Les études économiques du CTIFL

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

Années 2015-2017



Ctifl

Pascale Cavard-Vibert, CTIFL
Direction Prospective et Études Économiques
Édition CTIFL Mai 2019

Action financée par

Interfel

Mai 2019

Sommaire

Panorama 5

Les achats par les ménages français en 2017..... 5

Généralités sur les fruits et légumes frais 8

Le commerce de gros (observations de l'Insee).. 12

Expéditeurs 13

Analyse de l'activité et de la profitabilité..... 14

Par région 14

Par classe de taille 16

La dispersion des résultats 17

Analyse financière des expéditeurs de fruits et légumes en France 18

Analyse de la profitabilité..... 18

Analyse par les ratios 20

Incidence du positionnement à l'amont . 22

Incidence de l'orientation à l'aval 24

Evolution de l'échantillon sur la période 2007-2017 25

Coopératives 28

Analyse de l'activité et de la profitabilité..... 28

Par région 28

Par classe de taille 29

La dispersion des résultats 31

Analyse financière des coopératives de fruits et légumes en France 32

Analyse de la profitabilité..... 32

Analyse par les ratios 33

Performances selon les groupes typologiques.... 35

Evolution de l'échantillon sur la période 2007-2017 38

Importateurs 41

Analyse de l'activité et de la profitabilité..... 41

Par région 41

Par classe de taille 43

La dispersion des résultats 44

Analyse financière des importateurs de fruits et légumes en France 45

Analyse de la profitabilité..... 45

Performances selon les groupes typologiques.... 49

Les importateurs européens 49

Les importateurs pays tiers 50

Evolution de l'échantillon constant sur la période 2007-20167 51

Grossistes 54

Analyse de l'activité et de la profitabilité..... 54

Par région 54

Par classe de taille 56

La dispersion des résultats 57

Analyse financière des grossistes de fruits et légumes en France 58

Analyse de la profitabilité..... 58

Performances selon les groupes typologiques.... 61

Les grossistes sur marché 61

Les grossistes hors marché 62

Evolution de l'échantillon constant sur la période 2007-2017 63

Synthèse cycle exploitation 67

Financement..... 67

Cycle d'exploitation..... 68

Les sources de financement et les charges financières 71

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 des opérateurs de la filière, au travers des documents comptables déposés aux greffes des tribunaux de commerce et disponibles sur la base de données Diane du Bureau Van Dijk.

Chaque catégorie d'acteurs du stade de gros en fruits et légumes fraisa été identifiée (expéditeurs, coopératives et sica, grossistes, importateurs) à partir du code NAF 4631Z (3 101 commerces de gros de fruits et légumes répertoriés en 2016 par la statistique publique) ; de façon à mener une analyse financière plus fine de tous les opérateurs installés en France.

Ce document dresse donc une analyse financière sur la période 2007-2017 à partir d'une base de 473 expéditeurs et producteurs expéditeurs, 155 coopératives et sica, 161 importateurs et 758 grossistes -opérateurs pour lesquels nous avons au moins un chiffre d'affaires disponible sur la période décennale -.

Panorama

Les achats par les ménages français en 2017

(Source : KantarWorldPanel, élaboration Ctifl)

LE CONTEXTE CONJONCTUREL

2017 a encore été une année chaude, avec très peu de précipitations. Le printemps et l'été ont été les 2èmes plus chauds observés depuis 1900 d'après Météo France. Les gelées tardives en avril ont eu un impact sur la production française, plus ou moins important selon les régions et les produits.

Au 1er trimestre, les récoltes de légumes d'hiver ont été en recul, en lien avec les épisodes de froid de janvier pour certaines productions comme la salade, et les cours ont été en progression, sauf en carotte. Les achats en valeur des ménages ont progressé par rapport à 2016, pour la plupart des légumes d'hiver.

Au 2ème trimestre, le climat chaud et ensoleillé des mois de mai et juin a été favorable à la consommation des produits de saison, dont le calendrier de production a été avancé. Le marché a été globalement dynamique en fraise et en asperge.

Au 3ème trimestre, les achats ont nettement reculé par rapport à 2016 (la consommation y avait été particulièrement active), en lien avec une météo contrastée selon les régions. Les achats de produits d'été ont été peu actifs en valeur, avec une baisse marquée du prix moyen des fruits d'été.

Au 4ème trimestre, les achats en valeur ont progressé par rapport à 2016. Le marché des légumes d'hiver a été dynamique pendant l'automne, avant de ralentir en décembre.

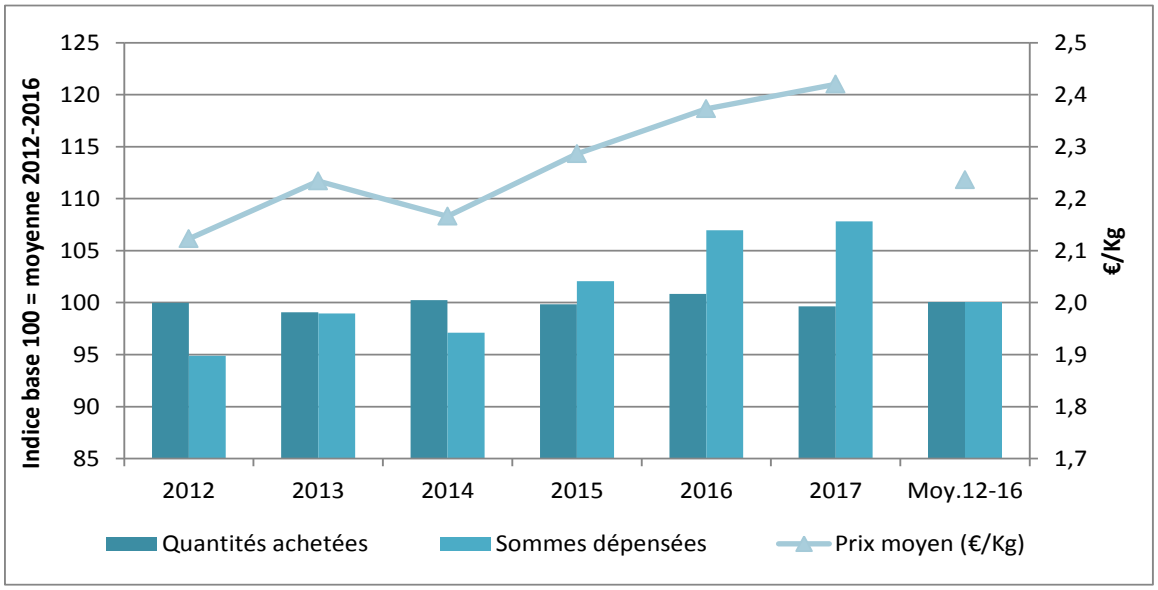
EVOLUTION GLOBALE DES ACHATS DE FRUITS ET LEGUMES

En 2017, la progression du prix moyen d'achat des fruits est plus modérée que celle des deux années précédentes (+ 1,2 %). Le prix moyen demeure très au-dessus de son niveau moyen sur cinq ans (+ 9,7 %). Il accompagne un sensible accroissement d'une dépense des ménages au plus haut (+ 1 % en 2017 et + 10,3 % par rapport à la moyenne quinquennale). Les quantités achetées sont quant à elles restées stables.

En légumes (y compris 4ème gamme), la hausse du prix a connu une accélération par rapport à l'année dernière (+ 2,8 %). Il demeure ainsi bien au-dessus de sa moyenne sur 5 ans (+ 6,7 %), permettant aux sommes dépensées de rester bien orientées (+ 0,5 %), malgré une baisse de la fréquence d'achat (la 2ème consécutive) et des quantités achetées (- 2,2 %).

En légumes de 4ème gamme (salades à 85 %), les achats ont légèrement progressé en volume et en valeur (+ 0,7 %), grâce à une taille de clientèle sensiblement élargie (+ 0,6 point à 76,6 % de ménages acheteurs). Le prix moyen est resté stable. Sur le marché des légumes, la part de la 4ème gamme est quasi-inchangée, à hauteur de 7,4 % en valeur et 2,4 % en volume (+ 0,1 point).

EVOLUTION DES ACHATS DE FRUITS ET LEGUMES FRAIS



LES ACHATS PAR CIRCUIT DE DISTRIBUTION

En 2017, les hypermarchés connaissent un nouveau recul de leur part de marché, non compensé par la progression des achats « on-line ». A l'opposé, les supermarchés observent une deuxième hausse consécutive de leur part de marché, tandis que la progression la plus forte appartient aux GSF (grandes surfaces frais). On note aussi un regain des parts de marchés des EDMP (Enseignes à Dominante Marque Propre) et des magasins de proximité. A l'inverse, les marchés connaissent un nouveau recul tandis que la part de marché des circuits spécialisés alternatifs (vente directe…) progresse du fait des enseignes bio.

En 2017, l'hypermarché continue de voir sa part de marché reculer (- 1,1 point, à 32,6 %). Le volume d'achat des ménages est en baisse (- 3,7 %), du fait d'acheteurs moins nombreux en fruits (- 1,9 point) et d'achats moins fréquents en légumes (- 4 %,). Par ailleurs, le prix moyen a augmenté plus modérément dans ce circuit que sur le reste du marché (+ 1,2 %).

Dans le supermarché, le volume d'achat des ménages a légèrement progressé (+ 0,7 %), via un panier moyen en hausse (+ 1,6 %). En conséquence, les sommes dépensées se sont assez nettement accrues dans ce circuit (+ 3,4 %), d'où une part de marché en hausse pour la deuxième année consécutive (+ 0,5 point à 19,1 %).

Le volume d'achat des ménages a aussi progressé (+1,7%) dans le circuit des EDMP, grâce à des quantités achetées par acte en hausse (+ 3,6 %). Dans le même temps, le prix moyen s'est inscrit en hausse (+ 2,2 %) ce qui a entraîné l'accroissement notable des sommes dépensées (+ 3,9 %), et plus particulièrement en fruits (+ 6,2 %). La part de marché du circuit progresse sur un an (+ 0,3 point à 10,6 %).

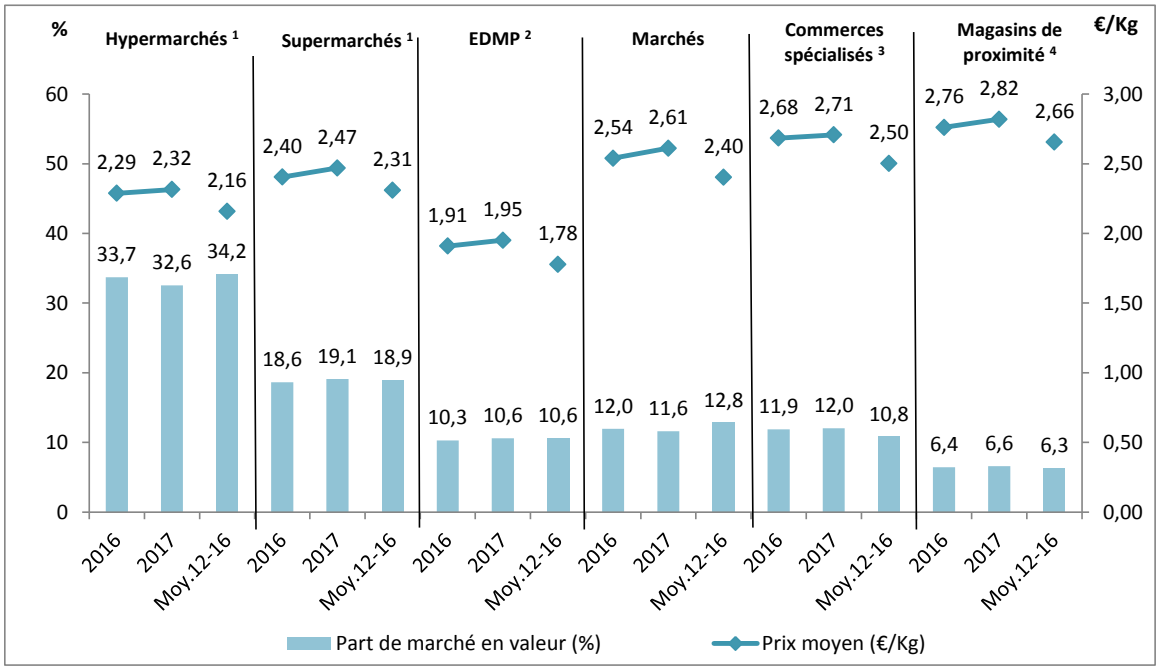
Sur le marché, le volume d'achat des ménages affiche une baisse significative de- 5 %. La hausse du prix moyen (+ 2,8 %) n'a pu empêcher aux sommes dépensées par les ménages sur les marchés de diminuer (- 2,3 %) et de ce fait, la part de marché de ce circuit est en baisse pour la troisième année consécutive.

Au sein du circuit des commerces spécialisés, les Grandes Surfaces Frais (GSF) continuent d'afficher un volume d'achat toujours aussi bien orienté (+ 14,5 %). Elles continuent de bénéficier de progressions en taille de clientèle (15,5 % de ménages acheteurs en 2017), de

fréquences d'achat et de quantités achetées par acte. A l'inverse, les primeurs traditionnels sont cette année pénalisés par une taille de clientèle en baisse (- 1,9 point à 23,6 % de ménages acheteurs) et un recul des quantités achetées (- 6,6 %).

La taille de clientèle des magasins de progresse pour la troisième année consécutive (+ 1,1 point, à 59,7 % de ménages acheteurs). Les quantités achetées y augmentent peu mais associées à la hausse du prix (+ 2,1 %), elles entraînent un accroissement des sommes dépensées (+ 3 %).

STRUCTURE DES ACHATS PAR CIRCUIT DE DISTRIBUTION



Sommes dépensées par les ménages sur le total fruits et légumes

[1] *hors "On-line"*

[2] *"Enseignes à Dominante Marque Propre" (anciennement Hard-Discount)*

[3] *Primeurs et Grandes Surfaces Frais*

[4] *Supérettes et Enseignes généralistes de proximité*

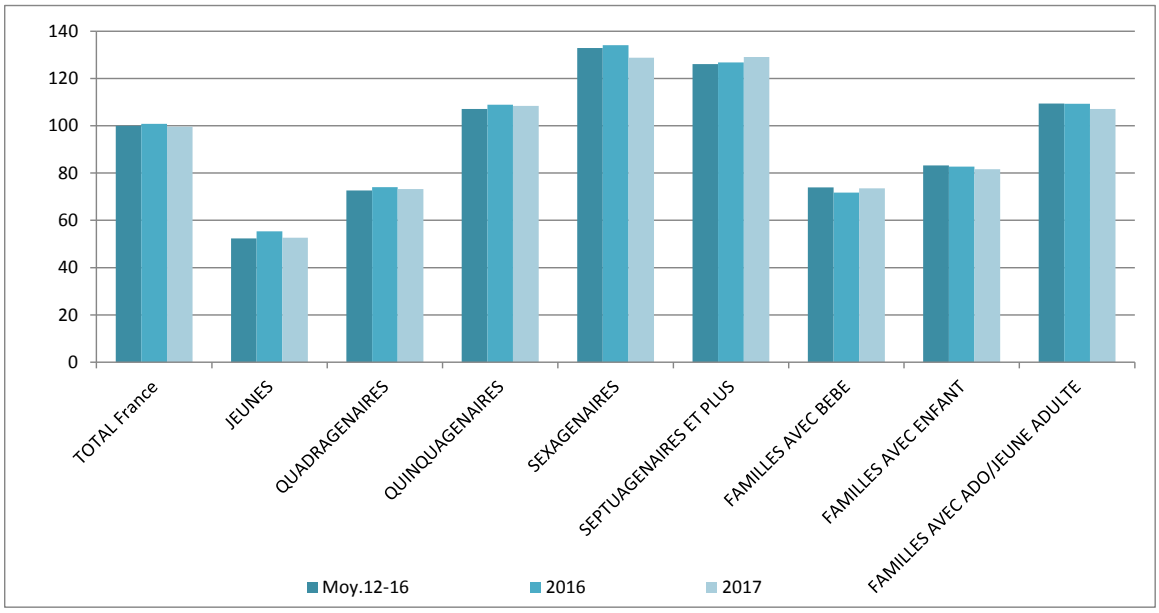
LES PROFILS DE CLIENTELE

Les plus gros acheteurs de fruits et légumes sont les sexagénaires et les septuagénaires. Ces derniers représentent en effet 36 % de la population française mais 47 % des achats en volume de fruits et légumes frais. Leurs achats en 2017 s'élèvent respectivement à 217 kg par ménage et 218 kg par ménage.

A l'inverse, les jeunes, les quadragénaires et les familles avec enfant ou bébé sont sous-acheteurs de fruits et légumes : 89 kg par ménage en 2017 pour les jeunes, 123 kg pour les quadragénaires, 124 kg pour les familles avec un bébé et 138 kg pour celles avec un enfant.

Par ailleurs, les familles avec adolescent et les quinquagénaires achètent plus de fruits et légumes que la moyenne nationale - mais nettement moins que les séniors - avec respectivement 181 kg et 183 kg par ménage en 2017.

PROFILS DE CLIENTELE



Indice d'achat en volume / ménage
Total fruits et légumes frais ; base 100 = total France, moyenne de 2012 à 2016

Dans un contexte de léger recul du volume d'achat de fruits et légumes frais en 2017, les septuagénaires, catégorie déjà la plus consommatrice, et les familles avec bébé, sont les seuls profils de ménages à avoir augmenté leur quantités achetées.

Toutes les autres catégories ont diminué leurs achats en volume en 2017 : les jeunes (- 4,8 %), les quadragénaires (- 1,1 %), les quinquagénaires (-0,5 %), les sexagénaires (-3,9 %), les familles avec enfant (- 1,3 %) et les familles avec adolescent (-2 %).

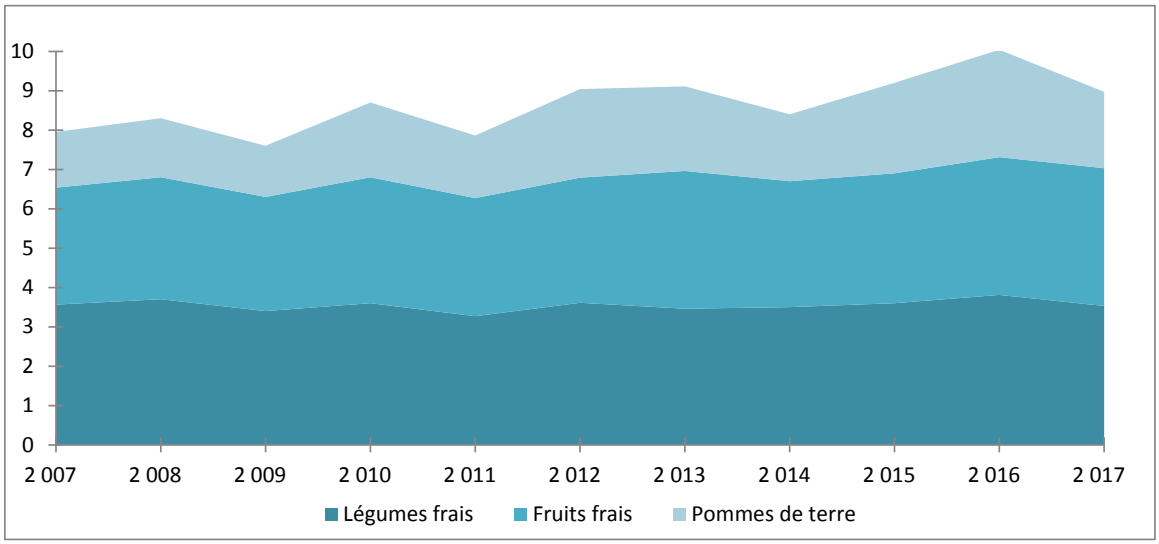
Généralités sur les fruits et légumes frais

Evolution des livraisons de fruits et légumes entre 2007 et 2017

	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17
Volumes	100	99	109	93	109	95	103	115	112	110	117
Prix	100	132	91	174	87	190	116	103	117	142	119
Valeurs	100	82	118	73	136	92	84	77	77	77	69

En indice, base 100 année 2007 – Source : les comptes de l'agriculture en 2017 - Insee

VALEUR DES LIVRAISONS DE FRUITS ET LEGUMES FRAIS DEPUIS 2007



En milliard d'euros – Source : les comptes de l'agriculture en 2017 - Insee

LA PRODUCTION

Hors subventions sur les produits, la valeur de la production de fruits se stabilise en 2017, la hausse des volumes (+ 2,0 %) étant neutralisée par la baisse des prix (- 2,0 %).

La valeur de la production de légumes chute en raison des prix (- 7,0 %).

Pour la pomme de terre, la récolte rebondit (+ 20 %) en raison de la hausse combinée des surfaces et des rendements. Cette bonne récolte fait suite au recul observé les deux années précédentes et pèse sur son cours (- 40 %).

Evolution 2017-2016 de la production au prix de base

	Volume	Prix	Valeur
Ensemble hors subventions	**+6,5**	**-16,1**	**-10,7**
Dont Fruits (35,3%)*	+2,0	-2,0	0,0
Légumes frais (35,6%)*	0,0	-7,0	-7,0
Pommes de terre (29,2%)*	+20,0	-40,0	-28,0
Subventions sur les produits	+2,1	-2,1	0,0
Ensemble au prix de base	**+6,5**	**-15,9**	**-10,5**

** Les pourcentages indiqués entre parenthèses correspondent à la part de chaque produit dans la valeur de la production de fruits et légumes de 2017- Source : Comptes provisoires de l'agriculture en 2017 - INSEE*

Après de mauvaises récoltes en 2016, la production de fruits se rétablit. En particulier, la récolte d'abricots, très faible l'année précédente, progresse de 39 %. De même celle de cerises augmente de 6 %. La récolte de pêches progresse également. Inversement, la récolte de fraises se replie, tout comme celle de pommes.

La valeur de la production de légumes baisse du fait d'une érosion des prix dans un contexte de niveau de production en baisse pour la courgette et la tomate, tandis que celles du concombre et de la laitue s'accroissent. Les prix sont nettement orientés à la baisse, à l'exception de la laitue.

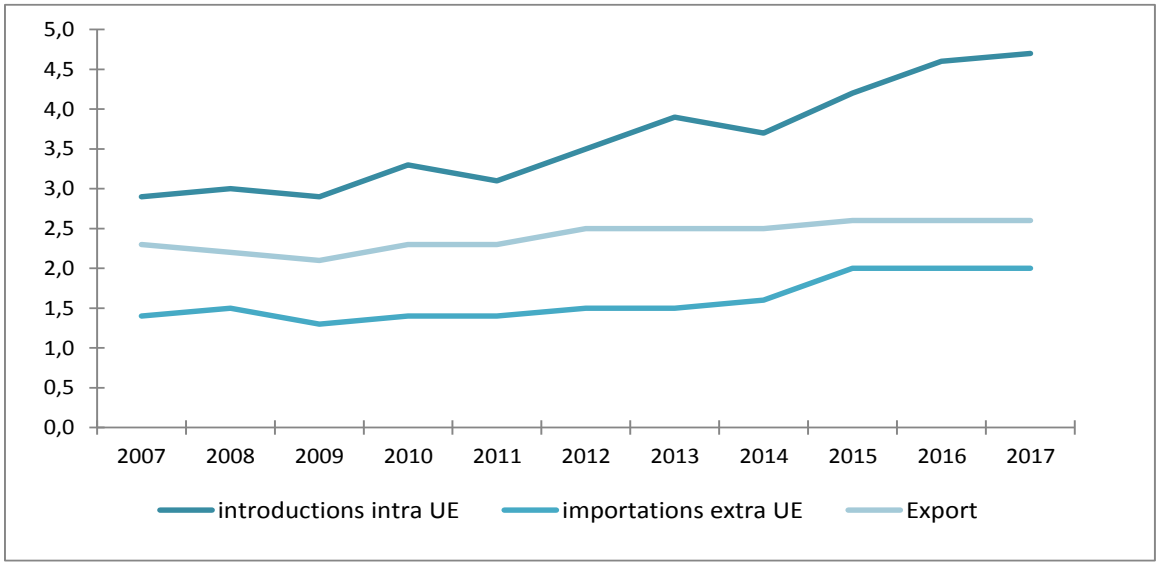
LE COMMERCE EXTERIEUR

Le déficit commercial de la France en fruits et légumes frais hors pommes de terre se creuse toujours plus sous l'effet des importations. Il s'accroît en 2017 de 7,4%, dépassant les 4,2 milliards d'euros.

Les 2/3 de ce déficit sont imputables au seul déséquilibre des échanges de fruits frais, en hausse pour la troisième année consécutive (+193 millions d'euros). Cet accroissement résulte de la hausse des importations, en volume comme en valeur, soit +21 millions d'euros.

L'alourdissement du déficit en légumes frais s'élève à 99 millions d'euros, sous l'effet des importations (+106 millions d'euros par rapport à 2016). Les prix expliquent cette hausse en valeur (+4,5%), consécutive à l'envolée début 2017 des cours européens déséquilibrés par la forte réduction des disponibilités dans les pays du sud de l'Europe liée au froid et au gel.

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



Depuis 2007 - En milliard d'euros

Les fruits frais : diminution des exportations en volume en valeur, hausse des importations

En 2017, les exportations françaises diminuent de nouveau en volume (-1,1%) et en valeur (-1,3%). Cela est dû d'une part à des quantités exportées en baisse pour plusieurs produits (pomme de table -7%, pêche -1%, raisin de table -14%) et à des baisses induites sur ces fruits en valeur (pomme de table -2%, pêche -11%, raisin de table – 16%).

L'Espagne est notre premier client avec une part de marché en volume qui s'élève à 20% en volume et 14% en valeur, suivie du Royaume Uni (12% en volume, 12,5% en valeur), l'Allemagne (11% et 14%), l'Italie (10% en volume et en valeur) et la Belgique (9% en volume et 10% en valeur). Hors Europe, la Suisse représente 7% de nos volumes exportés et 10% en valeur, suivie de la République Tchèque avec respectivement 3% et 2%.

Les importations de fruits continuent de progresser en volume et en valeur (5% dans les deux cas) en 2017. Ces progressions sont tirées vers le haut par des fruits exotiques et des agrumes, notamment la banane (+20% en volume, +18% en valeur), l'orange (+2% et +6%), l'avocat (+9%

et +16%), l'ananas (+2% dans les deux cas), la mangue (+7% et +2%). A l'opposé, les importations ont diminué en 2017 pour la clémentine (-4% en volume, -1% en valeur), la pêche (-5% et -16%), la fraise (-9% et-1%) et la prune (-10% en volume et – 15% en valeur).

L'Espagne est notre principal pays fournisseur avec 36% de part de marché en volume et 34% en valeur, suivie de l'Italie (7% en volume et en valeur), de la Côte d'Ivoire (7% en volume et 4% en valeur) et du Cameroun (respectivement 5% et 2%).

Les légumes frais : stabilité des exportations, progression des importations en valeur

Le volume des exportations de légumes frais hors pomme de terre est globalement stable en 2017, tant en volume qu'en valeur (+0,2% et +0,6%).

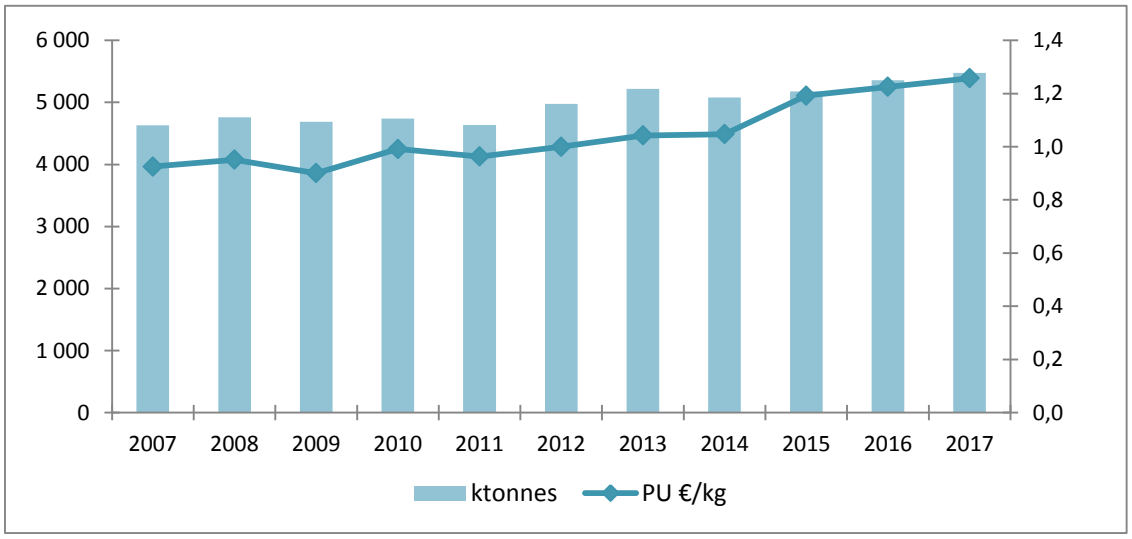
Les performances ont été contrastées, avec de bonnes performances pour des produits comme le chou-fleur (+52% en volume, +8% en valeur), l'artichaut (respectivement +25% et +11%), le melon d'eau et la pastèque (+37% et +31%) et le concombre (+4% et +6%). A l'opposé, plusieurs légumes ont souffert d'un commerce à l'export en berne. C'est notamment le cas de l'ail (-22% en volume, -8% en valeur), la carotte et le navet (-27% en volume comme en valeur), l'oignon (-19% et -22%), le melon (-4% et -5%), le poivron (-3% et -8%) et l'endive (-12% et -5%).

La Belgique est notre principal débouché, avec 23% de PDM en volume et 16% en valeur. L'Allemagne arrive en seconde place avec 17% de PDM en volume (22% en valeur), suivie de l'Espagne (respectivement +14% et +8%), des Pays Bas (7% de PDM en volume et en valeur), de l'Italie (9% et 10%) et du Royaume Uni (+7% et +10%).

Les importations de légumes hors pomme de terre ont régressé en volume mais progressé en valeur en 2017 (respectivement -2% et +5%). Les importations ont régressé en volume et en valeur pour de nombreux légumes tels que l'oignon (-4% et -8%), la laitue (-7% et -2%), l'ail (-3% et -10%), le haricot vert (-2% et -1%), l'asperge (-2% et -7%), l'endive (-10% et -2%) et l'échalote (-31% et -28%). Quelques produits ont quant à eux progressé en volume et en valeur. Il s'agit notamment du melon d'eau et de la pastèque (+12% et +27%), du melon (+4% en volume et en valeur), les citrouille/courges (+23% et +28%) et le petit pois (+23% et +14%).

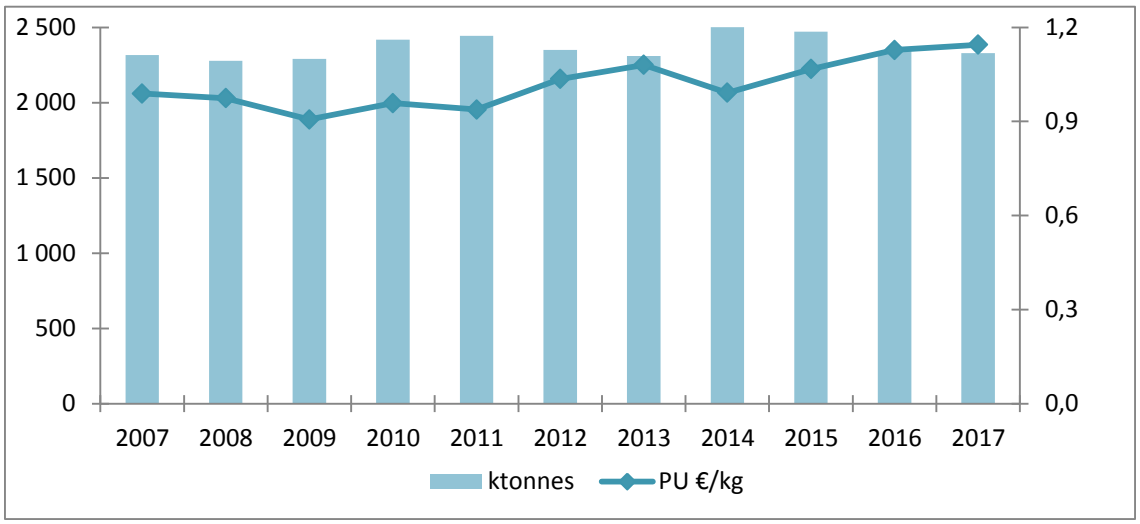
L'Espagne reste notre principal fournisseur de légumes frais, avec 43% de part de marché en volume, et 41% en valeur. Le Maroc se place en seconde position, avec respectivement 22% et 28% de parts de marché. La Belgique et les Pays-Bas arrivent loin derrière avec 11% et 7% de part de marché en volume (5% et 6% en valeur).

EVOLUTION DES IMPORTATIONS ET INTRODUCTIONS DE FRUITS ET LEGUMES



Source : GTA- douanes françaises

EVOLUTION DES EXPORTATIONS DE FRUITS ET LEGUMES



Source : GTA- douanes françaises

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 2016, la statistique publique a répertorié 3 101 commerces de gros de fruits et légumes (code 4631Z), soit le quart des entreprises de l'ensemble du commerce de gros de produits alimentaires frais (autres secteurs : viandes, produits laitiers, volailles et poissons).

DONNEES GENERALES ET PRINCIPAUX RATIOS DES ENTREPRISES DE GROS

En 2016, le CA moyen du commerce des entreprises de gros de fruits et légumes s'établit à 6,4 M€ (6,2 M€ en 2015), pour un résultat net comptable égal à 1,5% du CA.

Principaux ratios au 31 décembre 2016

	Ensemble
Chiffre d'affaires à l'export/ chiffre d'affaires total	13,3%
Taux de marge d'exploitation : Excédent Brut d'Exploitation/ Valeur Ajoutée	30,7%
Charges de personnel/ Valeur ajoutée	66,6%
Taux d'Investissement : Investissements/ Valeur Ajoutée	10,7%
Résultat courant/ chiffre d'affaires total	2,1%
Résultat net/chiffre d'affaires total	1,5%
Effectifs salariés ETP (équivalent taux plein)	7,7

Source : Insee ESANE 2016

Commerce de gros de produits alimentaires frais

	Nombre d'entreprises	Effectifs salariés en équivalent temps plein	CA HT (M€)	Résultat net (M€)
Fruits et légumes	3101	23 902	19 966	290
Viandes de boucherie	685	5 275	4 100	-49,1
Produits à base de viande	251	2 312	1 585	32,3
Volailles et gibiers	244	2 098	2 203	-12,5
Produits laitiers, œufs, huiles	920	11 588	17 995	165
Poisson, crustacés et mollusques	876	6 264	4 706	52,8

Source : Insee ESANE 2016

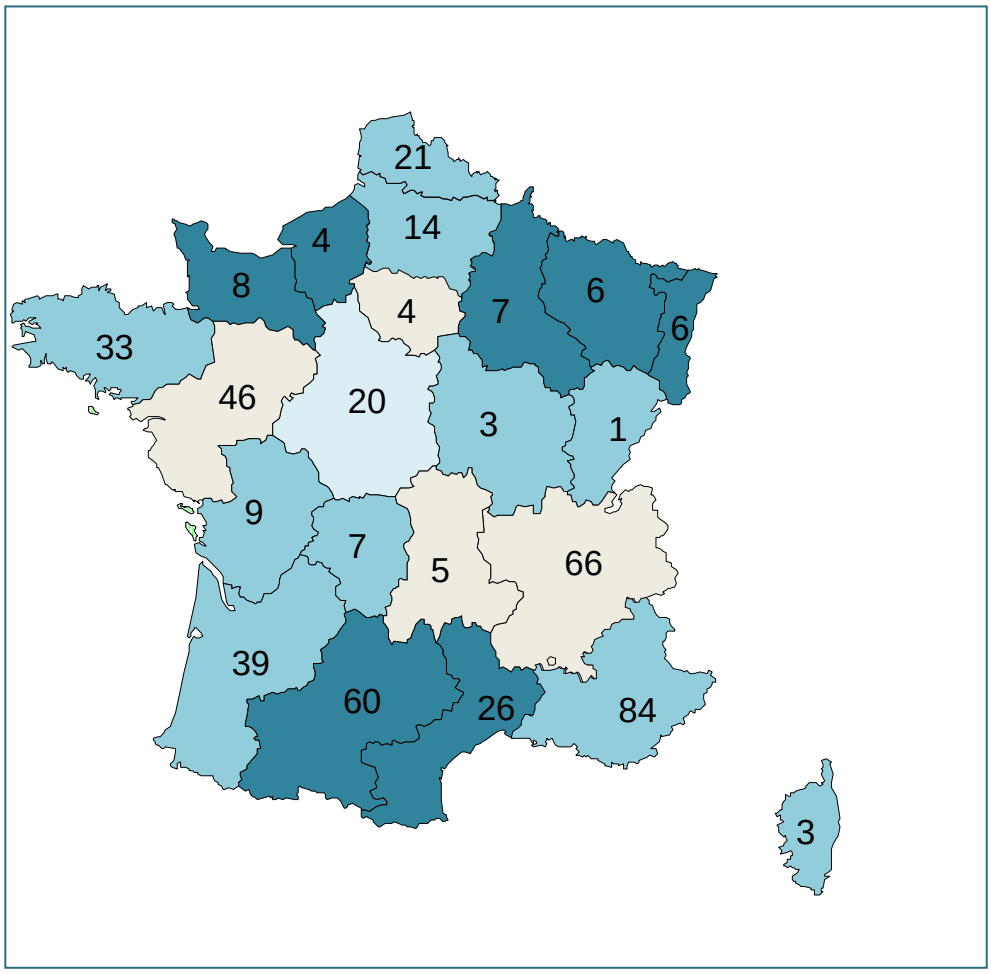
Expéditeurs

Analyse de l'activité et de la profitabilité

Cette partie analyse les performances des expéditeurs et producteurs expéditeurs, identifiés sous le code NAF 4631Z, respectivement au nombre de 224 et 249 entreprises sur la période 2007-2017 (opérateurs pour lesquels nous disposons d'au moins un chiffre d'affaires sur les dix années).

Par région

REPARTITION GEOGRAPHIQUE DES 473 ENTREPRISES D'EXPEDITION DE L'ECHANTILLON**



**DOM TOM : 2 entreprises d'expédition*

*** entreprises pour lesquelles nous avons au moins un CA sur la période 2007-2017*

L'Occitanie et la région PACA, deux zones majeures de production de fruits et légumes, regroupent chacune 18% des expéditeurs et producteurs expéditeurs en France. Elles sont suivies par la région Auvergne Rhône Alpes (15%), la Nouvelle Aquitaine (12%), les Pays de la Loire (10%) et la Bretagne (7%).

Principaux résultats financiers selon les régions (en 2017)

2017	Nombre de comptes disponibles	CA moyen en k €	CA export moyen en k €	Taux de Marge Commerciale (%)	Total Im.Net / CA (%)	FP / VA (%)
Auvergne Rhône Alpes	22	8 372	999	28,1	12,2	58,1
Bourgogne Franche Comté	1	2 748	/	**40,9**	23,6	90,0
Bretagne	8	10 430	1 782	23,7	7,4	111,0
Centre Val de Loire	8	12 806	638	15,8	3,0	101,5
Corse	1	2 235	/	23,0	5,1	80,4
Grand Est	4	17 729	1 562	3,2	21,0	**44,9**
Hauts de France	14	12 079	266	9,7	1,7	68,6
Ile de France	2	1 620	/	**34,5**	2,4	**29,0**
Normandie	4	12 553	2 467	**35,7**	4,3	71,3
Nouvelle Aquitaine	26	6 054	1 162	16,7	10,2	80,9
Occitanie	42	9 871	1 795	25,3	9,8	81,8
Pays de la Loire	21	18 411	1 847	15,0	10,1	96,0
PACA	34	15 180	2 908	19,5	8,4	55,9

Données DOM-TOM non disponibles

En 2017, 40% des opérateurs ont transmis leurs comptes aux greffes des tribunaux de commerce. C'est mieux que l'année précédente, mais pas assez cependant pour estimer de façon fiable le poids des différents régions françaises. Les chiffres d'affaires moyens les plus élevés sont cette année dans les Pays de la Loire, les régions Grand Est, PACA, Centre Val de Loire, Normandie et Hauts de France. L'activité d'export est non négligeable dans plusieurs de ces régions. Elle représente en effet 20% du CA moyen des entreprises normandes, et presque autant pour celles des régions PACA, Nouvelle Aquitaine, Occitanie et Bretagne.

Les taux de marge commerciale diffèrent nettement entre les régions, passant du simple au triple selon les produits travaillés et les services apportés….et la façon dont celle-ci est comptabilisée.

Les frais de personnel sont dans l'ensemble bien maîtrisés, mais restent cependant beaucoup trop élevés en Bretagne et en Centre Val de Loire, où ils pèsent plus lourds que la valeur ajoutée.

L'évolution du chiffre d'affaires est orientée à la hausse pour deux régions sur trois. A ce stade de l'analyse, ces tendances semblent plus liées aux entreprises elles-mêmes qu'à des aléas régionaux.

- Auvergne Rhône Alpes : +8,0 %
- Bourgogne Franche Comté : -21,4 %
- Bretagne : -4,8 %
- Centre Val de Loire : +4,3 %
- Corse : +3,4 %
- Grand Est : +2,8 %
- Hauts de France : +3,5 %
- Ile de France : +8,0 %
- Normandie : +5,5 %
- Nouvelle Aquitaine : -7,5 %
- Occitanie : -2,7 %
- Pays de la Loire : +14,9 %
- PACA : +7,1 %

Par classe de taille

Répartition des 186 expéditeurs par tranche de chiffre d'affaires (comptes disponibles en 2017)

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	41	37	33	20	11	44
% effectif	22 %	20 %	18 %	11 %	6 %	24 %
% valeur	1 %	4 %	8 %	9 %	7 %	71 %

La structure de l'échantillon des 186 entreprises d'expédition est mieux répartie en 2017 qu'en 2016, avec des petites et moyennes structures (CA inférieur à 7,6 M€) qui constituent 60% des effectifs (75% l'année précédente), pour un chiffre d'affaires cumulé représentant le tiers de sa valeur totale (deux fois moins en 2016). A l'opposé, les entreprises de grande et très grande tailles (CA > 11,5 M€) représentent le tiers de l'échantillon en nombre (15% en 2016) et 78% en valeur (65% l'année précédente).

Principaux résultats 2017 selon la classe de taille

Classes de CA (en M€)	Effectif	CA cumulé en K€	Taux de Marge Commerciale	Taux de Valeur Ajoutée	Total Immos. Nettes / CA	FP / VA
< 1,5	41	27 847	24,4	15,3	15,4	61,7
1,5 à 3,8	37	89 522	27,8	15,2	13,8	79,5
3,9 à 7,6	33	175 225	25,0	11,4	9,9	71,3
7,7 à 11,4	20	192 839	13,8	8,0	11,8	77,3
11,5 à 15	11	139 132	29,7	15,0	9,6	68,7
>15	44	1 500 280	18,0	6,8	8,0	70,1

Les taux de marge commerciale et de valeur ajoutée sont dans l'ensemble inversement proportionnels à la taille des entreprises.

Le ratio de productivité apparente (FP/VA) n'est plus autant à l'avantage des plus grandes structures - comme cela avait été constaté jusqu'à présent - mais on remarque cependant un écart de près de 10 points entre les plus petites (CA < 1,5 Me) et les autres classes d'entreprises.

Taux de croissance selon les classes de taille

Classes de CA	Croiss. 16 / 17
< 1,5	+4,0 %
1,5 à 3,8	-14,9 %
3,9 à 7,6	+3,1 %
7,7 à 11,4	-4,1 %
11,5 à 15	-9,0 %
>15	+8,5 %

La progression du chiffre d'affaires n'est pas corrélée avec la taille des structures en 2017. Là encore, ces performances moyennes semblent plus liées aux entreprises elles-mêmes qu'à des classes de taille.

La dispersion des résultats

Sur une population de 186 entreprises, la dispersion est logiquement importante. Pour illustration, on a calculé les indices de dispersion de quelques ratios relatifs au compte de résultat, la rentabilité et aux frais de personnel. Ces derniers varient peu par rapport à 2016.

2017	Chiffre d'affaires	Marge commerciale / CA	Résultat d'exploitation / CA	AACE / CA	Frais de Personnel / VA	Résultat net / CA	CAF / CA
Maximum	174,6 M€	76,7 %	20,0 %	>> 0	>> 0	21,9 %	21,2 %
Minimum	0,05 M€	<< 0	<< 0	1,1 %	<< 0	<< 0	<< 0
Décile sup	26,1 M€	43,0 %	7,8 %	28,0 %	97,7 %	5,7 %	8,6 %
Décile inf	0,4M€	0,8 %	-1,2 %	5,3 %	0,0 %	-0,6 %	-0,6 %
Quartile sup	13,7 M€	33,1 %	3,5 %	17,6 %	85,4 %	3,2 %	4,6 %
Quartile inf	1,6 M€	11,1 %	0,1 %	8,8 %	38,3 %	0,2 %	0,6 %
Médiane	4,6 M€	23,8 %	1,4 %	13,3 %	66,5 %	1,2 %	2,0 %
Moyenne (1)	11,4 M€	19,5 %	1,8 %	13,5 %	71,2 %	1,4 %	1,9 %

(1) moyenne des ratios individuels – ns : non significatif - << 0 : très négatif - >> : très positif

Le taux de marge commerciale médian est proche de 24%. En 2017, 8 expéditeurs sur 10 ont une marge comprise entre 1% et 43%.

Le résultat d'exploitation médian est de 1,4%, les autres indicateurs de dispersion montrent que :

- la moitié des expéditeurs a un résultat d'exploitation compris entre 0,1% et 3,5% ;
- 80% d'entre eux sont compris entre -0,1% et 7,8%.

Le résultat net :

- la moitié des entreprises a un résultat net compris entre 0,2% et 3,2% ;
- 80% des entreprises ont un ratio compris entre -0,6% et 5,7%.

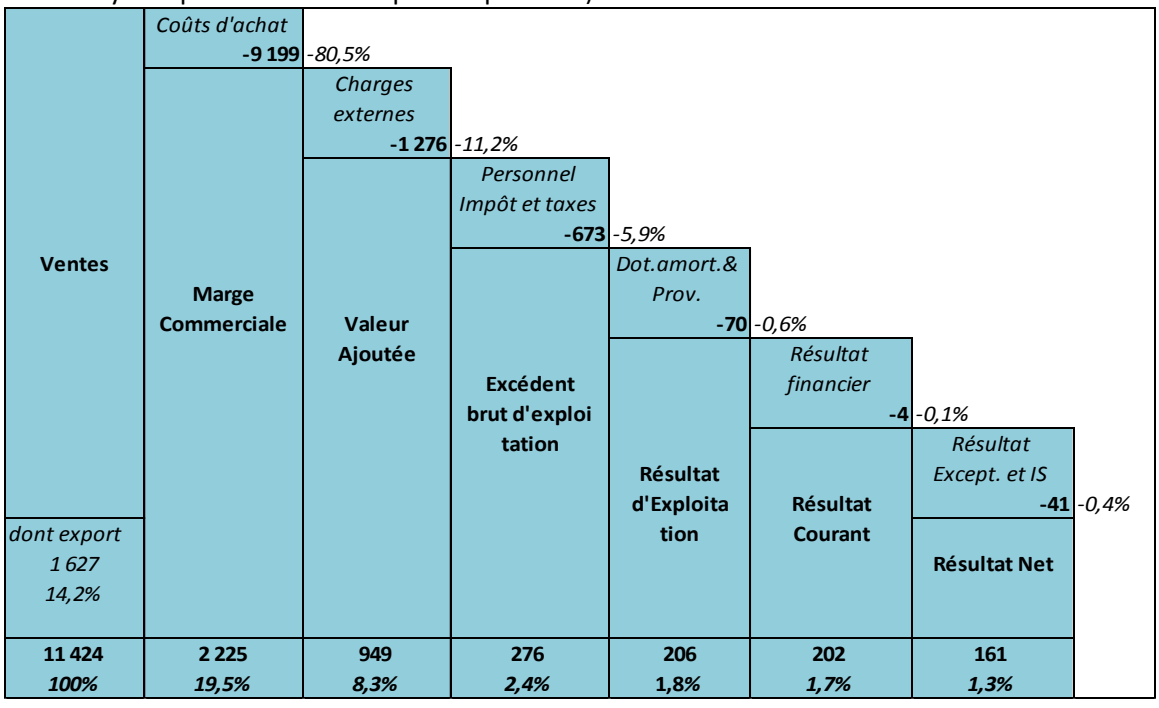
Le ratio moyen « Frais de Personnel sur Valeur Ajoutée » s'élève à 71% en 2017, ce qui reste très correct (la norme à ne pas dépasser est de 80%).

Le ratio médian se fixe à 67%, la moitié des expéditeurs est comprise entre 38% et 53%.

Analyse financière des expéditeurs de fruits et légumes en France

Analyse de la profitabilité

LA CASCADE DES SOLDES INTERMEDIAIRES DE GESTION DES EXPEDITEURS (compte de résultat 2017 moyen à partir de 186 comptes disponibles)



Principaux résultats financiers des expéditeurs sur la période 2015-2017 (166 comptes sur les trois années)

Principaux ratios clés	2015	2016	2017
Chiffre d'affaires (1)	10,9	12,1	12,4
Dont exportation	1,8	1,7	1,8
Varia° chiffre d'affaires (en %)		10,9	2,9
Marge Ciale/CA (en %)	21,3	19,7	19,3
Résultat d'exploitation (en %)	1,3	1,9	1,8
Résultat net/CA (en %)	0,9	1,3	1,4
CAF(2)/CA (en %)	1,7	2,0	1,9
Fonds de roulement (1)	1,2	1,3	1,4
Besoin en fonds de roulement (1)	0,7	0,7	0,8
Rentabilité économique (Rex(3)/immo + BFR) (en %)	8,9	14,4	13,3
Rentabilité financière des Capitaux propres (Rn(4)/Cx propres) (en %)	7,4	10,9	11,1

(1) en M€, (2) Capacité d'Autofinancement, (3) Résultat d'exploitation, (4) Résultat Net,

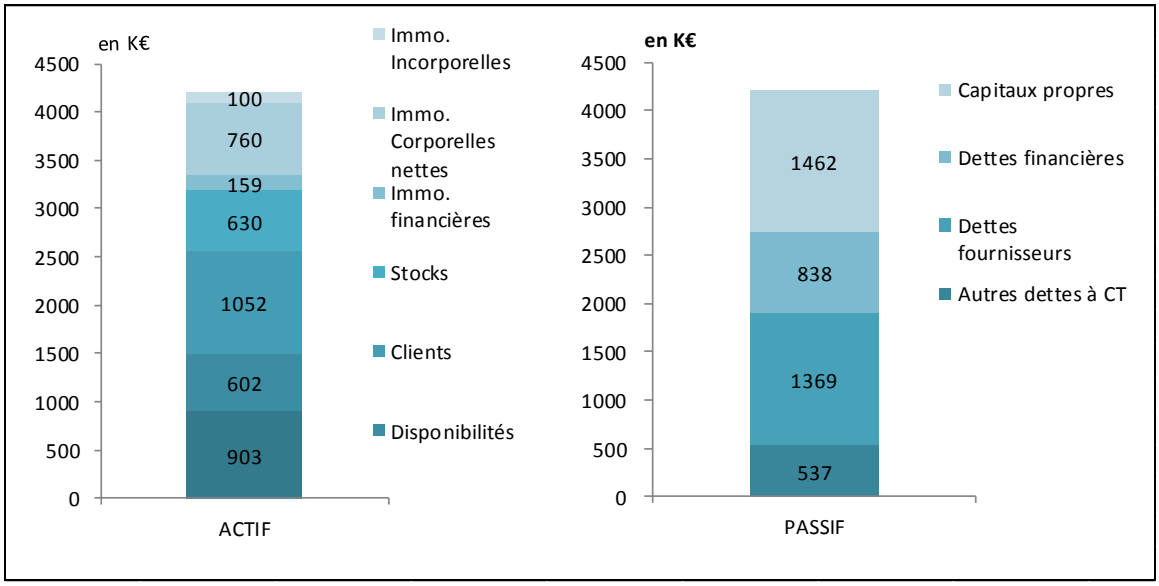
La progression du chiffre d'affaires a ralenti en 2017 par rapport à la très bonne performance de 2016 (10,9% contre 2,9% pour la dernière année étudiée). Cette hausse de l'activité s'accompagne d'une stabilité de la marge commerciale et d'une bonne maîtrise des charges, d'où un résultat net inchangé par rapport au CA.

La Capacité d'autofinancement (CAF), qui mesure l'excédent financier issu de l'activité d'expédition, est elle aussi globalement stable.

Analyse des capitaux investis et de la structure financière

Le fonds de roulement (FR) et le besoin en fonds de roulement (BFR) évoluent légèrement et dans le même sens, d'où un écart qui reste inchangé et un maintien de la marge de sécurité des entreprises d'expédition en cas d'éventuelles mauvaises performances à venir.

PRINCIPAUX POSTES A L'ACTIF ET AU PASSIF DU BILAN DES EXPEDITEURS EN 2017



Analyse par les ratios

Les ratios de gestion du BFR mesurent les performances de gestion des différents postes du BFR : clients, stocks, fournisseurs.

Le délai moyen de paiement client (créances clients par rapport au chiffre d'affaires) diminue sensiblement sur les trois années. Il passe en effet de 34 jours en 2015 à 33 jours en 2017. Sa maîtrise est primordiale pour les TPE et les PME, très vulnérables aux impayés et ne bénéficiant pas d'encours crédit assez important pour s'en prémunir.

Le délai fournisseur - rapport entre la dette fournisseur et les achats de marchandises – diminue lui aussi sur les trois années mais reste cependant à un niveau trop élevé (il passe de 64 jours en 2015 à 61 jours en 2017).

La rentabilité économique est la synthèse de la performance économique. Elle met en rapport le résultat d'exploitation moyen (profitabilité) avec les immobilisations (maîtrise des investissements) et le BFR (gestion du BFR). Elle diminue entre 2016 et 2017, passant de 14,4% à 13,3% ; du fait de la baisse résultat d'exploitation d'une part et la hausse des immobilisations et du BFR d'autre part.

Les ratios de structure financière à long et moyen termes

Ces ratios permettent aux banques et autres instituts de crédit d'évaluer la solidité de la structure financière et de statuer sur des demandes de crédit à moyen et long termes ou court terme.

Le taux d'endettement mesure la part des emprunts à LMT par rapport aux capitaux propres. Selon la règle de base, le ratio ne doit pas dépasser 1, dans la mesure où les banquiers acceptent en théorie de prêter un euro à LMT pour un euro de capitaux propres. Le ratio d'endettement des expéditeurs est stable en 2017, les dettes à LMT représentent un peu plus de la moitié des capitaux propres.

La capacité dynamique de remboursement (emprunts à LMT/Capacité d'autofinancement) est établie selon l'hypothèse qu'une entreprise ne doit pas consacrer plus de la moitié de sa CAF au remboursement des emprunts à LMT. Dans le cas contraire, celle-ci ne pourrait en effet plus financer son développement. La capacité dynamique de remboursement des expéditeurs progresse légèrement en 2017 mais reste à un niveau correct en 2017 : 3,9 années de CAF. La capacité d'emprunt des expéditeurs peut encore augmenter dans la mesure où la CAF en permet le remboursement.

Le taux apparent d'endettement

Ce ratio de trésorerie mesure l'importance des frais financiers par rapport à la totalité des emprunts (à LMT et CT). Un taux anormalement élevé par rapport aux taux actuels indique que le bilan moyen ne reflète pas l'endettement réel ou moyen des entreprises. Dans le cas présent, ce taux est à l'image des taux d'emprunt actuels, à savoir peu élevé (il est de 0,8% en 2017).

La couverture des frais financiers par l'exploitation

L'importance des frais financiers par rapport à l'excédent brut d'exploitation a un important pouvoir prédictif de défaillance à l'horizon de deux ou trois ans. Un ratio supérieur à 50% signale le risque pour les entreprises d'être rapidement surendettées et à terme de ne plus pouvoir honorer leurs paiements.

Les expéditeurs de notre échantillon affichent de longue date de très bon taux de couverture ne dépassant pas les 11% sur les trois années (8,3% en 2017) et présentent donc un risque très faible de défaillance à court et moyen termes.

La rentabilité financière des capitaux propres

Des capitaux propres «rentables» financièrement contribuent au financement du développement de l'entreprise, sans avoir recours à des financements externes. Les bénéfices mis en réserve contribuent quant à eux à financer l'augmentation de l'actif. En conséquence, la rentabilité financière repose en partie sur la rentabilité économique.

Celle-ci diminue en 2017 tandis que la rentabilité financière progresse très légèrement, passant de 10,9% en 2016 à 11,1% en 2017.

Comparaison des moyennes des entreprises bénéficiaires et déficitaires : les déficitaires ont une marge commerciale supérieure à la moyenne du groupe et des charges de personnel qui absorbent totalement la valeur ajoutée en 2017.

En 2017, un expéditeur sur six est dans une situation critique, à savoir avec un bénéfice net négatif. Il ne se dégage pas de profil type d'entreprise en difficulté en 2017, tant en termes de chiffre d'affaires que de région.

Le taux de décroissance moyen des structures déficitaires est de 6% en 2017 (après une croissance de 8% en 2016). Dans le même temps, les charges de personnel sont mal maîtrisées et phagocytent la totalité de la valeur ajoutée, tandis que le poste des autres charges reste stable.

A l'opposé, les charges de personnel, moins importantes pour les entreprises bénéficiaires, sont bien maîtrisées et pèsent moins sur l'activité de ces entreprises: 68% de la valeur ajoutée pour celles-ci en 2016, et 69% en 2017.

Incidence du positionnement à l'amont

L'analyse des résultats des expéditeurs est menée dans ce paragraphe selon que ces derniers sont aussi producteurs ou non.

Données économiques sur les entreprises de l'échantillon par classe de chiffre d'affaires sur la période 2015-2017

	Nombre entreprises	Effectif moyen	Producteurs expéditeurs	Expéditeurs	CA* moyen
Ensemble expéditeurs	166	28	51%	49%	11,8
< 1,5 M€	430	3	**63%**	37%	0,8
1,6 à 3,8 M€	37	8	51%	49%	2,5
3,9 à 7,6 M€	30	14	37%	**63%**	5,7
7,7 à 11,4 M€	17	21	35%	**65%**	9,5
11,5 à 15 M€	11	35	**82%**	18%	12,6
> 15,1 €	41	50	51%	49%	33,3

**Chiffre d'affaires en moyenne trisannuelle (2015-2017) en millions d'euros*

Les producteurs expéditeurs sont sur-représentés dans les très petites et grandes entreprises, tandis que les expéditeurs le sont dans celles de taille moyenne (3,9 à 11,4 M€).

Données économiques sur les entreprises de l'échantillon par région (moyennes pondérées, en % du chiffre d'affaires, totaux en ligne) sur la période 2015-2017

	Nombre entreprises	Effectif moyen	Producteurs expéditeurs	Expéditeurs	CA* moyen
Ensemble expéditeurs	166	28	51%	49%	11,8
Nord	9	8	**56%**	44%	16,8
Ouest	35	34	**57%**	43%	14,9
Sud-Ouest	40	22	40%	**60%**	9,4
Sud-Est	47	33	47%	53%	12,3
Est	3	65	**67%**	33%	20,3
Centre-Est	23	34	52%	48%	7,6
Centre-Ouest	8	12	**88%**	12%	11,2

**CA : chiffre d'affaires en moyenne trisannuelle (2015-2017) millions d'euros*
Nord : Picardie, Nord Pas-de-Calais
Ouest : Bretagne, Normandie, Pays de la Loire, Poitou Charentes
Sud-Ouest : Aquitaine, Midi Pyrénées
Sud-Est : PACA, Languedoc-Roussillon, Corse
Est : Alsace, Champagne Ardennes, Lorraine
Centre-Est : Bourgogne, Franche-Comté, Rhône Alpes
Centre-Ouest : Centre Val de Loire, Limousin, Auvergne

Les producteurs expéditeurs sont plus nombreux que les expéditeurs dans la partie nord de la France ; Ce rapport est inversé dans le la partie sud de la France.

Principaux résultats financiers des expéditeurs (typologie amont) sur la période 2015-2017

Principaux ratios clés	Producteurs expéditeurs	Expéditeurs
Chiffre d'affaires (1)	10,5	13,1
Dont exportation	1,3	2,2
Varia° chiffre d'affaires (en %)	6,6	7,2
Marge Commerciale/CA (en %)	14,6	21,6
Résultat d'exploitation (en %)	1,1	1,9
Résultat net/CA (en %)	0,8	1,4
CAF(2)/CA (en %)	1,4	1,9
Fonds de roulement (1)	1,5	1,1
Besoin en fonds de roulement (1)	1,0	0,5
Rentabilité économique (Rex(3)/immo + BFR) (en %)	7,8	18,4
Rentabilité financière des Capitaux propres (Rn(4)/Cx propres) (en %)	7,2	12,6

(1) en M€, (2) Capacité d'Autofinancement,
(3) Résultat d'exploitation, (4) Résultat Net,

Nota : la variation du CA sur la période 2015-2017 est la moyenne des évolutions 2015-2016 et 2016-2017

Producteurs expéditeurs et expéditeurs n'ont pas la même structure financière : les premiers ont un chiffre d'affaires moyen moins élevé et une activité moins tournée vers l'export (12% du CA pour les premiers contre 27% pour les seconds). Leur marge commerciale est inférieure de 7 points, et leurs charges de personnel et autres pèsent légèrement plus dans leur activité ; ce qui explique des soldes intermédiaires de gestion et des rentabilités moins conséquents.

il existe cependant des critères économiques qui rapprochent de plus en plus les catégories d'opérateurs : Les producteurs vendent de plus en plus directement aux consommateurs via les circuits courts et la recherche de produits locaux, tant au stade de détail que dans la RHD collective et commerciale, jouent aussi en leur faveur.

De leur côté, les expéditeurs, très impliqués auprès de l'amont, s'associent avec les producteurs pour programmer les récoltes, orienter les choix variétaux en fonction de la demande, et aider aux prestations de conditionnement et de stockage ; tant au niveau local que national, voire européen pour certains d'entre eux ; tant pour s'assurer d'un approvisionnement de qualité que pour établir des prix moins volatiles.

Plus encore à l'aval, des créations de labels et de marques communes continuent aussi voir le jour.

Incidence de l'orientation à l'aval

Nous rappellerons ici les différents positionnements établis à l'aval par les expéditeurs ; positionnements bien établis depuis plusieurs années maintenant, les principales orientations stratégiques étant désormais surtout concentrées à l'amont de la filière, du côté de la production.

Les expéditeurs traditionnels, le plus souvent de petite taille, ont une clientèle principalement composée de grossistes, avec lesquelles les relations sont établies sur la confiance et passe peu par une contractualisation formalisée; certaines d'entre elles, plus abouties, se traduisant par des mises en place de gammes et/ou marques propres.

Les expéditeurs tournés vers la grande distribution ne négligent pas eux aussi la relation directe dans les relations commerciales avec les acheteurs GMS, mais la contractualisation y est omniprésente. Les opérateurs peuvent, sur demande de leur clientèle, réaliser des conditionnements spécifiques sous marques propres ou MDD et offrir une logistique « sur-mesure ».

En matière de marchés étrangers, les années se suivent mais ne se ressemblent pas toujours ; l'export représentant souvent une deuxième voie après le marché national. L'accroissement de la concurrence d'autres pays certaines années de surproduction, voire d'opérateurs étrangers installés en France, ne facilitent pas l'activité – plutôt en dents de scie d'une année sur l'autre – des expéditeurs exportateurs.

Les expéditeurs à clientèle mixte adaptent leurs gammes à des segments de clientèle dont les besoins sont différents. C'est donc par la mise en place et/ou le développement de plusieurs gammes que les gains de croissance se font pour ces opérateurs, à savoir les fruits et légumes bio, les légumes anciens, les mini-légumes, et les produits locaux.

Evolution de l'échantillon sur la période 2007-2017

L'échantillon constant sur la période 2007-2017 est constitué de 117 entreprises. L'analyse du bilan et du compte de résultat sur ces dix années montre les éléments suivants :

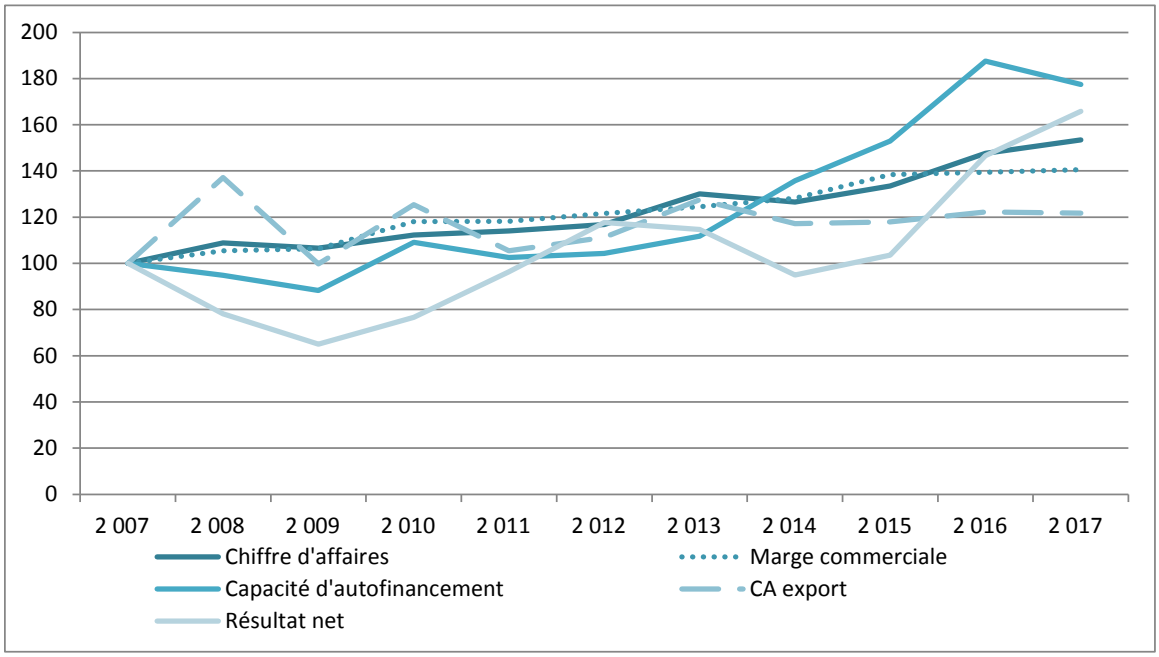
UN CHIFFRE D'AFFAIRES ET UNE MARGE COMMERCIALE QUI PROGRESSENT EN PARALLELE JUSQU'EN 2016, UNE RENTABILITE QUI FAIT UNE PAUSE EN FIN DE PERIODE ET UN BENEFICE NET QUI S'ENVOLE.

Les expéditeurs de notre échantillon ont un chiffre d'affaires et une marge commerciale en hausse régulière en euros constants. On constate cependant que la marge commerciale stagne depuis deux ans, signe d'une difficulté de la filière expédition à valoriser les fruits et légumes vendus durant cette fin de période.

La capacité d'autofinancement, en nette progression sur les neuf premières années, marque un arrêt en toute fin de période, tandis que le résultat net continue de progresser.

Le Chiffre d'affaires réalisé à l'export est très stable sur les quatre dernières années, du fait notamment de perte de marchés extérieurs ces dernières années par les expéditeurs bretons.

EVOLUTION EN INDICE DES PRINCIPAUX COMPTES DE RESULTAT DES ENTREPRISES D'EXPEDITION



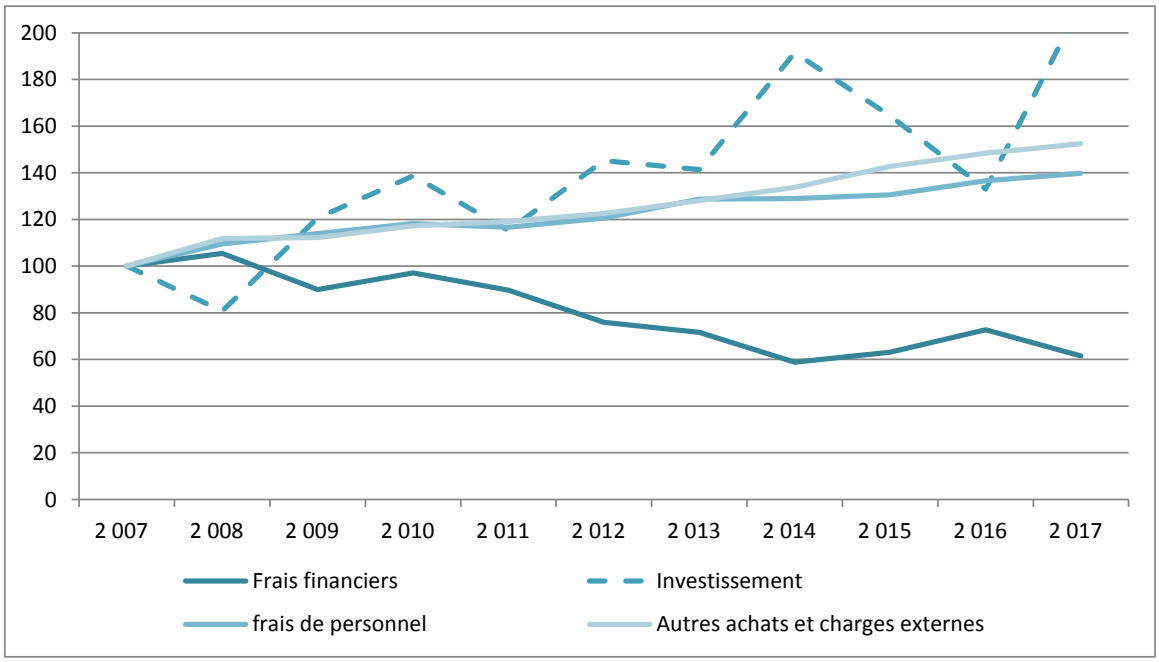
En indice Base 100 en 2007

DES CHARGES ET DES FRAIS DE PERSONNEL EN PROGRESSION REGULIERE, DES FRAIS FINANCIERS INEXISTANTS SUR LA PERIODE ET DES INVESTISSEMENTS EN DENTS DE SCIE SUR LES 10 ANNEES

Les expéditeurs assurent globalement une bonne gestion des frais de personnel (charges dites « fixes »), celles-ci progressant moins vite que le chiffre d'affaires. Par contre, les charges externes, variables car liées à l'activité, progressent rapidement et parallèlement à l'activité.

Les investissements sont eux aussi orientés à la hausse sur les dix années, mais ils restent cependant peu représentatifs de l'activité des expéditeurs, principalement tournée vers le négoce.

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



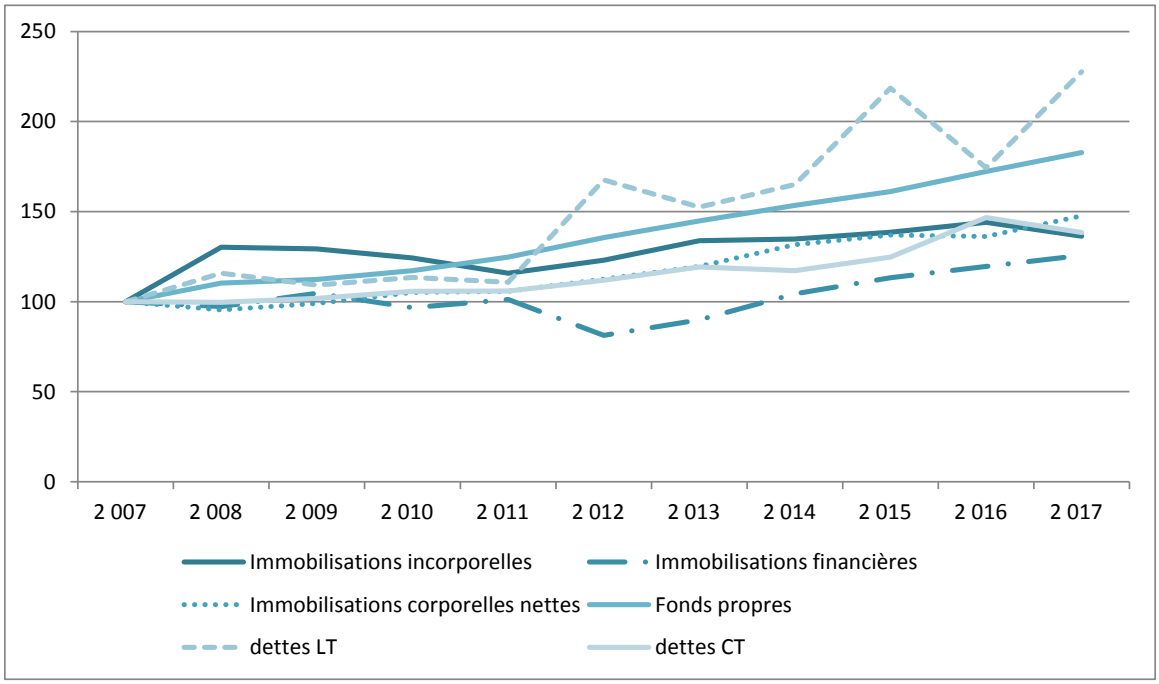
En indice Base 100 en 2007

RENFORCEMENT REGULIER DES FONDS PROPRES ET DES IMMOBILISATIONS, NETTE AUGMENTATION DE L'ENDETTEMENT A LONG TERME SUR LA PERIODE

Les fonds propres augmentent nettement et régulièrement sur les dix années, signe d'une consolidation régulière de la situation des expéditeurs. Cette tendance s'accompagne d'une accélération de la hausse des immobilisations (investissement dans des outils de production, rachats et prises de participation inter-entreprises).

L'accélération de la hausse des dettes à long terme depuis 2012 va de pair avec la politique d'investissement constatée sur le graphique précédent.

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



En indice Base 100 en 2007

L'analyse du compte de résultat et des principaux postes de bilan des expéditeurs sur les 10 dernières années montre une progression régulière du chiffre d'affaires et de la marge commerciale – celle-ci s'érodant cependant sur les deux dernières années, ainsi qu'une bonne maîtrise des charges.

Au bilan, les fonds propres sont renforcés parallèlement à la progression régulière des immobilisations ; signe entre autres de participation, rachat et fusion au stade de l'expédition initiés depuis quelques années.

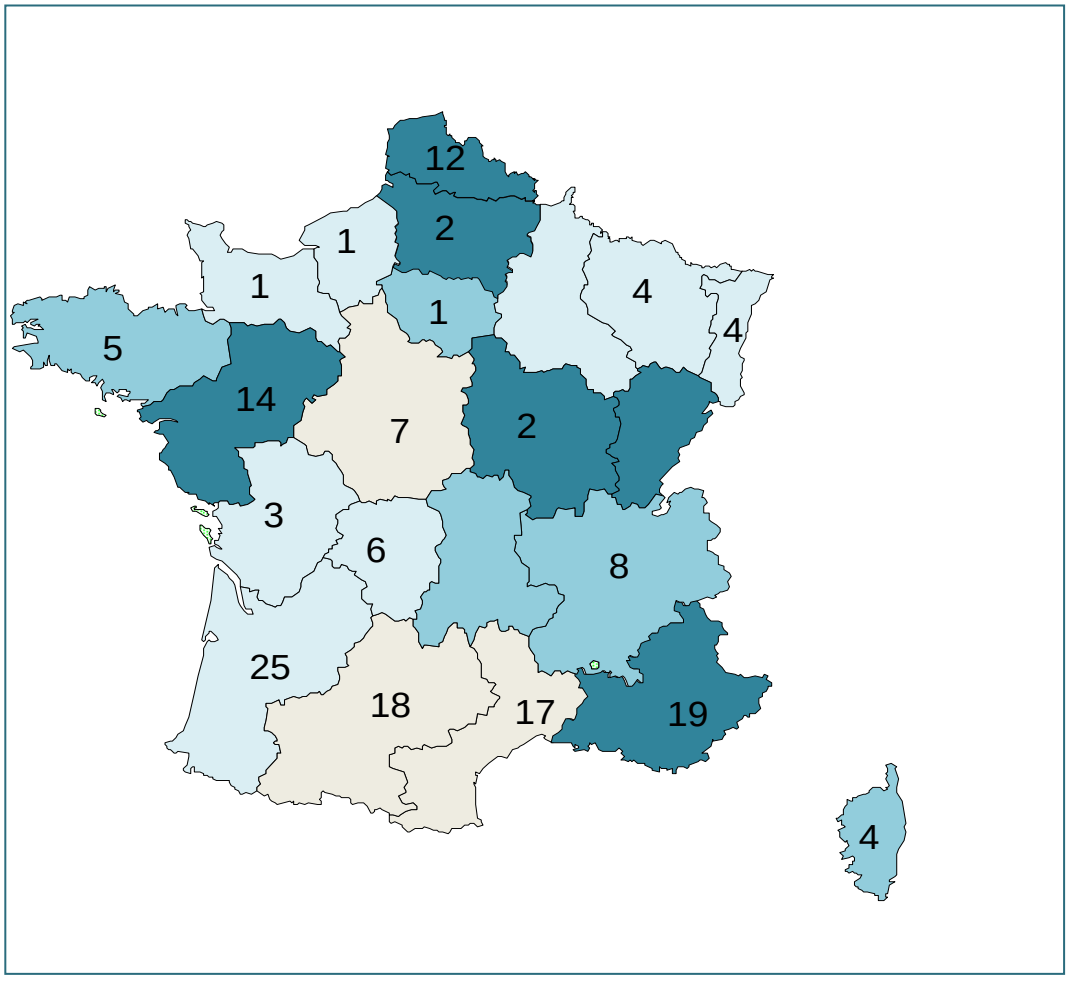
Coopératives

Analyse de l'activité et de la profitabilité

Cette partie dresse une seconde analyse, celle des coopératives et SICA -identifiés sous le code NAF 4631Z- respectivement au nombre de 155 entreprises en 2017 (opérateurs pour lesquels nous disposons d'au moins un chiffre d'affaires sur la période 2007-2017).

Par région

REPARTITION GEOGRAPHIQUE DES 155 COOPERATIVES ET SICA DE L'ECHANTILLON



**DOM TOM : 3 coopératives et Sica*

Les régions PACA, Occitanie et Nouvelle Aquitaine regroupent plus de la moitié des coopératives et Sica en France. Elles sont nettement moins présentes dans le nord de la France, avec une légère sur représentation dans les Pays de la Loire et les Hauts de France.

Principaux résultats financiers selon les régions (104 comptes disponibles en 2017)

2017	Nombre de comptes disponibles	CA moyen en M€	CA export moyen en M €	Taux de Marge Commerciale (%)	Total Im.Net / CA (%)	FP / VA (%)
Auvergne Rhône Alpes	5	21,8	0,4	8,5	15,6	83,7
Bourgogne Franche Comté	2	6,5	/	5,4	5,3	<<0
Bretagne	4	131,9	4,6	44,0	16,9	<<0
Centre Val de Loire	4	7,1	0,02	10,9	35,1	54,4
Corse	2	5,6	0,0	0,8	22,1	66,0
Grand Est	2	3,8	0,03	22,3	7,5	94,3
Hauts de France	10	19,6	0,02	2,6	6,4	164,6
Ile de France	/	/	/	/	/	/
Normandie*	2	1 050,4	2,9	7,3	25,0	72,7
Nouvelle Aquitaine	24	58,5	1,2	12,2	11,3	75,5
Occitanie	22	26,7	10,8	13,1	4,5	90,9
Pays de la Loire	12	31,2	2,3	8,7	13,1	88,2
PACA	15	13,5	0,9	22,4	16,6	86,5

Données DOM-TOM non disponibles
*l'une des deux coopératives est multi-produits

Les principaux résultats financiers restent difficilement interprétables en 2017, du fait de leur grande dispersion et du manque de représentativité dans certaines régions.

Les taux de marge moyens sont dans l'ensemble inférieurs à 15%, ce qui s'explique notamment par des approvisionnements apportés par les adhérents (et dont la rémunération reste l'objectif premier) et des frais de personnel souvent supérieurs à 80% de la valeur ajouté (un seuil à ne pas dépasser).

Par classe de taille

La répartition par taille (sur 104 comptes disponibles en 2017) est la suivante :

	Nombre		CA 2017	
Catégories	Effectif	%	K€	%
CA < 7,5 M€	34	33%	126 875	2%
CA de 7,5 M€ à 15 M€	27	26%	283 203	5%
CA de 15 M€ à 30 M€	24	23%	549 276	10%
CA > 30 M€	19	18%	4 602 390	83%
Total	**104**	**100%**	**5 561 744**	**100%**

Les petites Sica et coopératives (CA < 7,5 M€) représentant le tiers des effectifs, mais seulement 2% du chiffre d'affaires total. A l'opposé, les très grosses structures coopératives ne représentent que 18% du nombre total, mais plus de 83% du d'affaire total (un pourcentage surestimé par la présence d'une coopérative normande de très grande taille).

Principaux résultats 2017 (sur 104 comptes disponibles) selon la classe de taille

Classes de CA (en M€)	Effectif	CA moyen en K€	Taux de Marge Commerciale	Taux de Valeur Ajoutée	Total Immos. Nettes / CA	FP / VA
CA < 7,5 M€	34	3 732	14,6	9,2	21,5	78,5
CA de 7,5 M€ à 15 M€	27	10 489	8,9	9,5	19,5	92,8
CA de 15 M€ à 30 M€	24	22 887	14,1	4,8	12,0	122,2
CA > 30 M€	19	242 231	13,2	3,6	16,9	85,8
Total	104	53 478	13,1	4,1	16,6	90,4

Le taux de valeur ajoutée reste inversement proportionnel à la taille des coopératives et Sica. Par contre, la marge commerciale est dans l'ensemble la même quelle que soit la taille de l'entreprise ; tout comme la productivité du personnel.

Les immobilisations nettes pèsent aussi plus lourdement sur les petites structures, ce qui est logique puisque calculées par rapport au chiffre d'affaires.

Taux de croissance selon les classes de taille (sur 98 comptes disponibles en 2016 et 2017)

Classes de CA	Croiss. 16 / 17
CA < 7,5 M€	+14,0
CA de 7,5 M€ à 15 M€	-3,5
CA de 15 M€ à 30 M€	+4,6
CA > 30 M€	+4,3

La progression du chiffre d'affaires semble indépendante de la taille des structures. En effet, si on constatait en 2016 que les coopératives et Sica de petite taille s'en sortaient moins bien que leurs consœurs de grande taille, la tendance est de fait inversée en 2017.

La dispersion des résultats

Sur une population aussi large, il est normal que la dispersion soit importante. Pour illustration, on a calculé les indices de dispersion de quelques ratios relatifs au compte de résultat, là la rentabilité et aux frais de personnel (sur 104 entreprises).

2017	Chiffre d'affaires	Marge commerciale / CA	Résultat d'exploitation / CA	AACE / CA	Frais de Personnel / VA	Résultat net / CA	CAF / CA
Maximum	2 099 M€	98,9 %	14,6 %	84,1 %	>> 0	11,8 %	21,5 %
Minimum	0,1 M€	<< 0	<< 0	0,6 %	<< 0	<< 0	<< 0
Décile sup	93,4 M€	41,4 %	2,8 %	24,1 %	134,7 %	3,3 %	4,9 %
Décile inf	1,9 M€	0,0 %	-2,0 %	2,7 %	-25,0 %	-1,0 %	-3,0 %
Quartile sup	26,7 M€	20,9 %	1,0 %	14,8 %	95,2 %	1,0 %	2,3 %
Quartile inf	5,8 M€	0,8 %	-0,5 %	6,9 %	34,1 %	0,0 %	- 0,4 %
Médiane	10,9 M€	8,8 %	0,1 %	10,5 %	77,0 %	0,1 %	0,3 %
Moyenne (1)	53,5 M€	13,1 %	0,4 %	9,2 %	90,4 %	0,7 %	0,4 %

(1) moyenne des ratios individuels – ns : non significatif - << 0 : très négatif - >> : très positif

La dispersion reste importante en 2017, et la médiane est éloignée de la moyenne. Dit autrement, il n'existe pas de profil type de coopérative en termes de performances comptables et financières.

Le taux de marge commerciale médian est de 9 %, la moyenne de 13%, avec une importante plage de variation : 80% des entreprises ont une marge comprise entre 0% et 41%.

Le résultat d'exploitation médian est de 0,1% (contre 0,4% pour la moyenne), les autres indicateurs de dispersion montrent que :

- 50% des coopératives de notre échantillon a un résultat d'exploitation compris entre -0,5% et 1% ;
- 80% sont compris entre -2,% et 2,8%.

Le résultat net :

- la moitié des entreprises a un résultat net compris entre 0% et 1% ;
- 80% des entreprises ont un ratio compris entre -1,0% et 3,3%.

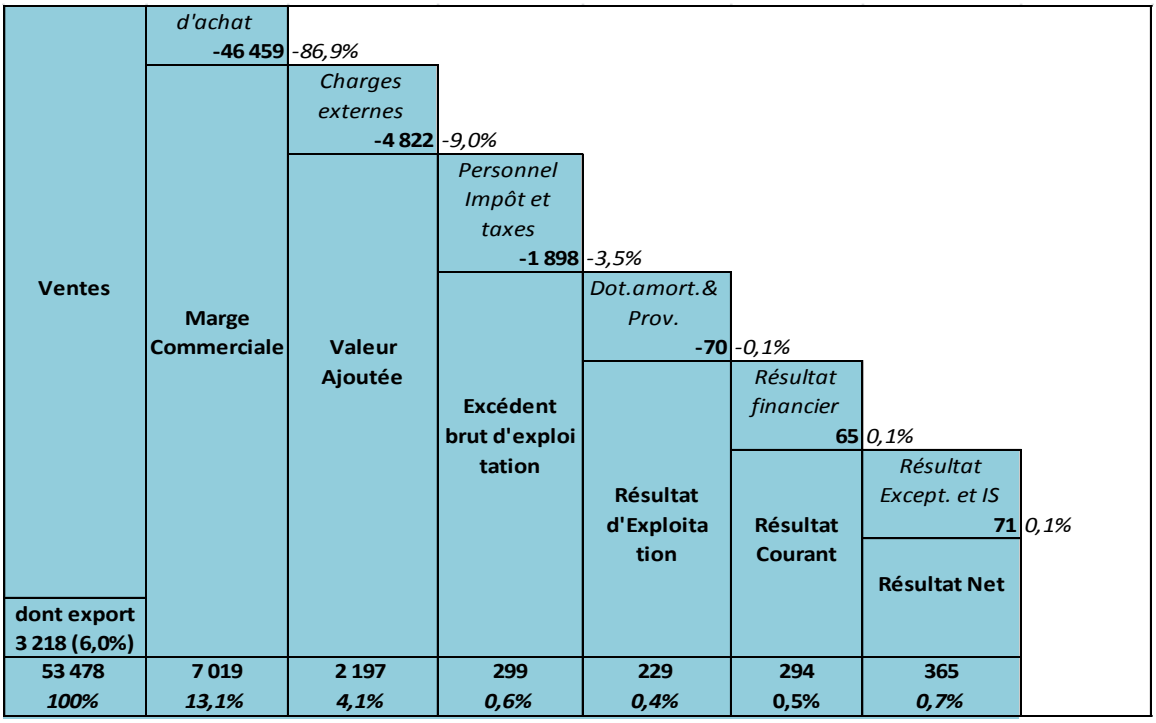
Le ratio moyen « Frais de Personnel sur Valeur Ajoutée » s'élève à 90% en 2017, en baisse de 9 points par rapport à 2016.

Le ratio médian se fixe à 77%, la moitié des expéditeurs est comprise entre 34% et 95%. La moitié des coopératives ont des charges de personnel qui pèsent lourdement sur leur comptabilité.

Analyse financière des coopératives de fruits et légumes en France

Analyse de la profitabilité

LA CASCADE DES SOLDES INTERMEDIAIRES DE GESTION DES COOPERATIVES (compte de résultat 2017, sur la base de 104 comptes)



Principaux résultats financiers des coopératives sur la période 2015-2017 (95 comptes)

Principaux ratios clés	2015	2016	2017
Chiffre d'affaires (1)	54,5	58,0	57,9
Dont exportation	3,6	3,8	3,5
Varia° chiffre d'affaires (en %)		6,3	-0,1
Marge Ciale/CA (en %)	14,6	13,3	13,2
Résultat d'exploitation (en %)	0,7	0,1	0,4
Résultat net/CA (en %)	0,9	0,2	0,7
CAF(2)/CA (en %)	0,5	-0,3	0,4
Fonds de roulement (1)	5,6	3,9	4,1
Besoin en fonds de roulement (1)	2,8	2,0	2,1
Rentabilité économique (Rex(3)/immo + BFR) (en %)	6,5	0,8	4,4
Rentabilité financière des Capitaux propres (Rn(4)/Cx propres) (en %)	5,9	1,3	3,8

(1) en M€, (2) Capacité d'Autofinancement,
(3) Résultat d'exploitation, (4) Résultat Net

On observe un arrêt de la croissance de l'activité des coopératives et Sica en 2017, après deux bonnes années 2015 et 2016.

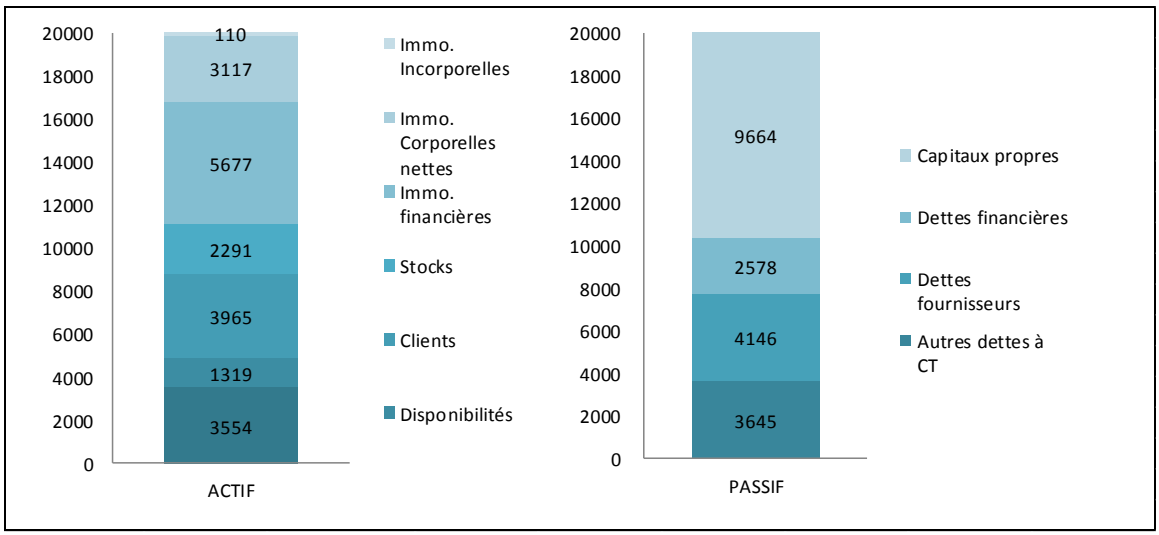
La part de la marge commerciale reste stable dans le même temps mais s'accompagne d'une bonne reconstitution des principaux soldes intermédiaires de gestion, du fait d'une bonne maîtrise des postes de charges (de personnel et externes).

La Capacité d'autofinancement (CAF) redevient positive, un élément comptable important permettant le remboursement d'éventuels emprunts financiers et/ou augmentant la capacité d'emprunt des entreprises.

Analyse des capitaux investis et de la structure financière

Le fonds de roulement (FR) progresse à nouveau en 2017, il permet de financer le besoin en fonds de roulement (BFR), qui augmente légèrement lui aussi sur la période analysée. Ce dernier reste cette année encore inférieur au FR, permettant ainsi de dégager un excédent de trésorerie.

PRINCIPAUX POSTES A L'ACTIF ET AU PASSIF DU BILAN DES COOPERATIVES EN 2017



Analyse par les ratios

Les ratios de gestion du BFR mesurent la qualité de la gestion des différents postes du BFR : clients, stocks, fournisseurs.

Le délai moyen de paiement client (DMP) est le rapport entre la créance client et le chiffre d'affaires. Il diminue sur les trois années, passant de 33 jours en 2015, à 28 jours en 2016 et 27 jours en 2017 ; un élément financier positif.

Le délai fournisseur est le rapport entre la dette fournisseur et les achats de marchandises. Son allongement peut traduire un moyen de faire face à des difficultés de trésorerie, ce qui n'est pas le cas sur les trois années. En effet, ce délai est passé de 46 jours en 2015 à 39 jours en 2016 et 37 jours en 2017 ; un autre élément financier positif.

La rentabilité économique, synthèse de la performance économique, est le rapport entre la profitabilité, la maîtrise des investissements et la gestion du BFR. Elle augmente nettement en 2016 ; le résultat d'exploitation progressant plus vite que les immobilisations et le BFR.

Les ratios de structure financière à long et moyen termes

Le taux d'endettement mesure la part des emprunts à LMT par rapport aux capitaux propres. Celui des coopératives et Sica fluctue à la baisse sur les trois années, passant de 0,5 en 2015 à 0,3 en 2016 et 2017.

La capacité dynamique de remboursement (emprunts à LMT/Capacité d'autofinancement) est établie selon l'hypothèse qu'une entreprise ne doit pas consacrer plus de la moitié de sa CAF au remboursement des emprunts à LMT, de façon à pouvoir financer son développement. Dans le cas présent, la capacité dynamique de remboursement des coopératives et Sica s'améliore sur les trois années (elle passe de 18 années en 2015 et à une valeur négative en 2016 pour s'établir à 12 années en 2017) mais reste cependant faible et témoigne d'un endettement moyen trop lourd compte tenu de la rentabilité générée par les coopératives et Sica.

Le taux apparent d'endettement

Ce ratio de trésorerie mesure l'importance des frais financiers par rapport à la totalité des emprunts (à LMT et CT). Il passe de 1% en 2015 à 0,5% en 2017 et corrobore les taux très bas pratiqués par les établissements financiers ces dernières années.

La couverture des frais financiers par l'exploitation

L'importance des frais financiers par rapport à l'excédent brut d'exploitation a un important pouvoir prédictif de défaillance à l'horizon de deux ou trois ans. Un ratio trop élevé (> 50%) signale le risque pour les entreprises d'être rapidement surendettées et à terme d'être conduites à la cessation de paiements. Il s'élève à 15% en 2017, mettant fin au ratio 2016 qui s'élevait dangereusement à 137%.

La rentabilité financière des capitaux propres

Des capitaux propres «rentables» financièrement contribuent au financement du développement de l'entreprise, sans avoir recours à des financements externes (emprunts à LMT). Cette rentabilité repose en partie sur l'amélioration de la rentabilité économique qui progresse entre 2016 et 2017 ; En conséquence, la rentabilité financière s'améliore elle aussi, passant de 1,3% en 2016 à 3,8% en 2017.

Comparaison des moyennes des entreprises bénéficiaires et déficitaires : les déficitaires maitrisent bien leurs charges mais ne dégagent pas de valeur ajoutée en 2017

18 coopératives sur 104 (comptes disponibles) présentent un résultat net négatif, soit 17% (6 points de moins qu'en 2016). En 2017, moins d'une coopérative sur cinq est dans une situation critique.

Ces entreprises en difficulté ont un chiffre d'affaires en moyenne quatre fois inférieur à celui de leurs consœurs rentables. Ils sont par ailleurs très peu tournés vers l'export (3% du CA moyen), tandis que les coopératives et SICA en bonne santé financière dégagent 13% de leur activité sur les marchés étrangers (activité qui régresse cependant de 13% en 2017).

Le taux d'évolution moyenne des structures déficitaires est négatif sur les trois années (-2% en 2016 et -4% en 2017). Il l'est aussi en 2017 pour les coopératives en bonne santé (-3% cette dernière année, contre +6% en 2016) mais une analyse plus fine montre que ce n'est pas essentiellement une perte d'activité qui place les entreprises en difficulté.

En effet, ce sont les postes de charges élevés, qui, associés à une marge commerciale en baisse, entraîne une absence d'excédent brut d'exploitation et de bénéfice net pour les coopératives en difficulté.

Performances selon les groupes typologiques

Les différences structurelles entre les deux secteurs coopératifs se maintiennent en 2017, avec des coopératives fruitières en moyenne nettement plus petites mais avec des ratios de gestion dans l'ensemble légèrement plus élevés.

Données économiques sur les entreprises de l'échantillon par classe de CA en 2017

	Nombre entreprises	Effectif moyen	Coopératives fruitières	Coopératives légumières	Coopératives mixtes	CA moyen
TOTAL	104	66	52%	24%	24%	53,5
CA < 7,5 M€	34	8	41%	21%	38%	3,7
CA de 7,5 M€ à 15 M€	27	29	**70%**	15%	15%	10,5
CA de 15 M€ à 30 M€	24	36	**58%**	25%	17%	22,9
CA > 30 M€	19	170	37%	42%	21%	242,2

Les coopératives fruitières sont sur-représentées dans les entreprises de moyenne et grande tailles (7,5 M€ à 30 M€), tandis que les légumières le sont légèrement dans celles de très grandes tailles.

Données économiques sur les entreprises de l'échantillon par région (moyennes pondérées, en % du chiffre d'affaires, totaux en ligne) en 2017

	Nombre entreprises	Effectif moyen	Coopératives fruitières	Coopératives légumières	Coopératives mixtes	CA moyen
TOTAL	104	66	52%	24%	24%	53,5
Nord	10	14	/	**80%**	20%	19,6
Ouest	21	133	**67%**	29%	4%	145,0
Sud-Ouest	28	28	**46%**	32%	21%	29,7
Sud-Est	29	29	**59%**	10%	31%	13,0
Est	2	/	50%	/	50%	3,8
Centre-Est	7	58	**57%**	14%	29%	17,4
Centre-Ouest	7	86	**70%**	15%	15%	140,3

Nord : Picardie, Nord Pas-de-Calais
Ouest : Bretagne, Normandie, Pays de la Loire, Poitou Charentes
Sud-Ouest : Aquitaine, Midi Pyrénées
Sud-Est : PACA, Languedoc-Roussillon, Corse
Est : Alsace, Champagne Ardennes, Lorraine
Centre-Est : Bourgogne, Franche-Comté, Rhône Alpes
Centre-Ouest : Centre Val de Loire, Limousin, Auvergne

Les coopératives fruitières sont sur-représentées dans l'ouest de la France et au sud-est de la Loire, les coopératives légumières le sont dans la région Nord.

Principaux résultats financiers des coopératives fruitières (52 comptes)

Principaux ratios clés	2015	2016	2017
Chiffre d'affaires (1)	19,4	20,4	20,7
Dont exportation	5,3	5,7	5,4
Varia° chiffre d'affaires (en %)		5,3	1,2
Marge Ciale/CA (en %)	14,1	13,2	13,6
Résultat d'exploitation (en %)	0,5	0,6	0,4
Résultat net/CA (en %)	0,6	0,6	0,5
CAF(2)/CA (en %)	0,8	0,9	0,5
Fonds de roulement (1)	2,3	2,2	2,3
Besoin en fonds de roulement (1)	0,3	0,4	0,5
Rentabilité économique (Rex(3)/immo + BFR) (en %)	3,9	4,3	2,8
Rentabilité financière des Capitaux propres (Rn(4)/Cx propres) (en %)	3,2	3,3	2,6

(1) en M€, (2) Capacité d'Autofinancement,
(3) Résultat d'exploitation, (4) Résultat Net,

Plus d'une coopérative fruitière sur deux (dont nous disposons des comptes sur les trois dernières années étudiées) a un chiffre d'affaires en hausse en 2017, la croissance moyenne de ce dernier était freinée par rapport à l'année précédente par la performance médiocre de l'activité export. La marge commerciale reste stable, mais les postes de charges (personnel et achats externes) sont difficilement contenus.

Les coopératives et Sica en croissance sont représentées dans quasiment toutes les régions françaises, et ont en moyenne une activité à l'export et un chiffre d'affaires supérieur à celui de leurs consœurs en perte de vitesse (respectivement 28 M€ et 30% du CA pour les premières, 11 M€ et 11% du CA pour les secondes).

Les opérateurs en perte de vitesse ont à priori très mal valorisés leurs ventes de fruits à l'export en 2017 (-28%), mais une bonne reconstitution de la marge, associée à une gestion efficace des postes de charge, a permis de maintenir la part du bénéfice net au niveau de l'année antérieure.

Principaux résultats financiers des coopératives légumières (21 entreprises)

Principaux ratios clés	2015	2016	2017
Chiffre d'affaires (1)*	42,4	43,0	44,0
Dont exportation	2,5	2,6	2,2
Varia° chiffre d'affaires (en %)		1,4	2,3
Marge Ciale/CA (en %)	8,1	8,1	6,2
Résultat d'exploitation (en %)	0,0	0,2	0,0
Résultat net/CA (en %)	0,5	0,4	0,2
CAF(2)/CA (en %)	-1,3	-0,9	-1,3
Fonds de roulement (1)	4,0	4,2	4,3
Besoin en fonds de roulement (1)	0,9	1,0	1,1
Rentabilité économique (Rex(3)/immo + BFR) (en %)	-0,3	2,4	0,5
Rentabilité financière des Capitaux propres (Rn(4)/Cx propres) (en %)	5,1	3,5	2,2

(1) en M€, (2) Capacité d'Autofinancement, (3) Résultat d'exploitation, (4) Résultat Net,

**Une très grosse coopérative a été exclue de l'échantillon pour une meilleure représentativité.*

Le secteur légumier a connu une bonne année 2017, avec un chiffre d'affaires moyen qui progresse de près de 3%, ce pour trois coopératives sur cinq. La part de la marge commerciale diminue (difficultés à valoriser certains produits en 2017), de même que celle des autres soldes du compte de résultat. Les charges et achats externes sont bien contenus, mais les frais de personnel dépassent cette année encore très nettement la valeur ajoutée (186% en 2017).

Les coopératives en perte d'activité, minoritaires, sont majoritairement des entreprises de petite taille qui, après avoir fortement développé leur activité à l'export pour quelques une d'entre elles en 2016, ont subi un revers sur ces marchés en 2017.

Principaux résultats financiers des coopératives mixtes (20 entreprises)

Principaux ratios clés	2015	2016	2017
Chiffre d'affaires (1)	23,6	24,5	24,9
Dont exportation	0,2	0,2	0,1
Varia° chiffre d'affaires (en %)		4,0	1,4
Marge Ciale/CA (en %)	48,5	46,9	46,7
Résultat d'exploitation (en %)	0,4	0,5	0,8
Résultat net/CA (en %)	-0,1	0,5	0,8
CAF(2)/CA (en %)	-1,7	-3,8	-1,7
Fonds de roulement (1)	5,7	2,7	1,7
Besoin en fonds de roulement (1)	1,4	1,5	0,5
Rentabilité économique (Rex(3)/immo + BFR) (en %)	3,1	4,2	9,1
Rentabilité financière des Capitaux propres (Rn(4)/Cx propres) (en %)	-0,3	3,2	4,5

(1) en M€, (2) Capacité d'Autofinancement, (3) Résultat d'exploitation, (4) Résultat Net,

Un tiers d'entre elles sont en perte d'activité en 2017. Celles-ci sont de petites tailles, avec des charges de personnel supérieure à la valeur ajoutée, et une absence de bénéfice et de rentabilité en 2017. Elles sont en grande majorité installées en Occitanie et en région PACA.

Celles qui voient leur chiffre d'affaires progresser en 2017 sont de taille moyenne dans l'ensemble plus élevée mais elles font face elles aussi à des charges de personnel très élevées et des indicateurs de rentabilité faibles, voire négatifs pour quelques-unes d'entre elles (absence de bénéfice et de rentabilité) ; Une situation déjà constatée en 2016.

Evolution de l'échantillon sur la période 2007-2017

L'analyse du bilan et du compte de résultat sur la période 2007-2017 (62 comptes disponibles) montre les éléments suivants :

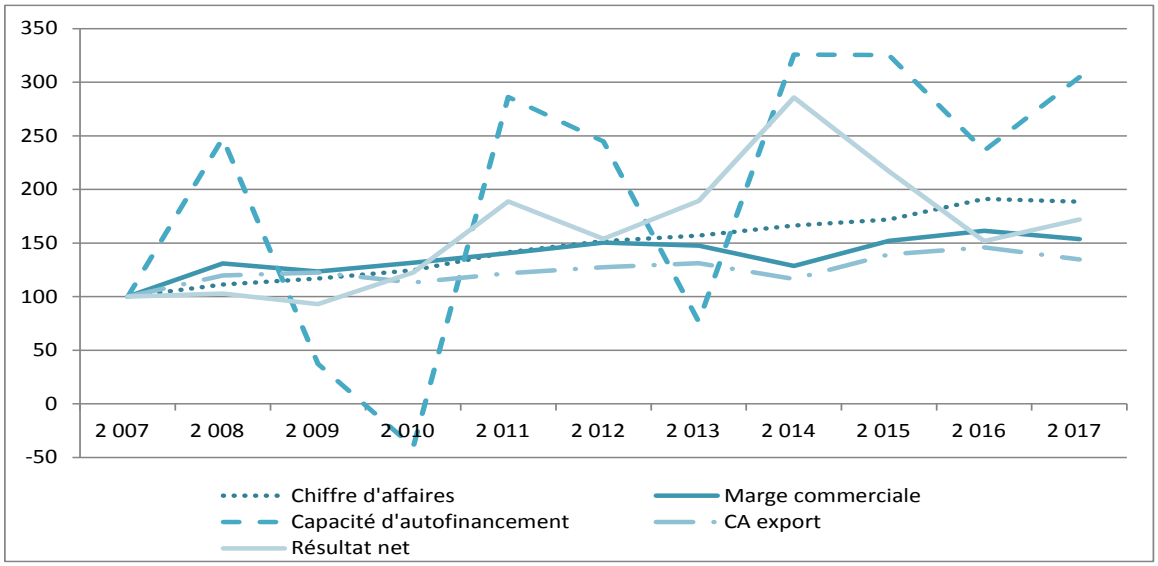
UN CHIFFRE D'AFFAIRES EN PROGRESSION REGULIERE SUR LES DIX ANNEES, UNE MARGE COMMERCIALE TOUJOURS EN DECROCHAGE DEPUIS 2011, UN RESULTAT NET ET UNE RENTABILITE QUI EVOLUENT EN DENTS DE SCIE ET A LA HAUSSE

Les coopératives et Sica ont un chiffre d'affaires en hausse régulière entre 2007 et 2017.

La marge commerciale évolue moins vite que ce dernier, signe d'une valorisation difficile des fruits et légumes vendus. De même, le chiffre d'affaires réalisé à l'export marque le pas, du fait d'une concurrence accrue sur les marchés étrangers.

La capacité d'autofinancement moyenne et le résultat net évoluent à la hausse en dent de scie au cours des dix années. Les coopératives renforcent sur le long terme leur capacité à se financer elles-mêmes et à assurer leur développement économique.

EVOLUTION EN INDICE DES PRINCIPAUX COMPTES DE RESULTAT DE L'ECHANTILLON CONSTANT DES COOPERATIVES ET SICA



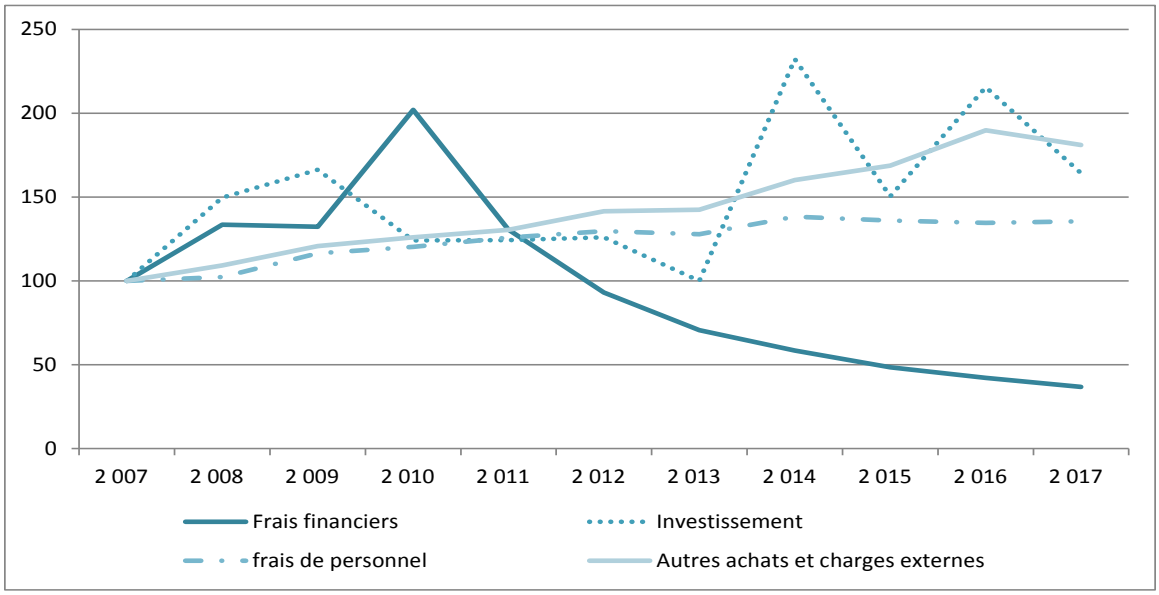
En indice Base 100 en 2007

DES CHARGES EN CONSTANTE PROGRESSION, DES FRAIS FINANCIERS EN BAISSE DEPUIS 2011 ET DES INVESTISSEMENTS ERRATIQUES SUR LES DIX ANNEES

Les coopératives et Sica contiennent difficilement leurs frais de personnel et plus encore leur poste de charges externes. La progression régulière et forte de celles-ci depuis 2011 met à mal les autres ratios financiers.

Les investissements, qui évoluent de façon erratique, ont progressé par trois fois, en 2009, 2014 et 2016, dans un contexte de fragilité financière des entreprises du secteur coopératif. Ils marquent le pas en 2017.

EVOLUTION EN INDICE DES PRINCIPAUX COMPTES DE RESULTAT DE L'ECHANTILLON CONSTANT DES COOPERATIVES ET SICA



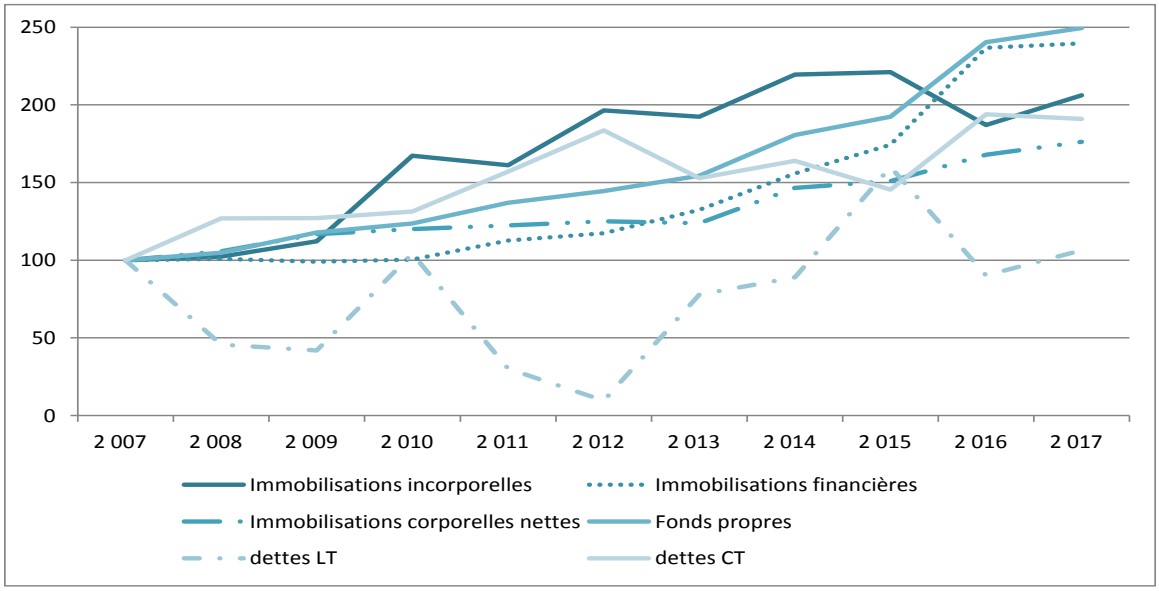
En indice Base 100 en 2007

RENFORCEMENT NET ET REGULIER DES CAPITAUX PROPRES, INVESTISSEMENT DANS DES OUTILS DE PRODUCTION, POLITIQUE FRANCHE DE PRISES DE PARTICIPATION ET PROGRESSION DE L'ENDETTEMENT A COURT TERME

Les fonds propres progressent nettement et régulièrement sur les dix années, consolidant ainsi la situation des coopératives et Sica. Cette tendance s'accompagne d'une progression en parallèle des dettes à court terme.

Les outils de production (immobilisations corporelles nettes) sont dans le même temps régulièrement renouvelés. Les immobilisations financières sont fortement orientées à la hausse, signe de concentrations inter-coopératives. La hausse des immobilisations incorporelles sont à l'initiative de quelques entreprises (frais d'augmentation de capital de fusions, revalorisation fonds commercial, concessions marques…).

EVOLUTION EN INDICE DES PRINCIPAUX COMPTES DE BILAN DE L'ECHANTILLON CONSTANT DES COOPERATIVES ET SICA



En indice Base 100 en 2007

L'analyse du compte de résultat et des principaux postes de bilan des coopératives et Sica sur les dix dernières années montre une progression régulière du chiffre d'affaires et d'un décrochage de la marge commerciale et du chiffre d'affaires à l'export, accompagnée de difficultés à contenir les postes de charges.

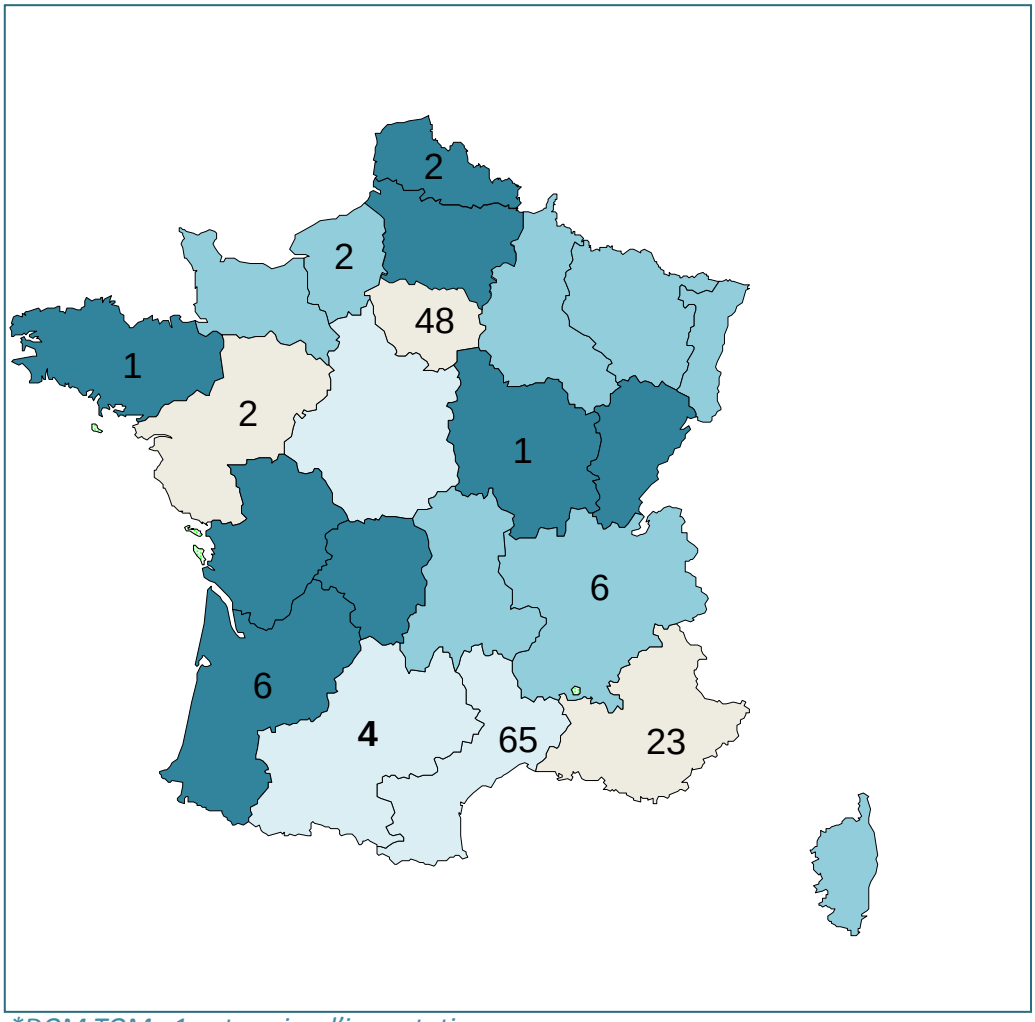
Au bilan, les fonds propres sont régulièrement renforcés, et s'accompagnent d'un maintien des outils de production. La hausse des immobilisations financières témoigne de fusions et prises de participations au sein du secteur coopératif ; des rapprochements nécessaires face aux difficultés financières rencontrées par plusieurs coopératives, mais aussi pour dégager des avantages concurrentiels et des relais de croissance sur les marchés français et étranger.

Importateurs

Analyse de l'activité et de la profitabilité

Par région

REPARTITION GEOGRAPHIQUE DES 161 ENTREPRISES DE L'ECHANTILLON (pour lesquels nous disposons d'au moins un chiffre d'affaires sur la période 2007-2017)



**DOM TOM : 1 entreprise d'importation*

L'Occitanie est la première région d'introduction et d'importation de fruits et légumes, venant majoritairement d'Espagne mais aussi du Maroc (via le marché Saint Charles). La région parisienne concentre les importateurs pays tiers, du fait de sa proximité géographique avec les zones aéroportuaires (Orly, Roissy et ports commerciaux de la région Normandie). La région PACA est la troisième région d'introduction et d'importation de par ses échanges avec l'Italie et la proximité du port de Marseille.

Principaux résultats financiers selon les régions (108 comptes disponibles en 2017)

2017	Nombre de comptes disponibles	CA total en M€	CA moyen en k €	CA export moyen en k €	Taux de Marge Commerciale (%)	Total Im.Net / CA (%)	FP / VA (%)
Auvergne Rhône Alpes	2	30,5	15,2	/	14,4	4,4	59,6
Bretagne	1	3,1	3,1	0,7	1,5	/	/
Hauts de France	2	17,6	8,8	1,3	11,7	0,1	57,5
Ile de France	31	1 073,8	34,6	3,5	13,4	13,9	61,7
Normandie	/	/	/	/	/	/	/
Nouvelle Aquitaine	3	15,3	5,1	/	24,6	13,5	110,3
Occitanie	50	873,3	17,5	4,1	15,0	2,3	63,7
Pays de la Loire	2	25,4	12,7	3,2	5,8	/	92,7
PACA	17	586,2	34,5	5,6	16,3	5,4	65,4

Données DOM-TOM non disponibles

L'Ile de France est la première place d'importation et d'introduction de France avec 41% du chiffre d'affaires total de l'activité d'importation, suivie de l'Occitanie avec 33% et la région PACA avec 22%. Les autres régions se placent loin derrière.

Les chiffres d'affaires moyens les plus élevés sont en Ile de France et en PACA. L'Occitanie, qui est la région où l'activité de réexport est la plus développée, arrive en troisième position.

Les taux de marge moyenne les plus représentatifs (issus de ces trois principales régions) s'établissent autour des 13%-16%. Moins élevés que ceux de leurs confrères grossistes et expéditeurs, ils présentent essentiellement une activité de purs services.

Les frais de personnel sont peu élevés comparés aux autres métiers de la filière, et s'expliquent là aussi par une activité de services nécessitant sans doute moins de main d'œuvre.

Le chiffre d'affaires en 2017 est tirée vers le haut par la moitié des régions seulement, mais pas des moindres puisqu'il s'agit des principales zones d'importation de France. De fait, les mauvaises performances des autres régions impactent peu sur l'activité totale des importateurs français. Pour rappel, les importations de fruits ont progressé en volume et en valeur (5% dans les deux cas) en 2017 tandis que les importations de légumes hors pomme de terre ont régressé en volume mais progressé en valeur cette même année (respectivement -2% et +5%).

- Auvergne Rhône Alpes : -6,7 %
- Bretagne : +19,7 %
- Hauts de France : -8,7 %
- Ile de France : +5,5 %
- Nouvelle Aquitaine : -21,9 %
- Occitanie : +3,0 %
- Pays de la Loire : -7,9 %
- PACA : +7,8 %

Par classe de taille

Répartition des 108 importateurs par tranche de CA

CA 2017 (en M€)	< 7,6	7,6 à 15	15 à 50	> 50
Nombre	53	14	25	16
% du total entreprises	49%	13%	23%	15%
% valeur du CA total	6%	5%	25%	63%

Les sociétés de très grande tailles (> 50 M€) ne représentent que 15% des importateurs en volume, mais le tiers en valeur.

A l'opposé, la moitié des entreprises sont de petite taille (CA < 7,6 M€), mais ne représentent que 6% du chiffre d'affaires total.

Principaux résultats 2017 selon la classe de taille

Classes de CA (en M€)	Effectif	CA cumulé en K€	Taux de Marge Commerciale	Taux de Valeur Ajoutée	Total Immos. Nettes / CA	FP / VA
< 7,6	53	160	13,7	8,7	4,4	90,5
7,6 à 15	14	141	13,2	8,3	2,5	61,6
15 à 50	25	663	17,4	6,9	2,1	56,3
>50	16	1 661	13,6	6,3	10,8	63,7

Les taux de marge commerciale et de valeur ajoutée semblent dans l'ensemble indépendants de la taille des entreprises.

Par contre, le ratio de productivité apparente (FP/VA) n'est pas à l'avantage des plus petites structures (comme cela est fréquemment le cas) avec un écart de plus de 30 points entre ces dernières et les plus grandes entreprises.

Taux de croissance selon les classes de taille

Classes de CA	Croiss. 16 / 17
< 7,6	+1,1 %
7,6 à 15	+0,8 %
15 à 50	-1,3 %
>50	+1,0 %

La progression du chiffre d'affaires en 2017 est indépendante de la taille des structures, et ce sont les entreprises de grande taille (CA compris entre 15 et 50 M€) qui s'en sont moins bien sortis cette dernière année.

La dispersion des résultats

2017	CA en M€	Marge commerciale / CA	Résultat d'exploitation / CA	AACE / CA	Frais de Personnel / VA	Résultat net / CA	CAF / CA
Maximum	202,4	>> 0	34,9	88,3	>> 0	>> 0	>> 0
Minimum	0,0	<< 0	<< 0	0,2	<< 0	<< 0	<< 0
Décile sup	63,8	29,7	6,0	30,0	115,7	4,5	4,6
Décile inf	0,3	0,8	-0,7	2,5	26,8	0,1	-0,7
Quartile sup	25,8	17,9	3,3	14,7	88,9	2,7	2,7
Quartile inf	3,0	6,9	0,5	5,5	46,8	0,2	0,4
Médiane	8,3	13,1	1,6	8,6	66,2	1,3	1,5
Moyenne (1)	24,3	14,6	2,1	8,2	63,8	1,4	1,4

(1) moyenne des ratios individuels – ns : non significatif - << 0 : très négatif

Le chiffre d'affaires moyen des importateurs cache des profils très différents, avec de très grandes entreprises au rayonnement international qui côtoient de très petits opérateurs au profil nettement plus familial. En termes de dispersion, cela se traduit par un chiffre d'affaires moyen nettement supérieur à la valeur médiane (24 M€ contre 8 M€), et une dispersion importante. De fait, la moitié des importateurs a un CA compris entre 3 M€ et 26 M€.

Le taux de marge commerciale médian est de 13%, proche du ratio moyen qui s'établit à 14,6%. La dispersion est là encore importante, avec 80% des entreprises qui ont une marge comprise entre 1% et 30% ; la moitié entre 7% et 18%.

Le résultat d'exploitation médian est de 1,6%, la moyenne de 2,1%. Les autres indicateurs de dispersion montrent que :

- la moitié des importateurs a un résultat d'exploitation compris entre 0,5% et 3,3% ;
- 80% sont compris entre -0,7% et 6%.

Le résultat net moyen s'élève à 1,4%, tout comme la médiane (1,3%). Par ailleurs :

- la moitié des entreprises a un résultat net compris entre 0,2% et 2,7% ;
- 80% des entreprises ont un ratio compris entre 0,1% et 4,5%.

Le ratio moyen « Frais de Personnel sur Valeur Ajoutée » s'élève à 64% en 2017 (pour rappel, la norme à ne pas dépasser est de 80%).

Le ratio médian s'élève à 66%, la moitié des expéditeurs s'établit entre 47% et 89%.

Analyse financière des importateurs de fruits et légumes en France

PREAMBULE

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

- l'importance du chiffre d'affaires « 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 chiffre d'affaires représente la marge commerciale 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 européennes) se retrouvent donc sous la dénomination « importations ».

Analyse de la profitabilité

LA CASCADE DES SOLDES INTERMEDIAIRES DE GESTION DES IMPORTATEURS EN 2017

	Coûts d'achat **-20 769** *-85,4%*						
	Marge Commerciale	*Charges externes* **-1 917** *-7,9%*					
		Valeur Ajoutée	*Personnel Impôt et taxes* **-1 110** *-4,6%*				
Ventes			**Excédent brut d'exploitation**	*Dot.amort.& Prov.* **-1** *0,0%*			
				Résultat d'Exploitation	*Résultat financier* **-27** *-0,1%*		
					Résultat Courant	*Résultat Except. et IS* **-140** *-0,6%*	
dont export 3 904 16,10%						**Résultat Net**	
24 308 ***100%***	**3 539** ***10,0%***	**1 622** ***6,7%***	**512** ***2,1%***	**511** ***2,1%***	**484** **2,0%**	**344** ***1,4%***	

Principaux résultats financiers des importateurs sur la période 2015-2017 (99 comptes disponibles)

Principaux ratios clés	2015	2016	2017
Chiffre d'affaires (1)	22,9	24,8	26,1
Dont export	3,4	3,6	4,1
Varia° chiffre d'affaires (en %)		8,7	5,3
Marge Ciale/CA (en %)	14,6	15,0	14,5
Résultat d'exploitation (en %)	1,9	2,2	2,1
Résultat net/CA (en %)	1,2	1,2	1,4
CAF(2)/CA (en %)	1,5	1,5	1,3
Fonds de roulement (1)	1,7	1,9	2,3
Besoin en fonds de roulement (1)	0,8	0,9	1,3
Rentabilité économique (Rex(3)/immo + BFR) (en %)	29,1	33,2	26,0
Rentabilité financière des Capitaux propres (Rn(4)/Cx propres) (en %)	10,0	10,1	11,9

(1) en M€, (2) Capacité d'Autofinancement, (3) Résultat d'exploitation, (4) Résultat Net,

La progression du chiffre d'affaires des importateurs ralentit en 2017 avec 5% de hausse, contre près de 9% l'année précédente. La part de la marge commerciale se reconstitue plus difficilement qu'en 2016.

Les charges externes évoluent parallèlement à l'activité, tandis que les charges de personnel progressent un peu plus rapidement cette même année (mais restent cependant à un niveau très correct avec 64% de la valeur ajoutée).

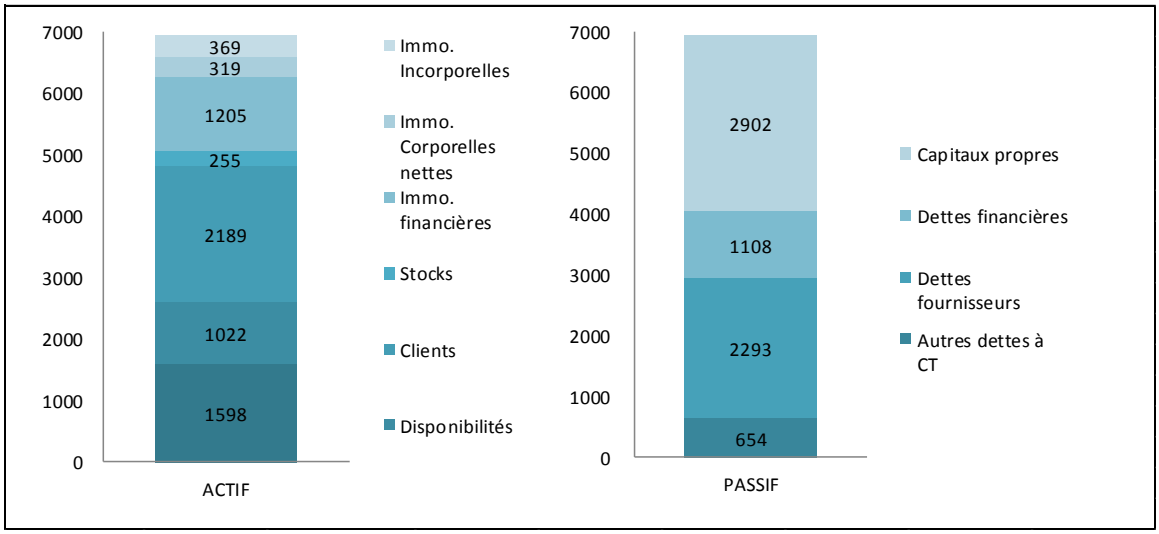
La Capacité d'autofinancement (CAF), qui mesure l'excédent financier issu de l'activité d'importation, s'érode légèrement par rapport au chiffre d'affaires en 2017.

Analyse des capitaux investis et de la structure financière

Le Fonds de Roulement (FR) progresse de 21% en 2017, améliorant ainsi la marge de sécurité des importateurs en cas d'éventuels futurs mauvais résultats.

Le Besoin en Fonds de Roulement (BFR), en hausse de 49% en 2017, témoigne d'une moins bonne gestion opérationnelle auprès des créances clients (mais qui s'accompagne en parallèle d'une diminution des délais de paiement fournisseurs). De fait, la gestion comptable des importateurs reste saine par rapport aux dettes à court terme. Le BFR reste cette année encore inférieur au FR, permettant ainsi de dégager un excédent de trésorerie.

PRINCIPAUX POSTES A L'ACTIF ET AU PASSIF DU BILAN DES IMPORTATEURS EN 2017



Analyse par les ratios

Les ratios de gestion du BFR mesurent la qualité de la gestion des différents postes du BFR, à savoir les délais clients, les stocks et les délais fournisseurs.

Le délai moyen de paiement clients (DMP) est le rapport entre la créance clients et le chiffre d'affaires. Il est bien géré par les importateurs de notre échantillon, plus particulièrement par les importateurs européens (28 jours en 2017, stable par rapport à 2016, contre respectivement 32 et 34 jours pour les opérateurs pays tiers). Rappelons que son absence de maîtrise est une des causes principales de difficultés des entreprises, particulièrement quand elles sont de petite et moyenne tailles (cf. importateurs européens).

Le délai fournisseurs est le rapport entre la dette fournisseurs et les achats de marchandises. Son allongement peut traduire un moyen de faire face à des difficultés de trésorerie, notamment en période de baisse d'activité. Ce n'est pas le cas des importateurs dont l'activité progresse depuis plusieurs années. De fait leur délai fournisseur moyen est correctement maintenu pour s'établir à 29 jours en 2017 pour les opérateurs européens et 47 jours pour leurs confrères pays tiers jours.

La rentabilité économique est la synthèse de la performance économique des entreprises. Elle met en rapport le résultat d'exploitation moyen (profitabilité) avec les immobilisations (maîtrise des investissements) et le BFR (gestion du BFR). Elle diminue en 2017 du fait de l'accroissement du besoin en fonds de roulement.

Les ratios de structure financière à long et moyen termes

Ces ratios, qui intéressent surtout les banques, servent à évaluer la solidité de la structure financière et à statuer sur des demandes de crédit à moyen et long termes ou court terme.

Le taux d'endettement mesure la part des emprunts à LMT par rapport aux capitaux propres. Selon la règle de base, ce ratio ne doit pas dépasser 1. Celui des importateurs de notre échantillon est très faible (0,4 en 2017) et progresse légèrement sur les trois années, du fait d'une progression des capitaux propres moins rapide que l'endettement financier. Il est essentiellement le fait des importateurs pays tiers (leur ratio est de 0,5, contre moins de 0,1 pour les opérateurs européens).

La capacité dynamique de remboursement (emprunts à LMT/Capacité d'autofinancement) est établie selon l'hypothèse qu'une entreprise ne doit pas consacrer plus de la moitié de sa CAF au remboursement des emprunts à LMT. Elle passe de 2,8 années en 2016 à 3,5 années en 2017 un score honorable malgré une légère détérioration lié à l'accroissement des dettes des importateurs pays tiers.

Le taux apparent d'endettement

Ce ratio de trésorerie mesure l'importance des frais financiers par rapport à la totalité des emprunts (à LMT et CT). Il progresse en 2017 du fait des importateurs pays tiers mais reste peu élevé (1,1%).

La couverture des frais financiers par l'exploitation

L'importance des frais financiers par rapport à l'excédent brut d'exploitation a un important pouvoir prédictif de défaillance à l'horizon de deux ou trois ans. Un ratio trop élevé (> 50%) signale le risque pour les entreprises d'être rapidement surendettées et à terme d'être conduites à la cessation de paiements.

Ce n'est pas le cas des importateurs de notre échantillon. En effet, ce taux est très faible en 2017 (9%).

La rentabilité financière des capitaux propres

Des capitaux propres «rentables» contribuent au financement du développement de l'entreprise (investissements en immobilisations), sans avoir recours à des financements externes de type emprunts à LMT. La rentabilité financière des importateurs progresse en 2017 (elle passe de 9,8% en 2016 à 11,9% en 2017), du fait d'une augmentation plus rapide du bénéfice net par rapport au renforcement des capitaux propres.

Comparaison des moyennes des entreprises bénéficiaires et déficitaires : les déficitaires sont de plus petite taille et ont des frais de personnel trop élevés

8 importateurs sur 108 (comptes disponibles) présentent un résultat net négatif, soit 7%. En 2017, moins d'un importateur sur dix est dans une situation critique.

Ces entreprises en difficulté ont un chiffre d'affaires moyen deux fois moins élevé – et en baisse sur les trois années - que celui de leurs confrères rentables. Elles réalisent moins d'un dixième de leur activité à l'export - activité qui recule fortement en 2017 pour ces dernières - tandis qu'il progresse nettement pour les importateurs en bonne santé financière (+14%, pour une part de 16% du CA total).

La marge commerciale et autres principaux soldes intermédiaires de gestion sont dans l'ensemble stables pour les deux catégories d'entreprises. En fait, ce sont les charges de personnel qui creusent l'écart entre les structures déficitaires et les bénéficiaires. De fait, les charges de personnel représentent 90% de la VA pour les déficitaires, contre 63% pour les bénéficiaires. C'est mieux qu'en 2016 pour les opérateurs en difficulté, mais pas assez pour parvenir à dégager un bénéfice net positif.

Performances selon les groupes typologiques

Près des deux tiers des importateurs enregistre une hausse de leur activité en 2017 ; Les importateurs pays tiers étant les plus nombreux à tirer le chiffre d'affaires moyen vers le haut (près des ¾ ont un CA qui augmente, contre la moitié seulement pour les opérateurs UE).

Les importateurs européens

Les importateurs dits « européens » gardent souvent un profil familial, et sont de taille plus modeste que leurs confrères « pays tiers ». Leur clientèle est constituée de grossistes mais aussi de GMS. Certains élargissent progressivement leurs sources d'approvisionnement en dehors de l'Union Européenne.

Principaux résultats financiers des importateurs européens (41 comptes disponibles)

Principaux ratios clés	2015	2016	2017
Chiffre d'affaires (1)	17,9	19,0	19,6
Dont exportation	3,3	3,3	4,6
Varia° chiffre d'affaires (en %)		6,1	3,0
Marge Ciale/CA (en %)	16,4	16,2	15,9
Résultat d'exploitation (en %)	2,0	2,0	2,1
Résultat net/CA (en %)	1,4	1,3	1,6
CAF(2)/CA (en %)	1,7	1,7	1,4
Fonds de roulement (1)	1,3	1,5	1,6
Besoin en fonds de roulement (1)	0,3	0,3	0,5
Rentabilité économique (Rex(3)/immo + BFR) (en %)	51,8	49,7	46,5
Rentabilité financière des Capitaux propres (Rn(4)/Cx propres) (en %)	14,7	14,6	16,7

(1) en M€, (2) Capacité d'Autofinancement, (3) Résultat d'exploitation, (4) Résultat Net,

La moitié des importateurs européens tire le chiffre d'affaires moyen vers le haut en 2017 ; comme cela était déjà le cas en 2016. L'activité de (re)export bondit (+42%) et représente près de 5% de l'activité de ces opérateurs. Ces gains d'activité s'accompagnent cette année encore d'une relative stabilité de la marge commerciale et des principaux autres soldes intermédiaires de gestion. Les frais de personnel progressent légèrement mais restent à un niveau très correct (64% de la valeur ajoutée), tout comme le poste des autres charges (10% du chiffre d'affaires). La CAF moyenne diminue elle aussi sensiblement et représente 1,4% du CA en 2017.

Les positionnements amont et aval des importateurs UE restent globalement inchangés depuis plusieurs années. Par contre, et afin de répondre à des demandes de réassurance de la part des consommateurs en général, les opérateurs s'inscrivent dans des démarches de maîtrise et d'amélioration de la qualité des produits à tous les stades de la production et des mises en marché.

Les importateurs pays tiers

Les importateurs pays tiers sont principalement des grandes entreprises nationales et/ou internationales, qui bénéficient souvent de la dynamique des groupes auxquels ils appartiennent (groupes intégrant parfois plusieurs métiers tels que la production, le transport, l'import, le mûrissage et la distribution). Leur clientèle est majoritairement constituée de grands comptes, à savoir l'industrie et la grande distribution.

Principaux résultats financiers des importateurs pays tiers (41 comptes disponibles)

Principaux ratios clés	2015	2016	2017
Chiffre d'affaires (1)	35,3	38,8	41,3
Dont exportation	4,8	5,3	5,2
Varia° chiffre d'affaires (en %)		10,0	6,4
Marge Ciale/CA (en %)	13,8	14,6	14,0
Résultat d'exploitation (en %)	1,9	2,3	2,1
Résultat net/CA (en %)	1,2	1,1	1,3
CAF(2)/CA (en %)	1,4	1,4	1,3
Fonds de roulement (1)	2,6	3,0	3,8
Besoin en fonds de roulement (1)	1,4	1,7	2,6
Rentabilité économique (Rex(3)/immo + BFR) (en %)	24,0	29,8	21,6
Rentabilité financière des Capitaux propres (Rn(4)/Cx propres) (en %)	8,1	8,2	10,1

(1) en M€, (2) Capacité d'Autofinancement, (3) Résultat d'exploitation, (4) Résultat Net,

L'année 2017 a semble-t-il été plus compliquée que 2016 pour les importateurs pays tiers, avec une moitié seulement d'opérateurs en hausse d'activité (contre près des ¾ l'année dernière). La progression du chiffre d'affaires moyen s'accompagne néanmoins d'une bonne reconstitution des principaux soldes intermédiaires de gestion, et d'une gestion très correcte des postes de charges. De fait, les frais de personnel représentent 63% de la VA en 2017, et les autres charges moins de 8% du CA.

Les importateurs pays tiers accroissent eux aussi leurs démarches qualité (traçabilité et responsabilité accrue au niveau des contrôles notamment), à l'instar de tous les autres opérateurs de la filière.

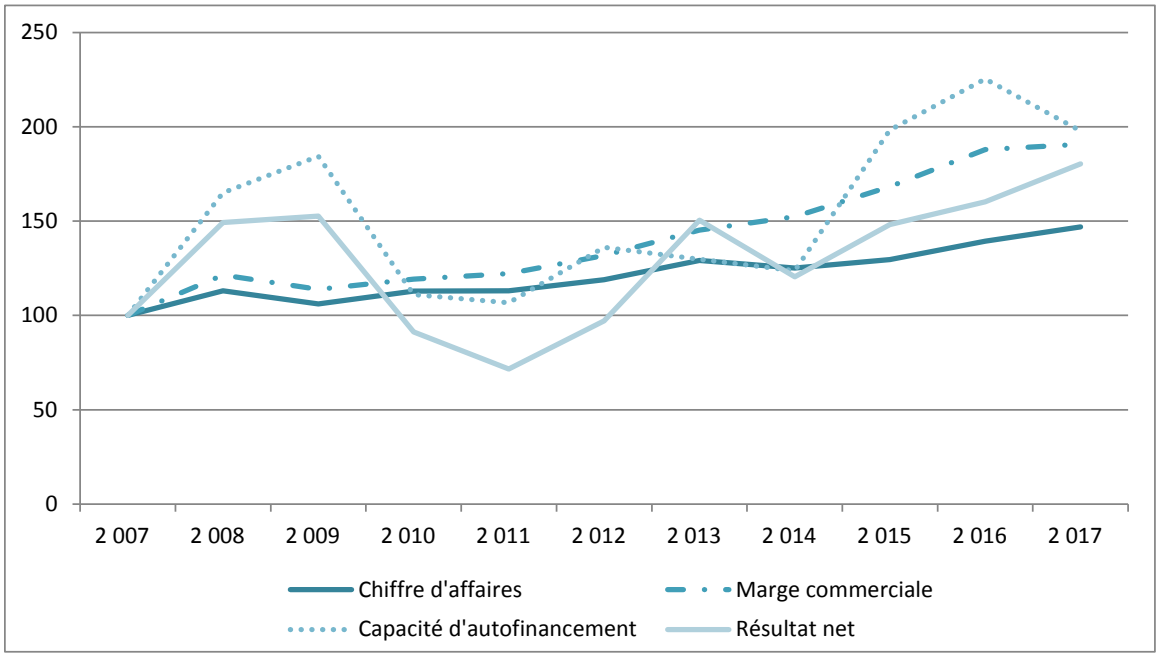
Evolution de l'échantillon constant sur la période 2007-2017

Nous disposons d'un échantillon constant de 64 importateurs sur la période 2007-2017 mettant en relief les éléments suivants :

PROGRESSION REGULIERE DU CHIFFRE D'AFFAIRES, NET ACROISSEMENT DE LA MARGE COMMERCIALE DEPUIS 2011, CAF ET BENEFICE NET FLUCTUANTS ET ORIENTES A LA HAUSSE SUR LES DIX ANNEES

Le chiffre d'affaires moyen des importateurs progresse régulièrement entre 2007 et 2017, et il est accompagné d'une nette accélération à la hausse de la marge commerciale depuis 2011. Cela traduit une très bonne valorisation des produits vendus qui se répercute favorablement sur la rentabilité (CAF) et le bénéfice net des entreprises ; ces derniers évoluant en dents de scie et à la hausse.

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



En indice Base 100 en 2007

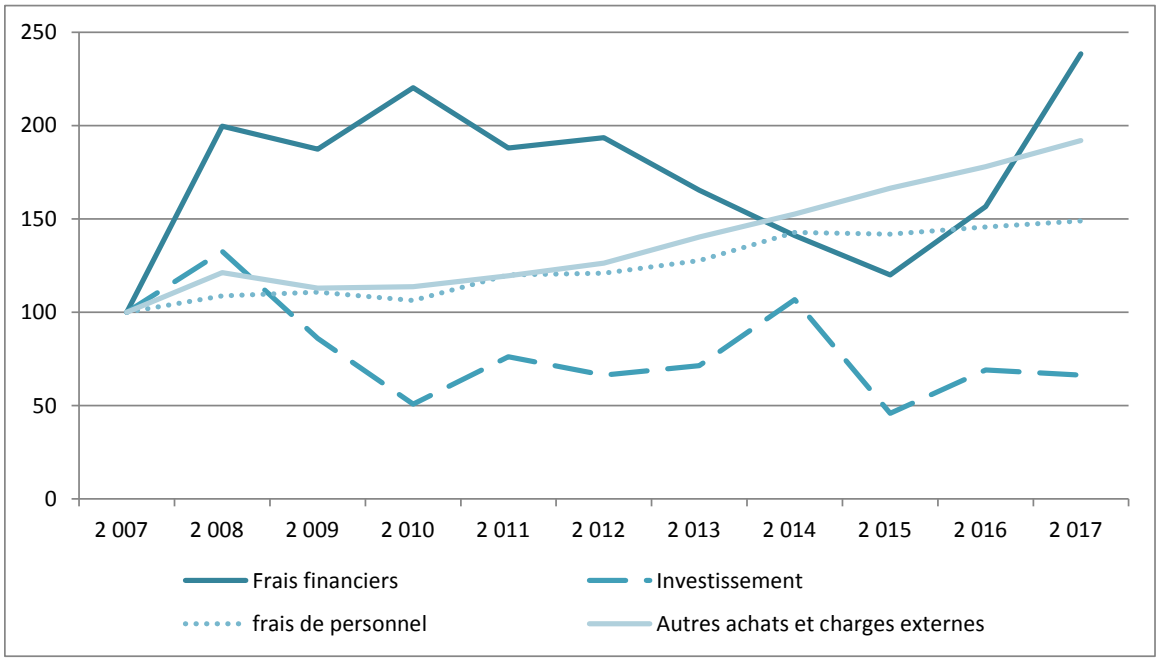
DES CHARGES EXTERNES ET DES FRAIS DE PERSONNEL EN PROGRESSION REGULIERE SUR LES DIX ANS, DES FRAIS FINANCIERS EN DIMINUTION DEPUIS 2011 ET DES INVESTISSEMENTS FLUCTUANTS

Les frais de personnel progressent parallèlement au chiffre d'affaires sur la période. Les autres achats et charges externes sont bien contenus jusqu'en 2012, mais ils augmentent plus rapidement à partir de 2013 ; Cette hausse est néanmoins compensés par le « bond » de la marge commerciale constaté précédemment.

Les investissements fluctuent à la baisse sur la période considérée, mais cet indicateur impacte peu sur l'activité des importateurs, peu capitalistique et principalement de négoce.

Les frais financiers sont à rapprocher des dettes à LMT qui, après avoir diminuées en milieu de période, sont reparties à la hausse depuis.

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



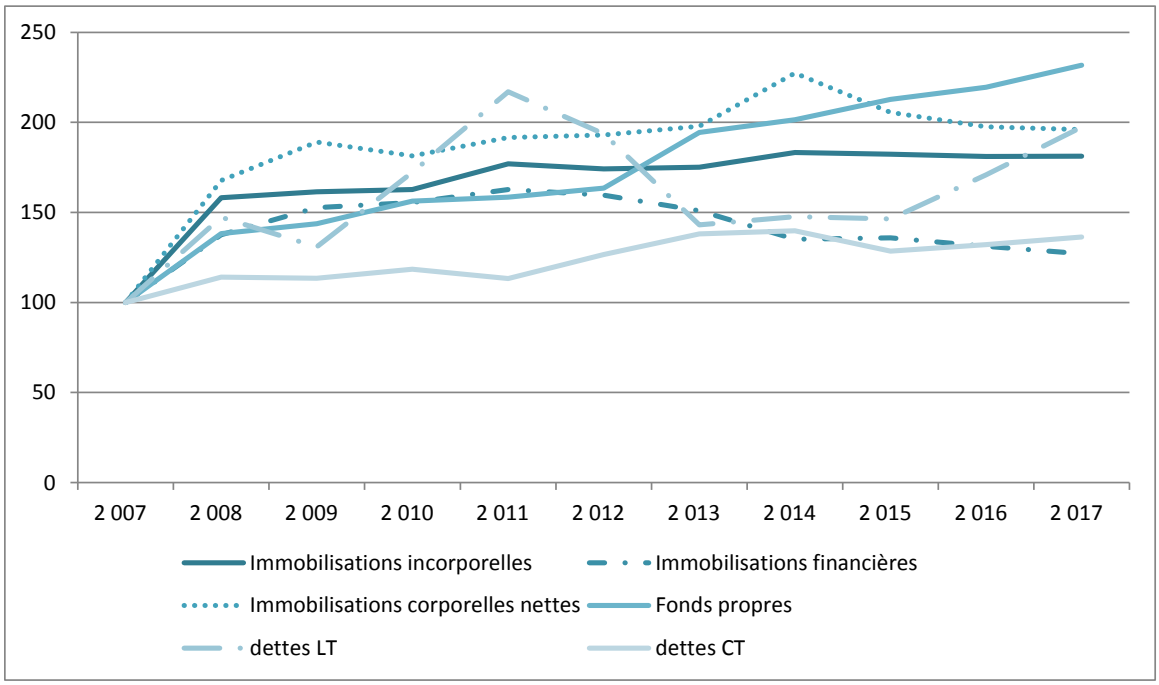
En indice Base 100 en 2007

PROGRESSION REGULIERE DES FONDS PROPRES SUR LA PERIODE, VIEILLISSEMENT DES IMMOBILISATIONS CORPORELLES DEPUIS 2015 ET HAUSSE DE L'ENDETTEMENT A LONG TERME EN FIN DE PERIODE

La progression régulière au passif des fonds propres ne s'accompagne pas à l'actif d'une hausse des immobilisations, plutôt stables (immobilisations incorporelles), voire en baisse (immobilisations corporelles nettes, immobilisations financières).

En matière de politique d'endettement, on constate la maîtrise des dettes à court terme. Celles à long terme, après avoir diminué entre 2012 et 2015, augmentent depuis lors (effet de levier éventuel via le financement par la dette d'opportunités d'expansion).

EVOLUTION EN INDICE DES PRINCIPAUX COMPTES DE BILAN DE L'ECHANTILLON CONSTANT DES IMPORTATEURS



En indice Base 100 en 2007

Les importateurs ont une activité en hausse régulière sur la période 2007-2017 et la marge commerciale, en nette hausse à partir de 2011, permet de compenser l'accroissement parallèle des postes de charges.

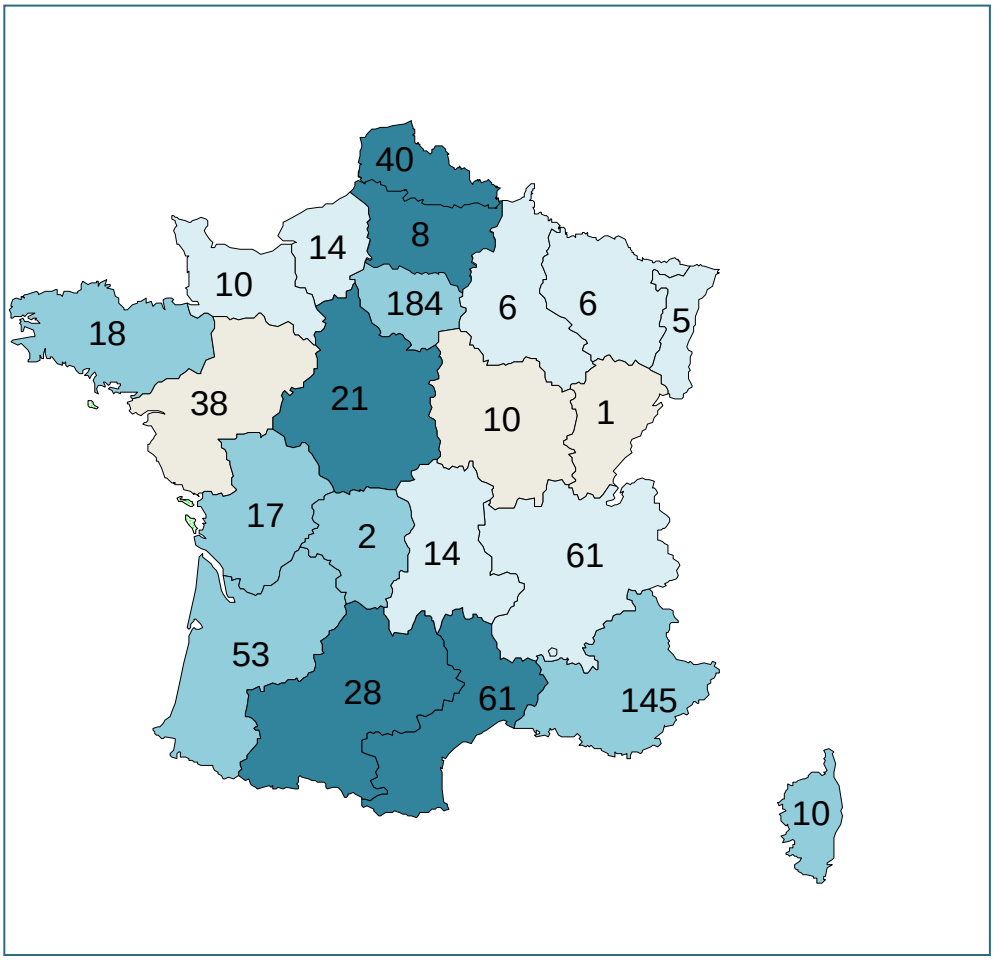
Au passif du bilan, le renforcement des fonds propres ne s'accompagne pas d'une progression des immobilisations, et la hausse des dettes à long terme en fin de période laisse à penser que les opérateurs financent leurs opportunités de croissance par un recours à la dette ; ce d'autant plus que les taux d'intérêt sont très bas depuis plusieurs années.

Grossistes

Analyse de l'activité et de la profitabilité

Par région

REPARTITION GEOGRAPHIQUE DES 758 GROSSISTES DE L'ECHANTILLON*



**pour lesquels nous avons au moins un CA sur la période 2007-2017*
***DOM TOM : 6 entreprises de gros*

Les grossistes sont principalement regroupés dans les grands bassins de consommation que sont l'Ile de France (24% des effectifs), les régions PACA (19%), l'Occitanie (12%) et la région Auvergne-Rhône Alpes (10%).

Principaux résultats financiers selon les régions (sur 366 comptes disponibles en 2017)

2017	Nombre	CA cumulé en k €	Taux de Marge Commerciale (%)	Total Im.Net / CA (%)	FP / VA (%)
Auvergne Rhône ALpes	45	1 112 496	17,6	35,4	44,9
Bourgogne Franche Comté	5	20 762	28,1	2,0	76,0
Bretagne	/	/	/	/	/
Centre Val de Loire	10	110 015	15,7	1,9	83,4
Corse	4	21 263	31,5	7,7	45,7
Grand Est	8	81 122	30,2	6,2	77,4
Hauts de France	27	310 554	18,1	4,0	75,6
Ile de France	112	3 827 432	21,8	10,4	79,1
Normandie	6	194 789	16,9	8,2	81,9
Nouvelle Aquitaine	29	171 635	22,6	7,2	81,0
Occitanie	35	509 869	11,9	2,9	81,6
Pays de la Loire	12	92 251	24,6	6,9	73,7
PACA	73	832 167	17,1	5,3	65,5
TOTAL	**366**	**7 284 355**	**19,7**	**12,5**	**73,4**

L'Ile de France représente plus de la moitié du chiffre d'affaires réalisé au stade de gros de fruits et légumes en France. Elle est suivie de loin par les régions Auvergne-Rhône Alpes (15% du total France à ce stade de la filière) et PACA (14%).

Les taux de marge moyenne diffèrent nettement entre les régions : il est plus faible là où la concurrence entre grossistes est élevée et où la production locale est plus importante.

Les frais de personnel sont dans l'ensemble bien contenus, ce dans toutes les régions françaises.

L'évolution du chiffre d'affaires est orientée à la hausse en 2017 pour toutes les régions françaises, exception faite du Centre Val de Loire. La progression est particulièrement importante dans la vallée du Rhône et le sud de la France.

- Auvergne Rhône Alpes : +10,4%
- Bourgogne Franche Comté : +0,5%
- Bretagne : /
- Centre Val de Loire : -2,4%
- Corse : +7,7%
- Grand Est : +4,4%
- Hauts de France : +1,6%
- Ile de France : +4,5%
- Normandie : +6,4%
- Nouvelle Aquitaine : +1,3%
- Occitanie : +9,9%
- Pays de la Loire : +1,1%
- PACA : +8,4%

Par classe de taille

Répartition des grossistes par tranche de chiffre d'affaires (366 comptes disponibles)

CA 2017 (en M€)	<1,5	1,5 à 5	5 à 10	10 à 15	>15
Nombre d'entreprises	53	96	91	47	79
% effectif	14,5	26,2	24,9	12,8	21,6
% valeur	0,4	4,1	8,8	8,0	78,6

La structure de l'échantillon totales des entreprises de gros montre la part prépondérante des très petites et petites structures (CA inférieur à 5 M€) qui constituent 40% des effectifs, pour un chiffre d'affaires cumulé représentant moins de 5% de sa valeur totale. A l'opposé, les entreprises de très grande taille (CA > 15 M€) représentent 22% de l'échantillon en nombre mais 79% en valeur.

Principaux résultats 2017 selon la classe de taille

Classes de CA (en M€)	Effectif	CA cumulé en K€	Taux de Marge Commerciale	Total Immos. Nettes / CA	FP / VA
< 1,5	53	31 509	18,3	19,5	81,3
1,5 à 5	96	298 865	21,3	5,4	77,7
5 à 10	91	642 075	20,7	6,4	76,6
10 à 15	47	584 869	19,9	5,3	67,4
>15	79	5 727 037	19,6	14,2	73,3

Le taux de marge commerciale varie peu selon la taille des entreprises, de même que le ratio de productivité apparente (FP/VA).

Taux de croissance selon les classes de taille

Classes de CA	Croiss. 16 / 17
< 1,5	-6,8%
1,5 à 5	+0,4%
5 à 10	-1,2%
10 à 15	+1,8%
>15	+2,2%

La progression du chiffre d'affaires semble sensiblement corrélée avec la taille des structures en 2017. On constate en effet que ce sont les entreprises de très petite taille qui ont le plus souffert cette même année tandis que celles de très grande taille ont le plus progressé en moyenne.

La dispersion des résultats

Sur une population aussi large, il est normal que la dispersion soit importante. Pour illustration, on a calculé les indices de dispersion de quelques ratios relatifs au compte de résultat, là la rentabilité et aux frais de personnel.

2017	Chiffre d'affaires (en M€)	Marge commerciale / CA	Résultat d'exploitation / CA	AACE / CA	Frais de Personnel / VA	Résultat net / CA	CAF / CA
Maximum	2 391	63,9	39,2	>> 0	>> 0	<< 0	>> 0
Minimum	0	<< 0	<< 0	0,3	<< 0	>> 0	<< 0
Décile sup	23,0	33,6	5,9	22,1	97,8	4,4	5,2
Décile inf	0,9	7,8	-0,4	3,3	38,3	-0,1	-0,7
Quartile sup	13,7	26,6	3,5	14,5	87,8	2,7	3,2
Quartile inf	2,6	13,8	0,6	5,4	57,8	0,5	0,5
Médiane	6,4	19,0	1,8	8,9	74,2	1,4	1,6
Moyenne (1)	19,9	19,7	2,0	10,2	73,4	2,0	2,6

(2) moyenne des ratios individuels – ns : non significatif - << 0 : très négatif - >> : très positif

Le chiffre d'affaires est très dispersé. La médiane s'établit à 6 M€, tandis que la moyenne est de 20 M€. La moitié des entreprises ont un CA compris entre 3 et 14 M€, 8 sur 10 entre 1 et 23 M€.

Le taux de marge commerciale médian et moyen est de 19%, proche de la moyenne qui est de 20%. En 2017, 80% des entreprises ont une marge comprise entre 8% et 34%, la moitié entre 14% et 27%.

Le résultat d'exploitation médian et moyen est de 1,8%, les autres indicateurs montrent que :

- la moitié des grossistes ont un résultat d'exploitation compris entre 0,6% et 3,5% ;
- 80% d'entre eux sont compris entre -0,4% et 6%.

Le résultat net :

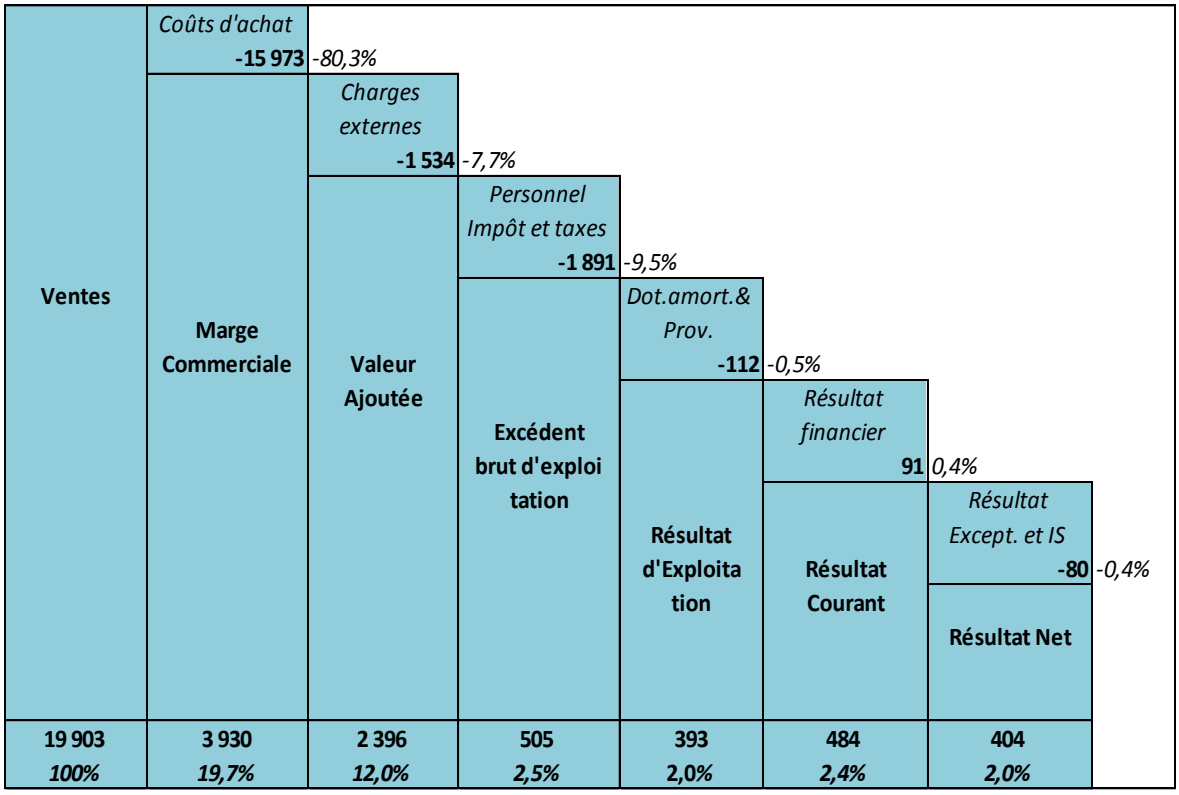
- la moitié des entreprises ont un résultat net compris entre 0,4% et 2,5% ;
- 80% des entreprises ont un ratio compris entre -0,4% et 4,6%.

Les ratios moyen et médian « Frais de Personnel sur Valeur Ajoutée » s'élèvent respectivement à 73% et 74% en 2017 (la norme à ne pas dépasser est de 80%). Il varie entre 58% et 88% pour la moitié des grossistes.

Analyse financière des grossistes de fruits et légumes en France

Analyse de la profitabilité

LA CASCADE DES SOLDES INTERMEDIAIRES DE GESTION DES GROSSISTES EN 2017



Principaux résultats financiers des grossistes sur la période 2015-2017 (319 comptes)

Principaux ratios clés	2015	2016	2017
Chiffre d'affaires (1)	18,0	19,2	20,1
Varia° chiffre d'affaires (en %)		6,8	6,5
Marge Ciale/CA (en %)	20,7	20,2	20,0
Résultat d'exploitation (en %)	1,7	1,6	1,6
Résultat net/CA (en %)	2,1	2,0	2,1
CAF(2)/CA (en %)	2,4	2,4	2,6
Fonds de roulement (1)	1,2	1,6	1,8
Besoin en fonds de roulement (1)	0,3	0,9	1,2
Rentabilité économique (Rex(3)/immo + BFR) (en %)	28,8	18,8	17,0
Rentabilité financière des Capitaux propres (Rn(4)/Cx propres) (en %)	16,0	15,2	14,9

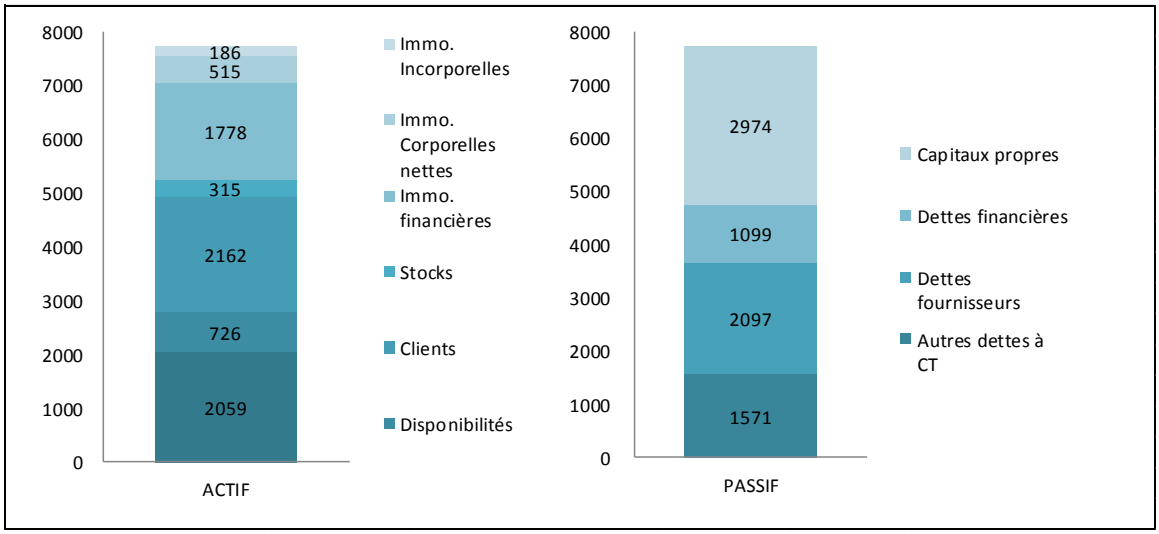
(1) en M€, (2) Capacité d'Autofinancement, (3) Résultat d'exploitation, (4) Résultat Net,

Les grossistes ont enregistré de bonnes performances en 2017, en termes d'évolution du chiffre d'affaires (+7% les deux années) comme de reconstitution des principaux soldes intermédiaires de gestion.

Analyse des capitaux investis et de la structure financière

Le Fonds de Roulement (FR) progresse en 2017, mais nettement moins rapidement que le Besoin en Fond de Roulement (BFR). La légère érosion entre ces deux indicateurs sur les trois années témoigne cependant d'une bonne gestion opérationnelle, avec notamment des délais clients fournisseurs et clients stables sur la période triennale. Le BFR est inférieur au FR sur les trois années, et dégage ainsi un excédent de trésorerie propre à rassurer les banques.

PRINCIPAUX POSTES A L'ACTIF ET AU PASSIF DU BILAN DES GROSSISTES EN 2017



Analyse par les ratios

Ces ratios mesurent la qualité de la gestion des postes du BFR : clients, stocks, fournisseurs.

Le délai moyen de paiement client en 2017 est de 37 jours pour les grossistes sur marché, 42 jours pour leurs confrères hors marché. Il diminue de presque deux jours dans le premier cas, et est stable dans le second.

Le délai fournisseur est le rapport entre la dette fournisseur et les achats de marchandises. Il est stable pour les deux catégories de grossistes – hors et sur marché -, et s'élève à 51 jours pour les premiers et 47 jours pour les seconds. Sa gestion est indispensable pour entretenir des relations commerciales de confiance avec les fournisseurs et autres créanciers.

La rentabilité économique est la synthèse de la performance économique des entreprises. Elle met en rapport le résultat d'exploitation moyen (profitabilité) avec les immobilisations (maîtrise des investissements) et le BFR (gestion du BFR). Elle diminue en 2017, passant de 18,8% en 2016 à 17% en 2017 ; du fait de la forte hausse du BFR.

Les ratios de structure financière à long et moyen termes

Le taux d'endettement mesure la part des emprunts à LMT par rapport aux capitaux propres. Selon la règle de base, le ratio ne doit pas dépasser 1. Le taux d'endettement des grossistes est dans l'ensemble très peu élevé, et il diminue en 2017 pour s'établir à 0,25 (contre 0,34 en 2016) ; du fait d'une diminution très nette des dettes à caractère financier des grossistes hors marché.

La capacité dynamique de remboursement (emprunts à LMT/Capacité d'autofinancement) est très correcte en 2016 pour les grossistes, passant de 1,5 en 2015 à 2,2 en 2016 (hausse de l'endettement à long terme et stabilité de la capacité d'autofinancement).

Le taux apparent d'endettement

Ce ratio de trésorerie mesure l'importance des frais financiers par rapport à la totalité des emprunts (à LMT et CT). Un taux anormalement élevé par rapport aux taux actuels peut indiquer que le bilan moyen ne reflète pas l'endettement réel ou moyen des entreprises. Il est très faible pour les grossistes et s'établit à 0,6% sur les trois années.

La couverture des frais financiers par l'exploitation

L'importance des frais financiers par rapport à l'excédent brut d'exploitation a un important pouvoir prédictif de défaillance à l'horizon de deux ou trois ans. Un ratio trop élevé (> 50%) signale le risque pour les entreprises d'être rapidement surendettées et à terme d'être conduites à la cessation de paiements.

Ce ratio est très peu élevé en 2017 pour les grossistes de notre échantillon, et s'élève à 5,3%. En matière de gestion financière, nos opérateurs de gros ont actuellement un risque considéré comme très faible de défaillance par les banques.

La rentabilité financière des capitaux propres

Des capitaux propres «rentables» financièrement contribuent au financement du développement de l'entreprise, sans avoir recours à des emprunts à long et moyen termes.

La rentabilité financière des grossistes est globalement stable sur les trois années et s'établit à 14,9% en 2017.

Comparaison des moyennes des entreprises bénéficiaires et déficitaires : Un léger recul du chiffre d'affaires et des charges externes très importantes pour les déficitaires

En 2017, 35 grossistes sur les 319 comptes disponibles dégagent un résultat net négatif, soit 11%. Le taux de croissance moyen des structures déficitaires a été de -0,2% cette dernière année, contre une progression de 5,3% pour les opérateurs bénéficiaires.

La comparaison entre ces deux catégories d'opérateurs montre que c'est la gestion des frais de personnel qui creuse l'écart entre les grossistes bénéficiaires et ceux déficitaires, les seconds ayant de grandes difficultés à les maîtriser (ce poste de charges progresse sur les trois années et représente 111% de la valeur ajoutée en 2017, contre 76% pour les entités bénéficiaires)

Performances selon les groupes typologiques

Les grossistes sur marché

Les grossistes sur marché travaillent principalement avec une clientèle constituée de primeurs et de la RHD commerciale.

En 2017, le chiffre d'affaires moyen a été tiré vers le haut par une large majorité d'opérateurs, et les entreprises déficitaires sont par ailleurs peu nombreuses (9% d'entre elles ne dégage pas de bénéfice cette dernière année, principalement du fait de frais de personnel très – et trop - élevées).

La progression du chiffre d'affaires moyenne des grossistes sur marché s'accompagne d'une bonne reconstitution des principaux soldes intermédiaires de gestion, ainsi que d'une bonne gestion des postes de charges.

Comme cela a déjà été noté pour d'autres opérateurs du stade de gros en fruits et légumes, les performances des grossistes sur marché sont plus liées à la conjoncture qu'à des renouvellements de stratégie d'entreprise ; ces dernières étant désormais bien établies depuis plusieurs années. Pour autant, les besoins et les attentes de leurs clientèles nécessitent d'adapter leurs gammes de produits vendus (rééquilibrage et/ou élargissement de gammes sur des produits phares et/ou labellisés, développement des produits biologiques), et peuvent aussi les amener à créer des relations plus formalisées (partenariats) avec ces dernières mais aussi avec leurs fournisseurs (recherche et valorisation de nouveaux produits).

Principaux résultats financiers des grossistes sur marché (197 comptes disponibles)

Principaux ratios clés	2015	2016	2017
Chiffre d'affaires (1)	10,3	11,0	11,5
Varia° chiffre d'affaires (en %)		6,3	4,3
Marge Ciale/CA (en %)	17,9	16,9	17,3
Résultat d'exploitation (en %)	2,3	2,3	2,4
Résultat net/CA (en %)	1,6	1,6	1,8
CAF(2)/CA (en %)	2,0	2,0	2,0
Fonds de roulement (1)	0,6	0,6	0,8
Besoin en fonds de roulement (1)	0,1	0,2	0,2
Rentabilité économique (Rex(3)/immo + BFR) (en %)	48,2	43,5	45,7
Rentabilité financière des Capitaux propres (Rn(4)/Cx propres) (en %)	17,2	16,8	18,4

(1) en M€, (2) Capacité d'Autofinancement, (3) Résultat d'exploitation, (4) Résultat Net,

Les grossistes hors marché

Le chiffre d'affaires moyen des grossistes hors marché progresse sur les trois années et s'accompagne là aussi d'une bonne reconstitution des soldes de gestion.

Les grossistes de cette catégorie ne bénéficient pas de l'effet « marché » de leurs confrères GHM, ce qui explique sans doute des performances plus dispersées (un tiers d'entre eux observe une baisse de leur chiffre d'affaires en 2017, et 15% ne dégagent pas de bénéfice).

De fait, d'autres éléments autres que les bonnes ou mauvaises campagnes des produits vendus impactent plus sur leur activité, notamment leur taille, leur positionnement clientèle ou encore les offres de services proposés.

Les entreprises en perte d'activité sont cette année encore nombreuses à être de petite taille. Celles-ci sont plus fréquemment indépendantes, ne vendent que des fruits et légumes et ont majoritairement une clientèle de centrales ou de restauration commerciale ; un profil proche de leurs consœurs sur marché.

A l'opposé, les grossistes hors marché en croissance d'activité ont le profil « typique » de GASC : Souvent adhérents à des groupements ou appartenant à des groupes, ils ont une activité élargie à d'autres produits que les fruits et légumes frais. De fait, l'extension de leur gamme à d'autres produits frais permet d'augmenter la valeur livrée chez les clients (GMS et/ou restauration collective) et de fidéliser ces derniers. La performance logistique est un élément important de leur activité, dans la mesure où elle peut devenir un relais de croissance en pesant moins sur les postes de charges.

A l'amont, des partenariats avec des producteurs et maraichers locaux sont établis afin de développer les circuits courts auprès de la restauration collective (qui est très demandeuse) et à l'aval, des partenariats sont établis avec les GMS sur de nouvelles gammes et des marques propres.

Principaux résultats financiers des grossistes hors marché (122 comptes dispo)

Principaux ratios clés	2015	2016	2017
Chiffre d'affaires (1)	30,3	32,5	34,2
Varia° chiffre d'affaires (en %)		7,0	5,3
Marge Ciale/CA (en %)	22,3	21,9	21,5
Résultat d'exploitation (en %)	1,4	1,2	1,3
Résultat net/CA (en %)	2,3	2,2	2,2
CAF(2)/CA (en %)	2,6	2,6	3,0
Fonds de roulement (1)	2,1	3,1	3,3
Besoin en fonds de roulement (1)	0,7	2,1	2,9
Rentabilité économique (Rex(3)/immo + BFR) (en %)	20,9	11,9	10,4
Rentabilité financière des Capitaux propres (Rn(4)/Cx propres) (en %)	115,6	14,7	13,8

(1) en M€, (2) Capacité d'Autofinancement,
(3) Résultat d'exploitation, (4) Résultat Net,

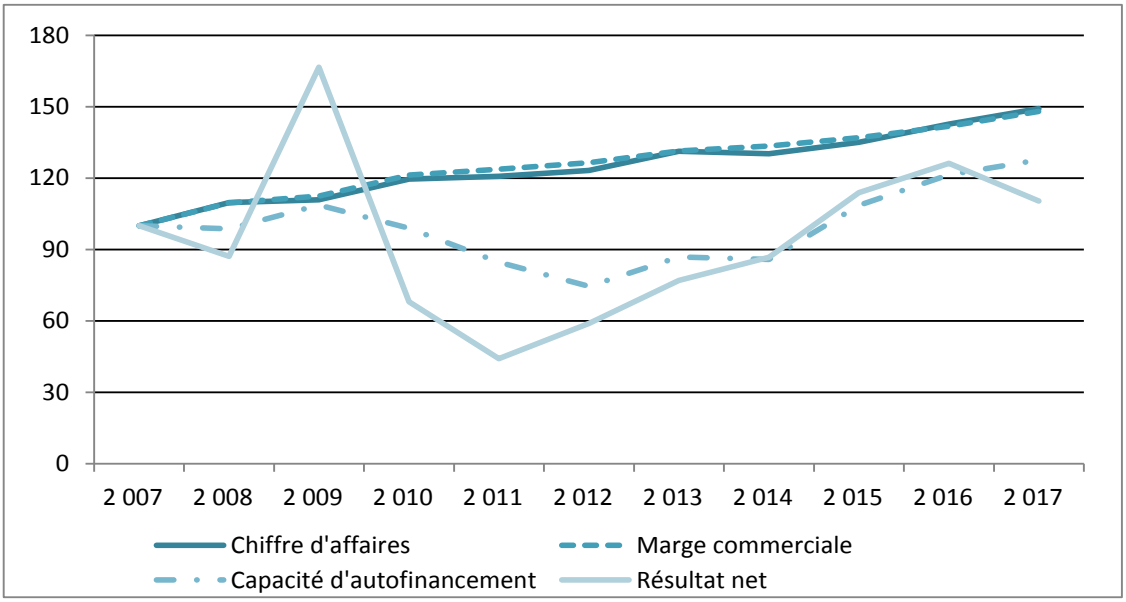
Evolution de l'échantillon constant sur la période 2007-2017

L'analyse des résultats au stade de gros sur la période 2007-2017 (223 comptes disponibles) montre les tendances suivantes :

PROGRESSION REGULIERE DU CHIFFRE D'AFFAIRES ET DE LA MARGE COMMERCIALE, FLUCTUATION A LA HAUSSE DE LA RENTABILITE ET DU RESULTAT NET

Les grossistes enregistrent des performances moyennes à la hausse sur la période décennale, le chiffre d'affaires et la marge commerciale évoluant en parallèle. La capacité d'autofinancement et le résultat net, plus fluctuants, évoluent moins rapidement.

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



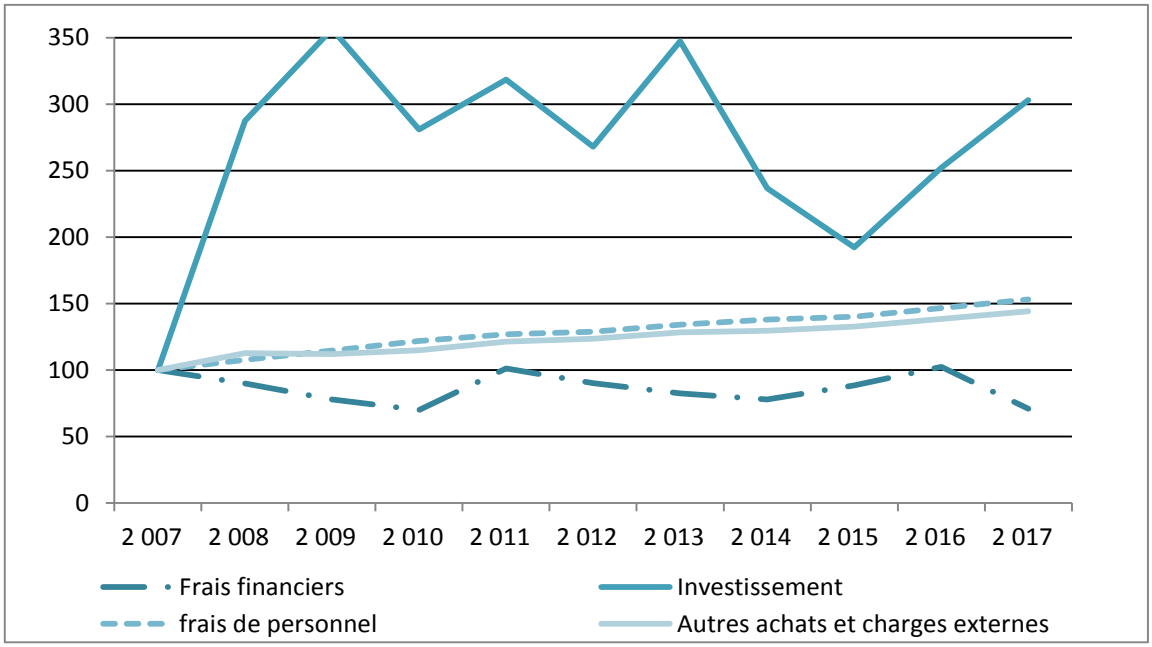
En indice Base 100 en 2007

DES CHARGES EXTERNES ET DES FRAIS DE PERSONNEL QUI PROGRESSENT REGULIEREMENT SUR LES DIX ANNEES, DES INVESTISSEMENTS EN DENTS DE SCIE DANS UN CONTEXTE DE DIMINUTION DES FRAIS FINANCIERS

Les charges de personnel et externes évoluent parallèlement au chiffre d'affaires et à la marge commerciale. Ce sont les deux principales charges de gestion de l'activité de négoce des grossistes, et leur maîtrise est primordiale pour dégager un résultat net positif.

Les grossistes investissent par ailleurs de façon conséquente sur les dix années, profitant de fait de taux d'intérêt très bas (les frais financiers étant négatif sur la période observée).

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



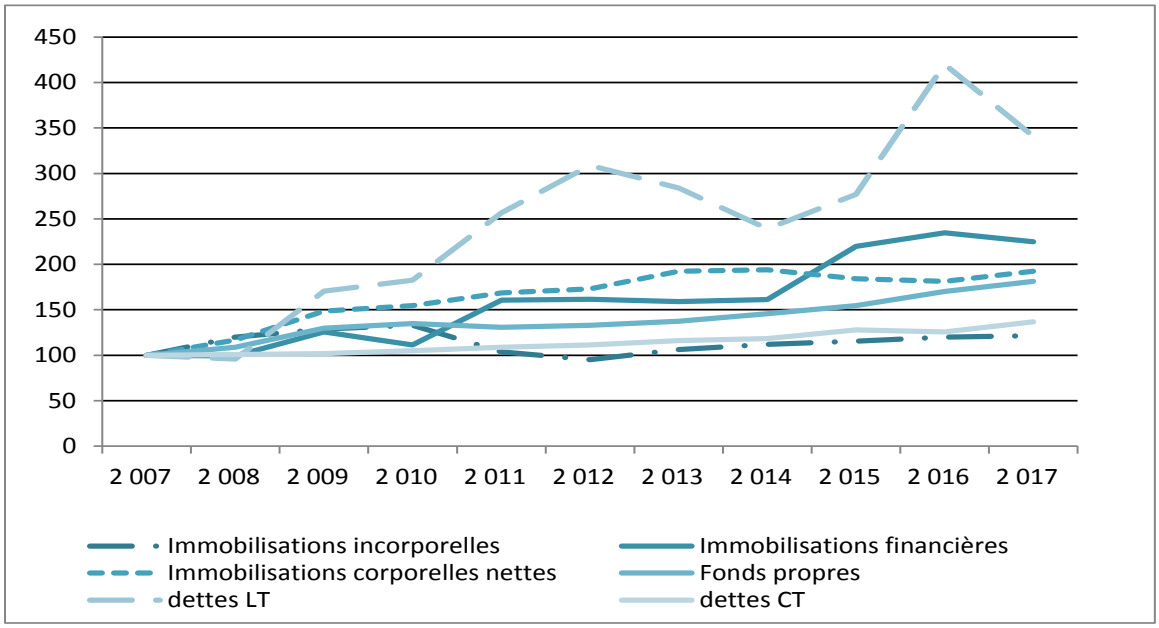
En indice Base 100 en 2007

RENFORCEMENT REGULIER DES FONDS PROPRES, LEGER VIEILLISSEMENT DES OUTILS DE PRODUCTION , PAUSE DANS LES PRISES DE PARTICIPATION EN FIN DE PERIODE ET ACCROISSEMENT REGULIER DES DETTES A LONG TERME

Le renforcement des fonds propres sur les dix années s'accompagne d'une progression rapide – et par pallier - de l'endettement à long terme.

A l'actif du bilan, les immobilisations financières progressent elles aussi par palier, témoignage d'une politique de concentration inter-entreprises toujours de rigueur. Les immobilisations corporelles nettes se stabilisent quant à elles entre 2013 et 2017, signe d'un léger vieillissement des outils de production.

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



En indice Base 100 en 2007

L'année 2017 se caractérise par une progression comparable du chiffre d'affaires moyen, de la marge commerciale et des postes de charges, d'où des ratios de gestion dans l'ensemble inchangés.

Au passif du bilan, les fonds propres sont consolidés au prix d'un endettement financier en hausse régulière sur les dix années. A l'actif, les immobilisations corporelles vieillissent sensiblement et les prises de participations marquent une pause en fin de période.

Synthèse cycle exploitation Financement

CYCLE D'EXPLOITATION

- Augmentation des délais apparents clients pour les importateurs ;
- Diminution des délais apparents fournisseurs pour une grande majorité des opérateurs ;
- Détérioration de la trésorerie pour l'ensemble des entreprises, particulièrement celle des grossistes hors marché.

FINANCEMENT

- Stabilité du ratio de sécurité financière FP/CA pour toutes les catégories d'opérateurs, à l'exception de celui des grossistes hors marché, qui progresse ;
- Progression de l'endettement financier des importateurs et des grossistes sur marché, en baisse pour les expéditeurs et les grossistes sur marché ;
- Stabilité de la - très faible -charge d'intérêt par rapport au CA.

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 et les stocks).
- les modes de financement et l'évolution des frais financiers.

4 sous-populations sont caractérisées par une analyse statistique :

- grossistes sur marché ;
- grossistes hors marché ;
- expéditeurs ;
- importateurs.

- sur la base des valeurs moyennes, utilisées pour examiner l'évolution (2015-2017),
- et sur la dispersion des résultats 2017. 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.

Cycle d'exploitation

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

Délais Clients - Délais fournisseurs + Rotation des stocks = besoin net de trésorerie

DELAIS D'ENCAISSEMENT DES CREANCES CLIENTS

Délais d'encaissement des créances clients : augmentation pour les importateurs

Evolution du délai clients de 2015 à 2017

Délais clients	Expéditeurs	Importateurs	Grossistes	
			sur marché	hors marché
2015	34,2	30,1	37,2	41,8
2016	34,7	31,7	38,6	42,0
2017	33,1	32,7	37,4	41,9
Écarts 15/17	-1,1	+2,6	+0,2	+0,1

On constate une augmentation de plus de deux jours du délai clients pour les importateurs, tandis que celui-ci est stable pour les grossistes. A l'opposé, les expéditeurs voient leurs délais apparents diminuer légèrement (un peu plus de un jour).

Répartition des entreprises en fonction des délais clients apparents (2017)

Délais clients	Expéditeurs	Importateurs	Grossistes	
			sur marché	hors marché
<24 jours	35%	33%	19%	26%
24 à 31	12%	14%	19%	18%
31 à 38	13%	15%	18%	13%
plus de 38	**40%**	**38%**	**44%**	**43%**
	100%	100%	100%	100%

Les délais de règlement sont majoritairement supérieurs à 38 jours pour toutes les catégories d'opérateurs.

Les expéditeurs et les importateurs ont une proportion plus importante de délais très courts par rapport à leurs confrères, peut-être du fait de clôtures de comptes réalisées en dehors des campagnes.

DELAIS DE REGLEMENT DES FOURNISSEURS

Délais de règlement des fournisseurs : en baisse pour une grande majorité des opérateurs

Evolution du délai de règlement des fournisseurs de 2015 à 2017

Délais fournisseurs	Expéditeurs	Importateurs	Grossistes	
			sur marché	hors marché
2015	63,7	44,4	46,6	52,6
2016	64,6	42,5	46,4	51,9
2017	60,9	41,2	46,5	51,4
Écarts 15/17	-2,8	-3,2	-0,1	-1,2

Les délais moyens de règlement fournisseur sont orientés à la baisse pour quasiment tous les opérateurs.

A plus de 40 jours, la moyenne ne se situe pas « dans la règle » (30 jours fin de mois, soit 45 jours en moyenne) pour l'ensemble des opérateurs ; Et plus encore pour les expéditeurs et les grossistes hors marché.

Répartition des entreprises selon la durée apparente du règlement fournisseurs (2017)

Délais fournisseurs	Expéditeurs	Importateurs	Grossistes	
			sur marché	hors marché
moins de 15	13%	15%	3%	7%
15 à 30	12%	23%	14%	14%
30 à 37	9%	12%	15%	11%
37 à 44	8%	12%	20%	12%
plus de 44	**58%**	**38%**	**48%**	**56%**
	100%	100%	100%	100%

La répartition des entreprises selon le délai de paiement des fournisseurs montre toujours et encore la nette prépondérance des plus longs délais (> 44 jours), comme pour la répartition des règlements clients. Cela répond essentiellement à la nécessité de réduire le besoin en fonds de roulement, et de dégager ainsi une meilleure trésorerie.

ROTATION DES STOCKS : ECARTS STRUCTURELS

Evolution de la rotation des stocks

Stocks	Expéditeurs	Importateurs	Grossistes	
			sur marché	hors marché
2015	19,4	3,8	3,2	8,0
2016	19,3	3,2	3,3	7,9
2017	19,4	3,8	3,1	8,1
Écarts 15/17	+0,0	+0,0	-0,1	+0,1

Les expéditeurs sont la catégorie d'opérateurs dont les stocks sont les plus lourds. Leur poids fluctue autour de 19 jours (stable sur les trois années), contre 4 jours pour les importateurs, 3 jours pour les grossistes sur marché et 8 jours pour les grossistes hors marché.

Le poids des stocks, en jours, ne fluctue pas pour toutes ces catégories d'opérateurs.

BESOIN NET DE TRESORERIE : DE -8,4 A -1,4 JOURS EN 2017

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

Besoin de trésorerie	Expéditeurs	Importateurs	Grossistes	
			sur marché	hors marché
2015	-10,1	-10,5	-6,2	-2,8
2016	-10,6	-7,6	-4,5	-2,0
2017	-8,4	-4,7	-6,0	-1,4
Écarts 15/17	-1,7	-5,8	-0,2	-1,4

Tous les opérateurs disposent d'un excédent de trésorerie sur les trois années, mais celui-ci se détériore plus ou moins sur les trois années, et particulièrement pour les importateurs.

Répartition des entreprises en fonction du besoin de trésorerie (jours) 2017

Besoin de trésorerie	Expéditeurs	Importateurs	Grossistes	
			sur marché	hors marché
Excédent>8 j	**54%**	**31%**	**45%**	**45%**
Excédent<8 j	14%	23%	19%	16%
Besoin<8 j	16%	15%	17%	25%
Besoin>8 j	16%	21%	19%	14%
	100%	100%	100%	100%

Un large ensemble des opérateurs dégage un excédent de trésorerie supérieur à 8 jours d'activité.

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

	Expéditeurs		Importateurs		Grossistes			
					sur marché		hors marché	
	FR	BFR	FR	BFR	FR	BFR	FR	BFR
2015	11,4	6,9	7,2	3,3	6,1	1,1	6,8	2,4
2016	10,6	5,9	7,8	3,6	6,7	1,7	9,5	6,6
2017	11,2	6,1	8,9	3,2	6,9	1,5	9,7	8,4

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 s'améliore pour tous les opérateurs, à l'exception des grossistes hors marché.

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	
			sur marché	hors marché
2015	12,4%	12,4%	9,5%	14,7%
2016	12,3%	11,8%	9,6%	15,2%
2017	12,7%	11,9%	9,8%	16,0%
Ecart 15/17 (points)	+0,3	-0,2	-0,4	+1,3

Le ratio de « sécurité financière » est globalement stable pour toutes les catégories d'opérateurs, à l'exception des grossistes hors marché pour lesquels il est en progression sur les trois années. Il est le plus élevé pour cette catégorie d'opérateurs et pour les importateurs, qui présentent ainsi la plus grande « sécurité » moyenne.

Répartition des Fonds propres en % du chiffre d'affaires (en 2017)

Fonds propres / Chiffre d'affaires	Expéditeurs	Importateurs	Grossistes	
			sur marché	hors marché
>10%	**64%**	**45%**	43%	**45%**
>3%	23%	**45%**	**48%**	37%
>0%	10%	8%	6%	14%
<0%	3%	2%	3%	4%

Poids des capitaux propres dans le total du bilan

Capitaux propres/ Total bilan	Expéditeurs	Importateurs	Grossistes	
			sur marché	hors marché
2015	33,0%	42,4%	36,6%	38,5%
2016	33,2 %	41,6%	36,0%	39,9%
2017	34,8%	41,6%	36,8%	41,6%
Ecart 15/17 (points)	+1,8	-0,8	+0,2	+3,1

En 2017, le niveau moyen de financement par les fonds propres varie de 35% à 42%. Les taux sont globalement stables pour les importateurs et les grossistes sur marché. Ils sont en augmentation pour les expéditeurs et les grossistes hors marché.

ENDETTEMENT

Poids des dettes financières dans le total du bilan

Dettes financières/ Total bilan	Expéditeurs	Importateurs	Grossistes	
			Sur marché	Hors marché
2015	21,6%	13,5%	10,0%	10,0%
2016	18,4%	14,4%	12,3%	13,4%
2017	19,6%	16,1%	12,7%	9,3%
Ecart 15/17 (points)	-2,0	+1,0	+2,7	-0,7

De 2015 à 2017, l'endettement financier moyen progresse pour les importateurs et les grossistes sur marché. Il est, à l'opposé, en diminution pour les expéditeurs et les grossistes hors marché.

Endettement financier en année de CAF (2017)

Grossistes sur marché	1,7
Grossistes hors marché	2,3
Importateurs	2,9
Expéditeurs	3,9

Le niveau d'endettement moyen reste correct pour toutes les catégories d'opérateurs. Il est particulièrement faible pour les grossistes sur marché (à peine plus d'un an et demi de CAF).

LES FRAIS FINANCIERS (ET LES PRODUITS)

Part des intérêts dans le CA

Intérêts/CA	Expéditeurs	Importateurs	Grossistes	
			sur marché	hors marché
2015	-0,23%	-0,12%	-0,10%	-0,14%
2016	-0,24%	-0,14%	-0,09%	-0,14%
2017	-0,20%	-0,19%	-0,09%	-0,13%
Ecart 15/17 (points)	-0,03	+0,07	-0,01	-0,01

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

Le niveau moyen est toujours très faible en 2017 et stable sur les trois années. La moyenne maximale est de 0,2 % du CA des expéditeurs.

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)

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

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

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

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 sécrété par celui-ci lorsque ce BFR est négatif).

PRODUCTIVITE APPARENTE OU EFFICACE DU PERSONNEL

Frais de personnel / Valeur ajoutée

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