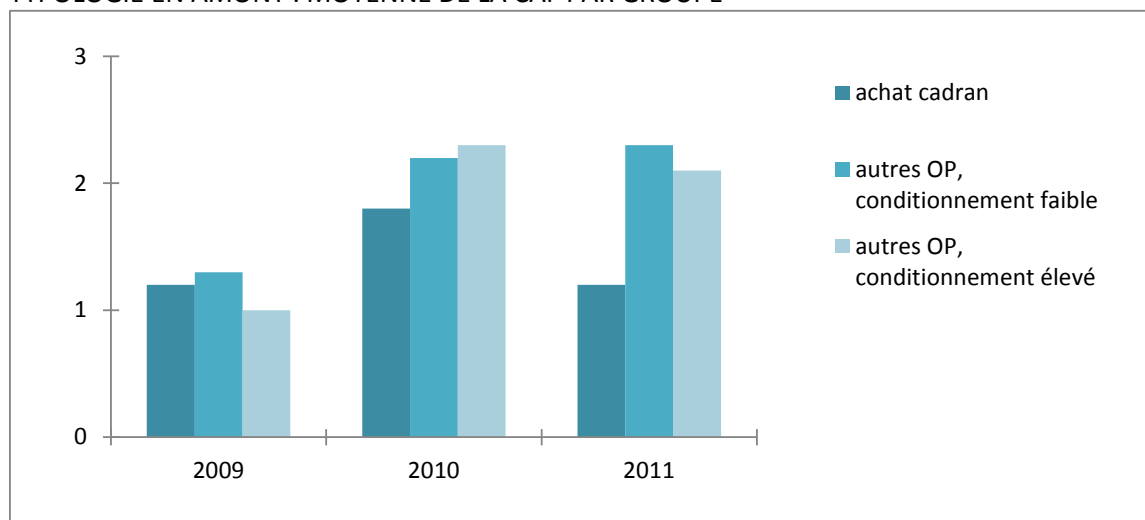
2009	2010	2011
1,4 %	2,1 %	2,0 %

La CAF reste globalement stable en 2011 par rapport à 2010. Le nombre d'entreprises ayant une CAF négative est très stable lui aussi et s'établit à 16% du total échantillon cette même année.

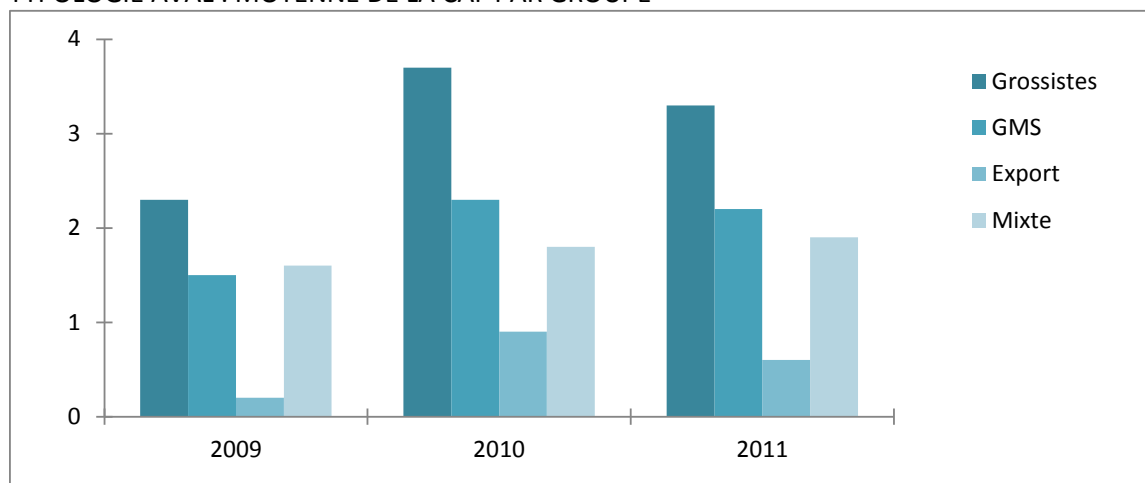
Les expéditeurs mixtes sont le seul groupe de notre échantillon à améliorer leur rentabilité moyenne en 2011 par rapport à 2010. Les autres catégories d'opérateurs, s'ils ne parviennent pas à cette même bonne performance, limite cependant la casse en maintenant leur rentabilité 2011 à un niveau supérieur à celui de 2009.

LA CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT (CAF) SELON LES PRINCIPAUX CRUTERES TYPOLOGIQUES

TYPOLOGIE EN AMONT : MOYENNE DE LA CAF PAR GROUPE



TYPOLOGIE AVAL : MOYENNE DE LA CAF PAR GROUPE



QUE SONT-ILS DEVENUS ?

Parmi les 12 sociétés en difficulté (CAF < 0) en 2010 :

- 2 sont en liquidation judiciaire
- 2 ne font plus partie de l'échantillon (compte indisponible)
- 2 sont dans la même situation (CAF < 0)
- 6 ont redressé leur situation (CAF > 0)

Evolution de l'échantillon constant sur la période 2000-2011

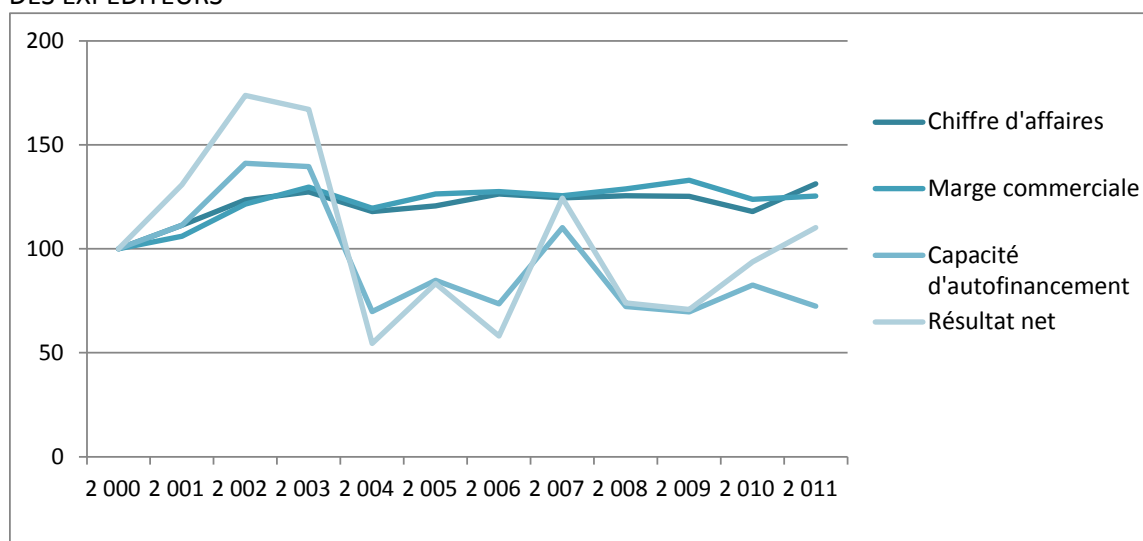
L'échantillon constant sur la période 1999-2011 est constitué cette année de 43 entreprises, soit les 2/3 de l'échantillon courant. L'analyse du bilan et du compte de résultat montre les éléments suivants :

UN CHIFFRE D'AFFAIRES ET UNE MARGE COMMERCIALE GLOBALEMENT INCHANGES SUR LA PERIODE DECENNALE, UNE RENTABILITE QUI NE PARVIENT PAS A RETROUVER SON NIVEAU D'AVANT 2004

Les expéditeurs de notre échantillon ont un chiffre d'affaires globalement stable depuis la caniculaire année 2003, à savoir stable en euros courants, mais en diminution en euros constants. La marge commerciale est parallèle au chiffre d'affaires, sauf en 2011, où elle diminue suite à une mauvaise valorisation des fruits et légumes.

La capacité d'autofinancement et le résultat net évoluent plus en dent de scie, sans parvenir à retrouver leur niveau d'avant 2003.

EVOLUTION EN INDICE DES PRINCIPAUX COMPTES DE RESULTAT DE L'ECHANTILLON CONSTANT DES EXPEDITEURS



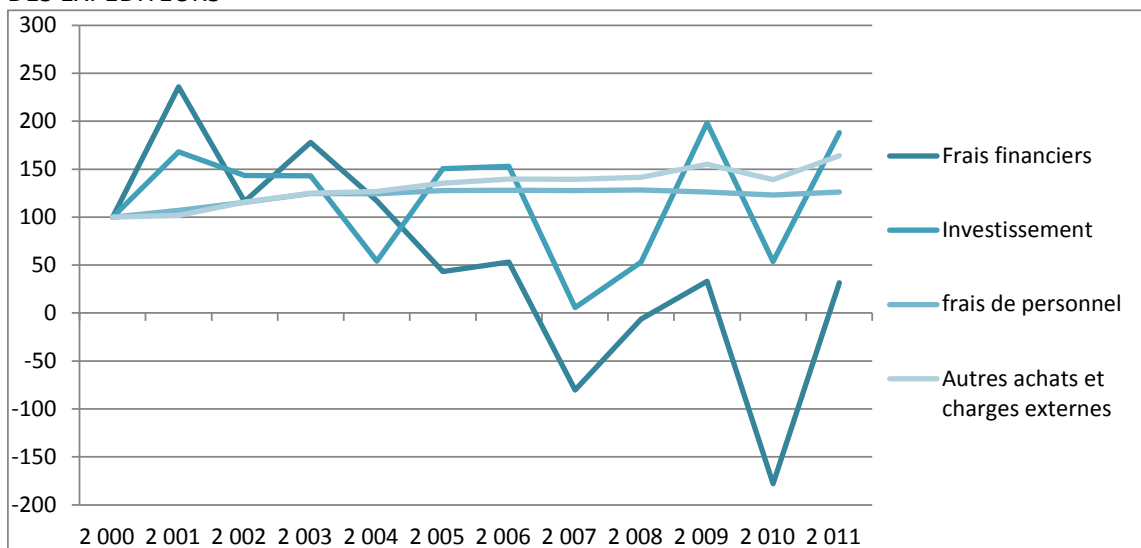
En indice Base 100 en 2000

DES CHARGES TOUJOURS BIEN CONTENUES, DES FRAIS FINANCIERS EN BAISSSE JUSQU'EN 2010 ET DES INVESTISSEMENTS FLUCTUANTS

Les expéditeurs assurent une très bonne gestion des charges externes et des frais de personnel. Ces postes évoluent parallèlement à la marge commerciale, sans à-coups sur la période étudiée.

Les investissements, peu fréquents et peu élevés dans l'ensemble, ont bénéficié de la baisse régulière du coût de l'argent ces dernières années. Ils n'ont pas été accompagnés d'un recours systématique à l'endettement (stabilité des dettes financières) ; signe d'une prise de risques très limitée de la part des opérateurs.

EVOLUTION EN INDICE DES PRINCIPAUX COMPTES DE RESULTAT DE L'ECHANTILLON CONSTANT DES EXPEDITEURS



En indice Base 100 en 2000

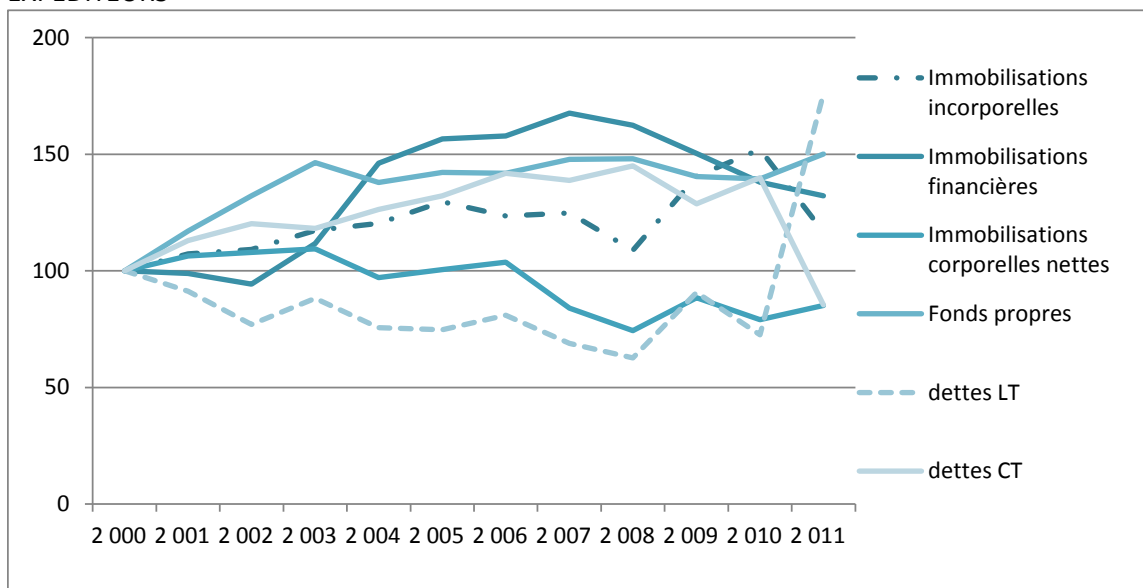
MAINTIEN DES CAPITAUX PROPRES, VIEILLISSEMENT DES OUTILS DE PRODUCTION ET REPRISE DE L'ENDETTEMENT FINANCIER EN TOUTE FIN DE PERIODE

Les fonds propres semblent évoluer parallèlement au chiffre d'affaires des expéditeurs. Ils sont en effet en hausse en début de période et globalement stables depuis 2003. Cela témoigne d'une fragilisation de la situation des entreprises en euros courants ; situation d'autant plus sensible qu'elle s'accompagne d'une hausse des dettes à LT en 2011 (financement d'une partie des investissements réalisés cette dernière année).

Les outils de production ne sont pas renouvelés (immobilisations corporelles nettes en diminution depuis 2007) et les immobilisations incorporelles (logiciels, système de traçabilité...), après avoir particulièrement entre 2007 et 2009, marquent elle aussi le pas en 2011.

Les immobilisations financières, en nette progression elle aussi entre 2004 et 2007, diminuent sensiblement depuis. Le mouvement de concentration inter-entreprises initié pendant quelques années au stade de l'expédition française semble marquer une pause

EVOLUTION EN INDICE DES PRINCIPAUX COMPTES DE BILAN DE L'ÉCHANTILLON CONSTANT DES EXPÉDITEURS



En indice Base 100 en 2000

L'analyse du compte de résultat et des principaux postes de bilan des expéditeurs sur les 11 dernières années montre une apparente stabilité du chiffre d'affaires et de la marge commerciale accompagnée d'une bonne maîtrise des charges et des frais de personnel, ainsi que d'une rentabilité qui fluctue à la baisse.

Au bilan, les fonds propres sont préservés et l'endettement dans l'ensemble limité, au prix d'une quasi absence de renouvellement des immobilisations corporelles.

Coopératives

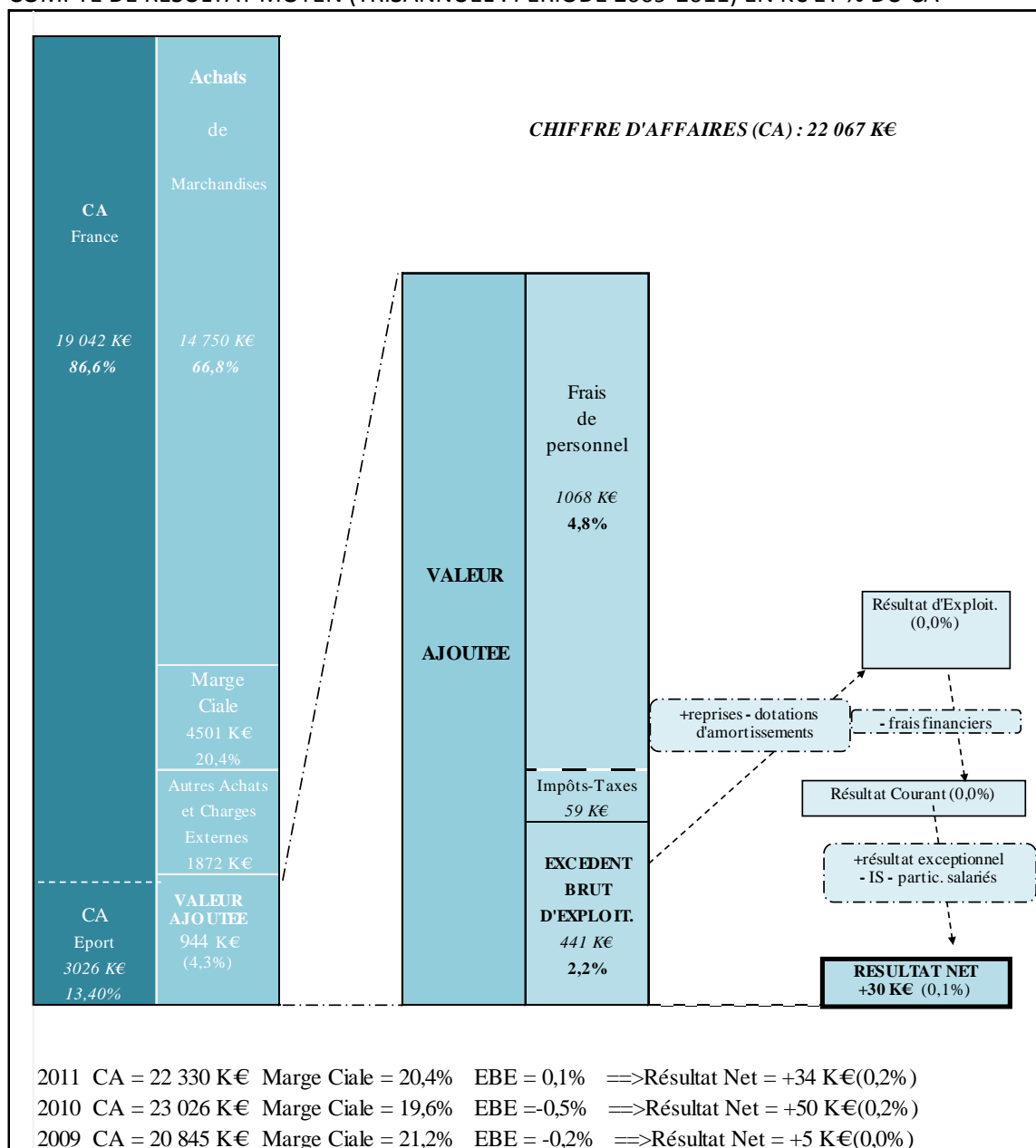
Représentativité

La représentativité diminue légèrement avec 95 comptes (106 l'an passé) inclus dans la moyenne sur 3 ans.

La répartition par taille est la suivante :

Catégories	Nombre		CA	
	Effectif	%	K€	%
CA < 7,5 M€	40	42%	152 720	7%
CA de 7,5 M€ à 15 M€	28	29%	293 607	14%
CA de 15 M€ à 30 M€	13	14%	285 415	14%
CA > 30 M€	14	15%	1 640 841	75%
Total	95	100%	2 096 383	100%

Région	Légumes	Fruits
Ouest (Bretagne, Pays de Loire, Normandie, Centre)	9	10
Sud Ouest (Aquitaine, Limousin, Midi-Pyrénées)	12	19
Sud Est (Rhône-Alpes, Languedoc Roussillon, PACA)	6	27
Nord-Est (NPC, Picardie, Champagne-Ardenne, Lorraine)	11	1

COMPTE DE RESULTAT MOYEN (TRISANNEUEL : PERIODE 2009-2011) EN K€ ET % DU CA


Caractéristiques principales

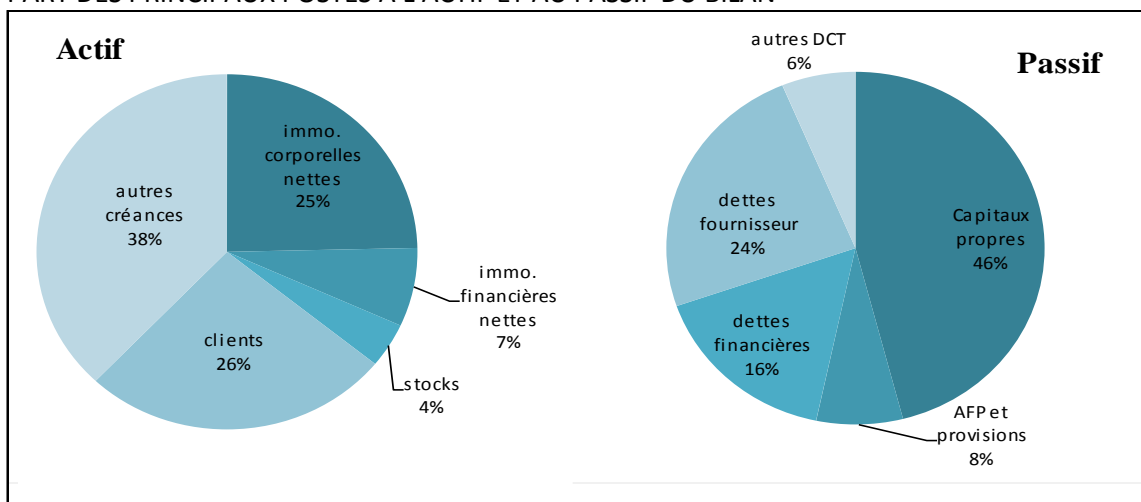
Au bilan

- Stabilité de la valeur du bilan et diminution des financements à court terme
 - La valeur totale du bilan reste globalement stable en 2011, et sur les trois années. Les emplois à long terme (immeubles, matériels, fonds de commerce, participation) représentent 32% de l'actif sur la période 2008-2010. La part des immobilisations corporelles progresse légèrement en 2011, du fait d'investissements tant de la part des coopératives légumières que fruitières.
 - L'actif net comptable (total actif net diminué des dettes à CT et à LT) représente près de 55% du total Bilan en 2011. Il progresse par rapport à 2010 pour les deux groupes de coopératives qui consolident ainsi leur patrimoine fixe.
 - Les stocks (produits finis, emballages ...) sont stables sur les trois années. Leur part dans l'actif est deux fois plus élevée dans les structures fruitières.
 - Les valeurs réalisables, à savoir les créances diverses (clients, acomptes aux fournisseurs, Etat) et les disponibilités diminuent en 2011 pour représenter le tiers de l'actif des opérateurs observés.
 - Au passif, on observe une diminution des dettes « fournisseurs » (en large partie les coopérateurs) et des dettes financières à court terme, dans les deux cas il s'agit de ressources de court terme. Les fonds propres progressent de près de 3% en 2011.

Au compte de résultat : des performances disparates

- Erosion du CA et rentabilité en berne
 - Le chiffre d'affaires moyen des coopératives de notre échantillon diminue de -3% en 2011, celui réalisé à l'export plonge à -6%.
 - Les performances en termes de dispersion sont importantes, avec une coopérative sur deux en baisse d'activité cette même année.
 - La marge commerciale progresse en valeur et les frais de personnel sont bien maîtrisés ; deux évolutions propres à tirer vers le haut les autres indicateurs économiques, malgré un poste de charges externes en légère progression.
 - Le résultat final est cependant encore faible et la capacité d'autofinancement toujours négative.
 - Nous estimons les investissements à 1,2% du CA. Ce ratio se traduit cette année par des immobilisations matérielles nettes en hausse (+5%).
 - Au final, la dégradation de la conjoncture en 2011 continue de fragiliser les structures coopératives, dont la capacité d'autofinancement moyenne est négative pour la deuxième année consécutive.

PART DES PRINCIPAUX POSTES A L'ACTIF ET AU PASSIF DU BILAN



Sur la période 2009-2011

Le secteur coopératif légumier continue dans l'ensemble de mieux se porter que celui des fruits en 2011

Les différences structurelles entre les deux secteurs coopératifs se maintiennent en 2011, avec des coopératives fruitières en moyenne plus petites, plus capitalistiques – avec des investissements corporels plus conséquents – et des ratios de gestion moins élevés.

A la différence de 2010, ce sont ces dernières qui ont un chiffre d'affaires en hausse en 2011 (+3,3%), avec une bonne reconstitution de leurs soldes intermédiaires de gestion, et une capacité d'autofinancement toujours moins élevée que les investissements réalisés (recours à l'endettement).

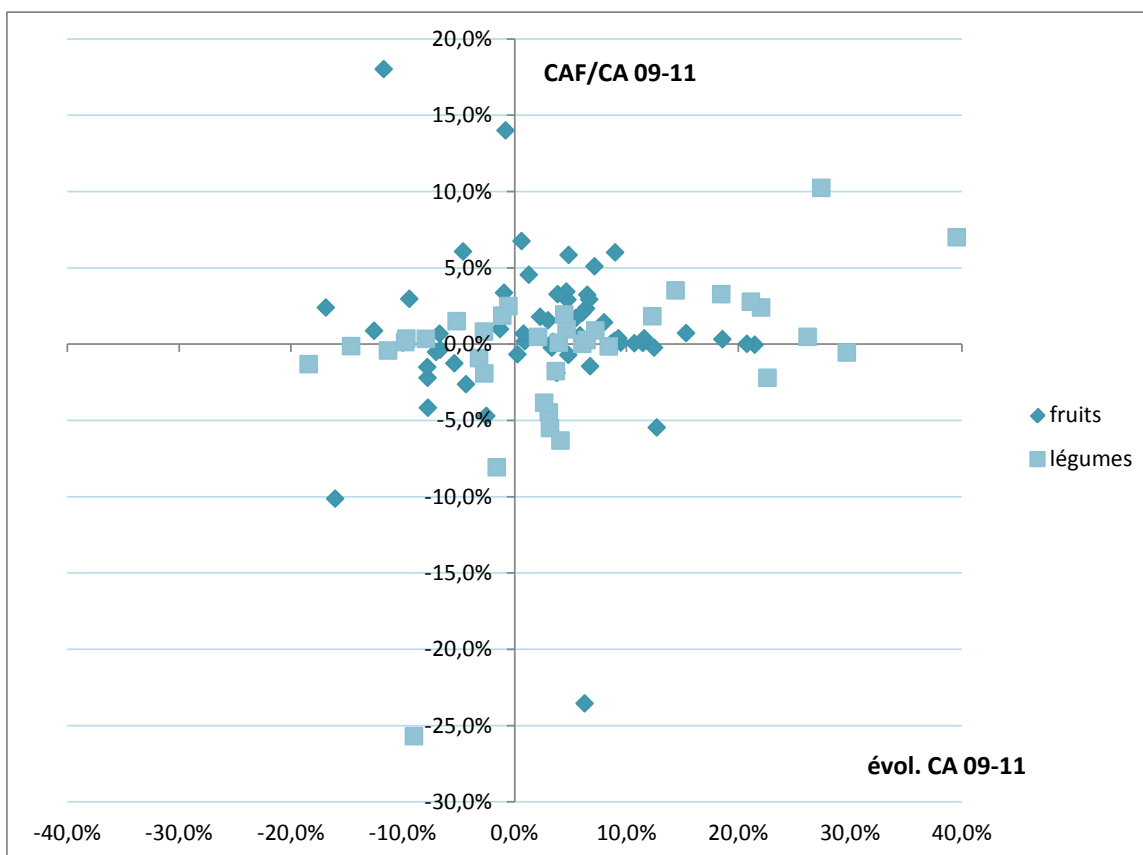
Le secteur légumier a un chiffre d'affaires en baisse de -6,6 %, celui à l'export diminuant même de près de 15% (l'année 2011 n'a pas été bonne en matière de valorisation de la production des légumes français, tant sur le marché intérieur qu'à l'export). Les soldes du compte de résultat se dégradent, et le résultat net est nul. L'autofinancement apparent moyen est quant à lui négatif.

2011	FRUITS	LÉGUMES
Nb Sociétés	58	37
CA moyen	14 043	35 321
KP / CA	17,6%	12,5%
Dettes Fi / KP	37,4%	34,5%
Marge Ciale / CA	16,0%	23,2%
VA / CA	9,4%	1,4%
Subvention / CA	0,6%	0,7%
Frais de Perso / CA	7,4%	3,1%
EBE / CA	2,2%	-1,2%
Res. Exploit / CA	0,1%	0,2%
Res. Net / CA	0,3%	0,0%
CAF / CA	0,6%	-1,3%
Investissements/CA	2,6%	1,5%

La dispersion des résultats concerne autant les structures légumières que fruitières

Les difficiles années 2009 et 2011 pèsent sur les performances moyennes trisannuelles des coopératives. Seul un tiers d'entre elles améliore leur chiffre d'affaires, souvent lié à une rentabilité positive. A l'opposé, les deux tiers restants ont une activité en berne et une capacité d'autofinancement négative sur les trois années.

A noter que cette année encore, les principales coopératives légumières en difficulté sont dans le bassin endivier, les cadrans bretons s'en sortant mieux.

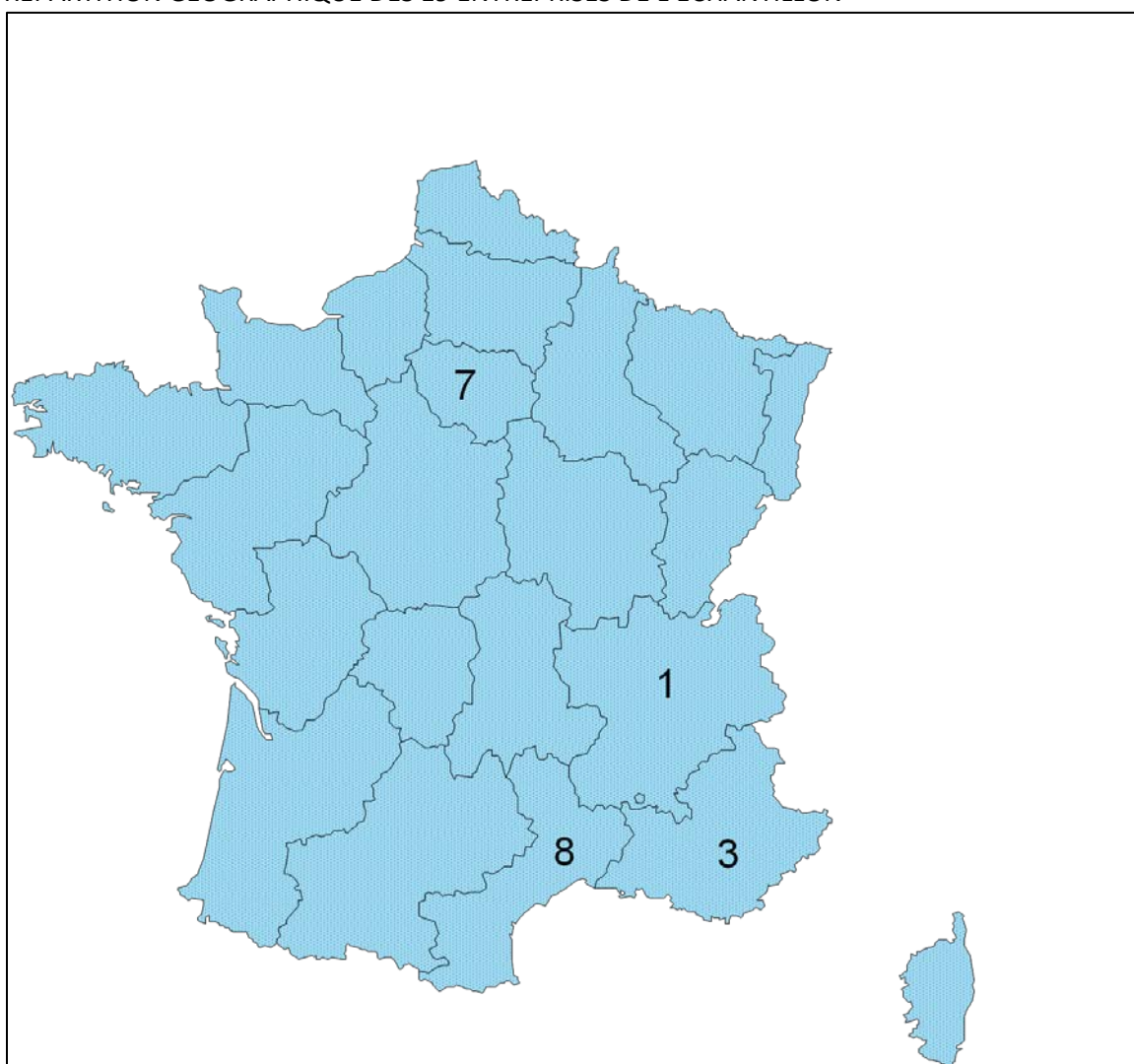


Importateurs

Présentation et profil de l'échantillon

Cinq entreprises n'ont pu être intégrées à notre analyse en 2011, du fait de l'indisponibilité de leurs comptes (pas de dépôt des comptes au greffe pour l'une d'entre elle, et cessation d'activité pour les autres). Elles ont été remplacées par trois opérateurs dont les comptes ont de nouveau été disponibles sur les trois années étudiées. Le profil des importateurs reste cependant inchangé.

REPARTITION GEOGRAPHIQUE DES 19 ENTREPRISES DE L'ECHANTILLON



Des entreprises de petite taille, souvent à profil familial, en difficulté pour élargir leurs sources d'approvisionnement en dehors de la Communauté Européenne

Celles-ci ne disposent des garanties financières nécessaires, et ne travaillent pas de volumes assez importants pour intéresser les fournisseurs des pays tiers, qui acheminent par avion et par bateau des containers entiers.

De par sa position géographique et historique, le marché Saint Charles international de Perpignan reste le principal lieu d'entrée et d'éclatement (en France mais aussi dans les autres pays de l'Union Européenne) - des produits espagnols et marocains, via des importateurs au profil familial (entreprises de petite et moyenne tailles, capital et direction détenus par les membres d'une même famille), installés le plus souvent depuis plusieurs générations sur la place.

Un échantillon où se côtoient petites, moyennes et grandes entreprises

Les sociétés de très grande et grande tailles (> 15 M€) représentent les 2/3 de notre échantillon en volume, et près de 93% en valeur. A l'opposé, une entreprise sur trois est de petite ou moyenne taille, pour une représentativité à peine supérieure à 7%.

Répartition des 19 importateurs par tranche de CA

CA (en M€)	< 7,6	7,6 à 15	15 à 50	> 50
Nombre	3	4	6	6
% du total entreprises	16%	21%	31,5%	31,5%
% valeur du CA total	1,6%	5,4%	20,7%	72,3%

La taille des entreprises conditionnent autant les sources d'approvisionnement que les débouchés commerciaux

Les profils distincts des importateurs UE et pays tiers semblent s'affirmer d'années en années, avec les difficultés qui peuvent en résulter, tant à l'amont qu'à l'aval de la filière.

Les importateurs pays tiers sont « citoyens du monde » en matière d'approvisionnement. Ce sont en effet de grandes entreprises nationales et/ou internationales, qui disposent d'un sourcing de production propre à l'étranger (plantation...), et/ou réalisent des achats en gros volumes (containers) réalisés directement auprès de producteurs des pays tiers. Cette diversité de leur approvisionnement, ainsi que leurs volumes traités, leur permettent de travailler auprès d'une clientèle variée, allant de la grande distribution aux grossistes hors et sur marché.

Les importateurs « européens », de taille généralement plus modeste, travaillent avec des grossistes et demi-grossistes installés en France. Comme nous l'avons écrit précédemment, les volumes qu'ils traitent ne sont pas assez importants pour intéresser les producteurs et exportateurs des pays tiers (en termes d'approvisionnement) mais aussi la grande distribution (en termes de débouchés).

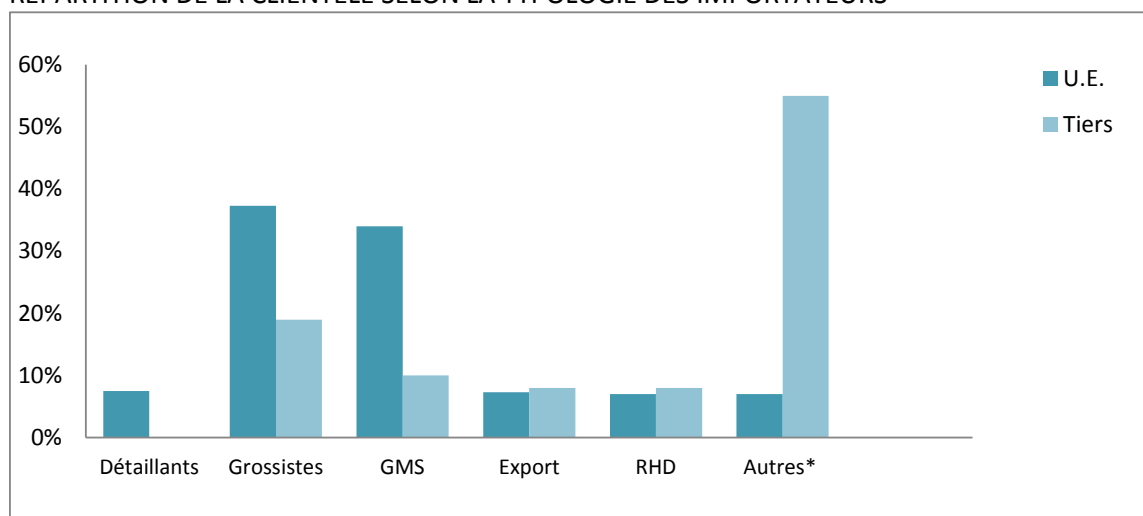
Données économiques des sociétés de l'échantillon

	Nb entrepr.	CA* (M€)	CA export** (M€)	Effectif	Origine produits		Achats France	Conditt/ préemb	Service Livraison
					U.E.	Tiers			
Union Européenne	12	28,1	5,6	28	90%	10%	10%	0%	1%
Pays Tiers	7	68,4	15,8	27	6%	94%	1%	4%	49%
Moyenne globale	19	42,9	10,6	28	59%	41%	7%	3%	30%

* Chiffre d'Affaires (CA) en moyenne trisannuelle (2009-2011)

** Chiffre d'Affaires (CA) réalisé à l'export, en moyenne trisannuelle (2009-2011)

REPARTITION DE LA CLIENTELE SELON LA TYPOLOGIE DES IMPORTATEURS



*industries, mûrisséries, réexport
Sur la période 2009-2011

Analyse financière

PREAMBULE

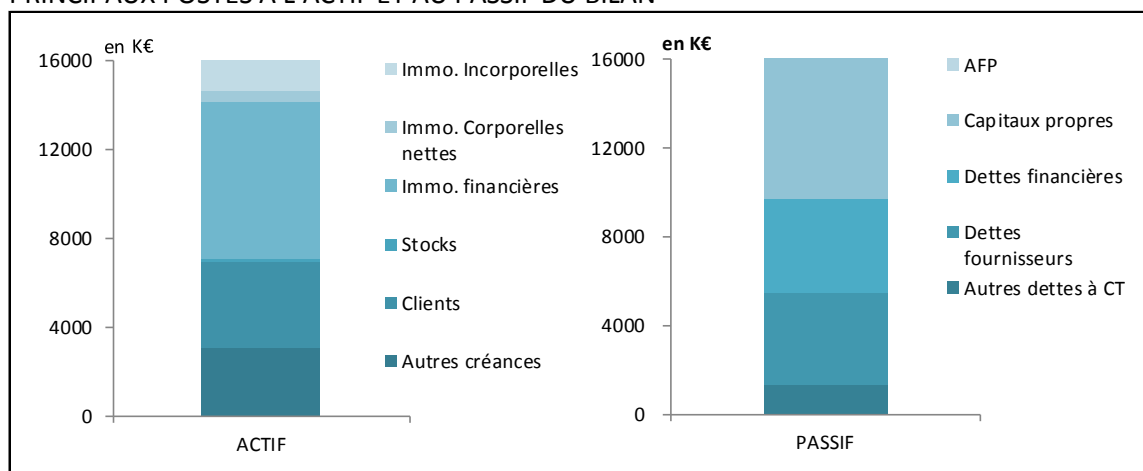
L'interprétation des comptes des importateurs est rendue difficile par certains biais :

- l'importance du CA services (surtout pour les importateurs « pays tiers »), qui représente le montant d'une commission et minore considérablement le chiffre d'affaires total ; dans ce cas, le CA représente la marge brute et non la valeur de la marchandise vendue.
- l'imbrication de sociétés multiples limite la portée des analyses de rentabilité et de trésorerie des sociétés filiales de groupes.

Nous appelons ici importateurs les sociétés effectuant leurs achats hors de France. Les introductions (origines UE) se retrouvent donc sous la dénomination « importations ».

Au bilan

PRINCIPAUX POSTES A L'ACTIF ET AU PASSIF DU BILAN

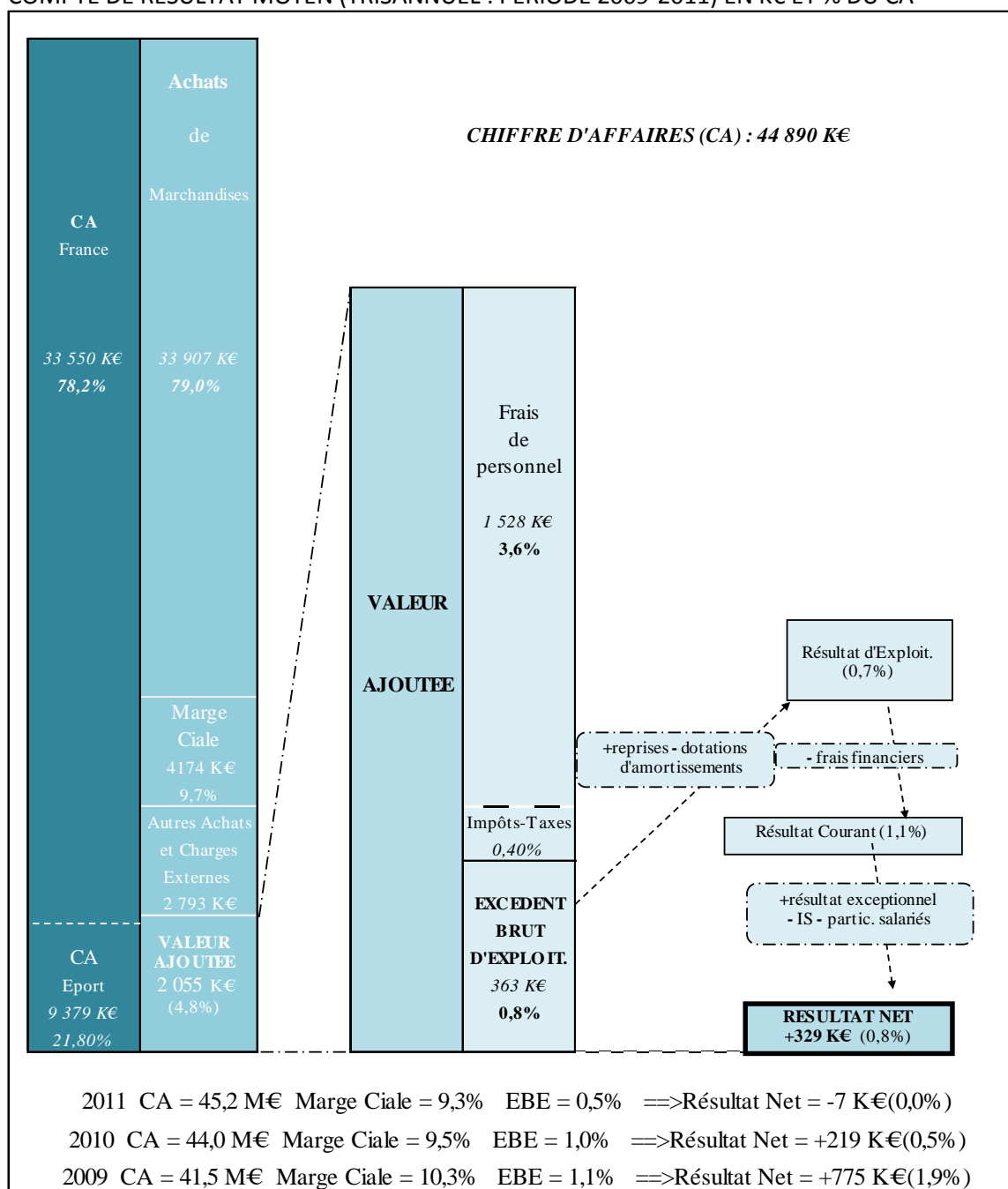


Sur la période 2009-2011

- A l'actif
 - Les immobilisations (immeubles, matériels, fonds de commerce, participation) représentent 56% de l'actif sur la période 2009-2011. Elles sont nettement plus élevées pour les importateurs pays tiers (elles représentent les 2/3 de l'actif, contre 18% pour les opérateurs UE). La part des immobilisations corporelles progresse légèrement en 2011, du fait d'investissements de la part d'un importateur pays tiers.
 - L'actif net comptable (total actif net diminué des dettes à CT et à LT) représente 40% du total bilan en 2011. Il est stable par rapport à 2010 pour les opérateurs pays tiers, et en hausse pour les importateurs UE, qui consolident ainsi leur patrimoine fixe.
 - Les stocks (produits finis, emballage...) sont stables sur les trois années. Leur part dans l'actif est globalement la même pour les deux groupes d'entreprises.
 - Les valeurs réalisables, à savoir les créances diverses (clients, acomptes aux fournisseurs, Etat) et les disponibilités diminuent légèrement en 2011 pour représenter 42% de l'actif des importateurs observés.
- Au passif
 - Les capitaux propres représentent près de 40% du passif du bilan des importateurs en 2011, et sont stable par rapport à 2010.
 - Les dettes de caractère financier progressent sensiblement en 2011, sous l'impulsion des importateurs pays tiers et représentent un petit tiers du bilan de l'échantillon des importateurs. En contrepartie, les dettes à court terme (envers les fournisseurs, les banques et l'Etat) s'élèvent à 26% du bilan en 2011 et diminuent sur les trois années.
- Ratio de solvabilité
 - Le ratio de solvabilité générale moyenne (total dettes/passif) est globalement stable en 2011 et s'élève à 60% pour l'ensemble des importateurs de l'échantillon.

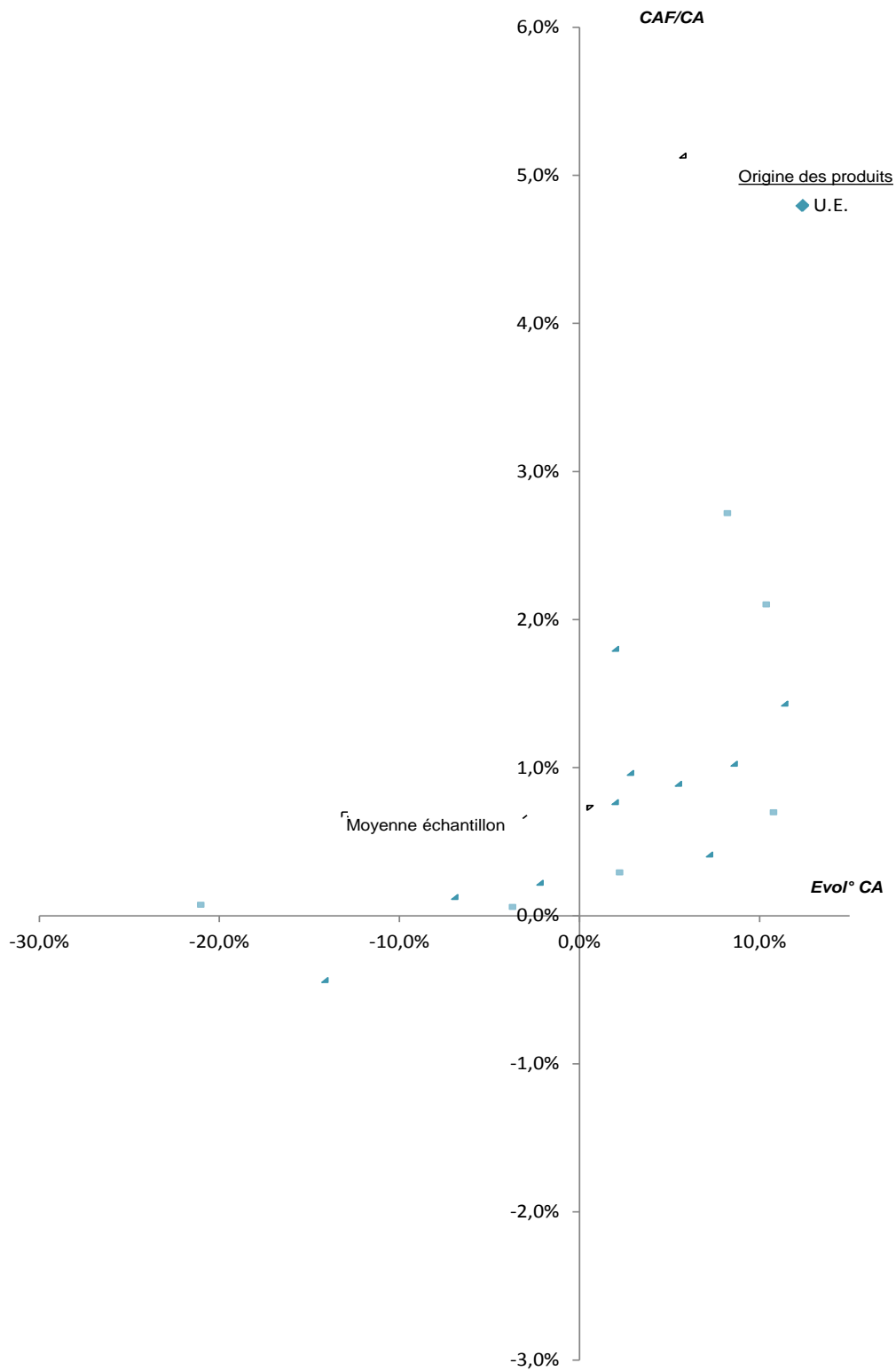
Au compte de résultat : des performances en baisse

- Erosion du chiffre d'affaires en 2011
 - Le chiffre d'affaires moyen des importateurs de notre échantillon diminue de -1,4% en 2011.
 - Les performances en termes de dispersion sont importantes, avec plus d'un opérateur sur deux en baisse d'activité cette même année.
- Erosion des principaux soldes intermédiaires de gestion et absence de rentabilité
 - Les soldes intermédiaires de gestion moyens diminuent en 2011, tant en volume qu'en valeur, et plus rapidement que celle du chiffre d'affaires moyen. A l'opposé, les charges de personnel progressent, mettant plus encore à mal les indicateurs de performances économiques.
 - Les investissements en immobilisations corporelles (nouveaux locaux et entrepôts) s'élèvent à 0,5% du chiffre d'affaires moyen en 2011, contre 0,3% en 2010. Ils sont principalement le fait d'un importateur UE qui, après de nombreuses restructurations, a trouvé une bonne vitesse et encourageante vitesse de croisière.

COMPTE DE RESULTAT MOYEN (TRISANNUEL : PERIODE 2009-2011) EN K€ ET % DU CA

PERFORMANCES SELON LES GROUPES TYPOLOGIQUES

La dispersion des performances en 2011 reste importante, avec un tiers des entreprises en perte de vitesse sur la période trisannuelle 2009-2011. Les deux catégories d'opérateurs sont touchées par cette conjoncture en berne, avec une bonne année 2010 qui ne parvient pas – ou difficilement – à compenser 2009 et 2011.

DYNAMISME (EVOLUTION DU CA) / CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT (CAF) DES IMPORTATEURS DE L'ECHANTILLON SUR LA PERIODE 2009-2011



Caractéristiques moyennes de structure et ratios clés des importateurs

Importateurs				
Caractéristiques moyennes de structure	2009-2011			
CA(1) moyen	42,9			
Effectifs	28			
Conditionnement des produits (% ventes)	3%			
Part des produits				
- Fruits	63%			
- Légumes	37%			
% transport/ventes par moyens propres	29%			
Répartition de la clientèle				
- Grossistes	36%			
- GMS	27%			
- Export	10%			
- Autres (RHD, détaillants, industrie, courtiers)	27%			
Principaux ratios clés (en %)				
	2009-2011	2009	2010	2011
Varia° chiffre d'affaires (1)	2,2		5,9	-1,4
Marge Ciale/CA	9,7	10,3	9,5	9,3
Excédent brut d'exploitation/CA	0,8	1,1	1,0	0,5
CAF(2)/CA	0,8	1,9	0,6	-0,1
Bénéf. net/CA	0,8	1,9	0,5	0
Frais de personnel/VA(3)	74,3	71,4	70,8	81,4
Sécurité financière (CP(4)/CA)	15,1	14,3	15,3	15,5
Rentabilité financière (RN(5)/CP(4))	5,1	13,0	3,3	-0,1
Rentabilité économique (EBE(6)/Actif)	2,2	3,0	2,7	1,1

(1) Chiffre d'affaires en M€, (2) Capacité d'Autofinancement, (3) Valeur Ajoutée

(4) Capitaux Propres, (5) Résultat Net, (6) Excédent Brut d'Exploitation

Les importateurs européens

L'année 2011 rejoint la difficile année 2009 pour les 2/3 des importateurs « UE », qui voient leur chiffre d'affaires diminuer sur cette période. Les principaux soldes intermédiaires de gestion ont diminué eux aussi, malgré une assez bonne maîtrise – à la hausse cependant – des frais de personnel et des charges externes. La marge commerciale moyenne s'érode, conséquence d'une difficile valorisation des produits. Elle représente 13,5% du CA en 2011, contre 13,6% en 2009 et 13,9% en 2008. La CAF moyenne chute quant à elle à 0,4% du CA en 2011, contre 1% en 2010.

Les stratégies restent dans l'ensemble inchangées entre les importateurs de petite taille tournés vers les grossistes et les opérateurs de grande taille orientés vers la grande distribution. Les premiers continuent de voir leur activité s'éroder, malgré des recherches de gain de croissance et de rentabilité via notamment des arrêts de production détenue en propre à l'étranger (devenues non rentables), et/ou par des repositionnements clientèle.

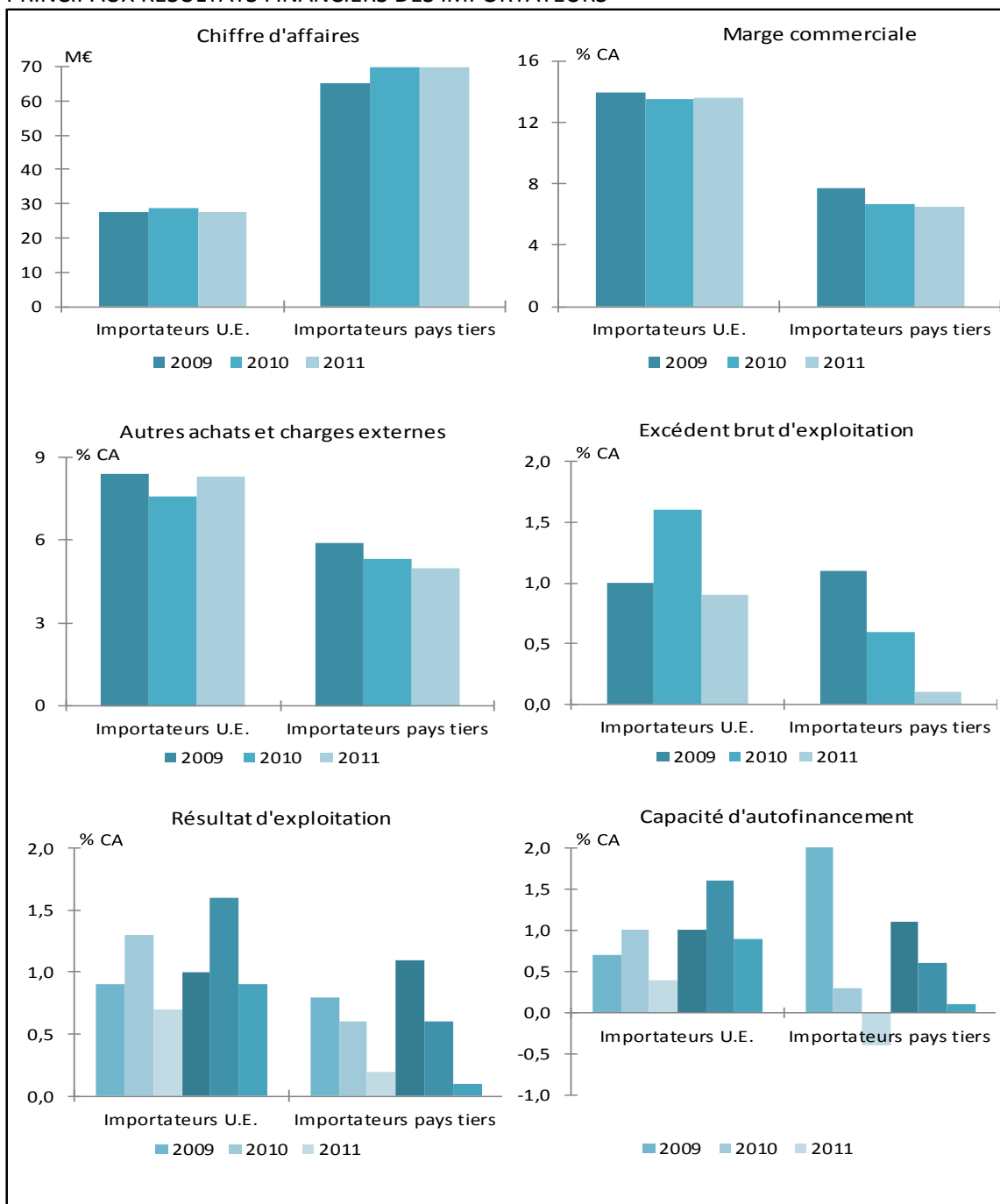
Les seconds ont un chiffre d'affaire moyen qui progresse via des stratégies payantes en matière de gamme (produits biologiques) et d'approvisionnement (partenariats avec de nouveaux pays fournisseurs dans le bassin méditerranéen). L'activité de « réexportation » (expédition vers l'UE) est une source de maintien – voire d'accroissement – des volumes réalisée par quelques importateurs.

Principaux résultats financiers des importateurs (moyenne 2009-2011)

Principaux ratios clés (en %)	importateurs "UE"	importateurs "pays tiers"
Varia° chiffre d'affaires (1)	0,1	3,8
Marge Ciale/CA	13,7	6,9
Excédent brut d'exploitation	1,2	0,6
CAF(2)/CA	0,7	0,9
Bénéf. net/CA	0,5	0,9
Frais de personnel/VA(3)	74,0	74,8
Sécurité financière (CP(4)/CA)	6,2	21,3
Rentabilité financière (RN(5)/CP(4))	8,9	4,3
Rentabilité économique (EBE(6)/Actif)	8,4	1,1

(1) Chiffre d'affaires en M€, (2) Capacité d'Autofinancement, (3) Valeur Ajoutée
(4) Capitaux Propres, (5) Résultat Net, (6) Excédent Brut d'Exploitation

PRINCIPAUX RESULTATS FINANCIERS DES IMPORTATEURS



Les importateurs « pays tiers »

Le chiffre d'affaires des importateurs « pays tiers » progresse légèrement en 2011. Il est cependant tiré vers le haut par la moitié seulement d'entre eux, dans un contexte de diminution des importations, tant en volume qu'en valeur.

Cette relative bonne performance ne s'accompagne pas d'une reconstitution correcte des principaux soldes intermédiaires de gestion, avec une marge commerciale qui diminue elle aussi, face à des charges de personnel en hausse.

L'absence de rentabilité pour plus de la moitié des opérateurs du groupe est encore d'actualité en 2011. Les choix stratégiques opérés ces dernières années (rachats, nouvelles gammes de produits) peinent à porter leurs fruits dans un contexte de crise qui perdure.

L'année 2011 a été difficile, dans un contexte de demande insuffisante et de crise liée à la bactérie E.Coli. Les performances des importateurs restent cette année encore dispersées, avec la moitié d'entre eux en perte de vitesse. Pour ces derniers, les repositionnements effectués ces dernières années n'ont pas suffi à redresser la barre, où à générer des gains de croissance.

Reste qu'une autre petite moitié d'entre eux ont un chiffre d'affaire moyen qui progresse malgré le contexte de crise actuelle. Leurs stratégies en matière de gamme et d'approvisionnement ont été payantes, preuve que la filière des fruits et légumes dispose de pôles de croissance.

Les sociétés en difficulté

La capacité d'autofinancement est l'un des indicateurs les plus synthétiques de la rentabilité d'exploitation. Une CAF négative signifie que l'entreprise s'est appauvrie durant l'exercice. Le plus souvent, une entreprise ne peut survivre à plusieurs années d'autofinancement négatif, si elle n'est pas recapitalisée.

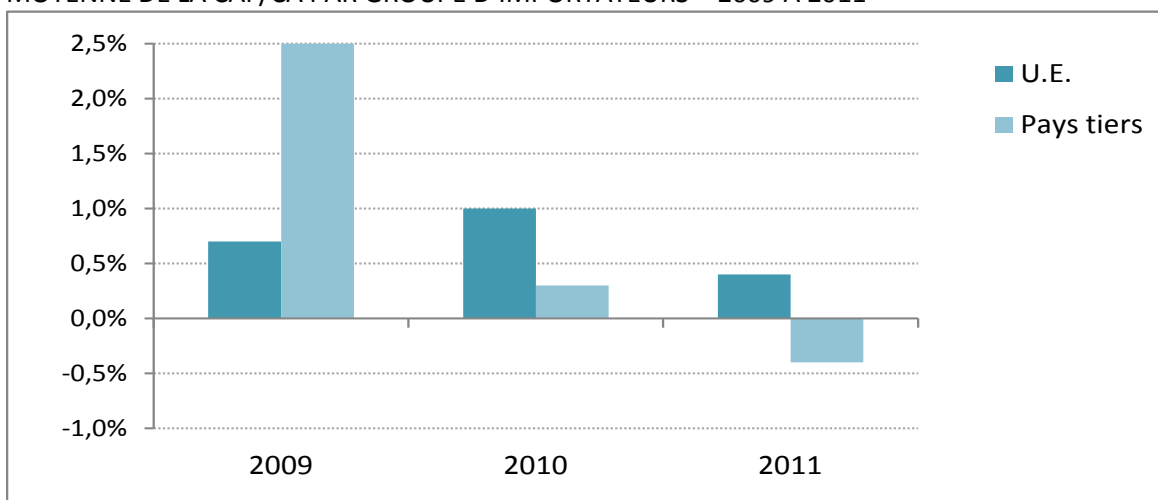
CAF/CA de l'ensemble de l'échantillon d'importateurs

2009	2010	2011
1,9 %	0,6 %	-0,1 %

La rentabilité des importateurs se détériore nettement en 2011, et est égale à -0,1% du CA. Dit autrement, notre échantillon d'importateurs s'est appauvri au cours du dernier exercice analysé. Par ailleurs, la CAF moyenne est tiré vers le bas par la quasi-totalité des importateurs, qu'ils soient pays tiers ou UE.

Le nombre de sociétés en insuffisance d'autofinancement (CAF<0) progresse nettement pour les opérateurs européens, de façon moins marquée pour leurs confrères « pays tiers ».

MOYENNE DE LA CAF/CA PAR GROUPE D'IMPORTATEURS – 2009 A 2011



Principaux résultats financiers des importateurs (moyenne 2009-2011)

Typologie	2009	2010	2011
U.E.	1	2	4
Pays tiers	2	0	1

Principaux résultats financiers des importateurs (moyenne 2009-2011)

Typologie	CAF* à la hausse	CAF *à la baisse	Total
U.E.	4	8	12
Pays tiers	1	6	7
Total %	26%	74%	100%

QUE SONT-ILS DEVENUS ?

Parmi les 6 sociétés en difficulté (CAF < 0) en 2010 :

3 sont dans la même situation (CAF < 0)

1 a amélioré sa situation (CAF > 0)

2 n'ont pas été retrouvés dans la base de données Diane

Grossistes

Mouvement d'entreprises du secteur

Le Ctifl dispose d'un recensement des grossistes sur l'année 2011. Les données étant issues de bases comptables différentes des années précédentes (à l'exception de 2010), une comparaison ne pourra être faite qu'avec beaucoup de précaution) avec cette précédente année.

Répartition selon le chiffre d'affaires moyen estimé

CA moyen estimé(en M€)	<1,5	1,5 à 3	3 à 7,6	7,6 à 11,4	11,4 à 15,2	> 15,2	Total
Nombre	772	168	188	59	22	20	1229
% total	62,8%	13,7%	15,3%	4,8%	1,8%	1,6%	100%
% valeur	9,9%	9,8%	24,3%	14,7%	7,6%	33,7%	100%

Source : Ctifl

La répartition des entreprises montre la part prépondérante des très petites entreprises (CA estimé < 1,5 M€) en nombre, mais leur faible poids en valeur, bien qu'en hausse par rapport aux données 2010 (presque 10% du CA total en 2011, contre 7% en 2010). A l'opposé, les très grandes entreprises représentent moins de 2% des grossistes en nombre, mais le tiers du chiffre d'affaires estimé de l'ensemble des opérateurs de gros.

Cette répartition diffère cette année encore de celle de notre échantillon d'entreprises, au sein duquel les petites entreprises sont sous-représentées, au profit des moyennes et très grandes entreprises. Les écarts se réduisent cependant légèrement (part plus importante en nombre des petits opérateurs, diminution de celle des grands opérateurs) entre 2010 et 2011, apparemment sous l'effet d'une meilleure identification des grossistes.

Répartition en nombre et en valeur par catégorie et classe de CA, en 2011

	Grossistes hors case		Grossistes sur case		Grossistes détaillants	
	Nombre	C.A. total en M€	Nombre	C.A. total en M€	Nombre	C.A. total en M€
<1,5 M€	286	149	98	77	388	142
1,5 à 3	48	101	67	148	53	115
3 à 7,6	39	186	106	524	43	193
7,6 à 11,4	12	109	35	326	12	109
11,4 à 15,2	8	102	10	130	4	48
> 15,2 M€	6	504	8	279	6	466
Total	399	1151	324	1484	506	1073

Source : Ctifl

Sur les 1 229 grossistes recensés en 2011, 399 sont hors case, 324 sur case et 506 sont grossistes détaillants. Les entreprises de très petites tailles sont largement majoritaires chez les opérateurs hors case et les grossistes détaillants, avec près des ¾ d'entre eux ayant un CA < 1,5 M€. Les grossistes sur case sont plus nombreux à avoir un CA moyen légèrement supérieur, avec une petite moitié d'entre eux ayant un CA > 3 M€.

Présentation et profil des entreprises de l'échantillon

L'échantillon est constitué de 154 grossistes pour la période 2009-2011, il évolue peu en nombre par rapport à l'année précédente. Il se répartit de la façon suivante :

▪ Rungis traditionnels.....	: 22	} Clientèle traditionnelle
▪ Livreurs détaillants	: 10	
▪ Non-livreurs détaillants.....	: 26	
▪ Livreurs grande distribution (GMS).....	: 22	} Clientèle mixte
▪ Livreurs restauration hors domicile (RHD).....	: 20	
▪ Livreurs mixtes	: 13	} Autres
▪ Non-livreurs mixtes	: 11	
▪ Non-livreurs grossistes, ½ grossistes.....	: 6	} Autres
▪ Grossistes expéditeurs	: 9	
▪ Grossistes importateurs	: 15	

Le profil des opérateurs étudiés est bien établi depuis plusieurs années maintenant, avec des grossistes sur marché non livreurs travaillant majoritairement avec les primeurs et la RHD commerciale, et des grossistes hors marché à service complet tournés principalement vers la grande distribution et la restauration intégrée.

Quelques données économiques sur les grossistes de l'échantillon par groupes typologiques (moyennes pondérées, en % du CA, totaux en ligne)

	Nbre	Effectif moyen	Condit/ Préemball.	Clientèle					Livraisons	CA° moyen
				GMS	Détail.	Gross.	RHD	Export		
Grossistes	154	23	6%	31 %	34 %	16 %	15 %	4 %	31 %	9,3
Livreurs* Non-livreurs	67	25	7%	46%	16%	6 %	30 %	2 %	73 %	8,0
	87	21	5%	23 %	45%	21 %	6 %	5 %	5 %	10,3
Hors marché	52	25	11%	50 %	16 %	12 %	17 %	5 %	51 %	9,8
Sur marché	102	22	2%	21 %	45 %	17 %	14 %	3 %	19 %	9,0

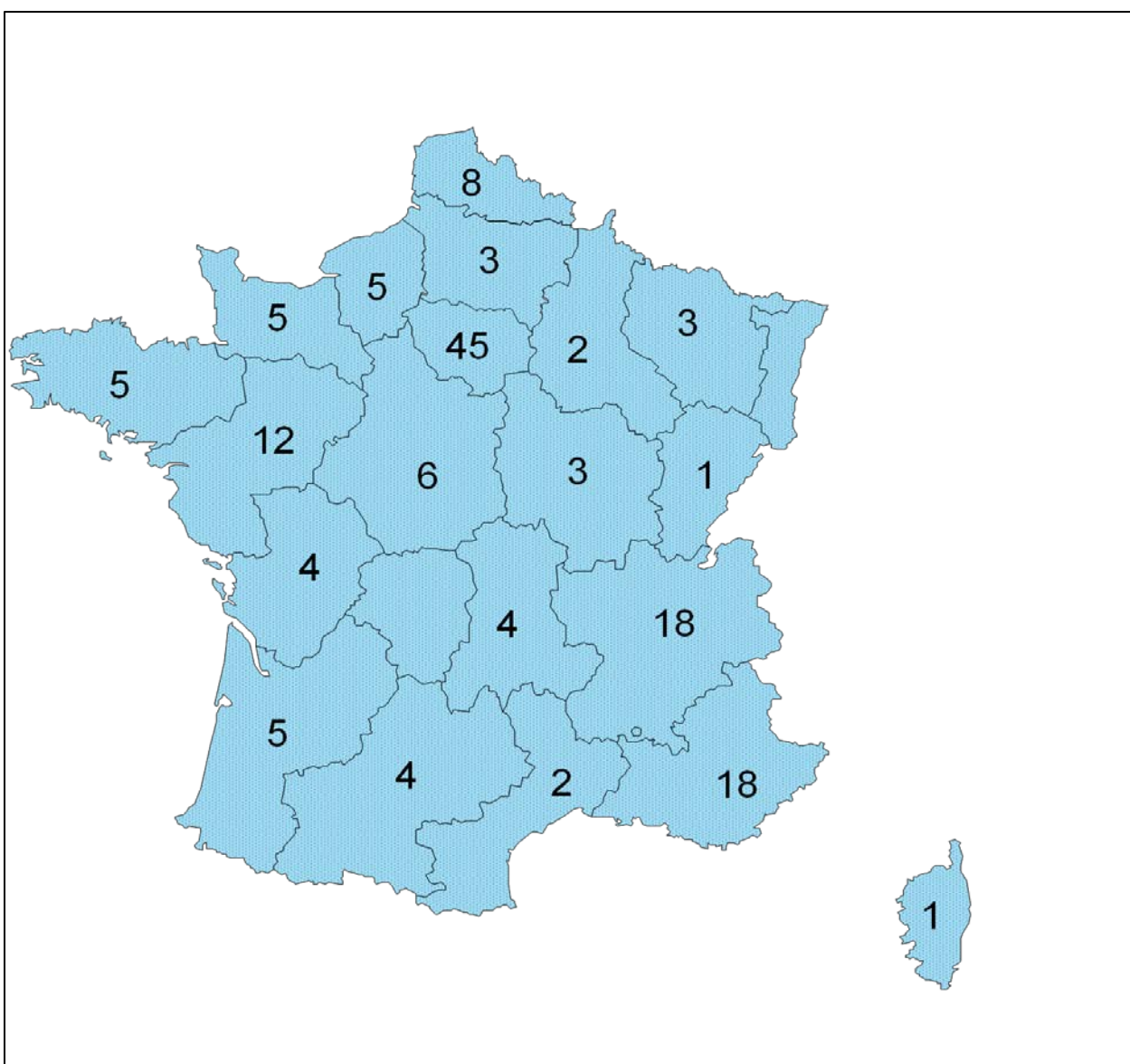
° Chiffre d'affaires en moyenne trisannuelle (2009-2011), en millions d'euros

* Livreur : si un grossiste assure lui-même ce service pour plus de 50 % de ses ventes

**Quelques données économiques sur les grossistes de l'échantillon par classes de taille
(moyennes pondérées, en % du CA, totaux en ligne)**

	Nbre	Effectif moyen	Condit/ Préemball.	Clientèle					Livraisons
				GMS	Détail.	Gross.	RHD	Export	
0 à 5 M€	69	20	3 %	19 %	51 %	11 %	18 %	1 %	39 %
5 à 10 M€	45	16	1 %	22 %	44 %	11 %	19 %	2 %	36 %
10 à 15 M€	18	21	11 %	29 %	39 %	15 %	11 %	6 %	40 %
+ de 15 M€	27	22	6 %	39 %	25 %	18 %	13 %	5 %	22 %

REPARTITION GEOGRAPHIQUE DES 154 GROSSISTES DE L'ECHANTILLON



La répartition des entreprises est inchangée, avec des petites entreprises (CA < 5 M€) qui constitue la quasi-moitié des effectifs de l'échantillon, mais seulement 12% du chiffre d'affaires total. A l'inverse, les grandes et très grandes entreprises (CA > 10 M€) représentent plus du quart des effectifs et plus des 2/3 du chiffre d'affaires total de l'échantillon.

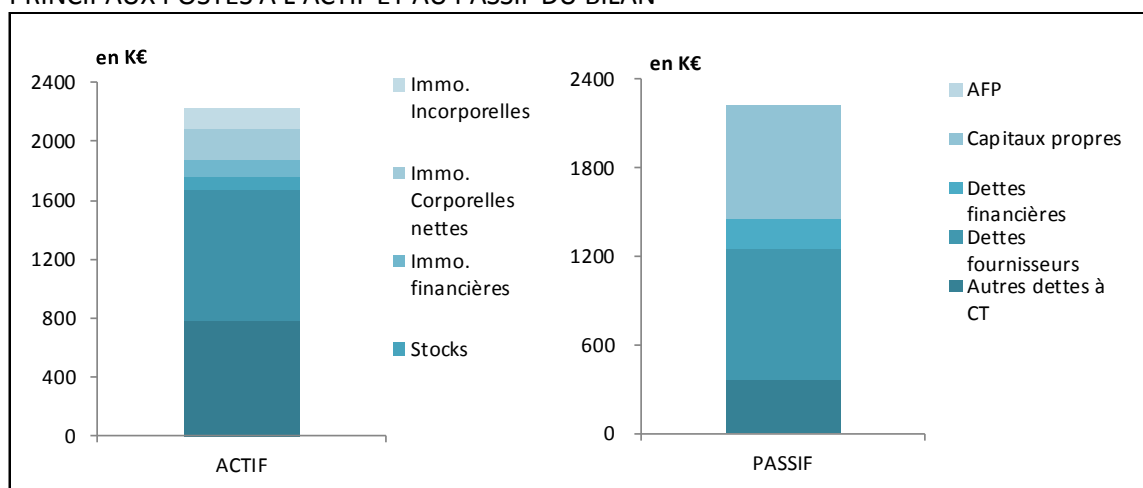
Répartition des 154 grossistes par tranche de CA

CA (en M€)	<1,5	1,5 à 5	5 à 10	10 à 15	> 15	Total
Nombre	14	55	40	18	27	154
% total	9,0%	35,7%	26,0%	11,7%	17,6%	100%
% valeur	0,9%	11,4%	20,8%	15,9%	51,0%	100%

Analyse financière

AU BILAN

PRINCIPAUX POSTES A L'ACTIF ET AU PASSIF DU BILAN



Sur la période 2009-2011

- A l'actif
 - Les immobilisations (immeubles, matériels, fonds de commerce, participations) sont stables en 2011 par rapport à 2010, et représentent 20,2% de l'actif. Les immobilisations incorporelles (brevets, licences) et corporelles sont stables, signe d'une part d'un arrêt des processus de certification et de concentration des grossistes, et d'autre part d'une absence de renouvellement des outils de production, Les immobilisations financières (prises de participation) augmentent légèrement cette dernière année.
 - Les stocks (produits finis, emballage...) sont stables en 2011 et représentent 4% de l'actif en 2010.

- Les valeurs réalisables, ou créances diverses (clients, acomptes fournisseurs et Etat) et les disponibilités représentent 76% de l'actif des grossistes observés en 2011, soit une progression de 1 point par rapport à 2010 ; signe du maintien de la rentabilité moyenne des opérateurs de l'échantillon.
- Au passif
 - Les capitaux propres moyens représentent un tiers du passif du bilan des entreprises, avec un ratio « capitaux propres/ total passif » qui s'érode légèrement encore en 2011.
 - Les dettes de caractère financier représentent 9,4% du passif des grossistes étudiés. Ce ratio progresse en 2011, du fait des opérateurs non-livreurs. Les dettes à court terme (envers les fournisseurs, les banques, l'Etat) s'élèvent à 43% du passif ; un ratio très correct étant donné la conjoncture actuelle.
- Ratio de solvabilité
 - Le ratio de solvabilité générale (total dettes/passif) s'élève à 65% en 2011 et est un peu plus élevé pour les grossistes livreurs de l'échantillon (68%).

AU RESULTAT

Baisse du chiffre d'affaires

En 2011, les fruits et légumes ont enregistré une diminution des quantités achetées (respectivement -5,1% et -2,4%), et des sommes dépensées. Au stade de gros, cela se traduit pas une baisse de -0,9% du chiffre d'affaires moyen des opérateurs de notre échantillon, avec plus de la moitié des opérateurs étudiés en déficit de croissance.

Les soldes intermédiaires de gestion et la rentabilité diminuent plus rapidement que le chiffre d'affaires

La diminution du chiffre d'affaires se répercute plus nettement sur les principaux soldes intermédiaires de gestion, malgré une marge commerciale stable entre 2010 et 2011. Les charges et les frais de personnel augmentent dans le même temps, amplifiant l'érosion des ratios financiers.

Des investissements corporels restreints pour l'ensemble des grossistes

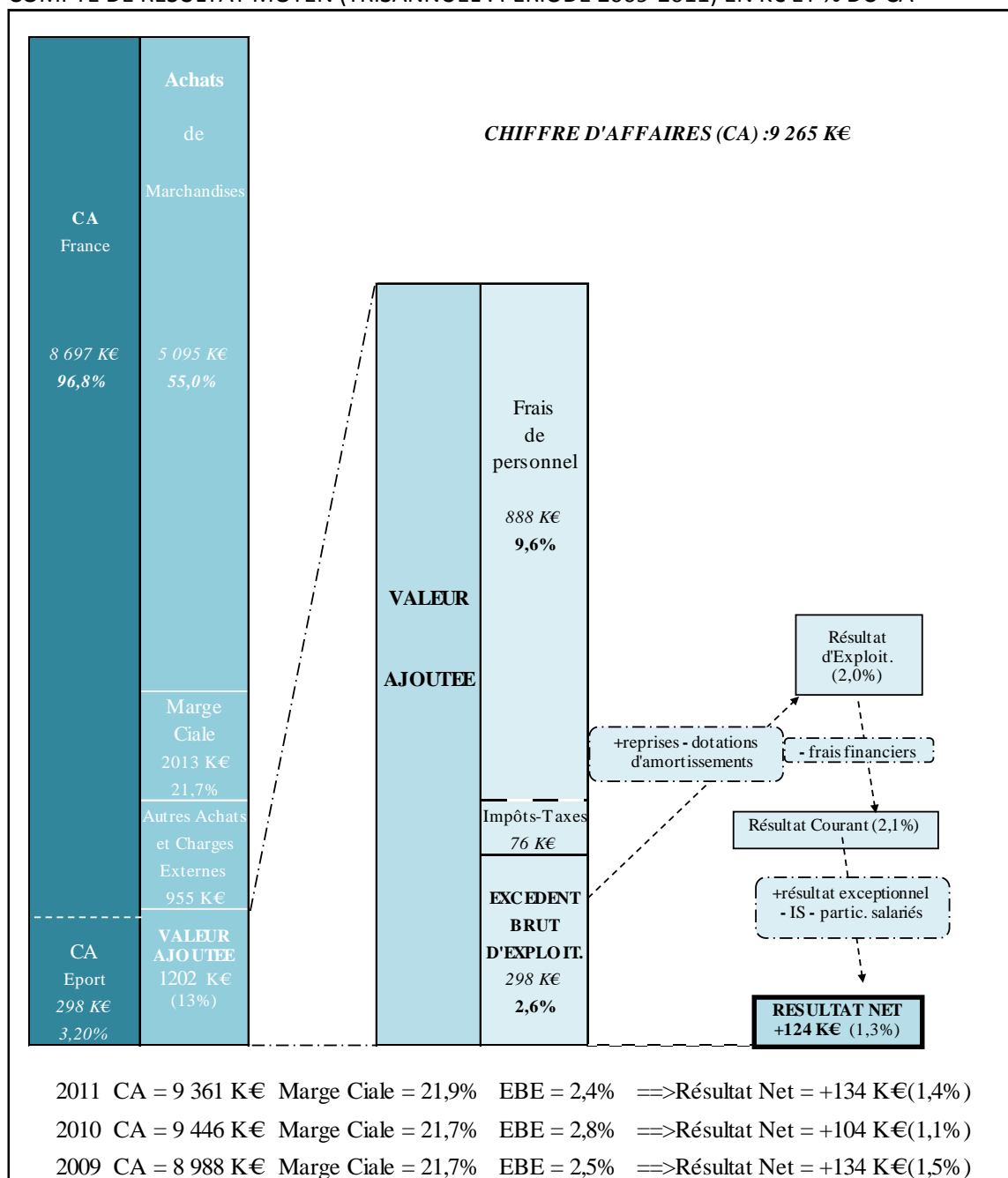
A peine 10% des grossistes de notre échantillon ont investi plus de 1,5% de leur chiffre d'affaires dans des immobilisations corporels en 2011 (essentiellement des camions et des locaux), pour un montant ne dépassant pas 0,7% du CA moyen. C'est peu, mais largement expliqué par la crise actuellement traversée par l'économie française, et qui incite à beaucoup de prudence de la part des grossistes interrogés.

**Caractéristiques moyennes de structure et ratios clés
des grossistes sur la période 2009-2011**

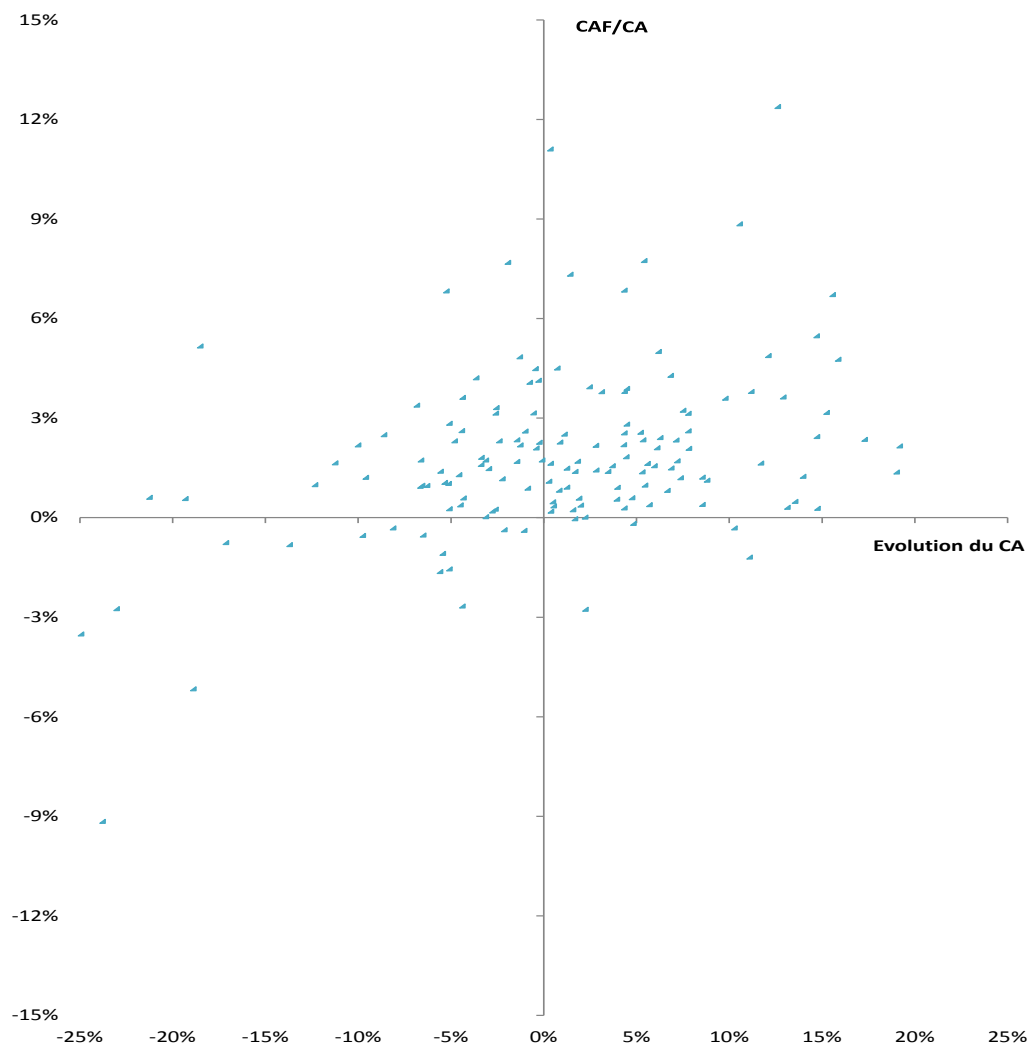
Grossistes				
Caractéristiques moyennes de structure	2009-2011			
CA(1) moyen	9,3			
Effectifs permanents moyens	23			
Effectifs saisonniers moyens	6%			
Conditionnement des produits (% ventes)				
Degré de conventionnement (% apports)	53%			
Part des produits	47%			
- Fruits	31%			
- Légumes				
% transport/ventes par moyens propres	34%			
Répartition de la clientèle	15%			
- Grossistes	15%			
- GMS	31%			
- Export	3%			
- Autres (RHD, détaillants, industrie, courtiers)	9,3			
Principaux ratios clés (en %)				
	2009-2011	2009	2010	2011
Varia° chiffre d'affaires (1)	2,1		5,1	-0,9
Marge Ciale/CA	21,7	21,7	21,7	21,9
Excédent brut d'exploitation/CA	1,7	1,6	2,0	1,6
CAF(2)/CA	1,3	1,5	1,1	1,4
Bénéf. net/CA	73,9	74,3	72,2	75,2
Frais de personnel/VA(3)	8,3	8,6	8,1	8,3
Sécurité financière (CP(4)/CA)	16,1	17,3	13,7	17,3
Rentabilité financière (RN(5)/CP(4))	10,7	10,2	12	9,8
Rentabilité économique (EBE(6)/Actif)	2,1		5,1	-0,9

(1) Chiffre d'affaires en M€, (2) Capacité d'Autofinancement, (3) Valeur Ajoutée

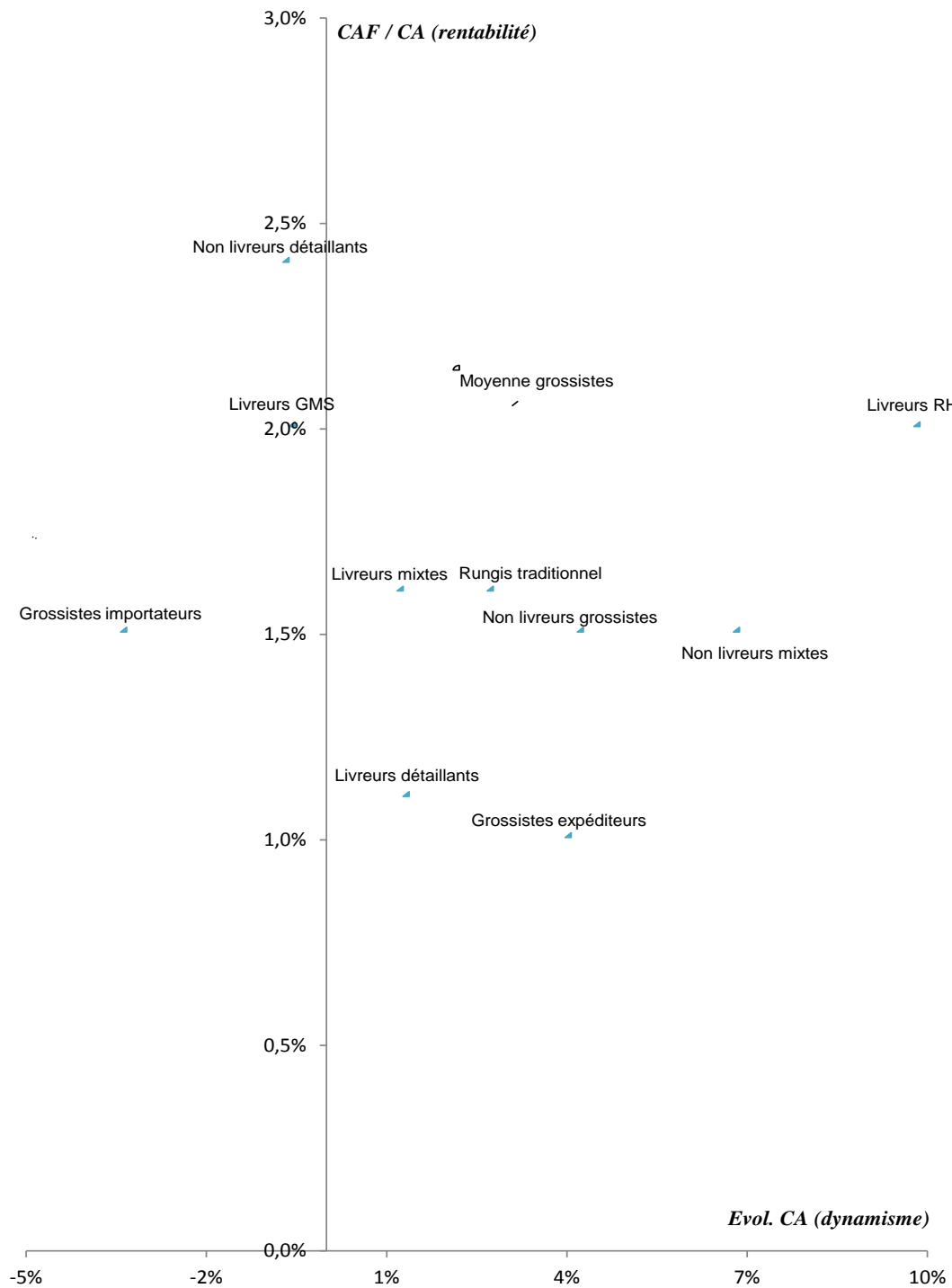
(4) Capitaux Propres, (5) Résultat Net, (6) Excédent Brut d'Exploitation

COMPTE DE RESULTAT MOYEN (TRISANNUEL : PERIODE 2009-2011) EN K€ ET % DU CA


DYNAMISME (EVOLUTION DU CA) / CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT (CAF) DES GROSSISTES DE L'ECHANTILLON SUR LA PERIODE 2009-2011



DYNAMISME (EVOLUTION DU CA) / CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT (CAF) DES GROSSISTES SELON LES GROUPE TYPOLOGIQUES SUR LA PERIODE 2009-2011



Résultats par métier

La bonne année 2010 ne permet pas de compenser 2009 et 2011, plus difficile en termes d'activité pour les grossistes étudiés. De fait, la dispersion est importante si l'on considère l'évolution du CA sur les trois années. Elle l'est par contre nettement moins en ce qui concerne la capacité d'autofinancement, indicateur de rentabilité des entreprises.

Groupes typologiques dont la progression du CA et de la rentabilité est supérieure à la moyenne générale

Un seul groupe se détache des autres typologies en matière d'activité et de rentabilité supérieures à la moyenne : il s'agit des grossistes livreurs qui travaillent avec la Restauration Hors Domicile.

Groupes typologiques dont la progression du CA est inférieure à la moyenne générale et celle de la CAF supérieure à la moyenne générale

Les non livreurs détaillant les grossistes livreurs GMS font aussi partie des entreprises les plus rentables sur les trois années, mais les difficiles années 2009 et 2011 pèsent plus lourdement que la bonne année 2010 sur leur chiffre d'affaires trisannuel, en léger recul sur les trois années.

Groupes typologiques dont la régression du CA ou la progression de celui-ci est inférieure à la moyenne générale, celle de la CAF inférieure à la moyenne générale

En 2009-2011, trois groupes d'opérateurs - les grossistes importateurs, les livreurs mixtes et les livreurs détaillants - dégagent les plus faibles rentabilités, les autres catégories d'opérateurs se maintenant à un niveau plus élevé par rapport à cet indicateur.

Groupes typologiques dont la progression du CA et de la rentabilité est inférieure à la moyenne générale

Les grossistes traditionnels de Rungis, les non livreurs mixtes, les grossistes expéditeurs et ceux travaillant avec leurs confrères font preuve de dynamisme sur les trois années, mais leur rentabilité reste en-deçà de la moyenne, tirée il est vrai par le haut par une minorité d'entreprises.

CLIENTELE : DETAILLANTS

L'année 2010 aura été une courte accalmie dans le contexte actuel de crise économique. Pour nos grossistes détaillants, cela se traduit en 2011 par un recul de -1,4% de leur chiffre d'affaires moyen, et l'érosion de leurs principaux soldes intermédiaires de gestion.

La baisse des sommes dépensées en fruits et légumes par les français se traduit à l'amont par un recul de l'activité pour une petite moitié des grossistes traditionnels. Les opérateurs installés sur Rungis se démarquent cependant un peu de leurs confrères, avec un CA moyen tiré vers le haut par les 2/3 d'entre eux.

Ce sont les gammes de produits travaillés, et plus spécifiquement les produits « leaders », qui semblent le mieux expliquer les plus ou moins bonnes performances des grossistes : Pour mémoire, seul un tiers des fruits (cerise, abricot, raisin, fraise) et 20% des légumes (échalote, ail, épinard, chou-fleur, haricot vert, champignon de couche) ont été bien orientés en 2011. En regardant plus avant les gammes travaillées par les opérateurs, on constate en effet de meilleurs résultats pour ceux proposant ces fruits et légumes.

On remarque par ailleurs que l'élargissement de la clientèle est un gage de maintien –voire de hausse – du CA pour les grossistes livreurs, mais que l'activité annexe de détail proposée par les grossistes de carreau de province ne permet pas d'améliorer l'activité globale.

Enfin, la maîtrise des charges reste elle aussi un élément très important de la bonne santé financière des entreprises. Une bonne maîtrise de la marge ne peut se ressentir que si les frais de personnel et autres charges externes sont très bien contenus. Les quelques opérateurs qui ont fait preuve d'une bonne négociation commerciale au dépend des postes de charge n'ont en effet pas réussi à améliorer leur marge nette et autres soldes de gestion.

Peu de projets exprimés cette année, ce qui est souvent le cas lors d'année atone ou difficile. La bonne année 2012 changera peut être la donne...

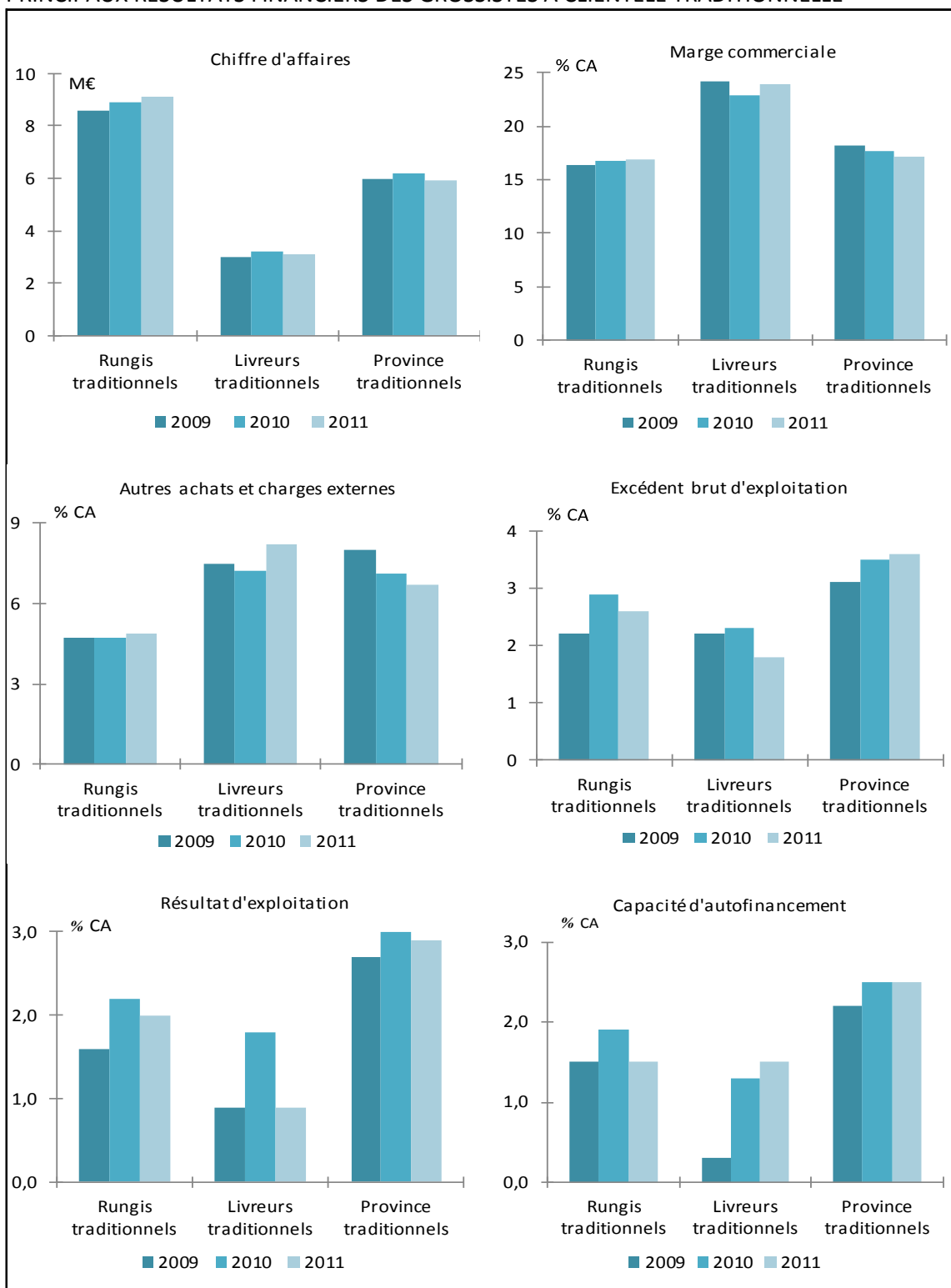
**Caractéristiques moyennes de structure et ratios clés
des grossistes à clientèle traditionnelle**

Grossistes traditionnels				
Caractéristiques moyennes de structure	2009-2011			
CA(1) moyen	6,6			
Effectifs permanents moyens	22			
Effectifs saisonniers moyens	1%			
Conditionnement des produits (% ventes)				
Degré de conventionnement (% apports)	56%			
Part des produits	44%			
- Fruits	14%			
- Légumes				
% transport/ventes par moyens propres	72%			
Répartition de la clientèle	13%			
- Grossistes	6%			
- GMS	7%			
- Export	2%			
- Autres (RHD, détaillants, industrie, courtiers)	6,6			
Principaux ratios clés (en %)				
	2009-2011	2009	2010	2011
Varia° chiffre d'affaires (1)	1,3		4,0	-1,4
Marge Ciale/CA	17,6	17,8	17,6	17,5
Excédent brut d'exploitation/CA	1,9	1,7	2,1	1,9
CAF(2)/CA	1,6	1,7	1,7	1,5
Bénéf. net/CA	71,2	72,3	69,9	71,6
Frais de personnel/VA(3)	8,6	8,3	8,5	9
Sécurité financière (CP(4)/CA)	19,2	20,3	20,2	17,2
Rentabilité financière (RN(5)/CP(4))	14,2	13,0	15,3	14,3
Rentabilité économique (EBE(6)/Actif)	1,3		4,0	-1,4

(1) Chiffre d'affaires en M€, (2) Capacité d'Autofinancement, (3) Valeur Ajoutée

(4) Capitaux Propres, (5) Résultat Net, (6) Excédent Brut d'Exploitation

PRINCIPAUX RESULTATS FINANCIERS DES GROSSISTES A CLIENTELE TRADITIONNELLE



CLIENTELE : GRANDE DISTRIBUTION

Le contexte difficile de la baisse des prix et des sommes dépensées en 2011 a aussi affecté négativement l'activité des grossistes tournés vers la GMS. Leur chiffre d'affaires moyen régresse en effet que de -2,1%, et s'accompagne d'une érosion de la plupart des soldes de gestion.

Le chiffre d'affaires 2011 des grossistes GMS est tiré vers le bas par les $\frac{3}{4}$ des opérateurs. Il s'accompagne d'une forte progression des charges, d'où des soldes de gestion en berne.

Sans surprise, la fluctuation de la conjoncture, qu'elle soit à la hausse comme en 2010, ou à la baisse comme en 2009 et 2011, n'a pas ou très peu d'incidence sur le profil – désormais bien établi - des entreprises à savoir : une taille plus élevée que la moyenne, une large gamme de produits dont certains font l'objet d'une spécialisation (d'où quelques opérateurs qui s'en sortent un peu mieux que les autres en 2011 du fait de quelques produits bien valorisés cette même année), l'existence d'activité annexe dans un cas sur deux (transport, fleurs, marée, traiteurs, surgelés, produits bio pour la RHD), affiliation à des groupes et groupements pour la moitié des entreprises de notre échantillon, et grande réactivité face aux exigences de la GMS et de la RHD.

Au niveau comptable, la marge commerciale progresse par rapport au chiffre d'affaires moyen, mais elle est absorbée en partie par des charges de personnel dont la part est globalement croissante depuis plusieurs années (71,6% de la Valeur Ajoutée en 2009, 76,4% en 2011). Celle-ci est très marquée pour les opérateurs en perte d'activité (94% de la VA en 2011, un taux très élevé), des grossistes qui tentent par ailleurs de renouer avec la croissance en se tournant secondairement vers une clientèle de détaillant.

Les projets, s'ils existent, ont une teneur à priori stratégique, et ne nous ont donc pas été divulgués.

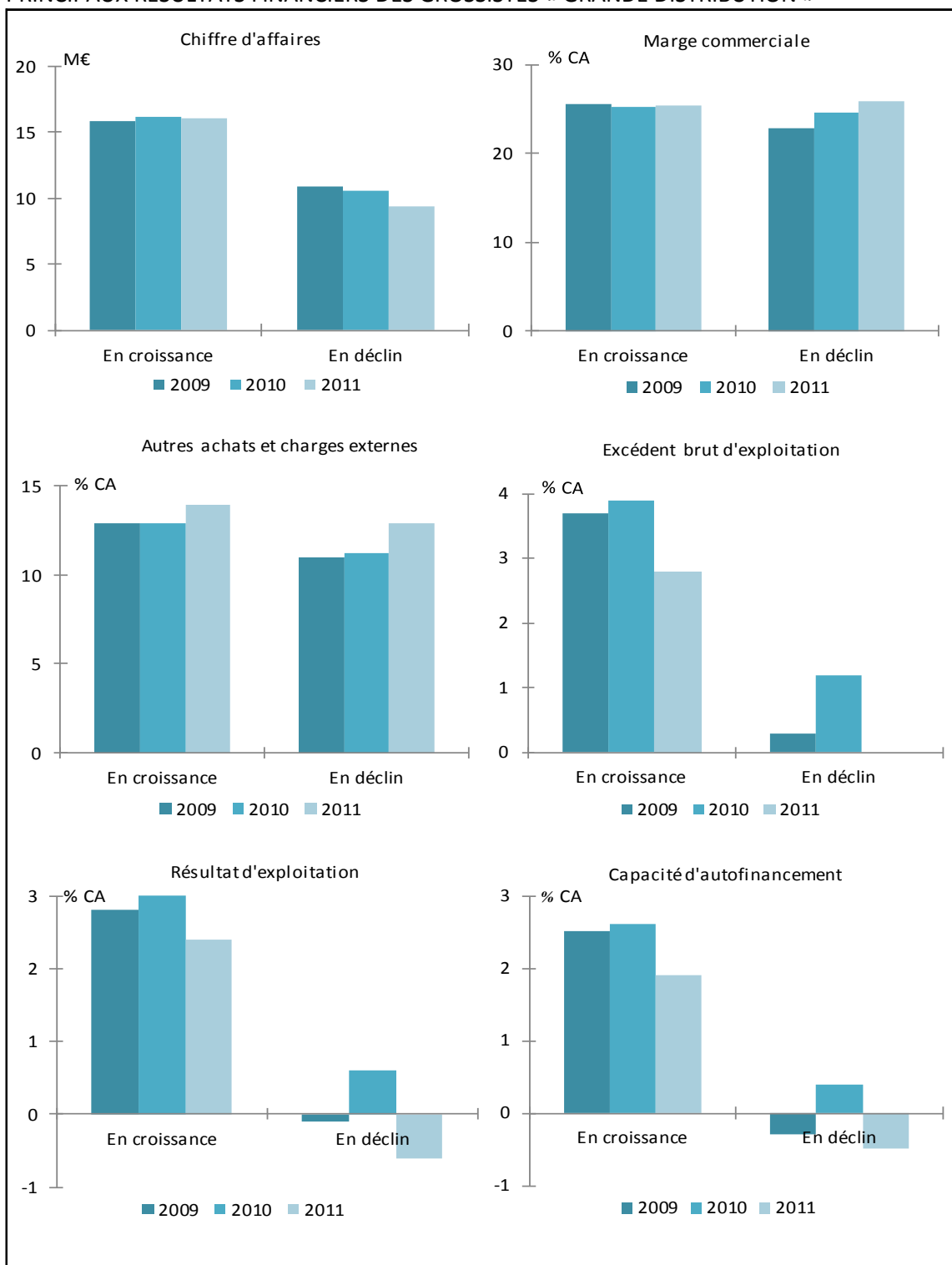
**Caractéristiques moyennes de structure et ratios clés
des grossistes « grande distribution »**

Grossistes « grande distribution »				
Caractéristiques moyennes de structure	2009-2011			
CA(1) moyen	14,9			
Effectifs permanents moyens	20			
Effectifs saisonniers moyens	10%			
Conditionnement des produits (% ventes)				
Degré de conventionnement (% apports)	51%			
Part des produits	49%			
- Fruits	49%			
- Légumes				
% transport/ventes par moyens propres	10%			
Répartition de la clientèle	8%			
- Grossistes	9%			
- GMS	71%			
- Export	2%			
- Autres (RHD, détaillants, industrie, courtiers)	14,9			
Principaux ratios clés (en %)				
	2009-2011	2009	2010	2011
Varia° chiffre d'affaires (1)	-0,5		1,1	-2,1
Marge Ciale/CA	25,3	25,2	25,1	25,5
Excédent brut d'exploitation/CA	2,0	2,2	2,3	1,6
CAF(2)/CA	1,6	1,6	1,7	1,5
Bénéf. net/CA	72,8	71,6	70,7	76,4
Frais de personnel/VA(3)	8,2	8,2	8,2	8,3
Sécurité financière (CP(4)/CA)	19,3	19,8	20,2	18,0
Rentabilité financière (RN(5)/CP(4))	11,4	12,4	13,2	8,6
Rentabilité économique (EBE(6)/Actif)	-0,5		1,1	-2,1

(1) Chiffre d'affaires en M€, (2) Capacité d'Autofinancement, (3) Valeur Ajoutée

(4) Capitaux Propres, (5) Résultat Net, (6) Excédent Brut d'Exploitation

PRINCIPAUX RESULTATS FINANCIERS DES GROSSISTES « GRANDE DISTRIBUTION »



CLIENTELE : RESTAURATION HORS DOMICILE (COLLECTIVITES ET TOUS TYPES DE RESTAURANTS)

L'année 2011 se caractérise par la hausse du chiffre d'affaires (+4,8%) des grossistes tournés vers la RHD ; un des seuls groupes typologiques en croissance cette même année. Cette progression de l'activité s'accompagne cependant d'une dispersion assez marquée entre les opérateurs en recul d'activité (la moitié) et leurs confrères en bonne santé financière. Ces derniers améliorent leurs activités d'une année sur l'autre, qu'elle soit difficile ou non ; des performances qui semblent autant liées à ces entreprises qu'à leur positionnement.

La hausse du chiffre d'affaires moyen en 2011 s'accompagne d'un bon maintien de la marge commerciale et d'une amélioration de la plupart des ratios financiers. L'écart de performances continue de se creuser entre les sociétés qui dégagent de bonnes performances et celles qui reculent. Les premières, plutôt de grande taille et souvent adhérentes de groupes et groupement, la diversité des gammes proposées (marée, produits préparés, salaisons..), permet de travailler avec la restauration collective. La mutualisation de plus en plus renforcée des compétences des opérateurs adhérents permet à ces derniers de maintenir le cap, même au cours d'années difficiles comme 2009 et 2011 ; ce qui ne semble pas être le cas des grossistes indépendants tournés vers la restauration commerciale. Pour ces derniers, 2011 reste très difficile, malgré une rigueur de gestion qui permet de diminuer les pertes financières, mais pas de les annuler.

Les opérateurs interrogés évoquent sans surprise un environnement difficile, sans évoquer de problèmes plus structurels. Pour ces derniers, un meilleur avenir passe logiquement par une demande accrue de fruits et légumes, mais aussi par quelques repositionnements de gamme (bio notamment).

Aucun autre projet n'émane dans un tel contexte d'incertitude.

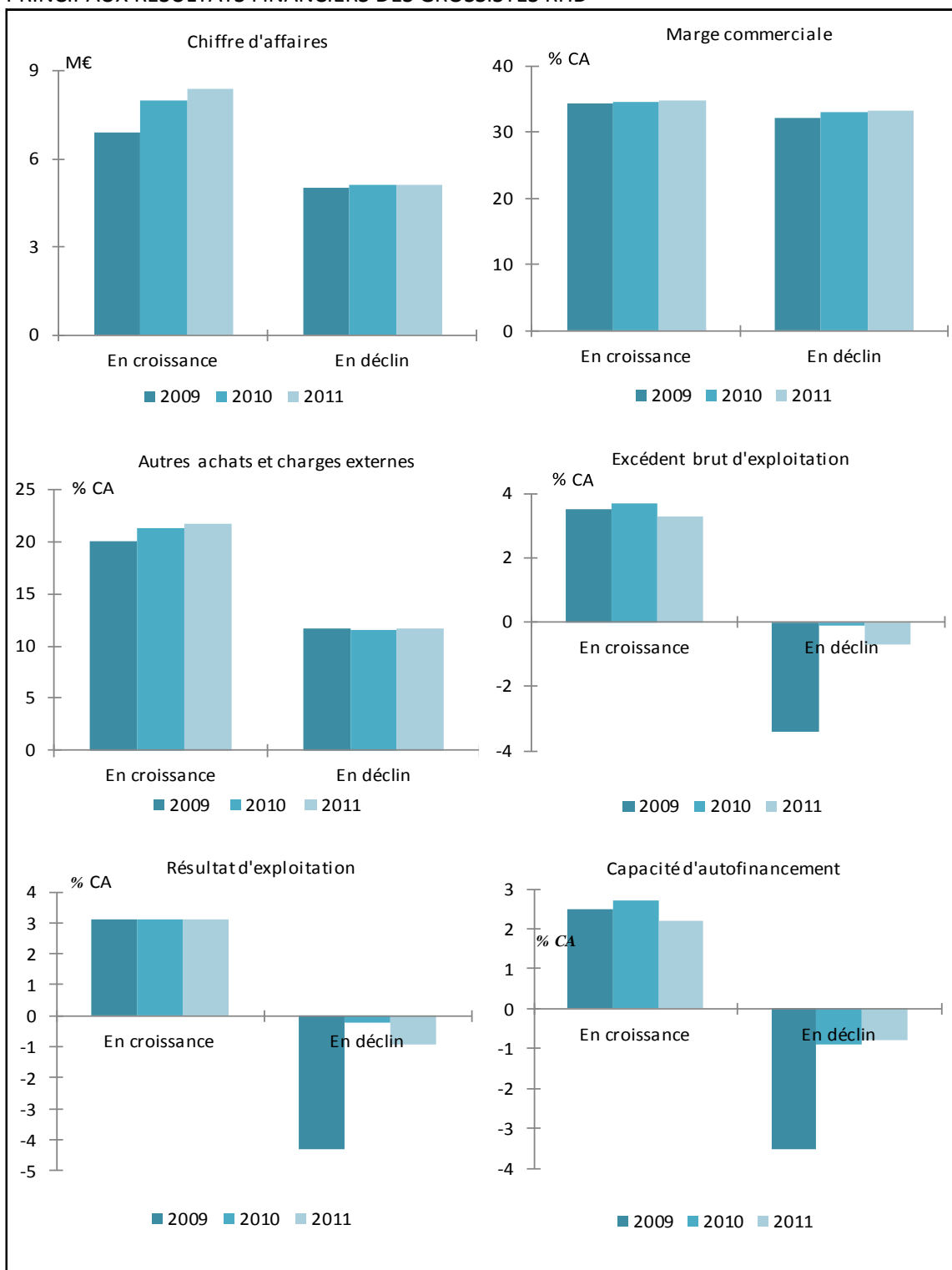
**Caractéristiques moyennes de structure et ratios clés
des grossistes RHD**

Grossistes RHD				
Caractéristiques moyennes de structure	2009-2011			
CA(1) moyen	7,4			
Effectifs permanents moyens	21			
Effectifs saisonniers moyens	0%			
Conditionnement des produits (% ventes)				
Degré de conventionnement (% apports)	52%			
Part des produits	48%			
- Fruits	96%			
- Légumes				
% transport/ventes par moyens propres	5%			
Répartition de la clientèle	0%			
- Grossistes	79%			
- GMS	13%			
- Export	3%			
- Autres (RHD, détaillants, industrie, courtiers)	7,4			
Principaux ratios clés (en %)				
	2009-2011	2009	2010	2011
Varia° chiffre d'affaires (1)	9,9		15,0	4,8
Marge Ciale/CA	34,4	34,2	34,3	34,6
Excédent brut d'exploitation/CA	2,0	1,8	2,4	1,9
CAF(2)/CA	1,7	1,5	1,7	1,8
Bénéf. net/CA	73,9	76,4	71,6	73,8
Frais de personnel/VA(3)	7,8	8,5	7,5	7,4
Sécurité financière (CP(4)/CA)	21,6	17,7	22,5	24,4
Rentabilité financière (RN(5)/CP(4))	11,0	9,5	12,8	10,7
Rentabilité économique (EBE(6)/Actif)	9,9		15,0	4,8

(1) Chiffre d'affaires en M€, (2) Capacité d'Autofinancement, (3) Valeur Ajoutée

(4) Capitaux Propres, (5) Résultat Net, (6) Excédent Brut d'Exploitation

PRINCIPAUX RESULTATS FINANCIERS DES GROSSISTES RHD



CLIENTELE MIXTE (GMS, DETAILLANTS, GROSSISTES, RHD.)

L'année 2011 a de nouveau été favorable pour l'activité de l'ensemble des grossistes mixtes, avec un chiffre d'affaires moyen en progression de +2,6%. Cette hausse ne s'accompagne cependant pas d'une bonne reconstitution des ratios financiers, du fait principalement d'une augmentation des charges externes et des frais de personnel. Les performances sont dispersées au sein des deux groupes typologiques, avec des grossistes mixtes non livreurs plus nombreux à améliorer leur CA que leurs confrères livreurs.

Le chiffre d'affaires moyen des grossistes livreurs a augmenté en 2011, mais la progression plus rapide des charges externes et des frais de personnel a entraîné une diminution des soldes intermédiaires de gestion, dont le bénéfice net et la rentabilité. L'écart se creuse entre les entreprises en perte d'activité, majoritaires et déjà en baisse en 2010, et celles en bonne santé, déjà en meilleure situation l'année précédente. On constate une fois encore que la maîtrise des coûts est une condition indispensable à la bonne santé des entreprises, indépendamment de tout autre facteur propre à capter une large clientèle (via des activités annexes type transport, fleurs, détail, frites fraîches) ou à satisfaire les demandes de certaines d'entre elles (via l'appartenance à un groupe ou groupement) ; condition d'autant plus indispensable qu'elle se conjugue à une concurrence forte sur les segments de clientèle privilégiée par ces entreprises, à savoir la GMS et la RHD.

Le chiffre d'affaires moyen des grossistes non livreurs, au profil proche de celui des opérateurs traditionnels sur carreau, a lui aussi augmenté en 2011. Comme pour les livreurs, la mauvaise maîtrise des charges externes et des frais de personnel s'est soldé par une érosion des soldes intermédiaires de gestion, avec un écart croissant entre les entreprises en perte d'activité, minoritaires et déjà en baisse en 2010, et celles en bonne santé, déjà en meilleure situation l'année précédente. D'autres éléments d'ordre « conjoncturel » expliquent aussi la différence de performances entre les opérateurs, avec notamment des gammes de produits plus porteuses que d'autres. De fait, les entreprises travaillant plutôt des gammes de légumes s'en sont mieux sorties en 2011 que celles travaillant majoritairement des fruits.

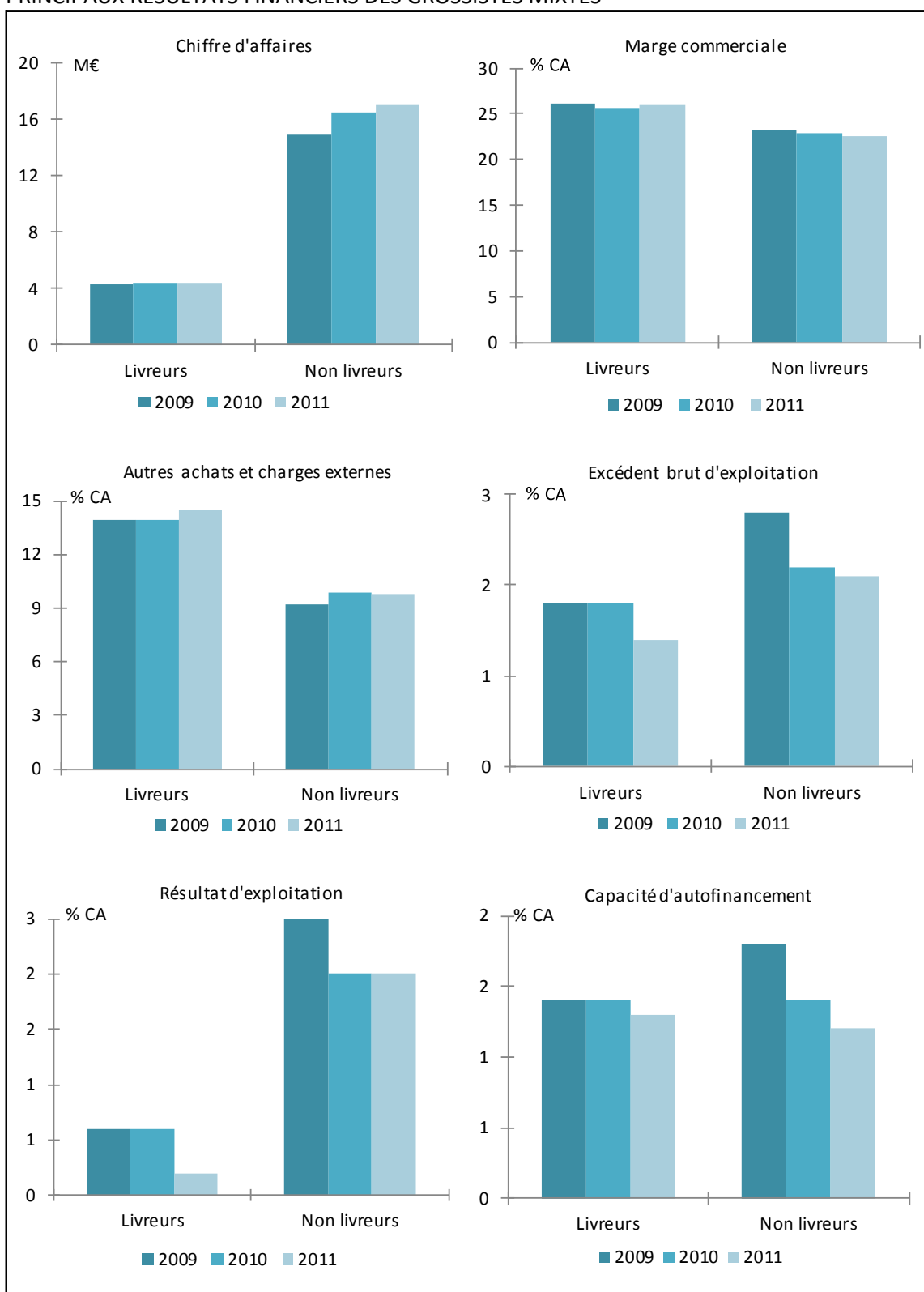
**Caractéristiques moyennes de structure et ratios clés
des grossistes mixtes**

Grossistes à clientèle mixte				
Caractéristiques moyennes de structure	2009-2011			
CA(1) moyen	9,7			
Effectifs permanents moyens	32			
Effectifs saisonniers moyens	9%			
Conditionnement des produits (% ventes)				
Degré de conventionnement (% apports)	47%			
Part des produits	53%			
- Fruits	25%			
- Légumes				
% transport/ventes par moyens propres	26%			
Répartition de la clientèle	21%			
- Grossistes	14%			
- GMS	29%			
- Export	10%			
- Autres (RHD, détaillants, industrie, courtiers)	9,7			
Principaux ratios clés (en %)				
	2009-2011	2009	2010	2011
Varia° chiffre d'affaires (1)	5,5		8,4	2,6
Marge Ciale/CA	23,6	23,9	23,5	23,4
Excédent brut d'exploitation/CA	1,5	1,7	1,4	1,2
CAF(2)/CA	1,2	1,4	1,1	1,0
Bénéf. net/CA	78,2	76,4	78,4	79,8
Frais de personnel/VA(3)	8,1	8,1	7,2	6,8
Sécurité financière (CP(4)/CA)	15,8	17,7	14,8	14,7
Rentabilité financière (RN(5)/CP(4))	9,1	10,5	9	8,1
Rentabilité économique (EBE(6)/Actif)	5,5		8,4	2,6

(1) Chiffre d'affaires en M€, (2) Capacité d'Autofinancement, (3) Valeur Ajoutée

(4) Capitaux Propres, (5) Résultat Net, (6) Excédent Brut d'Exploitation

PRINCIPAUX RESULTATS FINANCIERS DES GROSSISTES MIXTES



LES AUTRES CATEGORIES DE GROSSISTES

L'année 2011 a été difficile, voire très difficile, pour les autres catégories d'opérateurs. Le chiffre d'affaires moyen des grossistes travaillant avec leurs confrères a été tiré vers le haut par une minorité d'opérateurs, dont la gestion rigoureuse des charges et des frais de personnel a aussi permis d'améliorer les soldes de gestion. Les grossistes expéditeurs et les grossistes importateurs voient leurs performances diminuer pour une grande majorité d'entre eux, dans un contexte de mauvaise maîtrise des postes de charges.

Les opérateurs interrogés évoquent de nombreuses difficultés dans l'exercice de leur métier. Incertitude des campagnes produits d'une année sur l'autre bien sûr, mais aussi renforcement de la concurrence tant au niveau de l'approvisionnement (nécessité de se rapprocher des producteurs et OP, importation UE en directe afin de travailler une gamme de qualité standard) qu'au niveau des débouchés clientèle.

Dans un tel contexte, et avec un pessimisme ambiant très marqué, les quelques projets évoqués restent dans la lignée des années précédentes : retraite, changement d'activité (transport uniquement), élargissement de la gamme à des produits porteurs type bio.

**Caractéristiques moyennes de structure et ratios clés
des opérateurs à clientèle « grossistes, ½ grossistes**

Clientèle grossistes et ½ grossistes				
Caractéristiques moyennes de structure	2009-2011			
CA(1) moyen	14,1			
Effectifs permanents moyens	26			
Effectifs saisonniers moyens	0%			
Conditionnement des produits (% ventes)				
Degré de conventionnement (% apports)	67%			
Part des produits	33%			
- Fruits	7%			
- Légumes				
% transport/ventes par moyens propres	31%			
Répartition de la clientèle	60%			
- Grossistes	0%			
- GMS	9%			
- Export	0%			
- Autres (RHD, détaillants, industrie, courtiers)	14,1			
Principaux ratios clés (en %)				
	2009-2011	2009	2010	2011
Varia° chiffre d'affaires (1)	4,3		8,1	0,6
Marge Ciale/CA	13,6	14	13,3	13,6
Excédent brut d'exploitation/CA	1,5	1	1,1	2,2
CAF(2)/CA	1,6	1,8	1,0	2,1
Bénéf. net/CA	77,3	77,1	79,1	75,8
Frais de personnel/VA(3)	7,2	7,1	6,6	7,8
Sécurité financière (CP(4)/CA)	23,0	26	15,1	27,1
Rentabilité financière (RN(5)/CP(4))	7,2	6,2	6,3	7,9
Rentabilité économique (EBE(6)/Actif)	4,3		8,1	0,6

(1) Chiffre d'affaires en M€, (2) Capacité d'Autofinancement, (3) Valeur Ajoutée

(4) Capitaux Propres, (5) Résultat Net, (6) Excédent Brut d'Exploitation

PRINCIPAUX RESULTATS FINANCIERS DES OPERATEURS A CLIENTELE « GROSSISTES, ½ GROSSISTES »



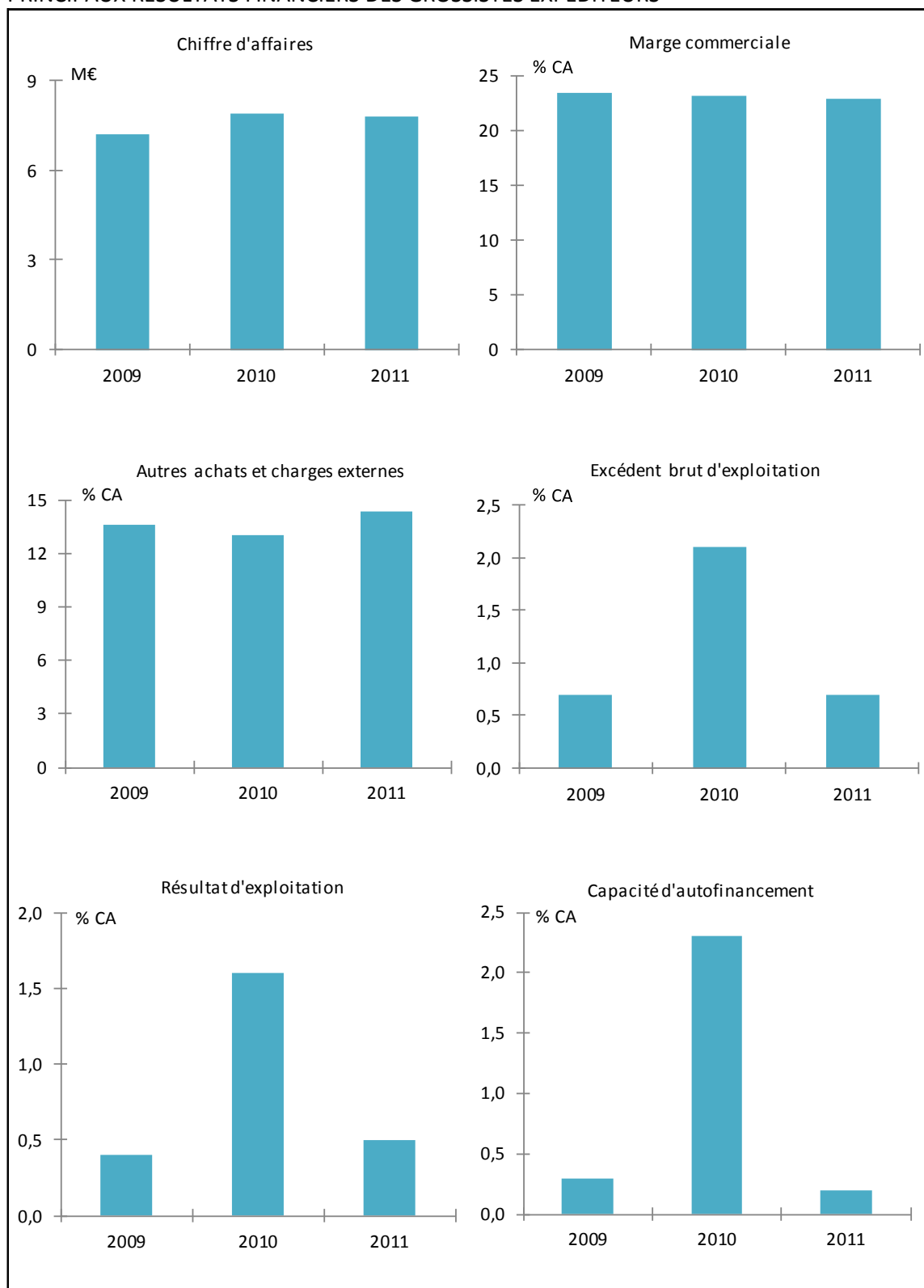
**Caractéristiques moyennes de structure et ratios clés
des grossistes expéditeurs**

Grossistes expéditeurs				
Caractéristiques moyennes de structure	2009-2011			
CA(1) moyen	7,7			
Effectifs permanents moyens	19			
Effectifs saisonniers moyens	25%			
Conditionnement des produits (% ventes)				
Degré de conventionnement (% apports)	35%			
Part des produits	65%			
- Fruits	27%			
- Légumes				
% transport/ventes par moyens propres	22%			
Répartition de la clientèle	17%			
- Grossistes	7%			
- GMS	49%			
- Export	5%			
- Autres (RHD, détaillants, industrie, courtiers)	7,7			
Principaux ratios clés (en %)				
	2009-2011	2009	2010	2011
Varia° chiffre d'affaires (1)	4,1		9,4	-1,1
Marge Ciale/CA	23,2	23,5	23,2	22,9
Excédent brut d'exploitation/CA	1,0	0,3	2,3	0,2
CAF(2)/CA	0,9	0,2	1,8	0,6
Bénéf. net/CA	82,4	85	75,8	87,3
Frais de personnel/VA(3)	7,9	7,8	8	7,9
Sécurité financière (CP(4)/CA)	11,5	3	22,6	7,7
Rentabilité financière (RN(5)/CP(4))	4,5	2,8	7,8	2,6
Rentabilité économique (EBE(6)/Actif)	4,1		9,4	-1,1

(1) Chiffre d'affaires en M€, (2) Capacité d'Autofinancement, (3) Valeur Ajoutée

(4) Capitaux Propres, (5) Résultat Net, (6) Excédent Brut d'Exploitation

PRINCIPAUX RESULTATS FINANCIERS DES GROSSISTES EXPEDITEURS



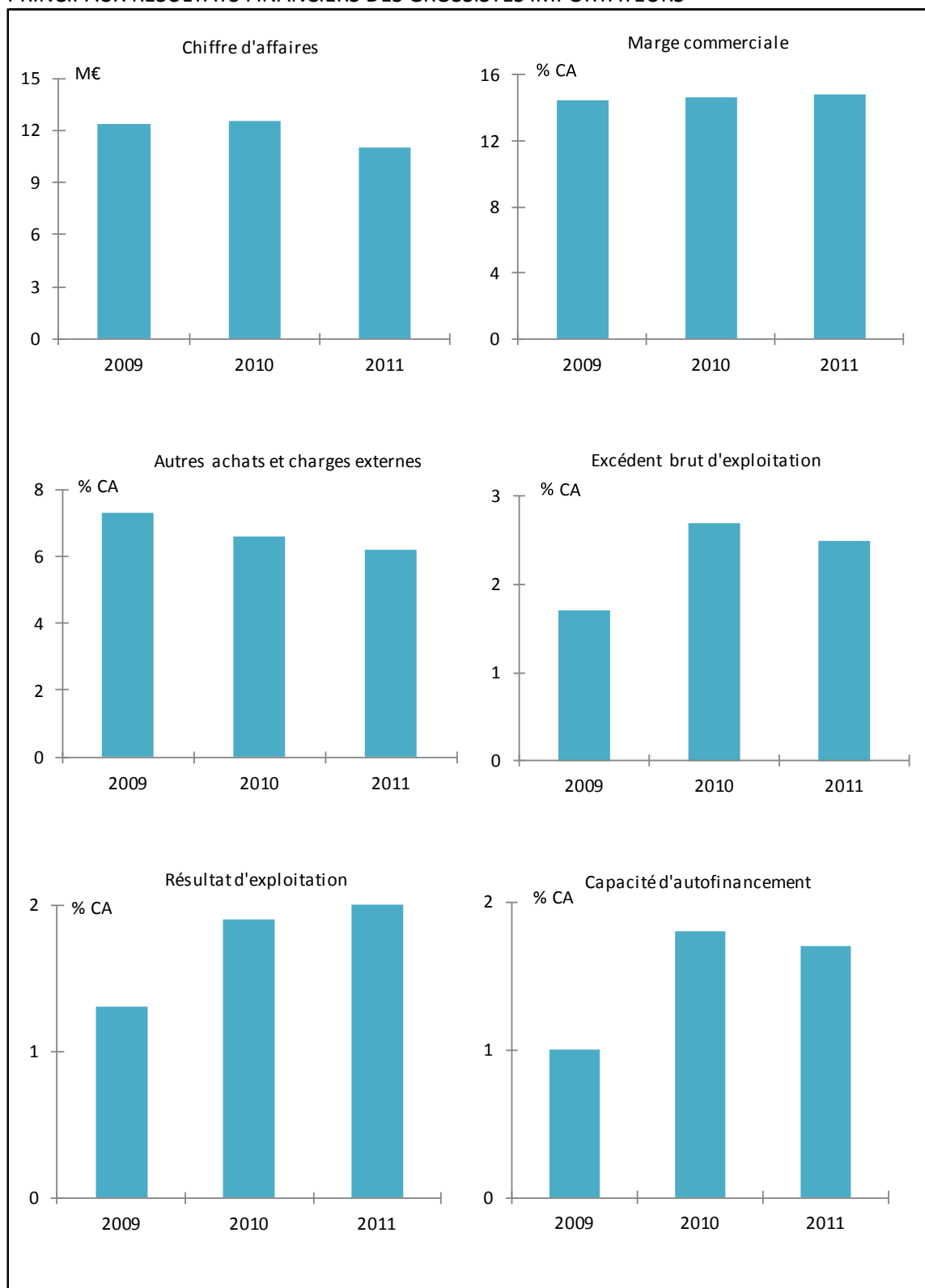
**Caractéristiques moyennes de structure et ratios clés
des grossistes importateurs**

Grossistes importateurs				
Caractéristiques moyennes de structure	2009-2011			
CA(1) moyen	12,1			
Effectifs permanents moyens	18			
Effectifs saisonniers moyens	3%			
Conditionnement des produits (% ventes)				
Degré de conventionnement (% apports)	65%			
Part des produits	35%			
- Fruits	2%			
- Légumes				
% transport/ventes par moyens propres	42%			
Répartition de la clientèle	17%			
- Grossistes	3%			
- GMS	33%			
- Export	5%			
- Autres (RHD, détaillants, industrie, courtiers)	12,1			
Principaux ratios clés (en %)				
	2009-2011	2009	2010	2011
Varia° chiffre d'affaires (1)	-3,3		0,6	-7,2
Marge Ciale/CA	14,6	14,5	14,6	14,8
Excédent brut d'exploitation/CA	1,5	1,0	1,8	1,7
CAF(2)/CA	0,2	1,2	-1,8	1,3
Bénéf. net/CA	71,2	75,3	68,1	70,5
Frais de personnel/VA(3)	10,4	11,8	9,3	10
Sécurité financière (CP(4)/CA)	2,2	10,5	-19,3	13,2
Rentabilité financière (RN(5)/CP(4))	9,0	6,6	11,1	9,5
Rentabilité économique (EBE(6)/Actif)	-3,3		0,6	-7,2

(1) Chiffre d'affaires en M€, (2) Capacité d'Autofinancement, (3) Valeur Ajoutée

(4) Capitaux Propres, (5) Résultat Net, (6) Excédent Brut d'Exploitation

PRINCIPAUX RESULTATS FINANCIERS DES GROSSISTES IMPORTATEURS



Les sociétés en difficulté

La capacité d'autofinancement est l'indicateur le plus couramment utilisé pour exprimer la rentabilité; si cette valeur est négative, l'entreprise s'est concrètement appauvrie au cours de l'exercice.

CAF/CA de l'ensemble de l'échantillon		
2009	2010	2011
1,6 %	2,0%	1,6 %

La baisse de la rentabilité moyenne en 2011 par rapport à 2010 s'accompagne d'une nette augmentation du nombre d'opérateurs dont la CAF est négative (32 entreprises, contre 22 l'année précédente). Aucune catégorie de grossistes n'échappe à cette détérioration de la rentabilité par rapport au chiffre d'affaires, exception faite des grossistes tournés vers leurs confrères. En nombre d'entreprises, seuls les grossistes importateurs parviennent à redresser un peu la barre

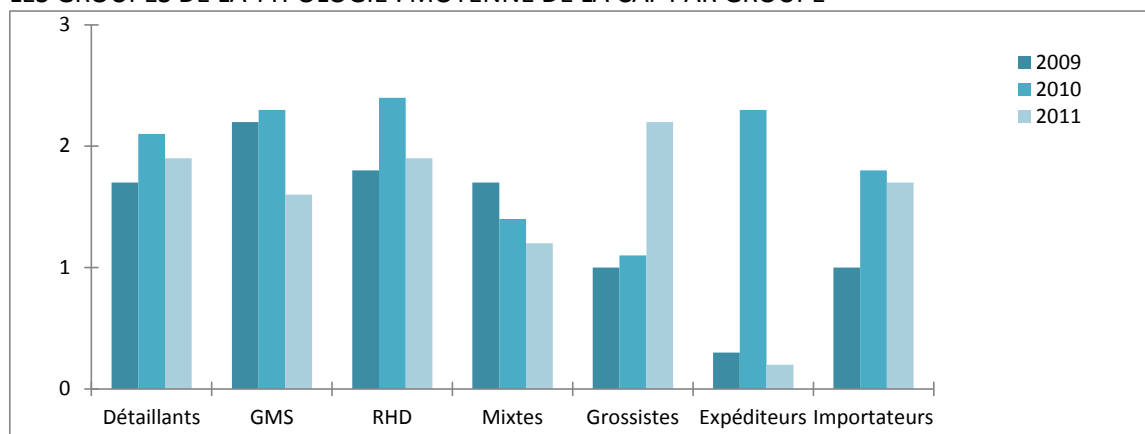
QUE SONT-ILS DEVENUS ?

Parmi les 24 sociétés en difficulté (CAF < 0) en 2010 :

- 3 sont introuvables sur Diane
- 3 ne font plus partie de l'échantillon (compte indisponible)
- 14 sont dans la même situation (CAF < 0)
- 4 ont redressé leur situation (CAF > 0)

LA CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT (CAF) SELON LES PRINCIPAUX CRUTERES TYPOLOGIQUES

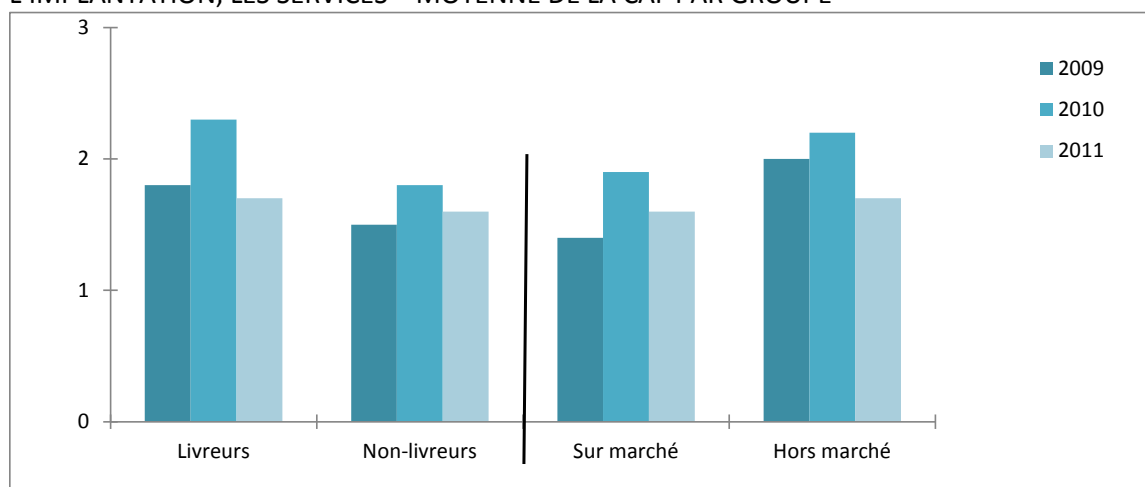
LES GROUPES DE LA TYPOLOGIE : MOYENNE DE LA CAF PAR GROUPE



Nombre de grossistes à la CAF négative

	Détaillants	GMS	RHD	Mixtes	Grossistes	Expéditeurs	Importateurs	Total	Sur total échantillon
2009	11	3	3	4	1	3	4	29	18,8%
2010	9	2	2	5	1	0	3	22	14,3%
2011	9	5	4	9	1	2	2	32	20,8%

L'IMPLANTATION, LES SERVICES – MOYENNE DE LA CAF PAR GROUPE



Nombre de grossistes à la CAF négative

	livreurs	non livreurs	sur marché	hors marché
2009	15	14	20	9
2010	10	12	15	7
2011	17	15	20	12

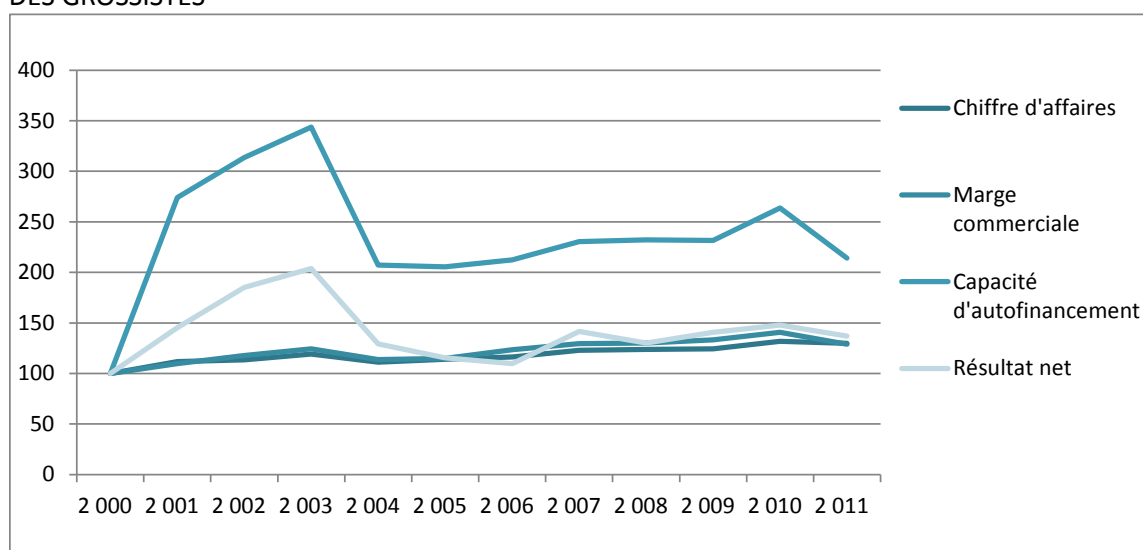
Evolution de l'échantillon constant sur la période 2000-2011

L'analyse des résultats d'un échantillon constant de 92 grossistes sur la période 1999-2011 montre les tendances suivantes :

2011 MARQUE UNE PAUSE DANS LE REDRESSEMENT PROGRESSIF DE LA RENTABILITE, DU CHIFFRE D'AFFAIRES ET DE LA MARGE COMMERCIALE

L'année 2011 se traduit par une nette diminution du chiffre d'affaires, de la capacité d'autofinancement, du résultat net et la marge commerciale. On observe une rupture par rapport aux années antérieures : l'activité des grossistes se maintient difficilement par rapport à l'inflation cette dernière année, et l'érosion du taux de marge commerciale ne permet pas de maintenir les principaux soldes intermédiaires de gestion et de préserver la rentabilité, en deça de son niveau d'avant 2003.

EVOLUTION EN INDICE DES PRINCIPAUX COMPTES DE RESULTAT DE L'ECHANTILLON CONSTANT DES GROSSISTES



En indice Base 100 en 2000

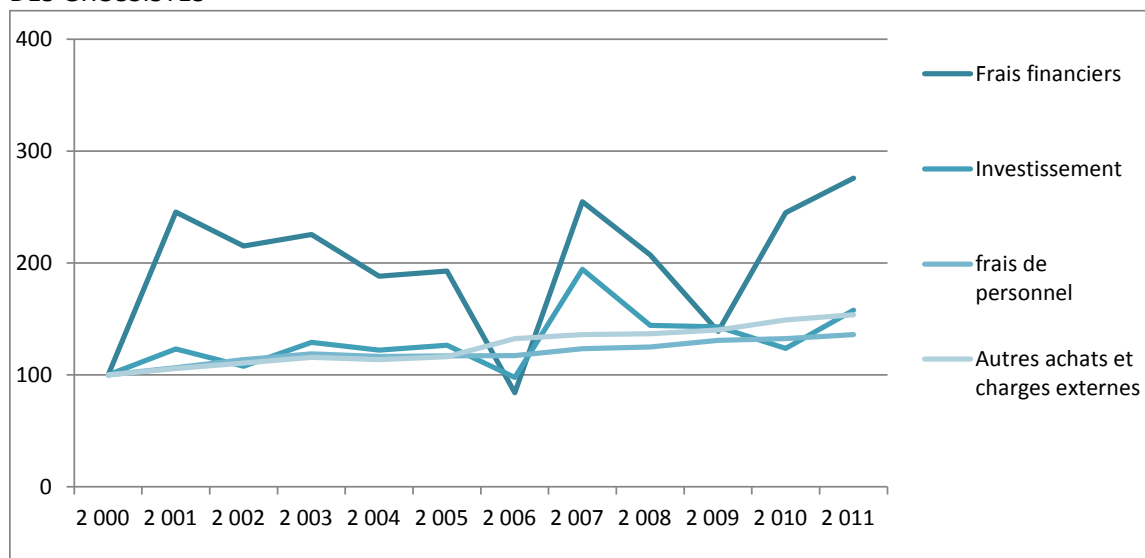
DES CHARGES EXTERNES ET DES FRAIS DE PERSONNEL QUI PROGRESSED REGULIEREMENT SUR LES 13 ANNEES, DES INVESTISSEMENTS ET DES FRAIS FINANCIERS FLUCTUANTS ET ORIENTES A LA HAUSSE EN 2011

Investissements et frais financiers progressent en 2010 et en 2011, signe d'une reprise de l'endettement moyen parallèlement à celle des investissements en immobilisations corporelles.

Les autres achats et charges externes progressent régulièrement depuis le début des années 2000, signe de la poursuite sur le long terme de l'externalisation de certains services. Les frais de

personnel progressent eux aussi mais de façon moins marquée, signe d'une bonne maîtrise de ces derniers.

EVOLUTION EN INDICE DES PRINCIPAUX COMPTES DE RESULTAT DE L'ECHANTILLON CONSTANT DES GROSSISTES



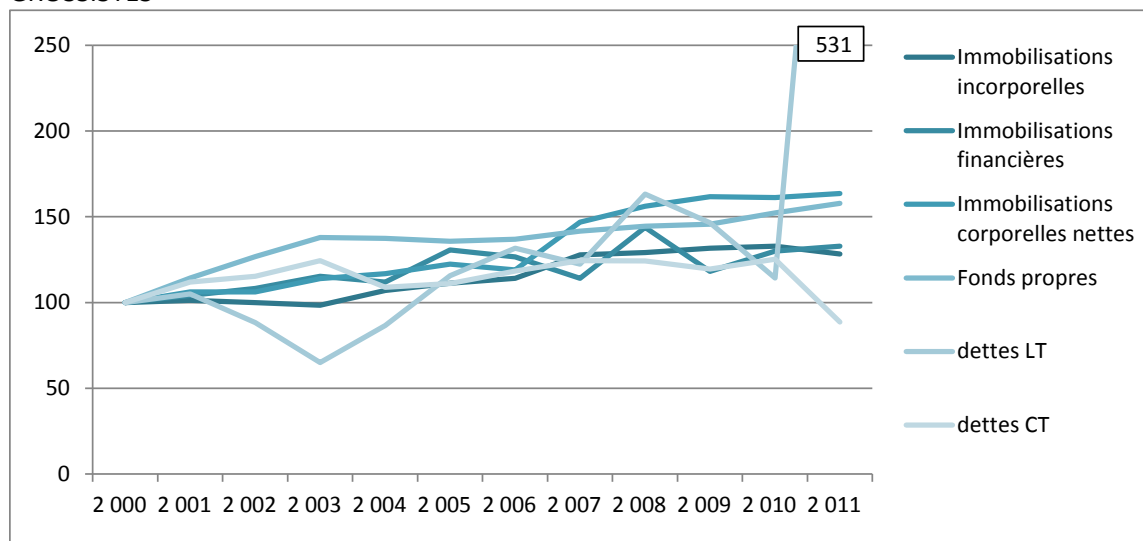
En indice Base 100 en 2000

RENFORCEMENT REGULIER DES FONDS PROPRES ET DES OUTILS DE PRODUCTION, TRES FORTE PROGRESSION DES DETTES A LONG TERME EN 2011 ET LEGER REGAIN DES PRISES DE PARTICIPATION

La progression des fonds propres en 2011 s'accompagne d'une forte hausse des dettes à LT et d'une nette diminution de l'endettement à CT.

A l'actif du bilan, les immobilisations corporelles nettes sont stables. Les immobilisations financières, qui évoluent en dents de scie, progressent légèrement en 2010 et 2011 ; signe d'une reprise du phénomène de concentration au stade de gros. Enfin, les immobilisations incorporelles (logiciels, système de traçabilité...) marquent cette année encore une pause, après avoir régulièrement orientés à la hausse sur la période décennale.

EVOLUTION EN INDICE DES PRINCIPAUX COMPTES DE BILAN DE L'ÉCHANTILLON CONSTANT DES GROSSISTES



En indice Base 100 en 2000

L'année 2011 marque une pause par rapport aux années antérieures : le chiffre d'affaires des grossistes étudiés s'érode face à l'inflation, et la diminution de la marge commerciale ne permet pas de préserver les principaux ratios financiers et la rentabilité. Les autres achats et charges externes ainsi que les frais de personnel continuent d'être orientés à la hausse en 2011. On observe une reprise des investissements dans un contexte d'augmentation conjointe des frais financiers. A l'actif du bilan, les immobilisations financières, à l'évolution en dents de scie, progressent en 2010 et 2011, signe d'une reprise du phénomène de concentration au stade de gros.

Cycle d'exploitation

Financement

CYCLE D'EXPLOITATION

- Allongement des délais apparents clients et fournisseurs
- Diminution des besoins nets de trésorerie

FINANCEMENT

- Légère détérioration du ratio de sécurité financière FP/CA.
- Renforcement de l'endettement financier des importateurs, stabilité relative pour les autres catégories d'opérateurs.
- Stabilité de la charge d'intérêt par rapport au CA, sauf pour les importateurs et les grossistes livreurs hors marché.

METHODE

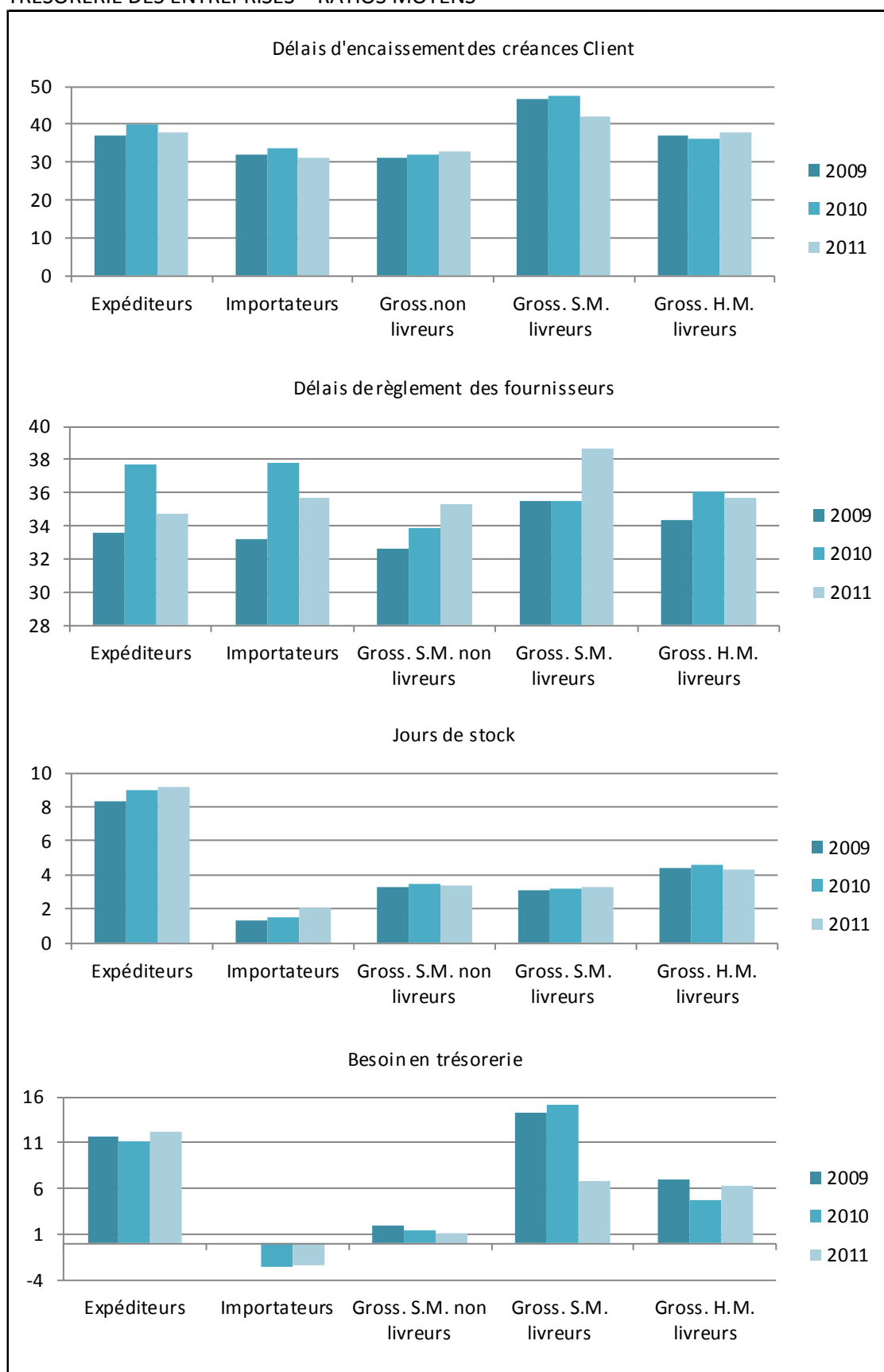
L'analyse qui suit se décompose en deux temps :

- analyse du besoin de trésorerie exprimé en jours (jours de CA pour le crédit clients, jours d'achats pour le crédit fournisseurs, jours de production pour les stocks),
- les modes de financement et l'évolution des frais financiers,

5 sous-populations sont caractérisées par une analyse statistique :

- grossistes non livreurs,
- grossistes livreurs sur marché,
- grossistes livreurs hors marché,
- expéditeurs,
- importateurs,
- sur la base des valeurs moyennes, utilisées pour examiner l'évolution (2009-2011),
- et sur la dispersion des résultats 2011. Celle-ci est exprimée par la répartition des entreprises en fonction de leurs résultats. Pour chaque critère ou ratio étudié on indique le pourcentage d'entreprises en fonction de 4 ou 5 classes de valeur.

TRESORERIE DES ENTREPRISES – RATIOS MOYENS



Cycle d'exploitation

Le besoin de trésorerie est examiné par le biais du financement du cycle d'exploitation, exprimé par la formule:

$$\boxed{\text{Délais Clients} - \text{Délais fournisseurs} + \text{Rotation des stocks} = \text{besoin net de trésorerie}}$$

DELAIS D'ENCAISSEMENT DES CREANCES CLIENTS

Délais d'encaissement des créances clients : léger allongement pour la majorité des groupes d'opérateurs

Evolution du délai clients de 2009 à 2011

Délais clients	Expéditeurs	Importateurs	Grossistes non-livreurs	Grossistes livreurs	
				sur marché	hors marché
2009	36,9	31,9	31,3	46,7	37,0
2010	39,9	33,7	31,8	47,5	36,2
2011	37,7	31,2	33,0	42,2	37,7
Écarts 09/11	0,8	-0,7	1,7	-4,5	0,7

Résultats à champ constant : base échantillon 2011

On constate un allongement du délai clients (presque 2 jours, entre 2009 et 2011) pour les grossistes non livreurs, très majoritairement installés sur marché. Les expéditeurs et les grossistes livreurs hors marché voient aussi leurs délais apparents s'allonger (presque 1 jour entre 2009 et 2010). Le délai se réduit modestement pour les importateurs, et de façon beaucoup plus importante pour les grossistes livreurs sur marché (plus de 4 jours).

Répartition des entreprises en fonction des délais clients apparents (2011)

Délais clients	Expéditeurs	Importateurs	Grossistes non-livreurs	Grossistes livreurs	
				sur marché	hors marché
<24 jours	22%	37%	28%	0%	11%
24 à 31	22%	26%	22%	22%	23%
31 à 38	17%	5%	24%	13%	23%
plus de 38	39%	32%	26%	65%	43%
	100%	100%	100%	100%	100%

Les délais de règlement sont majoritairement supérieurs à 38 jours pour les expéditeurs et les grossistes livreurs ; une tendance qui s'accroît au cours des années, et plus encore en temps de crise.

Les importateurs ont une proportion quasi-égale de délais longs et de délais très courts, ce qui est lié au décalage temporel entre la fin des saisons et les dates de clôtures ; si celles-ci ont lieu

au milieu d'une campagne, le délai apparent est long, au contraire, si elles surviennent durant la morte saison, le délai apparent est court.

Les grossistes non-livreurs ont une répartition des délais globalement inchangée par rapport à l'année précédente.

DELAIS DE REGLEMENT DES FOURNISSEURS

Délais de règlement des fournisseurs : augmentation, également

Evolution du délai de règlement des fournisseurs de 2009 à 2011

Délais fournisseurs	Expéditeurs	Importateurs	Grossistes non-livreurs	Grossistes livreurs	
				sur marché	hors marché
2009	33,6	33,2	32,6	35,5	34,4
2010	37,7	37,8	33,9	35,5	36,1
2011	34,7	35,7	35,3	38,7	35,7
Écarts 09/11	1,7	2,5	2,7	3,2	1,3

Les délais moyens de règlement fournisseur sont orientés à la hausse pour toutes les catégories d'opérateurs. A moins de 40 jours, la moyenne se situe cependant « dans la règle » : 30 jours fin de mois, soit 45 jours en moyenne. La progression la plus importante revient aux grossistes livreurs sur marché (+3 jours).

Répartition des entreprises selon la durée apparente du règlement fournisseurs (2011)

Délais fournisseurs	Expéditeurs	Importateurs	Grossistes non-livreurs	Grossistes livreurs	
				sur marché	hors marché
moins de 15	17%	32%	7%	4%	2%
15 à 30	35%	21%	39%	35%	50%
30 à 37	17%	10%	22%	13%	14%
37 à 44	5%	16%	15%	17%	16%
plus de 44	24%	21%	17%	31%	18%
	100%	100%	100%	100%	100%

Pour toutes les catégories d'opérateurs, l'allongement du délai « moyen » résulte d'une augmentation de la proportion des entreprises payant entre 15 et 37 jours ; les extrêmes supérieurs étant quant à eux nettement orientés à la baisse.

ROTATION DES STOCKS : ECARTS STRUCTURELS

Evolution de la rotation des stocks

Stocks	Expéditeurs	Importateurs	Grossistes non-livreurs	Grossistes livreurs	
				sur marché	hors marché
2009	8,3	1,3	3,3	3,1	4,4
2010	9,0	1,5	3,5	3,2	4,6
2011	9,2	2,1	3,4	3,0	4,3
Écarts 09/11	0,9	0,8	0,1		-0,1

Les expéditeurs sont, sans surprise, la catégorie d'opérateurs dont les stocks sont les plus lourds. Leur poids fluctue autour de 9 jours pour les expéditeurs, 2,3 jours pour les importateurs, 5,2 jours pour les grossistes livreurs hors marché.

Le poids des stocks, en jours, a tendance à s'allonger pour les grossistes non livreurs et les livreurs sur marché ; il reste cependant à un faible niveau. Il diminue légèrement pour les grossistes livreurs sur marché.

BESOIN NET DE TRESORERIE : DE -2,4 A 12,2 JOURS EN MOYENNE

Evolution des besoins (excédent si négatif) nets de trésorerie (en jours)

Besoin de trésorerie	Expéditeurs	Importateurs	Grossistes non-livreurs	Grossistes livreurs	
				sur marché	hors marché
2009	11,6	0	2	14,3	7
2010	11,2	-2,6	1,4	15,2	4,7
2011	12,2	-2,4	1,1	6,8	6,3
Écarts 09/11	0,6	-2,4	-0,9	-7,5	-0,7

Les importateurs sont les seuls à disposer d'un excédent structurel de trésorerie. Ce dernier s'est légèrement détérioré sur la dernière année par rapport à 2010, mais la conjoncture difficile de 2011 n'a cependant pas abouti à une hausse franche des nécessités de financement.

L'évolution est comparable pour les autres catégories (à l'exception des expéditeurs), qui ne bénéficient pas cependant pas de conditions structurelles aussi aisées :

- Léger tassement des besoins des grossistes non-livreurs et des livreurs hors marché
- Nette amélioration pour les grossistes livreurs sur marché.

Evolution du Fonds de Roulement (FR) et du Besoin en Fonds de Roulement (BFR) (en % du CA)

	Expéditeurs		Importateurs		Grossistes non-livreurs		Grossistes livreurs			
							sur marché		hors marché	
	FR	BFR	FR	BFR	FR	BFR	FR	BFR	FR	BFR
2009	8,5	3,4	0,7	-0,8	5,9	0,3	4,7	1,3	6,5	2,5
2010	8,9	3,4	5,0	2,8	5,2	-0,1	5,5	3,1	7,1	2,4
2011	9,1	3,6	5,3	3,3	5,9	-0,1	4,6	2,7	6,9	3,9

La situation est favorable pour toutes les catégories d'opérateurs, avec un fond de roulement supérieur au BFR pour chacun d'entre eux. Le solde se dégrade cependant pour la majorité d'entre eux, du fait de la conjoncture difficile de 2011. Elle reste stable pour les importateurs.

Les non-livreurs, qui s'adressent principalement à une clientèle traditionnelle de détaillants et de restaurateurs, bénéficient d'un solde nettement favorable, qui s'améliore encore en 2011.

Répartition des entreprises en fonction du besoin de trésorerie (jours) 2011

Besoin de trésorerie	Expéditeurs	Importateurs	Grossistes non-livreurs	Grossistes livreurs	
				sur marché	hors marché
Excédent > 8 j	14%	5%	21%	13%	7%
Excédent < 8 j	9%	11%	28%	4%	16%
Besoin < 8 j	17%	16%	22%	4%	25%
Besoin > 8 j	60%	68%	29%	79%	52%
	100%	100%	100%	100%	100%

Près des 2/3 des expéditeurs et importateurs ont des besoins de trésorerie supérieurs à 8 jours d'activité. La proportion est de un sur deux pour les grossistes (toutes catégories) et de un sur trois pour les importateurs.

A l'opposé, un importateur sur vingt, et un opérateur sur six pour les catégories restants (dont les grossistes en général), disposent d'excédent de plus de 8 jours.

Si l'on examine la répartition entre besoin et excédent, on constate que les grossistes non livreurs sont en meilleure position que leurs confrères ; leur part d'entreprises « en excédent » est de 49%, contre 20% pour les grossistes livreurs (hors et sur marché), 16% pour les importateurs, 23% pour les expéditeurs.

Les sources de financement et les charges financières

LES FONDS PROPRES

Fonds propres en % du chiffre d'affaires

Fonds propres / Chiffre d'affaires	Expéditeurs	Importateurs	Grossistes non-livreurs	Grossistes livreurs	
				sur marché	hors marché
2009	12,0%	14,3%	8,5%	8,3%	9,2%
2010	12,1%	15,3%	7,8%	7,7%	9,0%
2011	11,9%	15,5%	8,1%	7,4%	9,2%
Ecart 09/11 (points)	-0,1	1,2	-0,4	-0,9	0,0

Le ratio de « sécurité financière » s'améliore régulièrement pour les importateurs, qui présentent la plus grande « sécurité » moyenne.

Le taux fluctue au gré de la hausse ou de la baisse du CA, pour les autres catégories d'opérateurs. Il s'apprécie les années difficiles, du fait d'une diminution de l'activité.

FP/CA 2011	%
>10%	45%
>3%	44%
>0	6%
<0	5%
Somme	100%

En ce qui concerne le nombre de sociétés avec un fond propre négatif, la proportion est globalement stable par rapport à 2009 et 2010.

En 2011, le niveau moyen de financement par les fonds propre varie de 28 à 41 %, des écarts allant croissant entre les catégories par rapport aux années antérieures.

Poids des capitaux propres dans le total du bilan

Capitaux propres/ Total bilan	Expéditeurs	Importateurs	Grossistes non-livreurs	Grossistes livreurs	
				sur marché	hors marché
2009	41,3%	39,9%	37,9%	30,6%	34,2%
2010	40,1%	40,6%	36,0%	29,2%	33,2%
2011	40,9%	39,2%	36,2%	27,8%	32,4%
Ecart 09/11 (points)	-0,4	-0,7	-1,7	-2,8	-1,8

ENDETTEMENT

Poids des dettes financières dans le total du bilan

Dettes financières/ Total bilan	Expéditeurs	Importateurs	Grossistes non-livreurs	Grossistes livreurs	
				Sur marché	Hors marché
2009	12,3%	21,6%	8,6%	11,1%	9,3%
2010	11,5%	25,7%	6,9%	12,3%	10,8%
2011	11,7%	30,3%	8,3%	10,3%	11,4%
Ecart 09/11 (points)	-0,6	8,7	-0,3	-0,8	2,1

De 2009 à 2011, on constate une forte augmentation de l'endettement financier moyen des importateurs et des grossistes livreurs sur marché. Pour les autres catégories d'opérateurs, on observe une fluctuation générale.

Endettement financier en année de CAF (2011)

Grossistes livreurs sur marché	1,5
Grossistes non livreurs	1,2
Grossistes livreurs hors marché	2,1
Importateurs	19
Expéditeurs	1,7

Les niveaux d'endettement moyen progressent légèrement par rapport à 2011 mais ils restent cependant à des niveaux corrects. Celui atteint par les importateurs (en nette hausse) est atypique et s'explique par une CAF moyenne très basse, elle-même impactée par les performances d'un échantillon limité d'entreprises.

LES FRAIS FINANCIERS (ET LES PRODUITS)

Intérêts/CA	Expéditeurs	Importateurs	Grossistes non-livreurs	Part des intérêts dans le CA	
				Grossistes livreurs	
				sur marché	hors marché
2009	-0,24%	-0,33%	-0,07%	-0,16%	-0,25%
2010	-0,21%	-0,39%	-0,07%	-0,09%	-0,13%
2011	-0,20%	-0,32%	-0,08%	-0,09%	-0,14%
Ecart 09/11 (points)	0,04	0,01	-0,01	0,07	0,11

La charge d'intérêt constitue pour les 5 catégories le poste principal de la partie financière du compte de résultat.

Le niveau moyen reste faible en 2011, avec une moyenne maximale de 0,32 % du CA (importateurs).

La charge d'intérêt est en réduction dans 3 cas sur 5. Elle est quasiment stable pour les grossistes-non livreurs et les importateurs (augmentation de l'endettement mais baisse des taux d'emprunt).

Glossaire

Définition des ratios, soldes intermédiaires de gestion et autres

CHAMP CONSTANT - CHAMP COURANT

En raison de la variation de l'échantillon par rapport à la précédente édition nous avons été amenés à recalculer l'ensemble des résultats sur trois ans sur la base du nouvel échantillon. Les calculs et les raisonnements à CHAMP CONSTANT s'entendent donc à échantillon constant (c'est-à-dire le même sur trois ans).

SOLDES INTERMEDIAIRES DE GESTION

Le compte de résultat peut être décomposé en un certain nombre d'agrégats qui constituent des indicateurs de la structure financière de l'entreprise et des résultats qu'elle dégage. Nous rappelons ici brièvement la façon dont sont constitués les principaux soldes intermédiaires de gestion et ratios utilisés dans l'analyse.

MARGE COMMERCIALE

Marge commerciale = Ventes de marchandises – achats de marchandises +/- variation de stocks marchandises (SI – SF)

RESULTAT D'EXPLOITATION

Le résultat d'exploitation est le résultat du processus d'exploitation et d'investissement de l'exercice. Il traduit l'accroissement de richesse dégagé par l'activité industrielle et commerciale de l'entreprise. Ce résultat est ensuite réparti entre les charges financières, l'impôt sur les sociétés, les dividendes et le résultat mis en réserves.

EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION (EBE)

Il s'agit du solde entre les produits d'exploitation et les charges d'exploitation qui ont été consommées pour obtenir ces produits.

AUTRES CHARGES EXTERNES

Les autres charges externes se composent de la sous-traitance, des achats non stockables de matières et de fournitures (eau, énergie, petit équipement, entretien, fournitures administratives...), des travaux d'entretien et de réparation, des primes d'assurances, des études et recherches, du personnel extérieur à l'entreprise, des rémunérations d'intermédiaires

et honoraires, des frais de publicité, de transports, des déplacements, réunions et réceptions, des frais postaux, des commissions sur services bancaires, et de dépenses diverses.

RESULTAT NET

Il traduit l'enrichissement ou l'appauvrissement de l'entreprise au cours de l'exercice considéré. Il est obtenu par la somme des Résultats Courant et Exceptionnel, diminuée du montant de l'impôt sur les bénéfices.

VALEUR AJOUTEE (VAHT)

Valeur ajoutée = Marge brute - autres achats et charges externes.

FONDS PROPRES

Fonds propres = Capitaux propres + autres fonds propres et provisions

INVESTISSEMENTS

L'investissement est évalué par la variation des immobilisations de l'année par rapport à l'exercice précédent à laquelle viennent s'ajouter les dotations aux amortissements de l'exercice.

INVESTISSEMENTS CORPORELS NETS (VALEUR APPROCHEE)

= Immobilisations corporelles nettes (année n) + dotations aux amortissements (année n) - Immobilisations corporelles nettes (année n - 1)

AUTOFINANCEMENT

L'autofinancement désigne la masse des fonds dégagés par l'activité de l'entreprise et conservés par celle-ci pour ses besoins de financement interne.

CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT (CAF)

La CAF est un calcul de l'autofinancement qui déduit toutes les reprises (financières, exceptionnelles et normales) mais inclut toutes les dotations. Ce calcul est une approche plus fidèle de la rentabilité effective.

CAF = EBE + Solde autres produits autres charges + bénéfice attribué - perte supportée + (produits financiers - reprises sur provisions) - (charges financières - dotations financières aux provisions + résultat exceptionnel - reprises sur provisions + dotations exceptionnelles - impôts sur les sociétés participation aux salariés)

TRESORERIE

Délai d'encaissement des créances clients, en jours de C.A. (ratio 1)

$$= \frac{\text{clients} \times 365}{\text{chiffre d'affaires}}$$

Délai de règlement des fournisseurs, en jours d'achats (ratio 2)

$$= \frac{\text{Fournisseurs} \times 365}{\text{achats}}$$

Rotation des stocks, en jours de production (ratio 3)

$$= \frac{\text{Stocks} \times 365}{\text{production}}$$

Besoin net de trésorerie, en jours

= délai d'encaissement des créances clients (ratio 1) - délai de règlement des fournisseurs (ratio 2) + rotation des stocks (ratio 3).

FONDS DE ROULEMENT

Le fonds de roulement correspond au solde entre les ressources à plus d'un an dites stables et les immobilisations (emplois stables à plus d'un an). Positif, il traduit un excédent des premières sur les secondes. Négatif, il permet de constater que les immobilisations sont financées par les ressources de trésorerie ou par l'excédent des ressources d'exploitation sur les emplois (besoin en fonds de roulement négatif)

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

Le besoin en fonds de roulement (BFR) d'une entreprise est la somme de son BFR d'exploitation et de son BFR hors exploitation. Le BFR d'exploitation représente le solde des emplois et des ressources d'exploitation (soit en simplifiant : stocks + clients - fournisseurs).

Il correspond à l'argent gelé par l'entreprise pour financer son cycle d'exploitation (ou secrété par celui-ci lorsque ce BFR est négatif).

PRODUCTIVITE APPARENTE OU EFFICACE DU PERSONNEL

Frais de personnel / Valeur ajoutée

$$= \frac{\text{rémunération des salariés} + \text{charges sociales}}{\text{Valeur ajoutée}}$$