

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

Années 2014-2016



Pascale Cavard-Vibert, CTIFL
Direction Prospective et Études Économiques
Édition CTIFL Juillet 2018

Action financée par



Juillet 2018



Sommaire

Panorama.....	5
Les achats par les ménages français en 2016.....	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
<i>Par région</i>	<i>14</i>
<i>Par classe de taille</i>	<i>16</i>
<i>La dispersion des résultats</i>	<i>17</i>
Analyse financière des expéditeurs de fruits et légumes en France	18
<i>Analyse de la profitabilité.....</i>	<i>18</i>
<i>Analyse par les ratios</i>	<i>19</i>
<i>Incidence du positionnement à l'amont.</i>	<i>21</i>
<i>Incidence de l'orientation à l'aval</i>	<i>23</i>
Evolution de l'échantillon sur la période 2006-2016	24
Coopératives	27
Analyse de l'activité et de la profitabilité.....	27
<i>Par région</i>	<i>27</i>
<i>Par classe de taille</i>	<i>28</i>
<i>La dispersion des résultats</i>	<i>30</i>
Analyse financière des coopératives de fruits et légumes en France	31
<i>Analyse de la profitabilité.....</i>	<i>31</i>
<i>Analyse par les ratios</i>	<i>32</i>
Performances selon les groupes typologiques....	34
Evolution de l'échantillon sur la période 2006-2016	37

Importateurs	40
Analyse de l'activité et de la profitabilité.....	40
<i>Par région</i>	40
<i>Par classe de taille</i>	42
<i>La dispersion des résultats</i>	43
Analyse financière des importateurs de fruits et légumes en France	44
<i>Analyse de la profitabilité.....</i>	44
Performances selon les groupes typologiques....	48
<i>Les importateurs européens.....</i>	48
<i>Les importateurs pays tiers</i>	49
Evolution de l'échantillon constant sur la période 2006-2016	50
Grossistes	53
Analyse de l'activité et de la profitabilité.....	53
<i>Par région</i>	53
<i>Par classe de taille</i>	55
<i>La dispersion des résultats</i>	56
Analyse financière des grossistes de fruits et légumes en France	57
<i>Analyse de la profitabilité.....</i>	57
Performances selon les groupes typologiques....	60
<i>Les grossistes sur marché</i>	60
<i>Les grossistes hors marché</i>	61
Evolution de l'échantillon constant sur la période 2006-2016	63
Synthèse cycle exploitation	66
Financement.....	66
Cycle d'exploitation	67
Les sources de financement et les charges financières	70

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 d'un échantillon représentatif, au travers des documents comptables déposés aux greffes des tribunaux de commerce et disponibles sur la base de données Diane du Bureau Van Dijk.

Il a paru intéressant cette année d'identifier chaque catégorie d'acteurs du stade de gros en fruits et légumes frais (expéditeurs, coopératives et sica, grossistes, importateurs) à partir du code NAF 4631Z (3 010 commerces de gros de fruits et légumes répertoriés en 2015 par la statistique publique) ; de façon à mener une analyse financière plus fine de tous les opérateurs installés en France.

Ce document dresse donc l'analyse sur la période 2006-2016 de 611 expéditeurs et producteurs expéditeurs, 214 coopératives et sica, 162 importateurs et 884 grossistes.

Panorama

Les achats par les ménages français en 2016

(Source : KantarWorldPanel, élaboration Ctifl)

LE CONTEXTE CONJONCTUREL

Le début de l'année 2016 a été marqué par des conditions climatiques assez douces, pénalisant certains légumes d'hiver comme le poireau et la carotte.

Au printemps, le climat frais et pluvieux a été peu favorable à la mise en place de produits de saison. Les marchés de la fraise et de l'asperge ont cependant été dynamiques, tandis que ceux de l'abricot et de la cerise ont été perturbés par les intempéries climatiques du printemps.

La saison estivale a été marquée par une météo chaude et ensoleillée à partir de mi-juillet. La demande a été active sur les marchés des fruits à noyau, du melon, de la tomate et du concombre.

Les produits d'automne ont été favorisés par un début d'hiver froid. Les cours du poireau, de l'endive et de la salade ont été fermes, tandis que le marché de la carotte a été plus compliqué (cours bas et consommation décevante). La demande est restée calme en pomme et en poire.

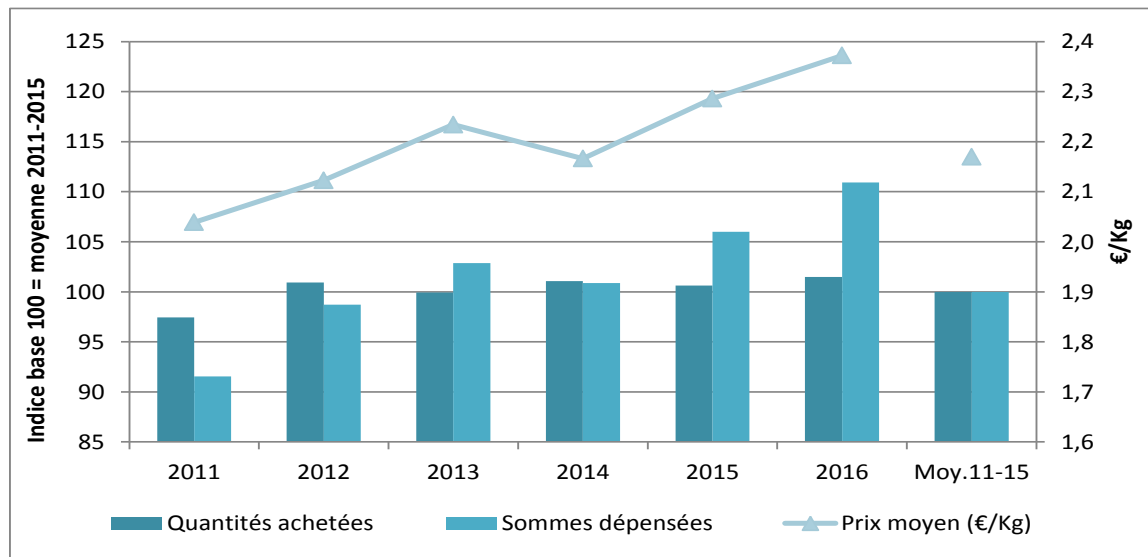
EVOLUTION GLOBALE DES ACHATS DE FRUITS ET LEGUMES

En 2016, la dépense des ménages pour leurs achats de légumes frais (y compris la 4^{ème} gamme) a progressé de 2,5%, du fait de la hausse modérée du prix moyen d'achat (+1,1%), et du volume d'achat (+1,3%) ; lui-même impacté par la progression des quantités achetées par acte (+4,3%). La fréquence d'achat marque un temps d'arrêt (-1,7%), après plusieurs années de hausse.

Les achats de légumes de 4^{ème} gamme diffèrent en 2016, par la baisse des quantités achetées, imputable à la taille de la clientèle (-1,2 points) et une fréquence d'achat en baisse (-2,5%). Le prix moyen étant quant à lui resté stable, la dépense des ménages a diminué de près de 3%.

Le prix moyen d'achat des fruits progresse pour la deuxième année consécutive (+6,4%), entraînant avec lui les sommes dépensées (+6,9%). Le volume des ménages a légèrement progressé (+0,4%), une hausse de la fréquence d'achat ayant compensé l'érosion des quantités achetées par acte. A noter que tous les fruits d'été ont connu des hausses de prix et des baisses de volume d'achat.

EVOLUTION DES ACHATS DE FRUITS ET LEGUMES FRAIS



LES ACHATS PAR CIRCUIT DE DISTRIBUTION

En 2016, les hypermarchés voient leur part de marché diminuer pour la quatrième année consécutive, malgré une nouvelle progression des achats « on-line ». En revanche, les supermarchés voient leur part de marché rebondir et sont, avec les GSF (grandes surfaces frais), les « gagnants » de l'année. Les marchés subissent une nouvelle perte de parts de marché, tout comme les Enseignes à Dominante Marque Propre (EDMP, ex-Hard Discount), tandis que les circuits spécialisés alternatifs (enseignes bio, vente directe...) progressent très légèrement.

La progression du prix moyen en hypermarchés a été supérieure à la moyenne (+4,4%) mais dans le même temps, le volume d'achat des ménages a diminué (-0,5%), en raison d'un nouveau recul de la fréquence d'achat. En conséquence, ce format de magasin a vu sa part de marché reculer une nouvelle fois de 0,3 point à 33,6%.

Le supermarché se distingue par une progression modeste du prix (+1,3%), tandis que le volume d'achat a progressé de 6% ; du fait d'un accroissement conjoint de la taille de clientèle et de la fréquence d'achat. Au final, les sommes dépensées ont augmenté de plus de 7%, d'où une part de marché en hausse (+0,4 point à 18,7%).

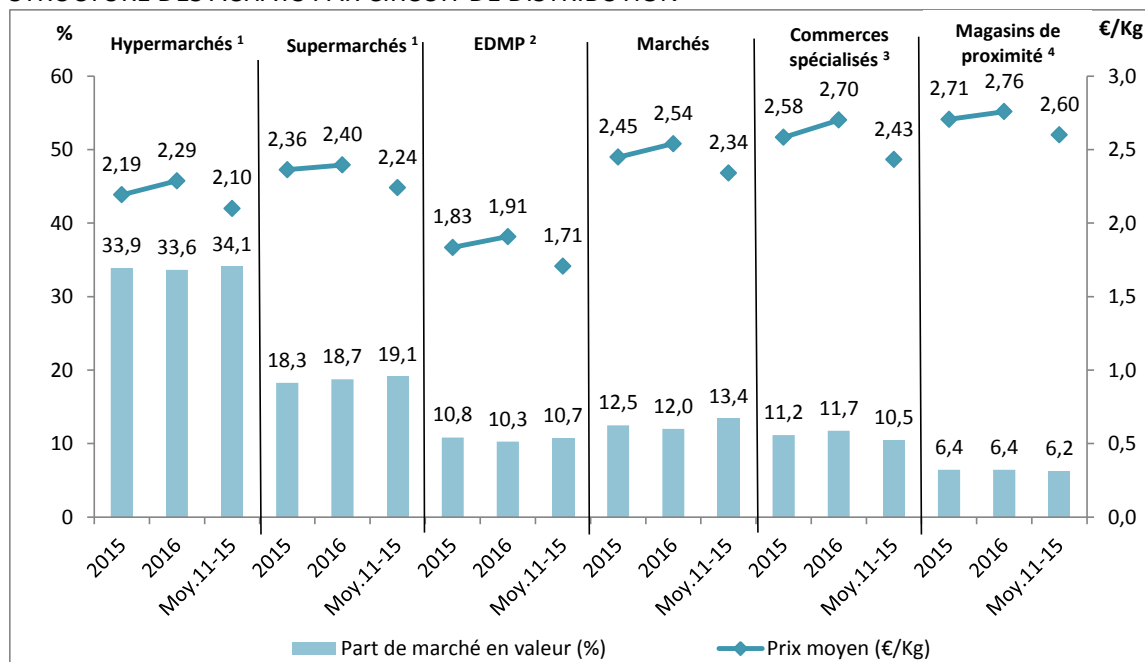
Les EDMP ont connu un nouvel accroissement du prix moyen (+4%), mais aussi la plus importante baisse des quantités achetées (-4,7%), du fait d'une diminution de la fréquence d'achat (-7,2%) liée à une diminution significative du parc de magasins (-15%). Cela a entraîné des sommes dépensées à la baisse, et une érosion de la part de marché (-0,5 point à 10,3%).

En 2016, le marché a connu une nouvelle baisse de sa taille de clientèle (-1 point) qui a entraîné une baisse des quantités achetées (-2,8%) et une hausse modérée des sommes dépensées ; d'où un nouveau recul de part de marché de ce circuit (-0,5 point à 12%)

En primeurs, les Grandes Surfaces Frais (GSF) ont connu un nouvel accroissement significatif de leur taille de clientèle (+0,8 point), d'où un volume d'achat en forte hausse (+12,2%). La dépense des ménages progresse de façon spectaculaire (+17,9%), du fait d'un prix moyen lui aussi en hausse (+5,1%).

En primeurs, la taille de clientèle a également progressé (+0,4 point), entraînant le développement des quantités achetées (+1,8%), malgré une hausse franche des prix (+4,7%).

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

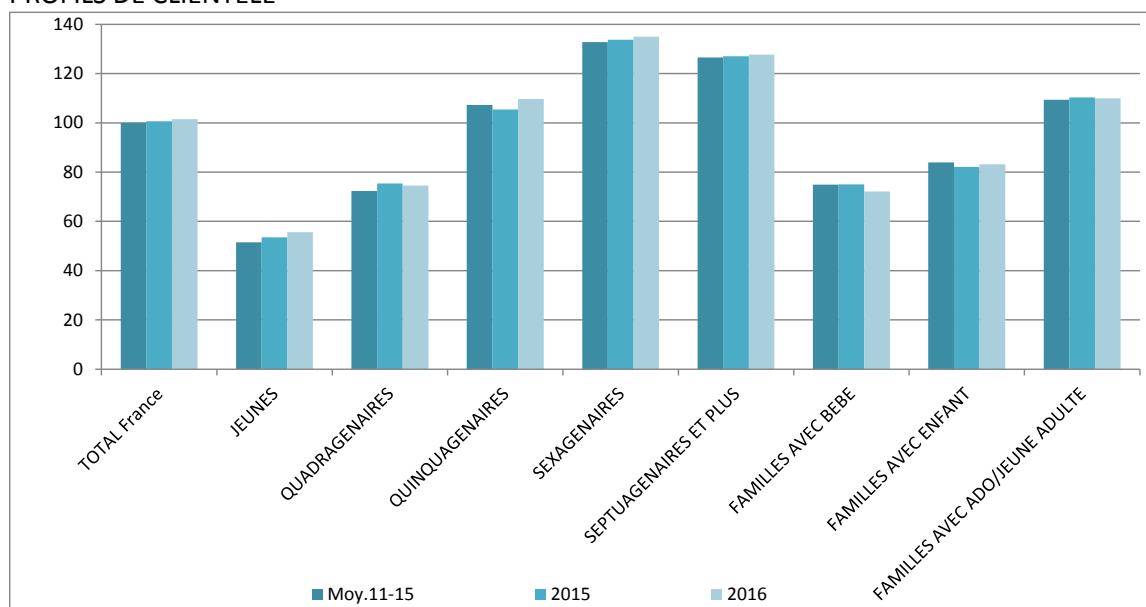
⁴ Supérettes et Enseignes généralistes de proximité

LES PROFILS DE CLIENTELE

Ce sont les seniors qui constituent cette année encore le cœur de clientèle de fruits et légumes, avec plus de 46% des achats en volume réalisés par les plus de 60 ans, et des fréquences d'achat élevées (85 achats annuels, contre 65 pour la moyenne nationale).

À l'inverse, les plus jeunes ménages, les familles avec enfant ou bébé et les quadragénaires sont sous-acheteurs de fruits et légumes par rapport à la moyenne (ils représentent 42% de la population française mais seulement 30% du total des achats en volume).

PROFILS DE CLIENTELE



Indice d'achat en volume / ménage

Total fruits et légumes frais ; base 100 = total France, moyenne de 2011 à 2015

En 2016, le volume des fruits et légumes acheté par ménage a augmenté, malgré l'accroissement du prix moyen.

C'est dans les catégories aux niveaux d'achat faibles ou moyens – les quinquagénaires et les jeunes – que l'on observe les plus fortes hausses des achats (+4%). On observe également une augmentation des achats chez les seniors, mais de façon moindre.

A l'opposé, les quadragénaires ont vu leur volume d'achat baisser (-1,1%), ainsi que les familles avec bébé (-3,9%)

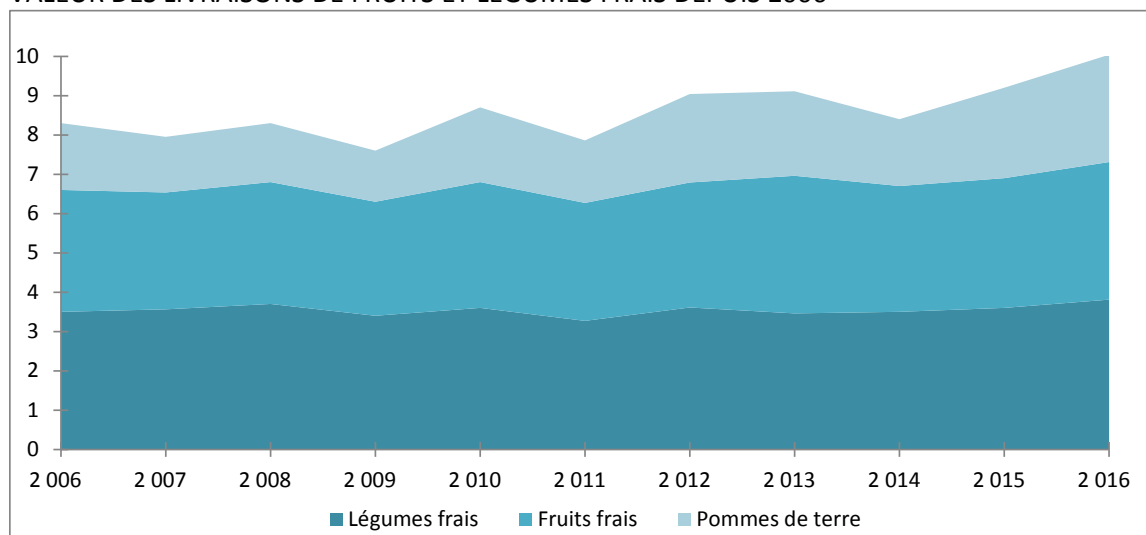
Généralités sur les fruits et légumes frais

Evolution des livraisons de fruits et légumes entre 2006 et 2016

	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16
Volumes	100	100	99	109	93	109	95	103	115	112	110
Prix	100	77	102	70	134	67	146	89	79	90	109
Valeurs	76	96	79	114	71	132	89	81	74	74	74

En indice, base 100 année 2006 – Source : les comptes de l'agriculture en 2016 - Insee

VALEUR DES LIVRAISONS DE FRUITS ET LEGUMES FRAIS DEPUIS 2006



En milliard d'euros – Source : les comptes de l'agriculture en 2016 - Insee

LA PRODUCTION

Hors subventions sur les produits, la valeur de la production de fruits continue de se redresser (+5,8%) grâce à des prix dynamiques qui compensent nettement la baisse des récoltes.

La valeur de la production de légumes augmente à la faveur des prix, tandis que la récolte est proche de celle de 2015.

Ayant souffert du mildiou, la récolte de pomme de terre poursuit son repli (-3,7%), tandis que les prix continuent d'augmenter.

Evolution 2016-2015 de la production au prix de base

	Volume	Prix	Valeur
Ensemble hors subventions	-1,6	+11,1	+9,3
Dont Fruits (38,5%)*	-2,6	+8,6	+5,8
Légumes frais (30,4%)*	+0,9	+5,0	+5,9
Pommes de terre (21,1%)*	-3,7	+23,2	+18,7
Subventions sur les produits	-9,1	+13,3	+73,0
Ensemble au prix de base	-1,8	+11,1	+9,2

* Les pourcentages indiqués entre parenthèses correspondent à la part de chaque produit dans la valeur de la production de fruits et légumes de 2016- Source : Comptes provisoires de l'agriculture en 2016 - INSEE

Les conditions climatiques ont été dans l'ensemble peu favorables aux fruits, particulièrement pour l'abricot (-30% en volume) et la cerise (-16% en volume).

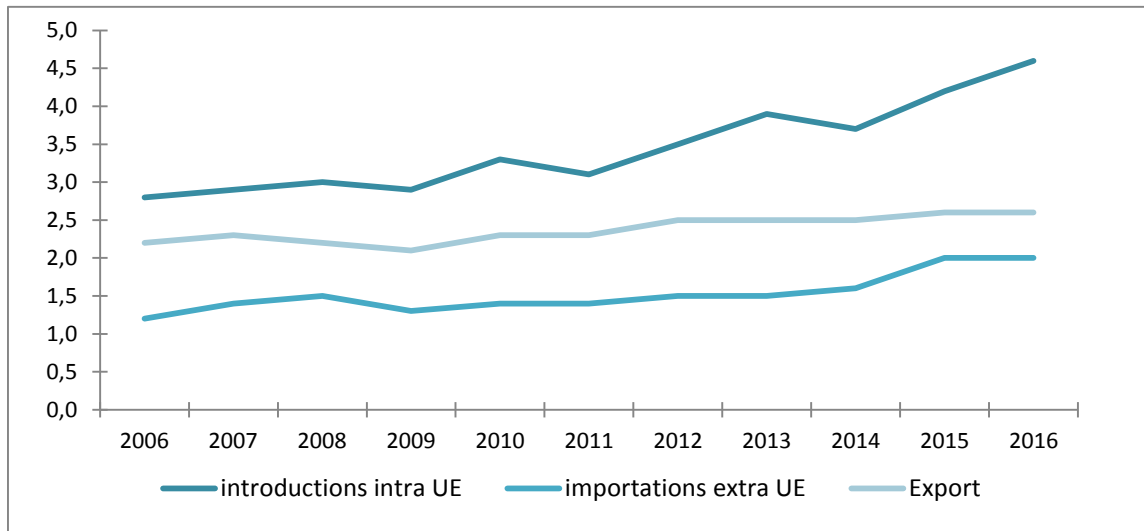
La valeur de la production de légumes augmente grâce à un redressement des prix dans un contexte de niveau de production stable, exception faite de la laitue, de la tomate et de l'endive.

LE COMMERCE EXTERIEUR

Le déficit commercial de la France en fruits et légumes frais hors pommes de terre a progressé de plus de 11% en 2016, du fait d'une stabilité des exportations associée à une nette hausse des importations. Il s'établit à 3,9 milliards d'euros en 2016, contre 3,5 milliards d'euros en 2015.

Le déficit en fruits frais est de 2,9 milliards d'euros en 2016, en hausse de 12% par rapport à 2015. Il est moins élevé pour les légumes, avec un montant de 1,1 milliards d'euros (en hausse de 2,7 % par rapport à l'année précédente).

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



Depuis 2006 - En milliard d'euros

Les fruits frais : diminution des exportations en volume mais et en valeur

En 2016, les exportations françaises ont diminué en volume (-8%) et en valeur (-2%). Cela est dû d'une part à des quantités exportées en forte diminution sur plusieurs produits (abricots -20%, cerise -45%, poire -42%, raisin de table -13%, fraise -9%, pêche/nectarine -12%, pomme de table -6%) et à des baisses induites sur nombre de ces fruits en valeur (abricot -11%, cerise -17%, fraise -10%, pêche/nectarine -7%, poire -16%, pomme de table -39%, raisin de table -12%), malgré la bonne valorisation de certains d'entre eux en 2016.

L'Espagne est toujours notre premier client avec 21,5% de part de marché en volume (14% en valeur), suivie cette année encore du Royaume Uni (12% en volume, 12,5% en valeur), l'Allemagne (9% et 14%), l'Italie et la Belgique. Hors Europe, la Suisse représente 7% de nos volumes exportés, suivie de la République Tchèque avec 4%.

Les importations de fruits ont progressé en volume et en valeur en 2016, respectivement de +4% et de +7%. Ces progressions sont tirées vers le haut par quelques produits comme la fraise (+4% en volume, +3% en valeur), le kiwi (+2,5% et +6%), les pêches/nectarines (+4% et +8,5%) et la poire (+7% et +8,4%). A l'opposé, les importations ont diminué en 2016 pour la cerise (-25% en volume, -8% en valeur), la pomme de table (-2,3% et -1%) et le raisin de table (-5% en volume et en valeur).

L'Espagne reste notre principal pays fournisseur avec 38% de part de marché en volume (34% en valeur), suivie de l'Italie (7,5% en volume et 7% en valeur), de la Côte d'Ivoire (6% en volume et 3% en valeur) et du Cameroun (respectivement 5% et 2,3%).

Les légumes frais : hausse des échanges

Le volume des exportations de légumes frais hors pomme de terre a diminué de 1,1% en 2016 mais a progressé de près de 4% en valeur.

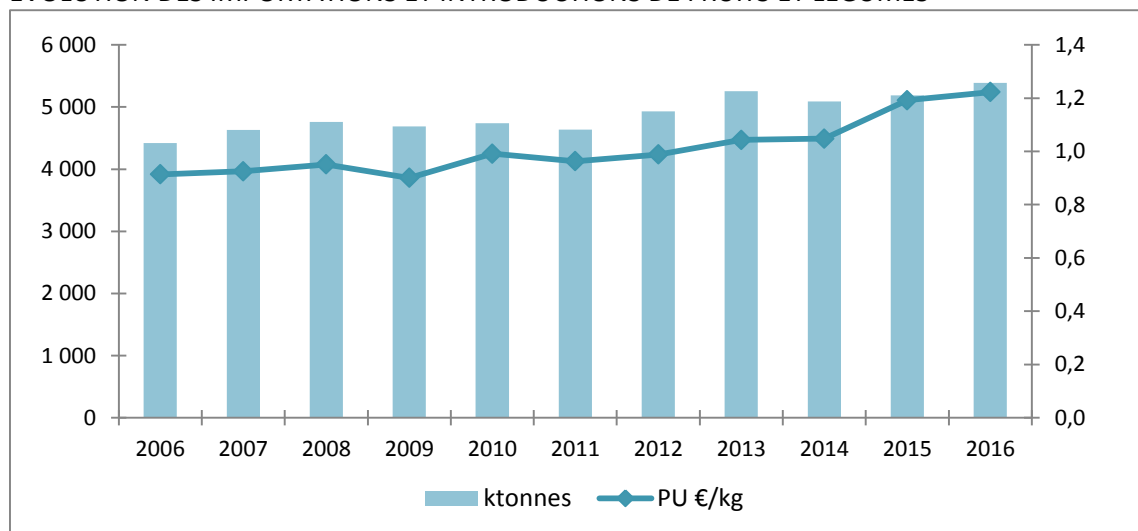
Si la tomate et l'oignon ont connu de bonnes performances à l'export tant en volume qu'en valeur (respectivement +1,9% et +2,1% pour la première, +7,1% et +19,2% pour le second), d'autres produits ont connu des performances inverses : -33,2% en volume et -2,8% en valeur pour le chou-fleur, -8,5% et -9% pour le melon, -19% et -15,6% pour le poireau, -1,8% et -3,8% pour la salade. La carotte et la courgette ont quant à elles souffert d'une mauvaise valorisation à l'export (respectivement +6,9% et +13,9% en volume, mais -2,1% et -5,9% en valeur).

La Belgique et l'Allemagne restent nos principaux débouchés, avec respectivement 23% et 17% de PDM en volume (17% et 22% en valeur). L'Espagne se place cette année encore en 3^{ème} position avec 12% de part de marché (7% en valeur), devant le Royaume Uni (respectivement 9% et 12%), les Pays-Bas (9% et 6%) et l'Italie (8% et 9%).

Les importations de légumes hors pomme de terre ont progressé en volume et en valeur en 2016 (respectivement +4% et +6%). Cette hausse conjointe concernant de nombreux produits tels que la carotte et le navet (respectivement +5,3% et +6,3%), l'oignon (+10,3% et +6,3%), le chou-fleur (+11% et +18%) ou encore le concombre (+3% et +12%). La tomate a quant à elle bénéficié d'une bonne valorisation (+3,6%) en dépit de volumes en légère baisse (-0,4%). Même chose pour le melon (-1% et +9%) et salade (-0,6% et +1,1%). La conjoncture a par contre été plus compliquée pour la courgette (+17% et -12,5%).

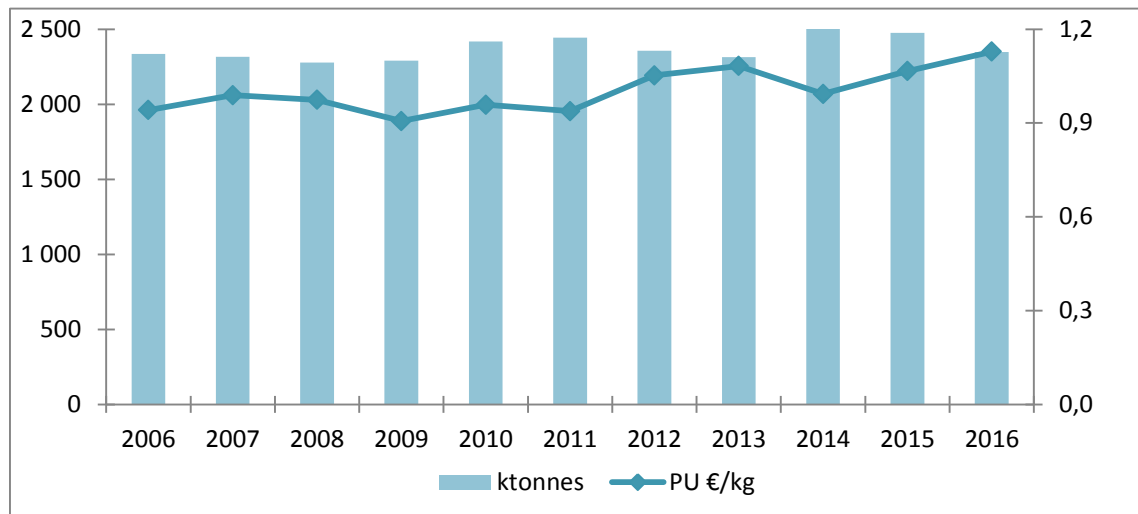
L'Espagne reste notre principal fournisseur de légumes frais, avec 44% de part de marché en volume, et 42% en valeur. Le Maroc se place en seconde position, avec respectivement 21% et 25% de parts de marché. La Belgique et les Pays-Bas arrivent loin derrière avec 10% et 8% de part de marché en volume (6% et 7% 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 2015, la statistique publique a répertorié 3 010 commerces de gros de fruits et légumes (code 4631Z), soit 25% 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 2015, le CA moyen du commerce des entreprises de gros de fruits et légumes s'établit à 6,2 M€ (6,4 M€ en 2012), pour un résultat net comptable égal à 1,5% du CA.

Principaux ratios au 31 décembre 2015

	Ensemble
Chiffre d'affaires à l'export/ chiffre d'affaires total	12,6%
Taux de marge d'exploitation : Excédent Brut d'Exploitation/ Valeur Ajoutée	27,5%
Charges de personnel/ Valeur ajoutée	69,9%
Taux d'Investissement : Investissements/ Valeur Ajoutée	11,4%
Taux d'autofinancement : Capacité d'autofinancement/investissements corporels hors apport	1,85

Source : Insee ESANE 2015

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	3 010	23 591	18 662	283,5
Viandes de boucherie	636	5 230	4 261	-5,8
Produits à base de viande	260	3 294	2 393	25,7
Volailles et gibiers	238	1 913	2 311	-6,3
Produits laitiers, œufs, huiles	671	10 469	16 230	129,1
Poisson, crustacés et mollusques	811	5 718	4 216	15,0

Source : Insee ESANE 2015

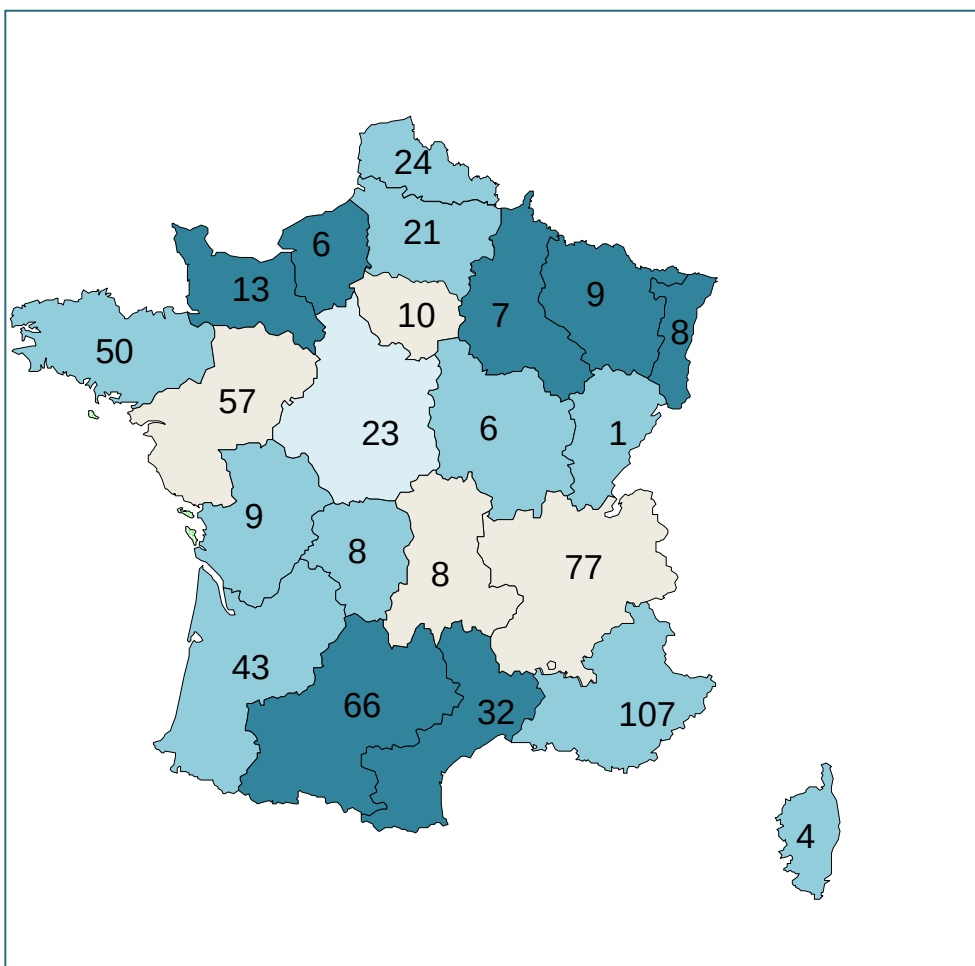
Expéditeurs

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 257 et 354 entreprises.

Par région

REPARTITION GEOGRAPHIQUE DES 602 ENTREPRISES D'EXPEDITION DE L'ECHANTILLON*



*DOM TOM : 13 entreprises d'expédition

La région PACA, zone importante de production de fruits et légumes, regroupe 18% des expéditeurs et producteurs expéditeurs en France. Elle est suivie de près par l'Occitanie (16%), la région Auvergne Rhône Alpes (14%), la Nouvelle Aquitaine (10%), les Pays de la Loire (9%) et la Bretagne (8%).

Principaux résultats financiers selon les régions (en 2016)

2016	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	28	7 002	917	27,3	13,4	64,4
Bourgogne Franche Comté	1	3 497	/	37,8	20,0	<u>151,2</u>
Bretagne	11	10 581	3 043	23,9	6,2	83,8
Centre Val de Loire	9	12 212	529	19,8	4,9	52,8
Corse	1	2 162	/	23,1	2,8	76,1
Grand Est	6	15 259	4 313	<u>14,3</u>	14,8	48,9
Hauts de France	16	10 573	243	<u>9,3</u>	4,9	70,4
Ile de France	1	2 741	/	34,0	4,2	62,3
Normandie	5	9 711	1 827	32,7	5,2	76,4
Nouvelle Aquitaine	52	3 544	759	17,2	9,6	69,2
Occitanie	52	8 262	1 385	25,3	7,2	76,1
Pays de la Loire	21	15 945	1 098	<u>16,0</u>	9,3	86,4
PACA	46	11 544	2 380	20,9	8,7	58,7

Données DOM-TOM non disponibles

Nous disposons d'à peine plus d'un tiers des comptes sociaux des entreprises en 2016, ce qui ne nous permet pas de calculer le poids en valeur de chacune des grandes régions françaises. En termes de chiffre d'affaires moyen, on remarque que les plus élevés sont dans les Pays de la Loire, les régions PACA, Hauts de France, Grand Est et Bretagne. C'est aussi dans ces deux dernières régions que l'activité export est la plus développée.

Les taux de marge commerciale diffèrent nettement entre les régions, passant du simple au double selon les produits travaillés et les services apportés.

Les frais de personnel sont dans l'ensemble bien contenus, à l'exception de la Bourgogne Franche Comté (pour laquelle nous ne disposons par ailleurs que des comptes d'une seule société).

L'évolution du chiffre d'affaires est orientée à la hausse pour la quasi-totalité des régions. Dans l'ensemble, celles situées au nord de la Loire s'en sortent un peu mieux que celles du sud.

- Auvergne Rhône Alpes : +5,5 %
- Bourgogne Franche Comté : -32,1 %
- Bretagne : +7,0 %
- Centre Val de Loire : +22,5 %
- Corse : +17,1 %
- Grand Est : +10,1 %
- Hauts de France : +10,8 %
- Ile de France : +34,0 %
- Normandie : +3,5 %
- Nouvelle Aquitaine : +2,0 %
- Occitanie : +9,3 %
- Pays de la Loire : +9,5 %
- PACA : +13,1 %

Par classe de taille

Répartition des 227 expéditeurs par tranche de chiffre d'affaires (comptes disponibles en 2016)

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	62	48	33	27	14	43
% effectif	27 %	21 %	15 %	12 %	6 %	19 %
% valeur	2 %	5 %	8 %	12 %	8 %	65 %

La structure de l'échantillon des 227 entreprises d'expédition montre la part prépondérante des petites et moyennes structures (CA inférieur à 7,6 M€) qui constituent près des trois quarts des effectifs, pour un chiffre d'affaires cumulé représentant le sixième de sa valeur totale. A l'opposé, les entreprises de grande et très grande tailles (CA > 11,5 M€) représentent 15% de l'échantillon en nombre mais 65% en valeur.

Principaux résultats 2016 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	62	44 151	26,4	17,3	21,0	56,6
1,5 à 3,8	48	120 733	25,6	13,8	11,1	77,7
3,9 à 7,6	33	186 322	23,4	11,3	8,3	70,0
7,7 à 11,4	27	257 493	19,8	10,6	9,7	71,0
11,5 à 15	14	181 301	27,7	10,8	11,1	69,5
>15	43	1 429 828	18,8	7,6	7,5	66,2

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

Le ratio de productivité apparente (FP/VA) est dans l'ensemble à l'avantage des plus grandes structures (comme cela est fréquemment le cas) avec un écart de près de 10 points entre les plus petites et les plus grandes d'entre elles.

Taux de croissance selon les classes de taille

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

La progression du chiffre d'affaires est sensiblement corrélée avec la taille des structures en 2016, avec des entreprises de grande taille qui s'en sont mieux sorties que leurs confrères de petite taille.

La dispersion des résultats

Sur une population de 227 entreprises, 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, à la rentabilité et aux frais de personnel.

2016	Chiffre d'affaires	Marge commerciale / CA	Résultat d'exploitation / CA	AACE / CA	Frais de Personnel / VA	Résultat net / CA	CAF / CA
Maximum	154,3 M€	84,6 %	16,7 %	>> 0	>> 0	16,7 %	35,7%
Minimum	0,13 M€	<< 0	<< 0	1,4 %	<< 0	<< 0	<< 0
Décile sup	23,7 M€	42,4 %	8,4 %	26,8 %	97,1 %	6,5 %	8,7 %
Décile inf	0,5 M€	2,2 %	-0,7 %	5,2 %	0,0 %	0,0 %	-0,5 %
Quartile sup	11,5 M€	34,7 %	4,4 %	17,9 %	82,6 %	3,6 %	5,2 %
Quartile inf	1,3 M€	13,1 %	0,4 %	8,6 %	38,5 %	0,4 %	0,9 %
Médiane	4,4 M€	24,6 %	1,8 %	12,5 %	63,9 %	1,4 %	2,7 %
Moyenne (1)	9,8 M€	20,5 %	2,1 %	13,5 %	68,2 %	1,5 %	2,2 %

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

Le taux de marge commerciale médian est de 24,6%. En 2016, 80% des entreprises ont une marge comprise entre 2% et 42%.

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

- la moitié des expéditeurs ont un résultat d'exploitation compris entre 0,4% et 4,4% ;
- 80% d'entre eux sont compris entre -0,7% et 8,4%.

Le résultat net :

- la moitié des entreprises ont un résultat net compris entre 0,4% et 3,6% ;
- 80% des entreprises ont un ratio compris entre -0% et 6,5%.

Le ratio moyen « Frais de Personnel sur Valeur Ajoutée » s'élève à 68% en 2016, ce qui est très correct (la norme à ne pas dépasser est de 80%).

Le ratio médian se fixe à 64%, la moitié des expéditeurs est comprise entre 39% et 83%.

Analyse financière des expéditeurs de fruits et légumes en France

Analyse de la rentabilité

LA CASCADE DES SOLDES INTERMEDIAIRES DE GESTION DES EXPEDITEURS (compte de résultat 2016 ; 227 comptes disponibles)

Ventes	Coûts d'achat	-7 771	-79,5%				
	Marge Commerciale	Charges externes	-1 126	-11,5%			
		Valeur Ajoutée	Personnel	-606	-6,2%		
			Impôt et taxes	-66	-0,7%		
			Dot.amort.& Prov.	-5	-0,1%		
			Excédent brut d'exploitation	210	2,1%		
			Résultat d'Exploitation	205	2,1%		
<i>dont export</i> 1 528 15,6%						Résultat Courant	150
						Résultat Except. et IS	-55
						Résultat Net	150
9 779 100%	2 008 20,5%	882 9,0%	276 2,8%	210 2,1%	205 2,1%	150 1,5%	

Principaux résultats financiers des expéditeurs sur la période 2014-2016 (189 comptes sur les trois années)

Principaux ratios clés	2014	2015	2016
Chiffre d'affaires (1)	9,6	10,0	10,9
Dont exportation	1,7	1,7	1,7
Varia° chiffre d'affaires (en %)		4,3	9,5
Marge Ciale/CA (en %)	21,8	22,0	20,5
Résultat d'exploitation (en %)	1,5	1,5	2,0
Résultat net/CA (en %)	1,1	1,0	1,5
CAF(2)/CA (en %)	1,8	1,8	2,1
Fonds de roulement (1)	1,0	1,2	1,2
Besoin en fonds de roulement (1)	0,5	0,7	0,7
Rentabilité économique (Rex(3)/immo + BFR) (en %)	11,7	10,8	15,5
Rentabilité financière des Capitaux propres (Rn(4)/Cx propres) (en %)	8,6	8,3	11,6

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

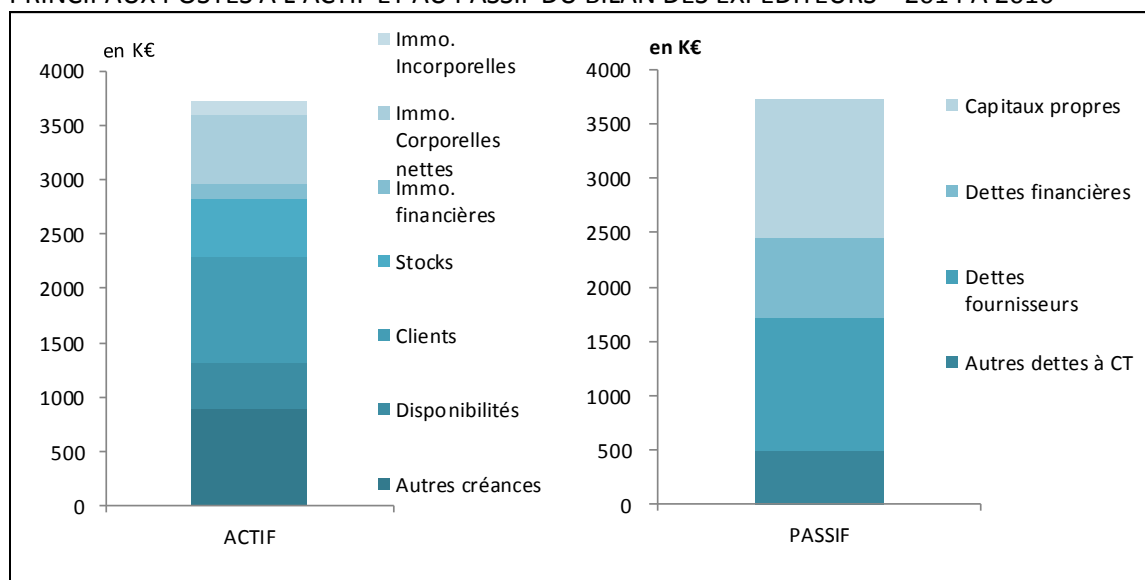
Le chiffre d'affaires des expéditeurs a progressé de 9,5% entre 2015 et 2016, amplifiant la bonne performance de l'année précédente (+4,3%). Cette progression de l'activité s'accompagne d'une légère érosion de la part de la marge commerciale mais d'une bonne maîtrise des charges, d'où un résultat net en hausse en 2016.

La Capacité d'autofinancement (CAF), qui mesure l'excédent financier issu de l'activité d'expédition, progresse elle aussi sur la dernière année.

Analyse des capitaux investis et de la structure financière

Le fonds de roulement (FR) reste inchangé lui aussi en 2016, de même que le besoin en fonds de roulement (BFR). Cela contribue à maintenir la marge de sécurité des entreprises d'expédition dans l'éventualité de devoir faire face par la suite à de mauvaises performances.

PRINCIPAUX POSTES A L'ACTIF ET AU PASSIF DU BILAN DES EXPEDITEURS – 2014 A 2016



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 (créances clients par rapport au chiffre d'affaires augmente légèrement sur les trois années. Il passe en effet de 34 jours en 2014 et 2015 à 35 jours en 2016. Sa maîtrise est un élément de gestion important pour les entreprises de petite et moyenne tailles, très sensibles aux impayés et ne bénéficiant pas d'encours crédit importants.

Le délai fournisseur - rapport entre la dette fournisseur et les achats de marchandises – est globalement stable sur les trois années et s'établit à un niveau très –et trop – élevé : de fait, il passe de 62 jours en 2014 à 63 jours en 2016.

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 progresse entre 2014 et 2016, passant de 11,7% à 12,7% ; du fait de l'augmentation plus rapide du résultat d'exploitation par rapport à celles des immobilisations et du BFR.

Ce dernier ratio montre une fois encore que les leviers d'amélioration dans le secteur des TP E et PME des fruits et légumes portent surtout sur le résultat opérationnel, du fait que les opérateurs du stade gros et d'expédition réalisent principalement une activité de négoce.

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, 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, après une légère hausse en 2015, est globalement stable sur les trois années (il est égal à 0,5 en 2014 et 2016).

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 s'établit à un niveau correct, à 3,2 années en 2016. L'endettement à LMT des opérateurs peut de fait continuer d'augmenter dans la mesure où la rentabilité en garantit 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 faible (il est de 1%) et stable 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.

Les expéditeurs de notre échantillon affichent de longue date de très bon taux de couverture ne dépassant pas les 10% sur les trois années ; un risque très faible de défaillance à court et moyen termes donc.

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 à financer l'augmentation de l'actif et de ce fait, la rentabilité financière repose en partie sur l'évolution de la rentabilité économique.

Celle-ci progresse en 2016 et la rentabilité financière diminue conjointement, passant de 8,3% en 2015 à 11,7% en 2016.

Comparaison des moyennes des entreprises bénéficiaires et déficitaires : les déficitaires ont un chiffre d'affaires en nette baisse, une marge commerciale inférieure à la moyenne du groupe et des charges de personnel qui absorbent une part très importante de la valeur ajoutée.

En 2016, moins d'un expéditeur sur cinq est dans une situation critique, à savoir avec un bénéfice net négatif. Il s'agit majoritairement de producteurs expéditeurs, de la région PACA et de petite taille.

Le taux de décroissance moyen des structures déficitaires est de 6% en 2015 et près de 13% en 2016. Dans le même temps, les charges de personnel s'envolent (82% en 2015, 138% en 2016 !), et les autres charges progressent, d'où un déficit net pour la seconde année consécutive.

A l'opposé, ces charges externes, moins importantes pour les entreprises bénéficiaires, sont bien maîtrisées sur les trois années.

De même, les frais de personnel pèsent moins sur l'activité de ces entreprises: 74% de la valeur ajoutée pour celles-ci en 2015, et 69% en 2016.

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 2014-2016

	Nombre entreprises	Effectif moyen	Producteurs expéditeurs	Expéditeurs	CA* moyen
Ensemble expéditeurs	189	26	50%	50%	10,2
< 1,5 M€	44	4	70%	30%	1,2
1,6 à 3,8 M€	37	7	46%	54%	2,4
3,9 à 7,6 M€	33	15	39%	61%	5,5
7,7 à 11,4 M€	24	23	25%	75%	9,2
11,5 à 15 M€	12	25	75%	25%	12,9
> 15,1 €	39	49	49%	51%	31,9

**Chiffre d'affaires en moyenne trisannuelle (2014-2016) en millions d'euros*

Les producteurs expéditeurs sont sur-représentés dans les très petites 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 2014-2016**

	Nombre entreprises	Effectif moyen	Producteurs expéditeurs	Expéditeurs	CA* moyen
Ensemble expéditeurs	189	26	50%	50%	10,2
Nord	12	8	58%	42%	11,7
Ouest	41	30	54%	46%	12,6
Sud-Ouest	49	23	41%	59%	7,6
Sud-Est	51	30	49%	51%	11,1
Est	4	49	50%	50%	20,9
Centre-Est	24	29	46%	54%	7,4
Centre-Ouest	7	12	100%	0%	8,6

**CA : chiffre d'affaires en moyenne trisannuelle (2014-2016) 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 le nord de la France ;
Ce rapport est inversé dans le sud-ouest de la France.

Principaux résultats financiers des expéditeurs (typologie amont) sur la période 2014-2016

Principaux ratios clés	Producteurs expéditeurs	Expéditeurs
Chiffre d'affaires (1)	8,8	11,6
Dont exportation	1,2	2,3
Varia° chiffre d'affaires (en %)	5,2	8,3
Marge Ciale/CA (en %)	19,2	23,2
Résultat d'exploitation (en %)	1,2	2,1
Résultat net/CA (en %)	0,9	1,4
CAF(2)/CA (en %)	1,8	1,9
Fonds de roulement (1)	1,3	0,9
Besoin en fonds de roulement (1)	0,8	0,4
Rentabilité économique (Rex(3)/immo + BFR) (en %)	6,9	20,6
Rentabilité financière des Capitaux propres (Rn(4)/Cx propres) (en %)	6,7	12,3

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

Nota : la variation du CA sur la période 2014-2016 est la moyenne des évolutions 2014-2015 et 2015-2016

Producteurs expéditeurs et expéditeurs n'ont pas le même profil financier : les premiers ont un chiffre d'affaires moyen moins élevé et une activité moins tournée vers l'export (14% du CA pour les premiers contre 20% pour les seconds). Leur marge commerciale est elle aussi moins élevée, tandis que leurs charges de personnel et autres pèsent plus dans leur activité ; ce qui explique des soldes intermédiaires de gestion et des rentabilités moins conséquentes.

Au-delà de ces différences financières, des éléments plus « économiques » rapprochent les deux catégories d'opérateurs : d'une part, de plus en plus de producteurs commercialisent directement leurs productions, du fait d'un développement des circuits courts et d'autre part, on observe une progression des « locavores » (consommateurs recherchant des produits locaux).

Par ailleurs, producteurs et expéditeurs se rapprochent en établissant des partenariats sur les récoltes programmées, les orientations variétales, les traitements phytosanitaires, les prestations de conditionnement et de stockage ; à l'échelle régionale, française, voire européenne. Dans le premier cas pour s'assurer d'être approvisionnés en produits de qualité ; dans le second pour s'assurer d'avoir des débouchés à des prix moins volatiles.

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

Incidence de l'orientation à l'aval

Les expéditeurs identifiés les années auparavant sur leurs orientations clientèle sont peu nombreux dans le nouvel échantillon élargi à avoir transmis leurs données 2016, ce qui ne nous permet pas d'analyser leurs performances par rapport à l'année précédente.

Par contre, leur positionnement à l'aval reste dans l'ensemble inchangé, ce d'autant plus qu'on observe peu de changements au niveau des débouchés depuis plusieurs années ; les principales orientations stratégiques étant surtout concentrées à l'amont de la filière, du côté de la production.

Les expéditeurs traditionnels, le plus souvent de petite taille, ont une bonne maîtrise de leurs postes de charges. Les relations auprès de leur clientèle principalement composée de grossistes restent encore basées sur la confiance et passe peu par une contractualisation formalisée ; les relations les plus abouties se traduisant par des mises en place de gammes et/ou marques propres.

Les expéditeurs tournés vers la grande distribution privilégient aussi la dimension humaine 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 ; d'où des performances en dent de scie selon les années, les produits et les pays concernés. On note un accroissement de la concurrence d'autres pays, voire d'opérateurs étrangers installés en France, ce qui n'est pas sans poser de problèmes et d'inquiétudes auprès des expéditeurs exportateurs.

Les expéditeurs à clientèle mixte voient leurs performances fluctuer selon les gammes travaillées, les segments de clientèle travaillés restant quant à eux inchangés depuis plusieurs années. De fait, c'est par le développement de certaines gammes que les gains de croissance se font pour ces opérateurs, à savoir les fruits et légumes bio, les légumes anciens mais aussi les mini-légumes.

Evolution de l'échantillon sur la période 2006-2016

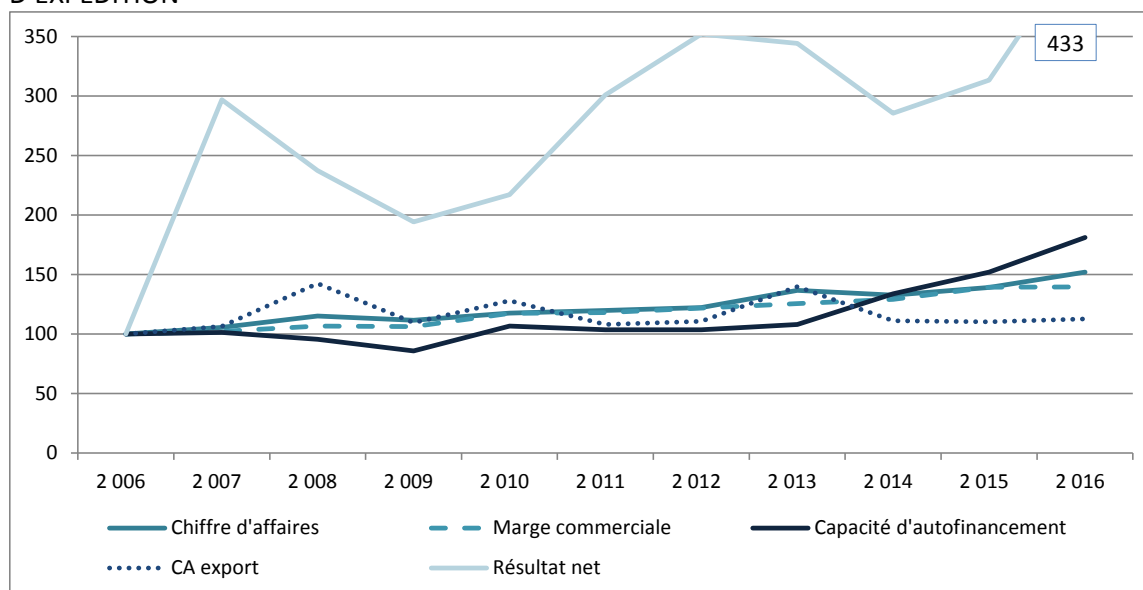
L'échantillon constant sur la période 2006-2016 est constitué de 120 entreprises. L'analyse du bilan et du compte de résultat sur les onze années met en relief les éléments suivants :

UN CHIFFRE D'AFFAIRES ET UNE MARGE COMMERCIALE QUI PROGRESSED EN PARALLELE, UNE RENTABILITE DONT LA HAUSSE S'ACCELERE 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. La capacité d'autofinancement, globalement stable sur les huit premières années, accélère nettement en fin de période, tandis que le résultat net évolue nettement à la hausse malgré des performances en dent de scie.

Le Chiffre d'affaires réalisé à l'export évolue moins rapidement, 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



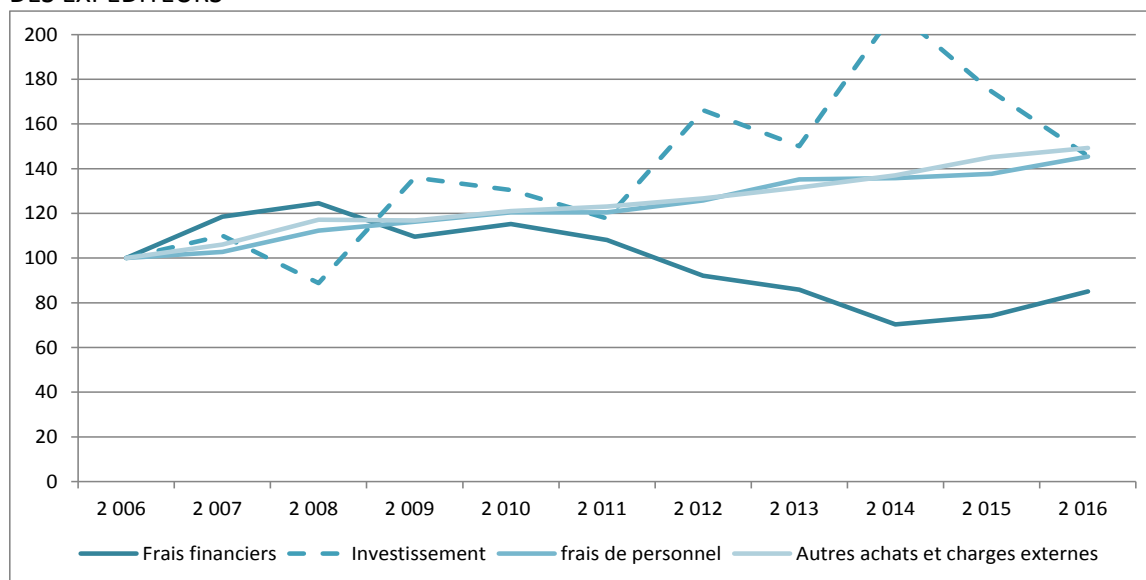
En indice Base 100 en 2006

DES CHARGES ET DES FRAIS DE PERSONNEL EN PROGRESSION REGULIERE, DES FRAIS FINANCIERS INEXISTANTS SUR LA MOITIE DE LA PERIODE ET DES INVESTISSEMENTS EN HAUSSE ERATIQUE SUR LES 11 ANNES

Les expéditeurs assurent globalement une bonne gestion des frais de personnel (charges dites « fixes »), celles-ci progressant moins vite que le chiffre d'affaires. De même, les charges externes, variables car liées à l'activité, progressent parallèlement mais de façon moins marquée que l'activité ; d'où la bonne reconstitution des principaux ratios financiers sur la période étudiée.

Les investissements sont eux aussi orientés à la hausse sur les onze 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



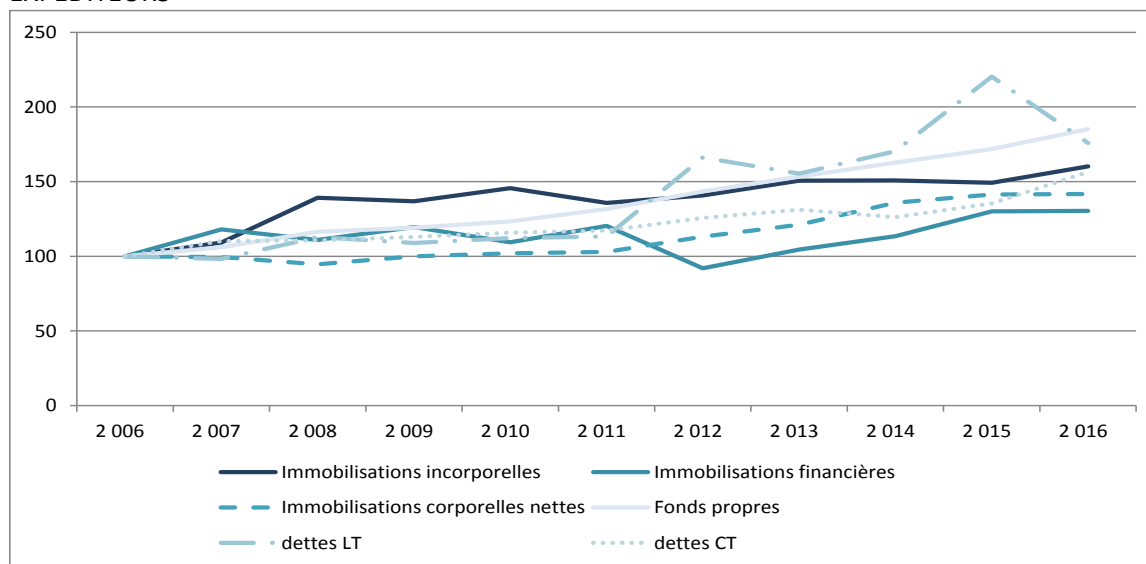
En indice Base 100 en 2006

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

Les fonds propres augmentent nettement sur les onze 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 une 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 2006

L'analyse du compte de résultat et des principaux postes de bilan des expéditeurs sur les 11 dernières années montre une progression régulière du chiffre d'affaires et de la marge commerciale, 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.

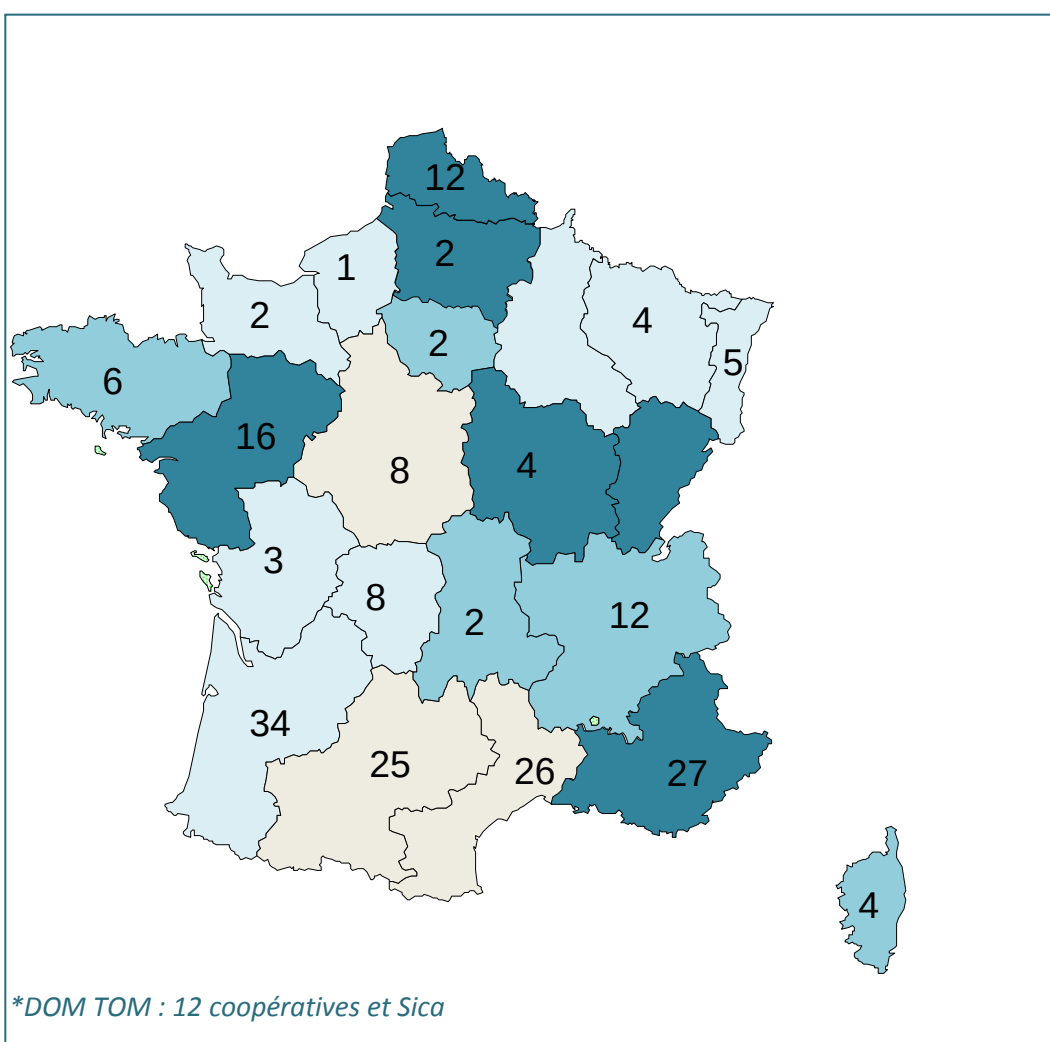
Coopératives

Analyse de l'activité et de la rentabilité

Cette partie dresse une seconde analyse, celle des coopératives et SICA -identifiés sous le code NAF 4631Z- respectivement au nombre de 214 entreprises.

Par région

REPARTITION GEOGRAPHIQUE DES 214 COOPERATIVES ET SICA DE L'ECHANTILLON*



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 (111 comptes disponibles en 2016)

2016	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	195,2	0,3	13,9	8,0	>>0
Bourgogne Franche Comté	2	6,9	/	<<0	5,1	<<0
Bretagne	4	130,4	5,2	44,1	16,3	<<0
Centre Val de Loire	7	12,2	0,02	<<0	32,6	48,3
Corse	2	6,3	0,0	0,0	21,0	93,3
Grand Est	2	3,2	0,02	25,5	9,2	83,9
Hauts de France	10	16,5	0,04	2,8	7,8	176,7
Ile de France	/	/	/	/	/	/
Normandie*	1	2 179,3	7,1	7,4	23,9	72,7
Nouvelle Aquitaine	27	20,5	1,8	10,1	15,4	93,9
Occitanie	23	24,7	10,5	14,3	5,8	90,9
Pays de la Loire	12	30,5	2,7	11,0	12,9	83,9
PACA	16	13,2	1,6	25,2	15,7	85,0

Données DOM-TOM non disponibles

*il s'agit d'une coopérative multi-produits

Les principaux résultats financiers sont difficilement interprétables, tant par leur grande dispersion que leur manque de représentativité dans certaines régions.

On remarque cependant que les taux de marge sont dans l'ensemble inférieurs à 15%, ce qui s'explique notamment par des approvisionnements apportés par les adhérents (et donc valorisés au mieux à l'achat) et des frais de personnel conséquents puisque souvent supérieurs à 80% de la valeur ajouté (un seuil, rappelons-le, à ne pas dépasser).

Par classe de taille

La répartition par taille (sur 111 comptes disponibles) est la suivante :

Catégories	Nombre		CA 2016	
	Effectif	%	K€	%
CA < 7,5 M€	35	31%	109 547	2%
CA de 7,5 M€ à 15 M€	31	28%	337 366	6%
CA de 15 M€ à 30 M€	24	22%	530 809	9%
CA > 30 M€	21	19%	4 681 409	83%
Total	111	100%	5 659 131	100%

Les petites Sica et coopératives (CA < 7,5 M€) représentant près du tiers des effectifs, mais seulement 2% du chiffre d'affaires total. A l'opposé, les très grosses structures coopératives ne représentent que 19% du nombre total, mais plus de 80% du d'affaire total (un pourcentage sans doute surestimé du fait de la présence d'une coopérative normande de très grande taille)

Principaux résultats 2016 (sur 111 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€	35	3 130	14,3	9,7	26,5	85,6
CA de 7,5 M€ à 15 M€	31	10 883	14,6	8,1	21,6	88,7
CA de 15 M€ à 30 M€	24	22 117	10,4	5,8	11,0	102,3
CA > 30 M€	21	222 924	13,4	3,2	16,4	100,9
Total	111	50 983	13,2	3,9	16,4	98,8

Le taux de valeur ajoutée est inversement proportionnel à la taille des entreprises. Par contre, la marge commerciale est globalement la même quelle que soit la taille de l'entreprise.

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)

Classes de CA	Croiss. 15 / 16
CA < 7,5 M€	+3,8
CA de 7,5 M€ à 15 M€	+6,6
CA de 15 M€ à 30 M€	+7,9
CA > 30 M€	+6,3

La progression du chiffre d'affaires semble légèrement corrélée avec la taille des structures en 2016. On constate en effet que les coopératives et Sica de petite taille s'en sont moins bien sorties que leurs consœurs de grande taille.

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 111 entreprises).

2016	Chiffre d'affaires	Marge commerciale / CA	Résultat d'exploitation / CA	AACE / CA	Frais de Personnel / VA	Résultat net / CA	CAF / CA
Maximum	2 179 M€	98,8 %	7,7 %	>> 0	>> 0	25,2 %	30,3 %
Minimum	0,1 M€	<< 0	<< 0	0,6 %	<< 0	<< 0	<< 0
Décile sup	48 M€	41,2 %	2,5 %	26,2 %	122,9 %	2,5 %	6,2 %
Décile inf	1,2 M€	0,0 %	-2,7 %	2,3 %	-99,0 %	-1,0 %	-4,1 %
Quartile sup	28 M€	23,9 %	1,0 %	16,5 %	88,7 %	0,9 %	2,2 %
Quartile inf	5,3 M€	0,8 %	-0,4 %	7,0 %	9,1 %	0,0 %	- 0,4 %
Médiane	12,4 M€	8,8 %	0,2 %	11,1 %	71,3 %	0,3 %	0,5 %
Moyenne (1)	51 M€	13,2 %	0,1 %	9,9 %	98,8 %	0,2 %	-0,2 %

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

On constate une dispersion importante en 2016, ainsi qu'une médiane assez 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 0,2% (contre 0,1% pour la moyenne), les autres indicateurs de dispersion montrent que :

- la moitié des coopératives de notre échantillon a un résultat d'exploitation compris entre - 0,4% et 1% ;
- 80% sont compris entre -2,7% et 2,5%.

Le résultat net :

- 50% des entreprises ont un résultat net compris entre 0,0% et 0,9% ;
- 80% des entreprises ont un ratio compris entre -1,0% et 2,5%.

Le ratio moyen « Frais de Personnel sur Valeur Ajoutée » s'élève à 99% en 2014 (la norme à ne pas dépasser est de 80%).

Le ratio médian se fixe à 71%, 50% des expéditeurs sont compris entre 9% et 89%. La moitié des coopératives ont des charges de personnel qui pèsent lourdement sur leur activité.

Analyse financière des coopératives de fruits et légumes en France

Analyse de la rentabilité

LA CASCADE DES SOLDES INTERMEDIAIRES DE GESTION DES COOPERATIVES (compte de résultat 2016, sur la base de 111 comptes)

Ventes	<i>Coûts d'achat</i>	-44 263	-86,8%			
	Marge Commerciale	<i>Charges externes</i>	-4 746	-9,3%		
		Valeur Ajoutée	<i>Personnel</i>	-1 861	-3,7%	
			<i>Impôt et taxes</i>			
			<i>Dot.amort.&P rov.</i>			
		Excédent brut d'exploitation	-65	-0,1%	<i>Résultat financier</i>	30
					<i>Résultat Except. et IS</i>	44
dont export					Résultat Net	
3385 (6,6%)						
50 983	6 720	1 974	113	48	78	122
100%	13,2%	3,9%	0,2%	0,1%	0,1%	0,2%

Principaux résultats financiers des coopératives sur la période 2014-2016 (99 comptes)

Principaux ratios clés	2014	2015	2016
Chiffre d'affaires (1)	49,8	52,3	55,7
Dont exportation	3,1	3,5	3,8
Varia° chiffre d'affaires (en %)		5,0	6,6
Marge Ciale/CA (en %)	13,7	14,4	13,1
Résultat d'exploitation (en %)	0,7	0,7	0,1
Résultat net/CA (en %)	1,1	0,9	0,3
CAF(2)/CA (en %)	0,6	0,5	-0,2
Fonds de roulement (1)	3,9	5,5	3,9
Besoin en fonds de roulement (1)	1,5	2,8	2,0
Rentabilité économique (Rex(3)/immo + BFR) (en %)	7,8	6,1	1,0
Rentabilité financière des Capitaux propres (Rn(4)/Cx propres) (en %)	6,9	5,7	1,5

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

L'année 2016 a été bonne pour l'activité globale des coopératives et Sica de notre échantillon dont le chiffre d'affaires moyen a progressé de plus de 6% (contre 5% en 2015).

La marge commerciale diminue dans le même temps de 3%, du fait d'une moindre valorisation des produits cette même année.

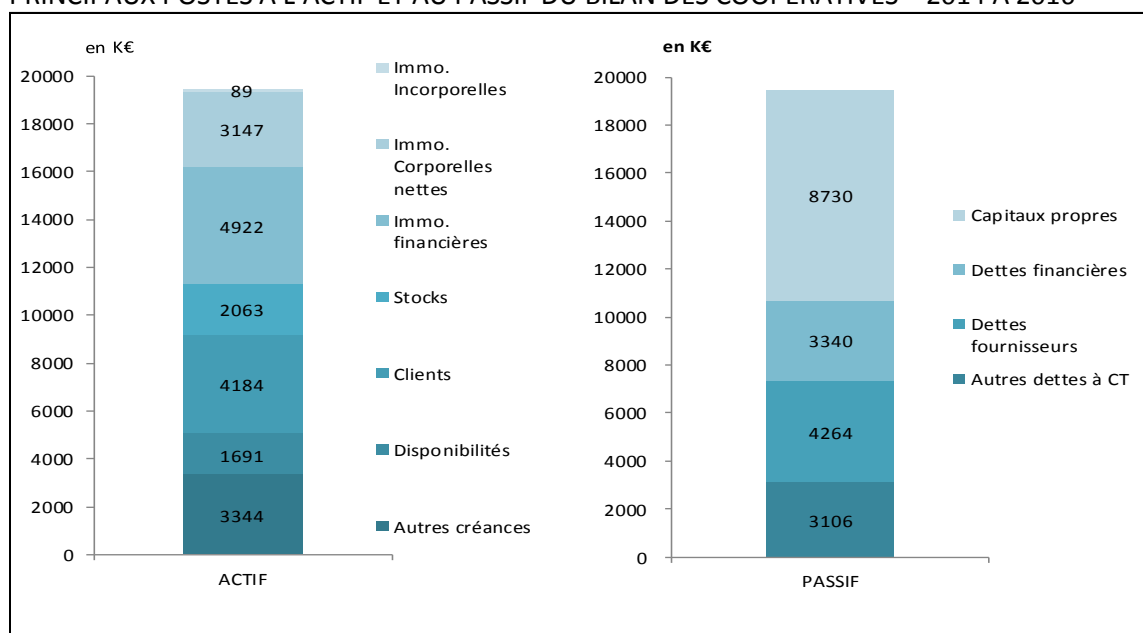
Cette détérioration de la marge s'accompagne d'une érosion des principaux soldes intermédiaires de gestion, et d'un résultat net final positif mais en nette baisse.

La Capacité d'autofinancement (CAF) devient négative (elle ne l'était pas en 2014 et 2015), ne permettant pas de fait 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) diminue en 2016, mais il permet encore de financer le besoin en fonds de roulement (BFR), qui baisse 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 – 2014 A 2016



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 est globalement stable sur les trois années, passant de 27 jours en 2014, à 33 jours en 2015 et 27 jours en 2017.

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 a été le

cas en 2015 mais pas en 2016. En effet, ce délai a fait un bond en passant de 37 jours en 2014 à 44 jours en 2015 puis 37 jours à nouveau en 2016.

La rentabilité économique, synthèse de la performance économique, est le rapport entre la profitabilité, la maîtrise des investissements et la gestion du BFR. Elle diminue nettement en 2016; principalement du fait de la baisse franche du résultat d'exploitation.

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 est correct, il fluctue sur les trois années, passant de 0,3 en 2014 à 0,6 en 2015 puis 0,3 de nouveau en 2016.

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 n'est pas bonne et s'établit à 18 années en 2015, pour être négative (et donc inexistante) en 2016. Celles-ci supportent un endettement moyen trop lourd compte tenu de la rentabilité qu'elles génèrent et la plupart des banques pourraient refuser de leur consentir de nouveaux prêts.

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 0,7% en 2014 à 1,2% en 2016 et se situe donc en-dessous de la moyenne des taux pratiqués ces trois 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. La situation des coopératives et Sica de notre échantillon était correcte en 2014 et 2015 (14% et 20%) mais elle l'est nettement moins en 2016 avec un ratio qui s'élève dangereusement à 106%. Une situation à surveiller de très près donc.

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 diminue nettement entre 2015 et 2016 ; En conséquence, la rentabilité financière se dégrade elle aussi, passant de 5,7% en 2015 à 1,5% en 2016.

Comparaison des moyennes des entreprises bénéficiaires et déficitaires : les déficitaires maîtrisent bien leurs charges mais ne dégagent pas de valeur ajoutée en 2016

21 coopératives sur 111 (comptes disponibles) présentent un résultat net négatif, soit 23%. En 2016, presque une coopérative sur quatre est dans une situation critique.

Ces entités en difficulté ont un chiffre d'affaires qui diffère peu de celui de leurs consœurs rentables. Elles sont par contre très peu tournées vers l'export, tandis que les coopératives et SICA en bonne santé financière dégagent 8% de leur activité sur les marchés étrangers, activité qui progresse par ailleurs de 6% en 2016.

D'autre part, le taux d'évolution moyenne des structures déficitaires a été de -8% en 2016, contre +8% pour les bénéficiaires. Ce n'est cependant pas uniquement une perte d'activité qui place les entreprises en difficulté.

C'est en effet la mauvaise reconstitution de la marge commerciale qui marque une vraie rupture de situation entre les structures déficitaires et les bénéficiaires en 2016. De fait, celle-ci est totalement absorbée par les charges externes pour les déficitaires, d'où une valeur ajoutée négative face à des frais de personnel bien maîtrisés. Autrement dit, dans le premier cas, la valeur ajoutée est inexistante pour rémunérer le personnel, ce qui entraîne un EBE négatif.

Performances selon les groupes typologiques

Les différences structurelles entre les deux secteurs coopératifs se maintiennent en 2016, 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 chiffre d'affaires sur la période 2014-2016

	Nombre entreprises	Effectif moyen	Coopératives fruitières	Coopératives légumières	Coopératives mixtes	CA* moyen
TOTAL	99	63	56%	23%	21%	52,6
CA < 7,5 M€	31	8	52%	19%	29%	3,4
CA de 7,5 M€ à 15 M€	27	21	67%	19%	15%	10,8
CA de 15 M€ à 30 M€	23	29	61%	17%	22%	21,4
CA > 30 M€	18	188	39%	44%	17%	240,1

**Chiffre d'affaires en moyenne trisannuelle (2014-2016) en millions d'euros*

Les coopératives mixtes sont sur-représentées dans les très petites entreprises, tandis que les fruitières le sont dans celles de moyenne et grande taille (7,5 M€ à 30 M€) et les légumières 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) sur la période 2014-2016**

	Nombre entreprises	Effectif moyen	Coopératives fruitières	Coopératives légumières	Coopératives mixtes	CA* moyen
TOTAL	99	63	56%	23%	21%	52,6
Nord	8	15	13%	74%	13%	14,5
Ouest	20	149	70%	25%	5%	143,7
Sud-Ouest	30	26	53%	23%	24%	26,5
Sud-Est	25	14	60%	8%	32%	11,7
Est	2	4	50%	/	50%	3,0
Centre-Est	4	92	50%	25%	25%	28,1
Centre-Ouest	10	81	60%	20%	20%	101,4

**CA : chiffre d'affaires en moyenne trisannuelle (2014-2016) 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 coopératives fruitières sont sur-représentées dans l'Ouest de la France, les légumières dans la région Nord et les mixtes dans l'Est du territoire français.

Principaux résultats financiers des coopératives fruitières (55 comptes)

Principaux ratios clés	2014	2015	2016
Chiffre d'affaires (1)	17,7	18,9	19,9
Dont exportation	4,6	5,2	5,6
Varia° chiffre d'affaires (en %)		7,0	5,4
Marge Ciale/CA (en %)	10,8	14,5	13,5
Résultat d'exploitation (en %)	0,8	0,5	0,7
Résultat net/CA (en %)	0,9	0,6	0,6
CAF(2)/CA (en %)	0,8	0,8	1,0
Fonds de roulement (1)	2,0	2,3	2,1
Besoin en fonds de roulement (1)	0,5	0,3	0,4
Rentabilité économique (Rex(3)/immo + BFR) (en %)	4,9	3,7	4,2
Rentabilité financière des Capitaux propres (Rn(4)/Cx propres) (en %)	4,8	3,3	3,4

(1) en M€, (2) Capacité d'Autofinancement,

(3) Résultat d'exploitation, (4) Résultat Net,

Près de deux coopératives fruitières sur trois (dont nous disposons des comptes sur les deux dernières années étudiées) ont un chiffre d'affaires en hausse en 2016, ce dernier était tiré vers le haut par une très bonne performance de l'activité export (qui représente un petit tiers du CA total). La marge commerciale se reconstitue difficilement, mais les postes de charges (personnel et achats externes) sont bien contenus. Ces coopératives et Sica sont dans l'ensemble sur-

représentées en Nouvelle Aquitaine, dans les pays de Loire et en région PACA, et disposent en moyenne d'un actif immobilisé souvent supérieur à celui de leurs consoeurs en perte de vitesse.

Ces dernières ont à priori très mal valorisés leurs ventes de fruits en 2016, avec une marge commerciale qui diminue nettement, et une activité à l'export en nette baisse. Dans ce contexte, les charges de personnel, bien que maîtrisées, pèsent très lourdement sur la valeur ajoutée.

Principaux résultats financiers des coopératives légumières (22 entreprises)

Principaux ratios clés	2014	2015	2016
Chiffre d'affaires (1)*	33,9	38,4	39,5
Varia° chiffre d'affaires (en %)		13,3	2,8
Marge Ciale/CA (en %)	7,7	6,6	6,5
Résultat d'exploitation (en %)	0,1	-0,1	0,3
Résultat net/CA (en %)	0,5	0,5	0,6
CAF(2)/CA (en %)	-1,6	-1,5	-0,8
Fonds de roulement (1)	4,0	4,1	4,2
Besoin en fonds de roulement (1)	1,5	1,2	1,3
Rentabilité économique (Rex(3)/immo + BFR) (en %)	0,9	-1,7	3,4
Rentabilité financière des Capitaux propres (Rn(4)/Cx propres) (en %)	4,1	4,1	4,8

(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 année 2016 correcte, avec un chiffre d'affaires moyen qui progresse de près de 3%, ce pour trois coopératives sur cinq. La part de la marge commerciale est globalement stable, 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 très nettement la valeur ajoutée (173% en 2016).

Principaux résultats financiers des coopératives mixtes

Principaux ratios clés	2014	2015	2016
Chiffre d'affaires (1)	14,3	14,7	15,6
Dont exportation	0,1	0,1	0,1
Varia° chiffre d'affaires (en %)		2,8	6,2
Marge Ciale/CA (en %)	10,4	10,4	9,7
Résultat d'exploitation (en %)	0,5	0,8	0,3
Résultat net/CA (en %)	1,0	1,1	0,6
CAF(2)/CA (en %)	1,1	1,1	0,9
Fonds de roulement (1)	1,9	2,1	2,2
Besoin en fonds de roulement (1)	1,3	1,5	1,6
Rentabilité économique (Rex(3)/immo + BFR) (en %)	3,0	4,4	1,8
Rentabilité financière des Capitaux propres (Rn(4)/Cx propres) (en %)	6,2	6,6	3,8

(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 2016. Celles-ci sont de petites tailles, avec des charges de personnel phagocytant la quasi-totalité de la valeur ajoutée, et une absence de bénéfice et de rentabilité cette dernière année.

Celles qui voient leur chiffre d'affaires progresser en 2016 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).

Evolution de l'échantillon sur la période 2006-2016

L'analyse du bilan et du compte de résultat sur la période 2006-2016 (61 comptes disponibles) montre les éléments suivants :

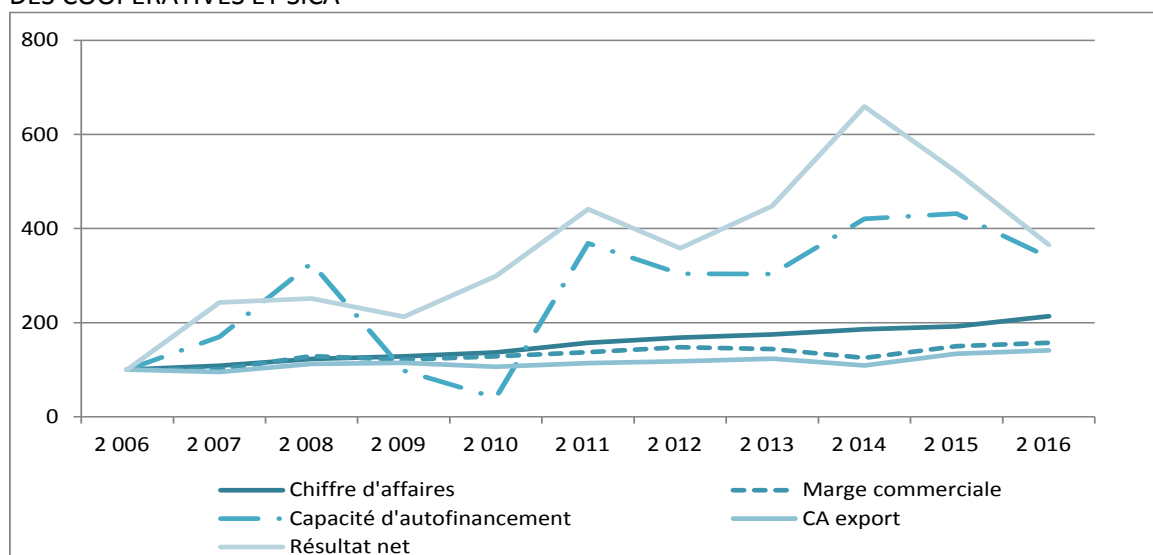
UN CHIFFRE D'AFFAIRES EN PROGRESSION REGULIERE SUR LA PERIODE, UNE MARGE COMMERCIALE EN DECROCHAGE DEPUIS 2011, UN RESULTAT NET ET UNE RENTABILITE QUI FLUCTUENT A LA HAUSSE

Les coopératives et Sica ont un chiffre d'affaires en hausse régulière en entre 2006 et 2016.

La marge commerciale évolue moins vite que ce dernier, signe d'une valorisation difficile des produits vendus.

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 donc 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



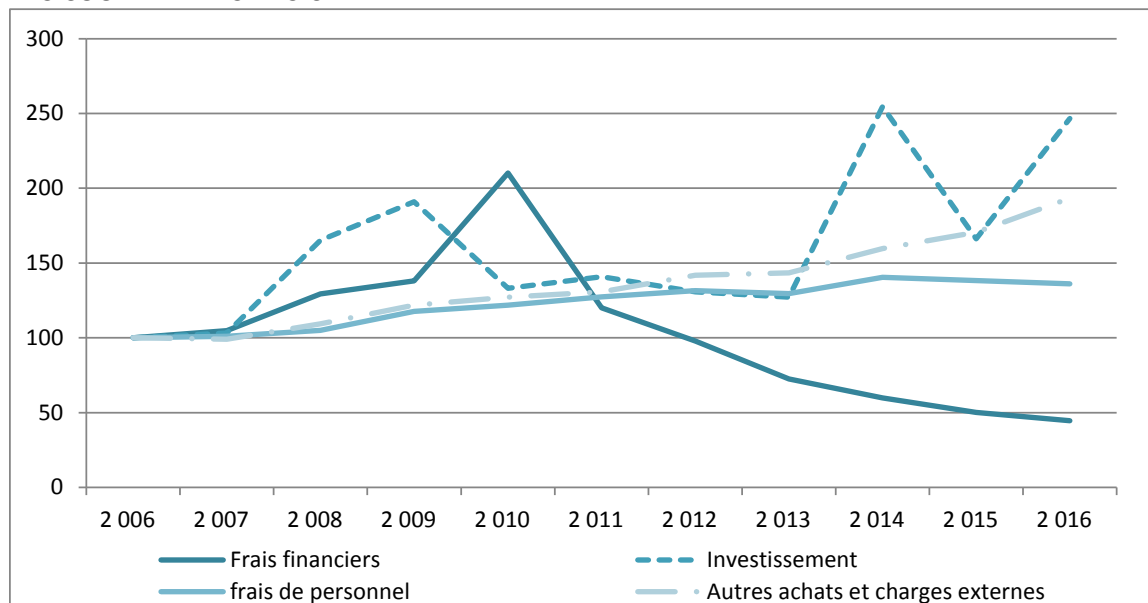
En indice Base 100 en 2006

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

Les coopératives et Sica ont des difficultés à contenir 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, de dans un contexte de fragilité financière des entreprises du secteur coopératif.

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



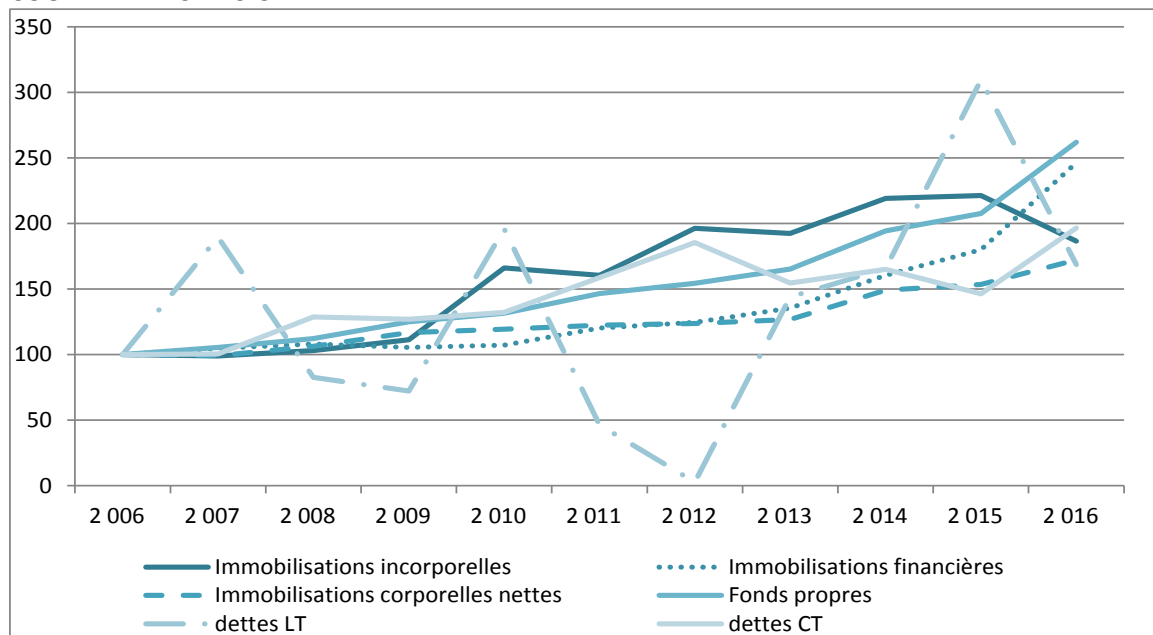
En indice Base 100 en 2006

RENFORCEMENT REGULIER DES CAPITAUX PROPRES, MAINTIEN DES OUTILS DE PRODUCTION, ACCELERATION DES PRISES DE PARTICIPATION ET PROGRESSION DE L'ENDETTEMENT

Les fonds propres progressent 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 et d'une hausse franche des dettes à long et moyen termes entre 2013 et 2015.

Les outils de production (immobilisations corporelles nettes) sont dans le même temps régulièrement renouvelés. Les immobilisations financières sont orientées à la hausse, signe d'un mouvement de concentrations inter-entreprises initié depuis quelques années dans le secteur coopératif. La hausse des immobilisations incorporelles sont le fait 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 2006

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 à la hausse de la marge commerciale, accompagnée d'une difficulté certaine à contenir les charges.

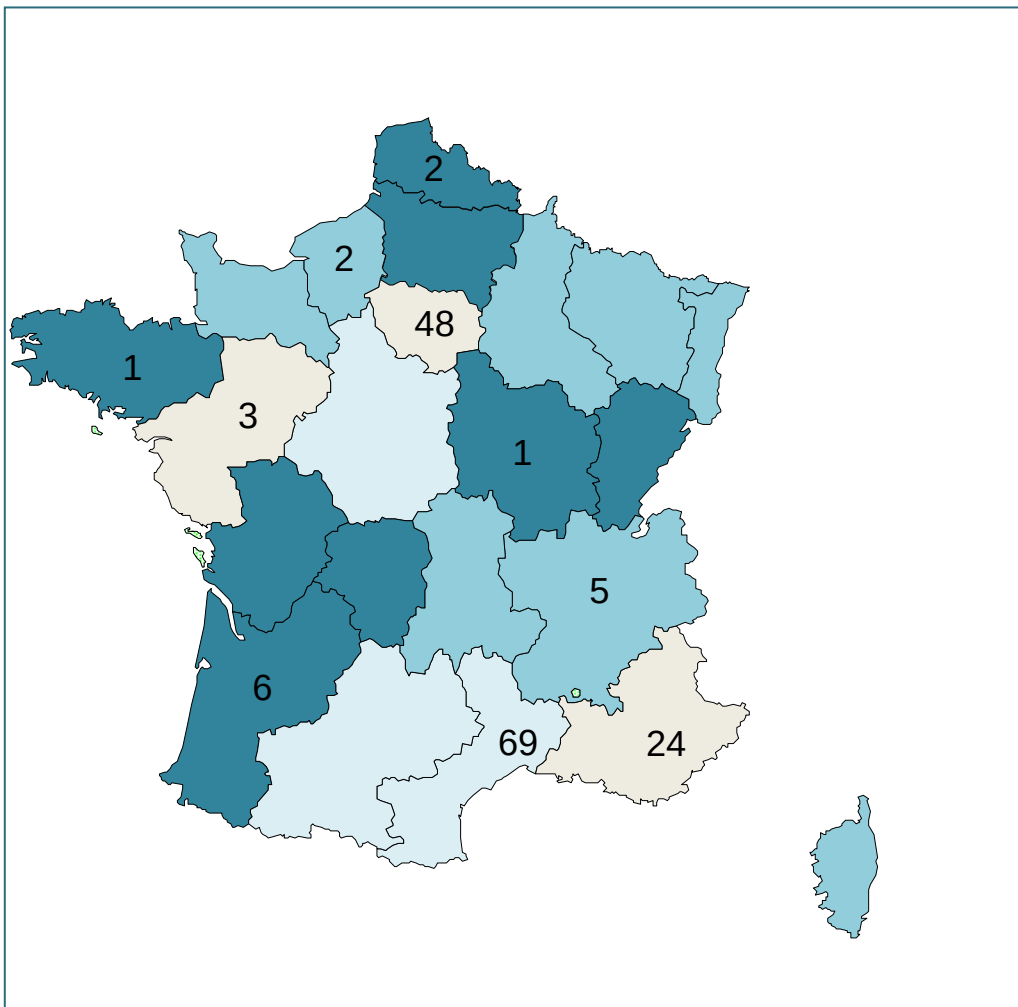
Au bilan, les fonds propres sont renforcés, et s'accompagnent d'un maintien des outils de production. La progression des immobilisations financières témoigne d'un accroissement des fusions et prises de participations au sein du secteur coopératif ; des rapprochements nécessaires face aux difficultés financières rencontrées par plusieurs coopératives, mais aussi pour mieux se placer face à la concurrence française et européenne.

Importateurs

Analyse de l'activité et de la profitabilité

Par région

REPARTITION GEOGRAPHIQUE DES 162 ENTREPRISES DE L'ECHANTILLON



**DOM TOM : 1 entreprise d'importation*

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

Principaux résultats financiers selon les régions (115 comptes disponibles en 2016)

2016	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	3	32,9	11,0	/	14,3	5,5	56,7
Bretagne	1	2,6	2,6	/	2,7	/	/
Hauts de France	2	19,3	9,6	/	11,5	0,2	56,8
Ile de France	33	1 033,1	31,3	3,4	14,2	14,6	55,3
Normandie	1	4,2	4,2	/	18,2	3,0	75,8
Nouvelle Aquitaine	3	15,4	5,1	/	26,4	15,3	75,3
Occitanie	53	842,3	18,1	2,8	15,1	2,6	63,0
Pays de la Loire	2	27,6	13,8	11,1	8,1	/	59,7
PACA	17	543,6	32,0	5,3	16,3	5,9	67,9

Données DOM-TOM non disponibles

Nous disposons d'une bonne représentativité des comptes sociaux des entreprises en 2016, ce qui nous permet de calculer le poids en valeur de chacune des grandes régions françaises. L'Ile de France concentre 41% du CA total de l'activité d'importation, suivie de l'Occitanie avec 33% et la région PACA avec 22%.

En termes de chiffre d'affaires moyen, on remarque que les plus élevés sont en région PACA et en Ile de France, puis l'Occitanie. C'est aussi dans cette dernière région que l'activité de réexport est la plus développée.

Les taux de marge moyenne diffèrent peu entre ces trois régions (les autres étant moins représentatives du fait de leur faible nombre) et s'établissent autour des 15%-16%.

Les frais de personnel sont très bien contenus, et pèsent moins pour les importateurs que pour les autres catégories d'entreprises du secteur ; du fait d'une activité de services nécessitant sans doute moins de main d'œuvre.

L'évolution du chiffre d'affaires en 2016 est orientée à la hausse pour la totalité des régions. Pour rappel, les importations et introductions de fruits et légumes ont progressé de 4% en volume et 6% en valeur cette même année.

- Auvergne Rhône Alpes : +4,4 %
- Bretagne : +21,1 %
- Hauts de France : +23,4 %
- Ile de France : +7,1 %
- Nouvelle Aquitaine : +12,5 %
- Occitanie : +15,9 %
- Pays de la Loire : +33,6 %
- PACA : +15 %

Par classe de taille

Répartition des 115 importateurs par tranche de CA

CA 2016 (en M€)	< 7,6	7,6 à 15	15 à 50	> 50
Nombre	57	16	28	14
% du total entreprises	50%	14%	24%	12%
% valeur du CA total	7%	6%	30%	57%

Les sociétés de grande et très grande tailles (> 15 M€) représentent un peu plus du tiers des importateurs en volume, mais 87% en valeur.

A l'opposé, six entreprises sur dix sont de petite ou moyenne tailles, pour une représentativité égale à 13%.

Principaux résultats 2016 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	57	167	11,3	7,5	1,0	82,6
7,6 à 15	16	158	16,3	8,7	2,7	66,5
15 à 50	28	756	16,8	6,9	1,8	58,0
>50	14	1440	14,3	7,1	11,3	59,5

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) est à l'avantage des plus grandes structures (comme cela est fréquemment le cas) avec un écart de plus de 20 points entre les plus petites et les plus grandes d'entre elles.

Taux de croissance selon les classes de taille

Classes de CA	Croiss. 15 / 16
< 7,6	+4,6 %
7,6 à 15	+6,2 %
15 à 50	+5,0 %
>50	+7,3 %

La progression du chiffre d'affaires est sensiblement corrélée avec la taille des structures en 2016, avec des entreprises de grande taille qui s'en sont mieux sorties que leurs confrères de petite taille.

La dispersion des résultats

2016	CA en M€	Marge commerciale / CA	Résultat d'exploitation / CA	AACE / CA	Frais de Personnel / VA	Résultat net / CA	CAF / CA
Maximum	365,5	>> 0	32,8	61,0	>> 0	>> 0	>> 0
Minimum	0,1	<< 0	<< 0	0,8	<< 0	<< 0	<< 0
Décile sup	53,7	27,1	6,1	20,8	92,3	4,7	4,6
Décile inf	0,3	0,8	0,1	2,1	21,5	0,1	-0,6
Quartile sup	24,8	18,7	3,4	14,1	82,8	2,8	2,8
Quartile inf	2,7	6,3	0,5	4,7	44,8	0,5	0,5
Médiane	8,0	13,4	2,2	8,9	63,6	1,5	1,6
Moyenne (1)	21,9	15,0	2,2	8,1	61,2	1,2	1,5

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

Le chiffre d'affaires moyen des importateurs cache des disparités importantes, avec de très grandes entreprises au rayonnement international qui côtoie de très petits opérateurs au profil nettement plus familial.

Le taux de marge commerciale médian est de 13,4%, avec une dispersion importante. De fait, 80% des entreprises ont une marge comprise entre 1% et 27% ; la moitié entre 6% et 19%.

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

- la moitié des importateurs a un résultat d'exploitation compris entre 0,5% et 3,4% ;
- 80% sont compris entre 0,1% et 6,1%.

Le résultat net moyen s'élève à 1,2%, proche des 1,5% de la médiane. Par ailleurs :

- 50% des entreprises ont un résultat net compris entre 0,5% et 2,8% ;
- 80% des entreprises ont un ratio compris entre 0,1% et 4,7%.

Le ratio moyen « Frais de Personnel sur Valeur Ajoutée » 2015 s'élève à 61,2% en 2016 (pour rappel, la norme à ne pas dépasser est de 80%).

Le ratio médian se fixe à 63,6 %, la moitié des expéditeurs est comprise entre 44,8% et 82,8%.

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 rentabilité

LA CASCADE DES SOLDES INTERMEDIAIRES DE GESTION DES IMPORTATEURS EN 2016

Ventes	Coûts d'achat -21 872	-84,9%						
	Marge Commerciale	Charges externes -2 070	-8,0%					
		Valeur Ajoutée	Personnel Impôt et taxes -1 206	-4,7%				
			Excédent brut d'exploitaton	Dot.amort.& Prov. -67	-0,3%			
				Résultat d'Exploitation	Résultat financier -60	0,0%		
dont export 3 812 14,8%						Résultat Except. et IS -181	-0,7%	
				Résultat Net				
25 768 100%	3 896 15,1%	1 826 7,1%	620 2,4%	553 2,1%	493 1,9%	312 1,2%		

Principaux résultats financiers des importateurs sur la période 2014-2016 (86 comptes disponibles)

Principaux ratios clés	2014	2015	2016
Chiffre d'affaires (1)	23,9	24,9	26,8
Dont export	3,9	3,8	4,0
Varia° chiffre d'affaires (en %)		4,2	7,8
Marge Ciale/CA (en %)	13,9	14,6	15,2
Résultat d'exploitation (en %)	1,4	2,0	2,3
Résultat net/CA (en %)	1,1	1,3	1,3
CAF(2)/CA (en %)	1,0	1,5	1,6
Fonds de roulement (1)	1,6	1,8	2,2
Besoin en fonds de roulement (1)	0,7	0,8	1,0
Rentabilité économique (Rex(3)/immo + BFR) (en %)	22,6	30,2	34,3
Rentabilité financière des Capitaux propres (Rn(4)/Cx propres) (en %)	8,2	12,0	13,2

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

La progression du chiffre d'affaires des importateurs s'accélère en 2016 avec près de 8% de hausse, contre 4% l'année précédente. La marge commerciale progresse elle aussi, signe d'une bonne valorisation des fruits et légumes importés.

Ce gain d'activité s'accompagne cette année encore d'une progression parallèle des charges, un poste comptable qui fluctue plus que les charges de personnel dans l'activité des importateurs.

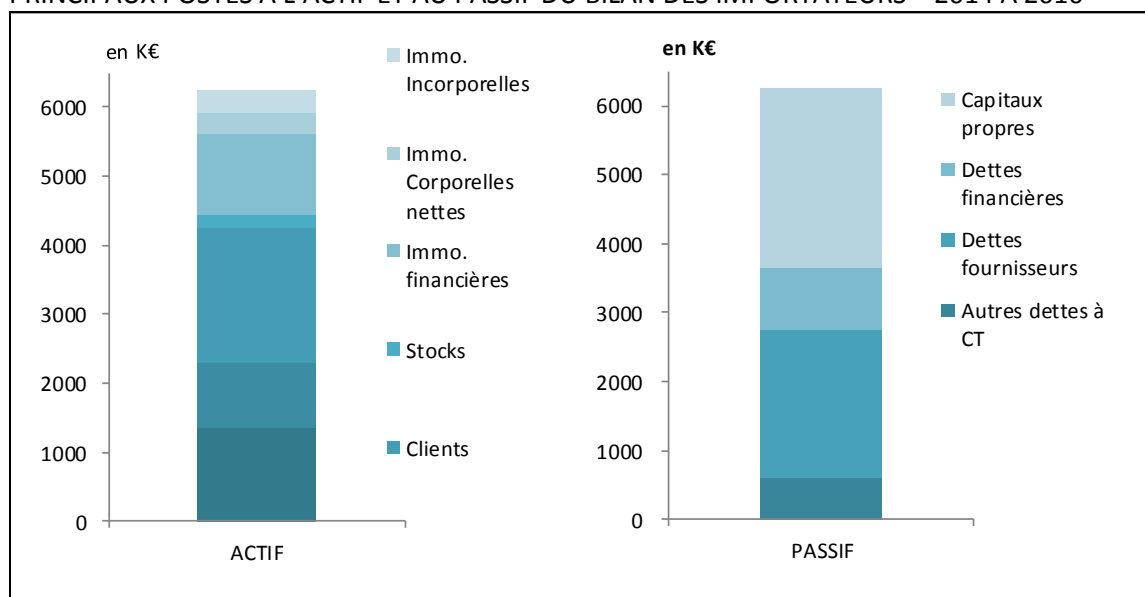
La Capacité d'autofinancement (CAF), qui mesure l'excédent financier issu de l'activité d'importation, est globalement stable par rapport au chiffre d'affaires en 2016.

Analyse des capitaux investis et de la structure financière

Le Fonds de Roulement (FR) progresse de plus de 17% en 2016, et renforce ainsi la marge de sécurité des importateurs en cas d'éventuels futurs mauvais résultats.

Le Besoin en Fonds de Roulement (BFR), en hausse de près de 27% en 2016, témoigne d'une bonne gestion opérationnelle auprès des créances clients mais aussi d'une diminution des délais de paiement fournisseurs ; une gestion comptable saine par rapport aux dettes à court terme. Le BFR ratio 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 – 2014 A 2016



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. Son absence de maîtrise est une des causes principales de difficultés des entreprises, particulièrement quand elles sont de petite et moyenne tailles. Il est bien géré par les importateurs de notre échantillon, plus particulièrement par les importateurs européens (au profil de PME, rappelons-le) passant de 33 jours en 2014 à 28 jours en 2016 (respectivement 39 et 32 jours pour les opérateurs pays tiers).

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. Nous avons vu que les importateurs sont en croissance d'activité depuis plusieurs années et de fait leur délai fournisseur moyen est en baisse sur les trois années et pour s'établir à 32 jours en 2016 pour les opérateurs européens et 47 jours pour leurs confrères pays tiers jours en 2015.

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 progresse sur les trois années du fait d'une amélioration du résultat d'exploitation.

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 faible (0,3 en 2016) et reste stable sur les trois années, du fait d'une progression

des capitaux propres plus rapide que l'endettement financier. Il est principalement le fait des importateurs pays tiers.

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 3,9 années en 2014 à 2,5 années en 2016 un score très honorable lié à la hausse de la CAF.

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 est peu élevé et stable sur les trois années (0,9%).

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 sur les trois années, et est quasiment divisé par deux entre 2014 (9%) et 2016 (5%).

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. Dans le cas de nos importateurs, la rentabilité financière progresse sur les trois années (elle passe de 8,2% en 2014 à 13,2% en 2016), 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 une activité en berne en 2016

8 importateurs sur 104 (comptes disponibles) présentent un résultat net négatif, soit 8%. En 2016, moins d'un importateur sur dix est dans une situation critique.

Ces entités en difficulté ont un chiffre d'affaires moyen deux fois moins élevé – et en baisse cette dernière année - que celui de leurs confrères rentables. Elles réalisent un quart de leur activité à l'export mais celui-ci recule nettement en 2016, tandis qu'il progresse parallèlement au chiffre d'affaires pour les importateurs en bonne santé financière.

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 externes et de personnel qui, bien que bien gérées dans les deux cas, se distinguent en 2016 entre les structures déficitaires et les bénéficiaires. De fait, les charges externes représentent 11% du CA pour les déficitaires, contre 8% pour les bénéficiaires. Les charges de personnel sont aussi très élevées pour les premiers opérateurs cités, puisqu'elles absorbent 95% de leur valeur ajoutée moyenne, contre seulement 59% pour les seconds.

Performances selon les groupes typologiques

Près des deux tiers des importateurs enregistre une hausse de leur activité en 2016 ; 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 », ont un profil plus souvent familial, et sont de taille plus modeste. 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 (43 comptes disponibles)

Principaux ratios clés	2014	2015	2016
Chiffre d'affaires (1)	16,4	16,9	17,7
Dont exportation	3,8	3,2	3,2
Varia° chiffre d'affaires (en %)		3,0	4,3
Marge Ciale/CA (en %)	11,6	11,4	11,0
Résultat d'exploitation (en %)	1,2	1,3	1,3
Résultat net/CA (en %)	0,8	0,9	0,9
CAF(2)/CA (en %)	0,9	1,1	1,1
Fonds de roulement (1)	1,1	1,2	1,4
Besoin en fonds de roulement (1)	0,2	0,3	0,3
Rentabilité économique (Rex(3)/immo + BFR) (en %)	48,3	50,3	46,4
Rentabilité financière des Capitaux propres (Rn(4)/Cx propres) (en %)	15,3	18,1	17,4

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

Les importateurs européens ont un chiffre d'affaires moyen qui progresse pour la moitié d'entre eux seulement. Ce regain d'activité s'accompagne d'une relative stabilité de la part de la marge commerciale et des principaux autres soldes intermédiaires de gestion. Les frais de personnel sont stables, tout comme le poste des autres charges. La CAF moyenne est globalement stable et représente 1,1% du CA en 2016.

Le positionnement des importateurs UE, tant à l'amont (sources d'approvisionnement) qu'à l'aval (clientèle) est à priori bien établi et n'enregistre pas de changements sur les trois années. Par contre, et comme dans toute la filière, les entreprises sont dans une démarche de plus en plus poussée de maîtrise et d'amélioration de la qualité de la production, du conditionnement et de la commercialisation. Pour certains d'entre eux, cela se traduit par un développement des prestations liées à l'acheminement des produits, à savoir la préparation des commandes, la gestion des stocks et l'expédition.

Les importateurs pays tiers

Les importateurs pays tiers sont principalement des grandes entreprises nationales et/ou internationales, qui maîtrisent leurs propres approvisionnements (production à l'étranger, ou en partenariat) et/ou réalisent des achats propres directement auprès de producteurs des pays tiers. Leur clientèle est le plus souvent majoritairement constituée de grands comptes, à savoir l'industrie et la grande distribution.

Principaux résultats financiers des importateurs pays tiers (43 comptes disponibles)

Principaux ratios clés	2014	2016	2017
Chiffre d'affaires (1)	31,4	32,9	36,0
Dont exportation	3,9	4,3	4,8
Varia° chiffre d'affaires (en %)		4,8	9,5
Marge Ciale/CA (en %)	16,2	17,9	19,4
Résultat d'exploitation (en %)	1,6	2,6	3,3
Résultat net/CA (en %)	1,3	1,6	1,7
CAF(2)/CA (en %)	1,1	1,9	2,2
Fonds de roulement (1)	2,1	2,5	2,9
Besoin en fonds de roulement (1)	1,1	1,3	1,7
Rentabilité économique (Rex(3)/immo + BFR) (en %)	16,2	25,2	31,3
Rentabilité financière des Capitaux propres (Rn(4)/Cx propres) (en %)	5,9	10,0	11,8

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

La bonne progression du chiffre d'affaires moyen 2016 des importateurs pays tiers concerne plus de 70% d'entre eux, et cette hausse d'activité s'accompagne d'une amélioration des principaux soldes intermédiaires de gestion. Les postes de charges sont bien contenus en 2016 et se situent à un niveau très correct (le poste achats et charges externes représentent 7% du chiffre d'affaires, les frais de personnel 59% de la valeur ajoutée).

Les importateurs pays tiers renforcent eux aussi leurs démarches qualité (traçabilité et responsabilité accrue au niveau des contrôles notamment), dans un contexte de sécurité sanitaire en hausse. Ces opérateurs bénéficient souvent de la dynamique des groupes auxquels ils appartiennent, groupes intégrant parfois plusieurs métiers (production, transport, import, murissage et distribution) sur plusieurs sites géographiques. Au niveau comptable, on observe alors des prises de participation conséquentes.

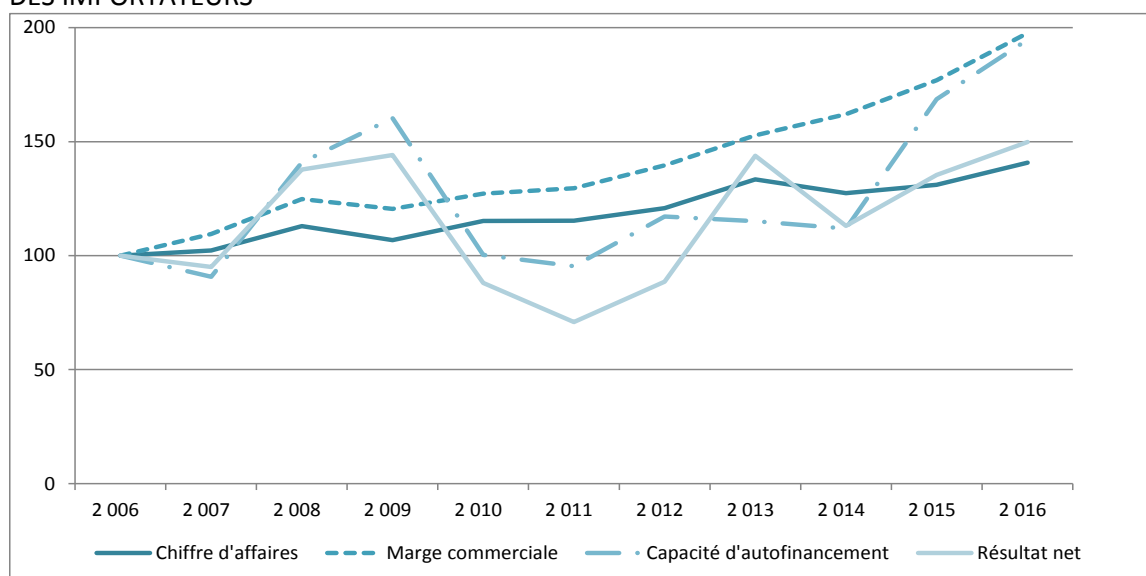
Evolution de l'échantillon constant sur la période 2006-2016

Nous disposons d'un échantillon constant de 73 importateurs sur la période 2006-2016 mettant en relief les éléments suivants :

PROGRESSION REGULIERE DU CHIFFRE D'AFFAIRES, ACCELERATION DE L'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 sur les dix années, et il est accompagné d'une 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 2006

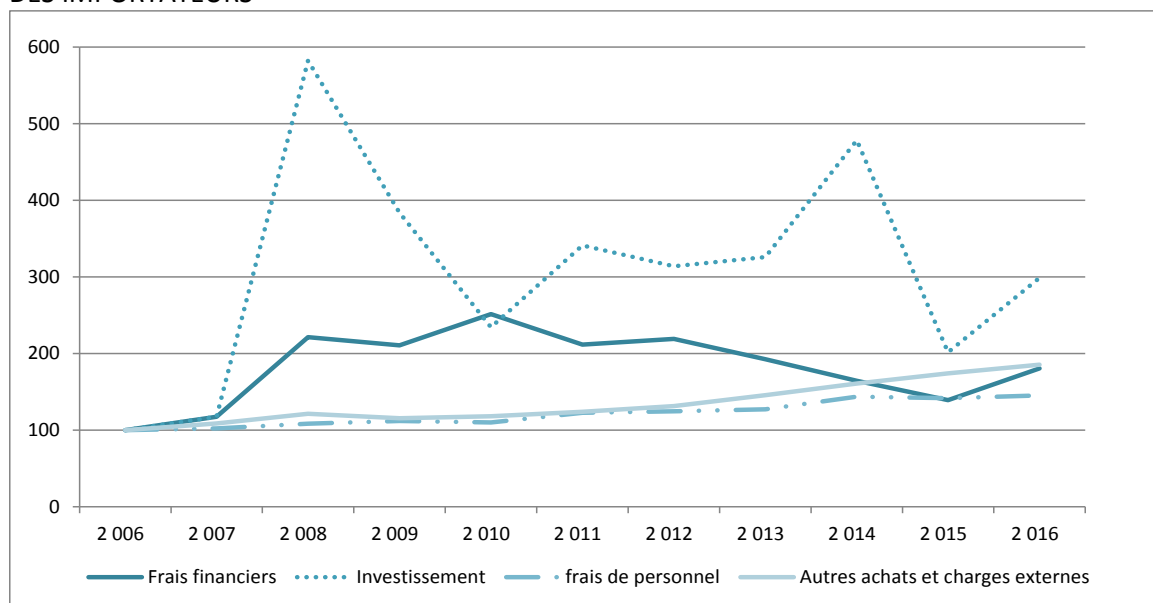
DES CHARGES EXTERNES ET DES FRAIS DE PERSONNEL EN PROGRESSION REGULIERE SUR LES DIX ANS, DES FRAIS FINANCIERS EN DIMINUTION DEPUIS 2011 ET DES INVESTISSEMENTS PLUS FLUCTUANTS

Les autres achats et charges externes sont bien contenus jusqu'en 2012, mais ils progressent plus rapidement depuis 2013. Les frais de personnel progressent quant à eux parallèlement au chiffre d'affaires ; Ces deux postes de charges sont cependant compensés par le « décollage » de la marge commerciale constaté précédemment.

Les investissements sont fluctuants 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 nettement augmenté en milieu de période, sont reparties à la baisse depuis.

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



En indice Base 100 en 2006

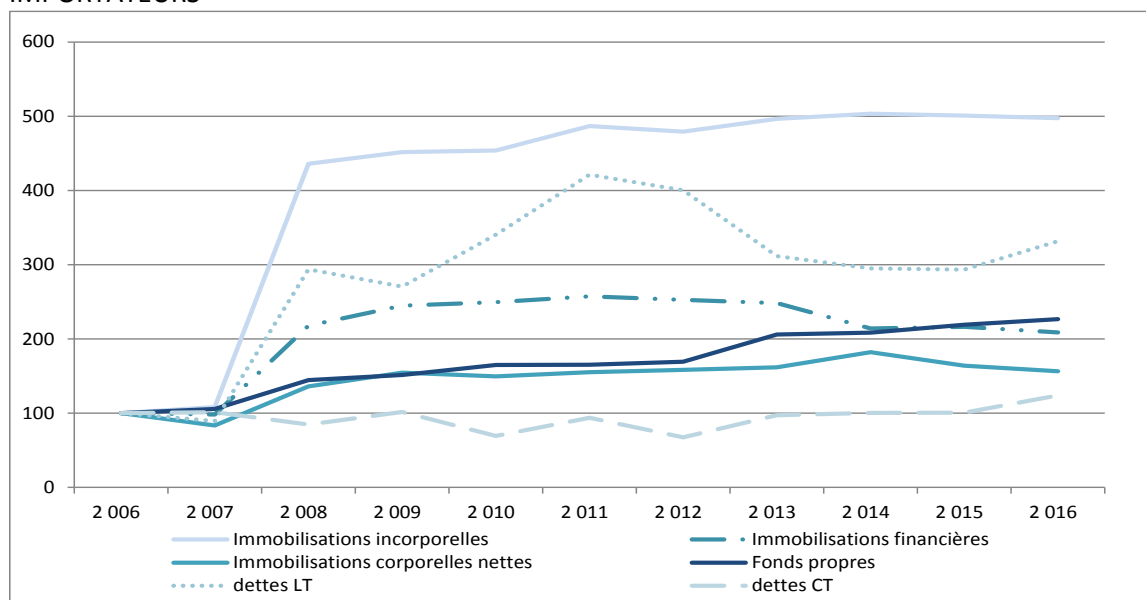
PROGRESSION REGULIERE DES FONDS PROPRES SUR LA PERIODE, RENOUVELLEMENT DES IMMOBILISATIONS CORPORELLES DEPUIS 2012 ET ENDETTEMENT BIEN CONTENU

L'analyse des principaux comptes de bilan montre des immobilisations incorporelles très importantes en 2008, du fait de deux entreprises internationales ; en parallèle, les dettes à long terme augmentent elles aussi nettement cette même année.

La progression régulière au passif des fonds propres s'accompagne à l'actif d'une hausse du même ordre des immobilisations corporelles nettes.

En matière de politique d'endettement, on constate la maîtrise des dettes à court terme. Celles à long terme, après avoir marqué un pic en 2011, diminuent depuis lors.

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



En indice Base 100 en 2006

Les importateurs ont vu leur activité augmenter régulièrement sur la période 2006-2016, ce dans un secteur fortement concurrentiel. La marge commerciale, en nette hausse à partir de 2011, permet de compenser l'accroissement parallèle des postes de charges.

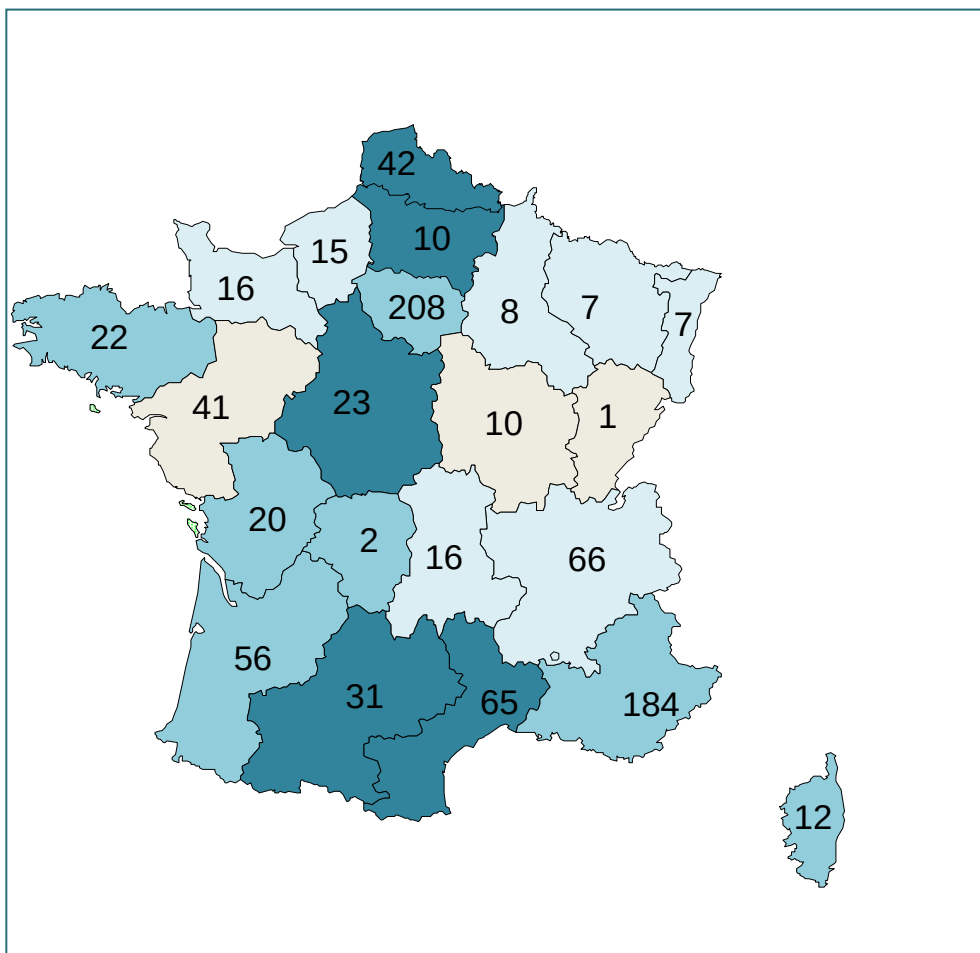
Au passif du bilan, le renforcement des fonds propres s'accompagne essentiellement du renouvellement des immobilisations corporelles, ainsi que des immobilisations incorporelles.

Grossistes

Analyse de l'activité et de la profitabilité

Par région

REPARTITION GEOGRAPHIQUE DES 884 GROSSISTES DE L'ÉCHANTILLON



**DOM TOM : 22 entreprises de gros*

Les grossistes sont principalement regroupés dans les grands bassins de consommation, à savoir l'Île de France (24% des effectifs), les régions PACA (21%), Rhône Alpes (7%) et le Languedoc Roussillon (7%).

Principaux résultats financiers selon les régions (sur 435 comptes disponibles en 2016)

2016	Nombre	CA cumulé en k €	Taux de Marge Commerciale (%)	Total Im.Net / CA (%)	FP / VA (%)
Auvergne Rhône Alpes	47	1 074 068	17,3	36,8	51,3
Bourgogne Franche Comté	5	20 659	25,4	2,0	80,4
Bretagne	5	104 194	28,3	6,4	67,5
Centre Val de Loire	10	112 686	<u>14,7</u>	1,3	81,8
Corse	5	19 694	30,5	8,1	49,0
Grand Est	6	25 995	30,7	10,8	78,2
Hauts de France	28	309 001	18,1	4,5	77,0
Ile de France	129	3 797 203	22,2	10,8	77,8
Normandie	9	196 431	17,4	10,3	76,4
Nouvelle Aquitaine	37	242 284	18,1	5,9	75,8
Occitanie	47	512 605	<u>12,0</u>	3,0	77,4
Pays de la Loire	18	133 381	22,6	7,8	70,8
PACA	89	1 378 702	<u>13,7</u>	3,2	64,4
TOTAL	435	7 926 903	19,0	11,8	73,1

Les régions Ile de France, PACA et Auvergne- Rhône Alpes pèsent très lourd en termes de chiffre d'affaires réalisé au stade de gros de fruits et légumes en France, avec respectivement 48%, 17% et 14% du total France à ce stade de la filière.

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

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 2016 pour la quasi-totalité des régions françaises.

- Auvergne Rhône Alpes : +9,4%
- Bourgogne Franche Comté : +9,6%
- Bretagne : +9,4%
- Centre Val de Loire : +3,4%
- **Corse** : **-2,2%**
- Grand Est : +9,2%
- Hauts de France : +11,5%
- Ile de France : +4,6%
- Normandie : +1,4%
- Nouvelle Aquitaine : +11,8%
- Occitanie : +14,3%
- Pays de la Loire : +1,9%
- PACA : +8,1%

Par classe de taille

Répartition des grossistes par tranche de chiffre d'affaires (435 comptes disponibles)

CA 2016(en M€)	<1,5	1,5 à 5	5 à 10	10 à 15	>15
Nombre d'entreprises	76	118	98	60	83
% effectif	17,5	27,1	22,5	13,8	19,1
% valeur	0,7	4,6	8,9	9,2	76,6

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 45% des effectifs, pour un chiffre d'affaires cumulé représentant le cinquième de sa valeur totale. A l'opposé, les entreprises de très grande taille (CA > 15 M€) représentent 19% de l'échantillon en nombre mais 77% en valeur.

Principaux résultats 2016 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	76	53 247	18,4	7,6	94,9
1,5 à 5	118	366 790	22,4	6,5	77,6
5 à 10	98	703 874	19,3	5,8	74,6
10 à 15	60	732 772	19,2	4,7	70,4
>15	83	6 070 220	18,7	13,7	72,5

Le taux de marge commerciale varie peu selon la taille des entreprises.

Le ratio de productivité apparente (FP/VA) diffère légèrement selon la taille des entreprises, mais il est cependant nettement plus élevé pour les opérateurs dont le chiffre d'affaires est inférieur à 1,5 M€.

Taux de croissance selon les classes de taille

Classes de CA	Croiss. 15 / 16
< 1,5	-2,7%
1,5 à 5	+2,2%
5 à 10	+0,7%
10 à 15	+0,8%
>15	-1,7%

La progression du chiffre d'affaires n'est pas corrélée avec la taille des structures en 2016. On constate cependant que ce sont les entreprises de très petite taille et celles de très grande taille qui ont le plus souffert cette même année.

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, à la rentabilité et aux frais de personnel.

2016	Chiffre d'affaires (en M€)	Marge commerciale / CA	Résultat d'exploitation / CA	AACE / CA	Frais de Personnel / VA	Résultat net / CA	CAF / CA
Maximum	2 304	71,4	46,2	>> 0	>> 0	<< 0	>> 0
Minimum	0	<< 0	<< 0	0,2	<< 0	>> 0	<< 0
Décile sup	22,5	33,0	6,0	19,9	95,8	4,6	5,5
Décile inf	0,8	6,1	-0,3	3,4	32,5	-0,4	-0,5
Quartile sup	12,4	26,8	3,5	13,4	85,7	2,5	3,2
Quartile inf	2,4	13,1	0,5	5,3	57,7	0,4	0,6
Médiane	5,8	18,4	1,7	8,5	73,4	1,3	1,8
Moyenne (1)	18,1	18,5	1,7	9,8	73,1	1,5	2,1

(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 18 M€. La moitié des entreprises ont un CA compris entre 2 et 12 M€, 8 sur 10 entre 1 et 23 M€.

Le taux de marge commerciale médian et moyen est de 18%. En 2016, 80% des entreprises ont une marge comprise entre 6% et 33%, la moitié entre 13% et 27%.

Le résultat d'exploitation médian et moyen est de 1,7%, les autres indicateurs montrent que :

- la moitié des grossistes ont un résultat d'exploitation compris entre 0,5% 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%.

Le ratio moyen et médian « Frais de Personnel sur Valeur Ajoutée » s'élève à 73% en 2016 (la norme à ne pas dépasser est de 80%). Il varie entre 58% et 86% pour la moitié des grossistes.

Analyse de la rentabilité

Ventes	Coûts d'achat	-10 592	-81,0%								
	Marge Commerciale	Charges externes	-1 023	-7,7%							
		Valeur Ajoutée	Personnel								
			Impôt et taxes	-1 302	-8,9%						
			Excédent brut d'exploitation	Dot.amort.& Prov.	-82	-0,8%					
				Résultat d'Exploitation	Résultat financier	91	0,4%				
					Résultat Courant	Résultat Except. et IS	-73	-0,6%			
	Résultat Net										
18 223	3 465	2 060	439	301	379	265					
100%	19,0%	11,3%	2,4%	1,7%	2,1%	1,5%					

Principaux résultats financiers des grossistes sur la période 2014-2016 (376 comptes)

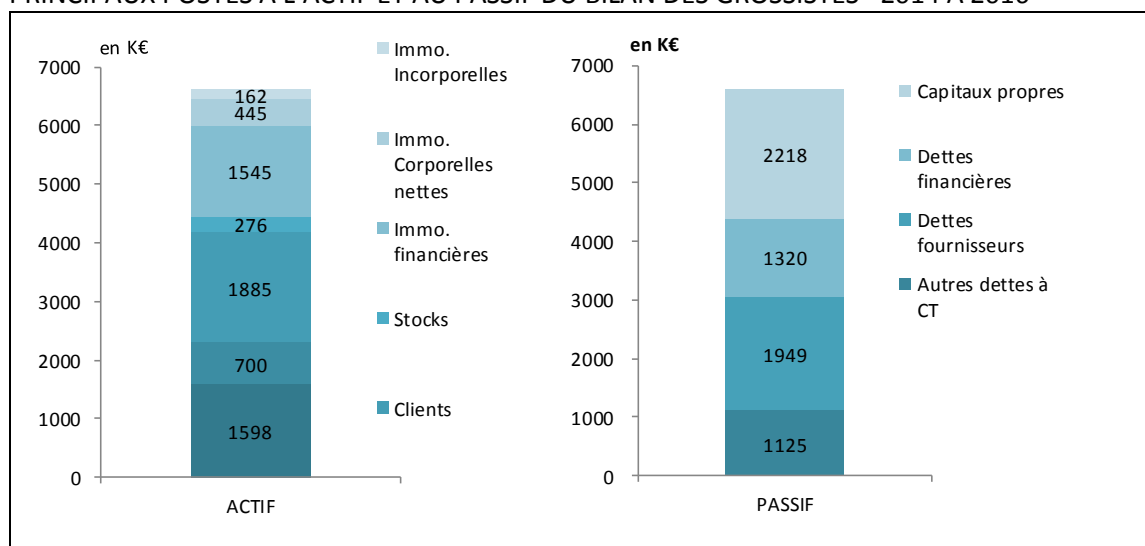
Principaux ratios clés	2014	2015	2016
Chiffre d'affaires (1)	16,5	17,5	18,6
Varia° chiffre d'affaires (en %)		+5,9	+6,4
Marge Ciale/CA (en %)	20,1	19,7	19,2
Résultat d'exploitation (en %)	1,3	1,6	1,5
Résultat net/CA (en %)	1,4	1,6	1,5
CAF(2)/CA (en %)	1,6	1,9	1,9
Fonds de roulement (1)	1,0	1,0	1,3
Besoin en fonds de roulement (1)	0,4	0,2	0,7
Rentabilité économique (Rex(3)/immo + BFR) (en %)	20,9	31,6	21,7
Rentabilité financière des Capitaux propres (Rn(4)/Cx propres) (en %)	12,4	14,6	13,6

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

Les grossistes ont enregistré de bonnes performances en 2015 et en 2016, tant en termes d'évolution du chiffre d'affaires (+6% les deux années) que de reconstitution des soldes intermédiaires de gestion.

Analyse des capitaux investis et de la structure financière

Le Fonds de Roulement (FR) progresse en 2016, mais moins rapidement que le Besoin en Fond de Roulement (BFR). La stabilité moyenne de ces deux indicateurs sur les trois années est le résultat d'une bonne gestion opérationnelle, avec notamment des délais clients fournisseurs et clients stables. 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– 2014 A 2016

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 est le même en 2015 pour les deux catégories de grossistes (hors et sur marché) et est égal à environ 37 jours. On remarque cependant que ce délai a augmenté d'un jour en 2016 pour les opérateurs sur marché dont la clientèle, principalement constituée de détaillants et de restaurateurs, a peut être connu quelques différés de paiements cette dernière année. Il est resté stable pour les grossistes hors marché.

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 50 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 fluctue sur les trois années, passant de 31,6% en 2015 à 21,7% en 2016 ; du fait de la 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, mais il progresse cependant en 2016 pour atteindre 0,35 (contre 0,27 en 2015) ; du fait d'une hausse 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 baisse en 2016 pour s'établir à 2,5% (contre 3,1% en 2015 et 3,5% en 2014).

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 2016 pour les grossistes de notre échantillon, et s'élève à 4,9% : 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 financements externes (emprunts à LMT).

La rentabilité financière des grossistes est globalement stable sur les trois années et s'établit à 13,6% en 2016.

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 2016, 53 entreprises de gros sur les 435 comptes disponibles dégagent un résultat net négatif, soit 12%. Le taux de croissance moyen des structures déficitaires a été de -1,8% cette dernière année, contre une progression de 9,3% pour les entités bénéficiaires.

La comparaison entre ces deux catégories d'opérateurs montre peu de différences en 2016, sinon que les charges externes sont nettement plus (et trop) importantes pour les entreprises déficitaires : 75% du CA contre 48% pour les bénéficiaires ;

Performances selon les groupes typologiques

Les grossistes sur marché

Les grossistes sur marché sont majoritairement bien établis auprès des primeurs et la RHD commerciale.

La période 2014-2016 a été bonne pour ces opérateurs dont nous disposons des comptes. Ils ne sont d'ailleurs que 9% à ne pas dégager de bénéfice net en 2016, du fait principalement de charges de personnel supérieures à la valeur ajoutée.

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

Les observatoires ont montré jusqu'à présent que les performances des grossistes sur marché sont essentiellement liées à la conjoncture plus qu'à des renouvellements de stratégie d'entreprise. Cela étant, les opérateurs s'adaptent continuellement aux attentes de leur clientèle (rééquilibrage et/ou élargissement de gammes sur des produits phares et/ou labellisés, développement des produits biologiques), et peuvent aussi créer des partenariats avec leurs fournisseurs (recherche et valorisation de nouveaux produits).

On constate aussi que quelques opérateurs développent ou conservent des activités annexes de détail et de transport pour le compte d'autrui, quand d'autres achètent, ou sont rachetés, par des confrères (recherche d'économies d'envergure).

Principaux résultats financiers des grossistes sur marché (233 comptes disponibles)

Principaux ratios clés	2014	2015	2016
Chiffre d'affaires (1)	8,7	9,4	9,9
Varia° chiffre d'affaires (en %)		8,1	6,2
Marge Ciale/CA (en %)	18,6	18,0	17,0
Résultat d'exploitation (en %)	2,0	2,3	2,3
Résultat net/CA (en %)	1,4	1,6	1,6
CAF(2)/CA (en %)	1,9	2,0	2,0
Fonds de roulement (1)	0,6	0,6	0,7
Besoin en fonds de roulement (1)	0,1	0,1	0,2
Rentabilité économique (Rex(3)/immo + BFR) (en %)	36,4	46,2	43,1
Rentabilité financière des Capitaux propres (Rn(4)/Cx propres) (en %)	14,5	16,9	16,7

(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 performances des opérateurs de cette catégorie sont un peu plus dispersées que celles de leurs confrères sur marché (14% d'entre eux ne dégagent pas de bénéfice net en 2016), ce qui tend à montrer que des éléments structurels pèsent autant – sinon plus – que les plus ou moins bonnes campagnes annuelles enregistrées dans les fruits et légumes.

De fait, et comme nous l'avons déjà constaté dans les précédents observatoires, les entreprises déficitaires sont plus nombreuses à être de petite taille. Sur un groupe d'analyse plus réduit, nous avons aussi constaté que celles-ci sont plus fréquemment indépendantes, ne vendent que des fruits et légumes et ont majoritairement une clientèle de centrales ou de restauration commerciale.

A contrario, les grossistes hors marché bénéficiaires se caractérisent par une taille moyenne plus élevée. L'échantillon réduit de ces entreprises montre que celles-ci ont souvent une activité qui ne se limite pas aux fruits et légumes frais. Elles recherchent des partenariats avec l'amont, élargissent leur offre et optimisent au mieux leur performance logistique. Ainsi, l'extension de la gamme à d'autres produits frais permet d'augmenter la valeur livrée chez les clients (GMS et/ou restauration collective) tout en optimisant le chargement des camions et les tournées de livraison (relais de croissance).

A l'aval, des partenariats sont établis avec les GMS afin d'agir en complémentarité avec elles sur de nouvelles gammes rentables et des marques propres.

L'adaptation au marché de la restauration collective passe par là aussi une valorisation des produits. Les circuits courts sont développés (et pour certains identifiés par une marque propre), via des partenariats avec des producteurs et maraichers locaux. Des animations peuvent aussi être proposées sur les lieux de restauration de la clientèle.

Principaux résultats financiers des grossistes hors marché (143 comptes dispo)

Principaux ratios clés	2014	2015	2016
Chiffre d'affaires (1)	29,3	30,7	32,7
Varia° chiffre d'affaires (en %)		4,8	6,5
Marge Ciale/CA (en %)	20,9	20,6	20,3
Résultat d'exploitation (en %)	1,0	1,2	1,2
Résultat net/CA (en %)	1,4	1,7	1,5
CAF(2)/CA (en %)	1,5	1,9	1,8
Fonds de roulement (1)	1,7	1,7	2,4
Besoin en fonds de roulement (1)	0,8	0,4	1,5
Rentabilité économique (Rex(3)/immo + BFR) (en %)	14,7	24,6	14,6
Rentabilité financière des Capitaux propres (Rn(4)/Cx propres) (en %)	11,6	13,8	12,4

(1) en M€, (2) Capacité d'Autofinancement,

(3) Résultat d'exploitation, (4) Résultat Net,

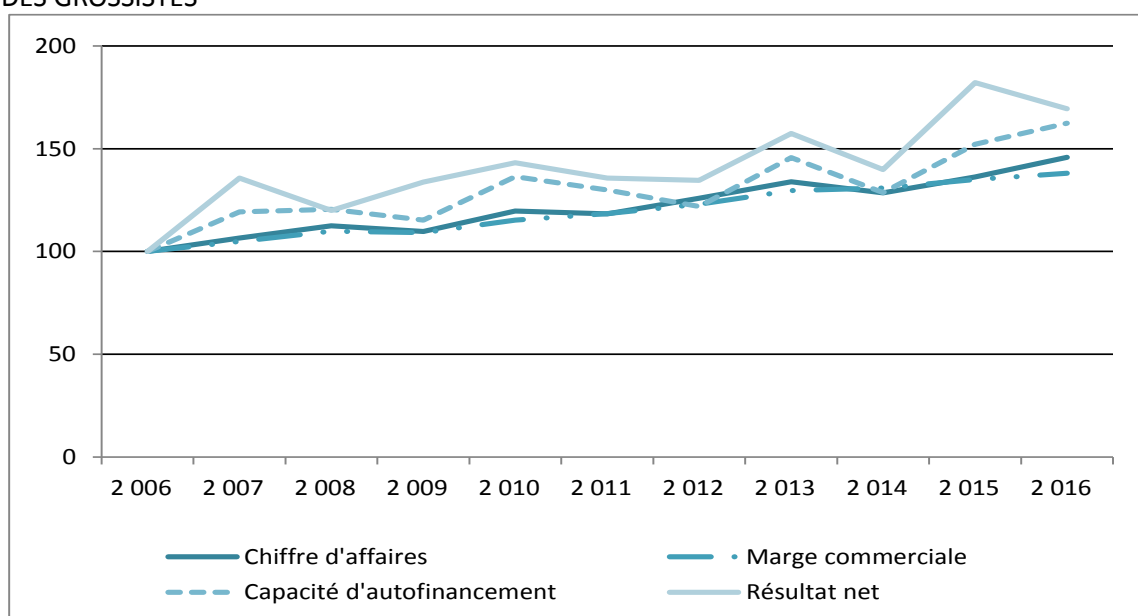
Evolution de l'échantillon constant sur la période 2006-2016

L'analyse des résultats au stade de gros sur la période 2006-2016 (255 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, pour les quatre soldes intermédiaires de gestion retenus : chiffre d'affaires, marge commerciale, capacité d'autofinancement et résultat net.

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



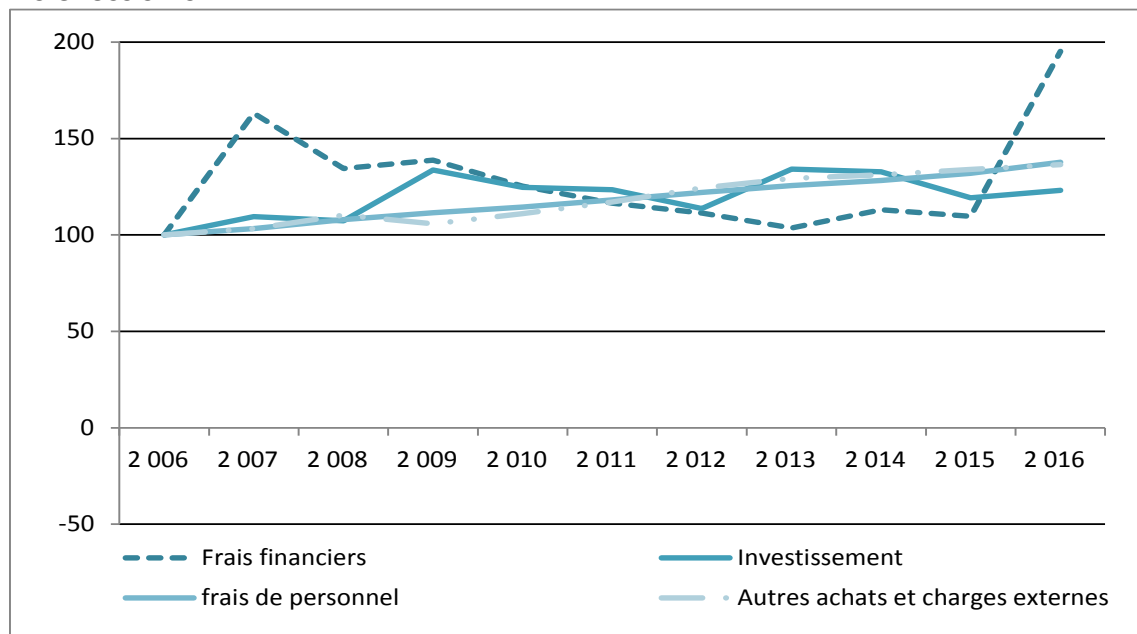
En indice Base 100 en 2006

DES CHARGES EXTERNES ET DES FRAIS DE PERSONNEL QUI PROGRESSEDENT REGULIEREMENT SUR LES DIX ANNEES, DES INVESTISSEMENTS EN DENTS DE SCIE DANS UN CONTEXTE DE DIMINUTION DES FRAIS FINANCIERS, SAUF EN TOUTE FIN DE PERIODE

Les charges de gestion représentent une part très importante des dépenses des grossistes, et leur maîtrise est indispensable pour développer une activité rentable. Les charges de personnel et externes évoluent parallèlement au chiffre d'affaires et à la marge commerciale, et sont deux postes qui doivent être surveillé de près.

Dans un contexte de taux d'intérêt très bas, les grossistes investissent assez régulièrement sur les dix années, un élément positif pour le secteur des fruits et légumes.

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



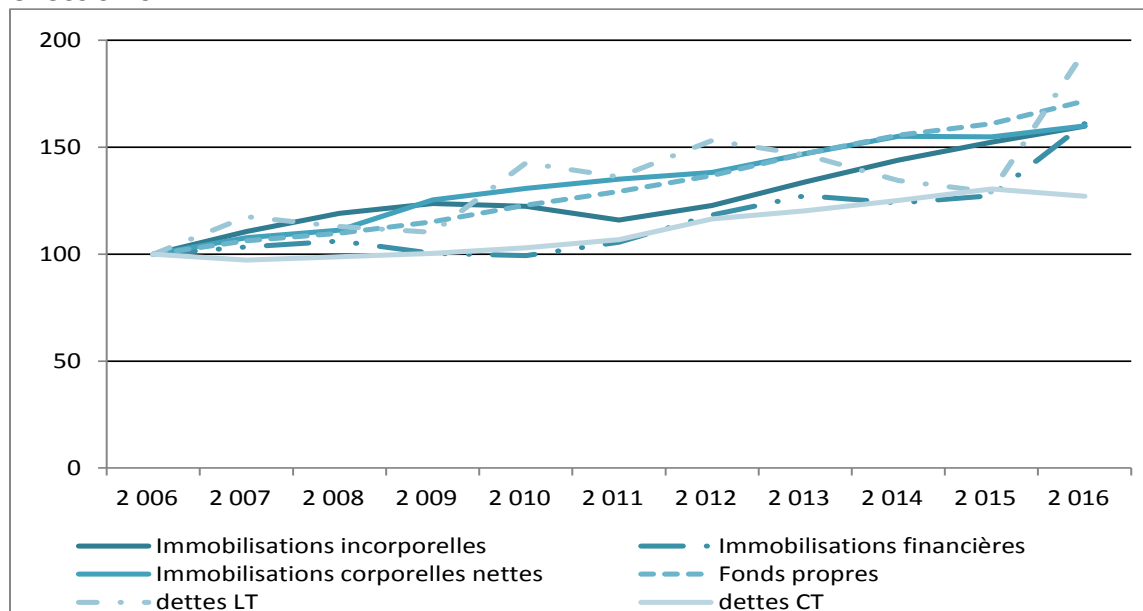
En indice Base 100 en 2006

RENFORCEMENT REGULIER DES FONDS PROPRES, RENOUVELLEMENT DES OUTILS DE PRODUCTION ET REGAIN DES PRISES DE PARTICIPATION EN FIN DE PERIODE SUR FOND D'UN ACCROISSEMENT REGULIER DE L'ENDETTEMENT FINANCIER GLOBAL

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 incorporelles progressent au même rythme que les fonds propres. Les immobilisations corporelles nettes évoluent elles aussi à la hausse sur les dix années. Les immobilisations financières, après avoir marqué une pause entre 2013 et 2015, augmentent en fin de période, signe d'une politique de concentration inter-entreprises toujours d'actualité.

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



En indice Base 100 en 2006

L'année 2016 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 eux aussi.

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 sont régulièrement renouvelées et les prises de participations repartent à la hausse en fin de période.

Synthèse cycle exploitation

Financement

CYCLE D'EXPLOITATION

- Nette diminution 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, à l'exception des grossistes hors marché.

FINANCEMENT

- Stabilité du ratio de sécurité financière FP/CA pour toutes les catégories d'opérateurs, à l'exception des grossistes hors marché ;
- Stabilité de l'endettement financier des expéditeurs, grossistes hors et sur marché, en hausse pour les importateurs ;
- Stabilité de la 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, jours de production pour 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 (2014-2016),
 - et sur la dispersion des résultats 2016. 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:

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

DELAIS D'ENCAISSEMENT DES CREANCES CLIENTS

Délais d'encaissement des créances clients : Nette diminution pour les importateurs

Evolution du délai clients de 2014 à 2016

Délais clients	Expéditeurs	Importateurs	Grossistes	
			sur marché	hors marché
2014	33,9	36,8	38,7	37,1
2015	34,4	30,0	37,2	36,7
2016	35,1	31,7	38,5	32,7
Écarts 14/16	+1,2	-5,1	-0,2	-4,4

On constate une nette diminution du délai clients pour les importateurs (5 jours entre 2014 et 2016), suivis par les grossistes hors marché (moins 4 jours en deux ans). A l'opposé, les expéditeurs voient leurs délais apparents progresser légèrement (un peu plus de un jour).

Répartition des entreprises en fonction des délais clients apparents (2016)

Délais clients	Expéditeurs	Importateurs	Grossistes	
			sur marché	hors marché
<24 jours	34%	33%	19%	21%
24 à 31	15%	10%	20%	14%
31 à 38	11%	12%	19%	19%
plus de 38	40%	45%	42%	46%
	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 2014 à 2016

Délais fournisseurs	Expéditeurs	Importateurs	Grossistes	
			sur marché	hors marché
2014	62,0	50,6	48,3	52,6
2015	62,3	44,7	46,8	51,0
2016	62,7	42,5	46,7	50,3
Écarts 14/16	+0,7	-8,1	-1,6	-2,3

Les délais moyens de règlement fournisseur sont orientés à la baisse pour quasiment tous les opérateurs, et plus particulièrement pour les importateurs (moins 8 jours entre 2014 et 2016). 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.

Répartition des entreprises selon la durée apparente du règlement fournisseurs (2016)

Délais fournisseurs	Expéditeurs	Importateurs	Grossistes	
			sur marché	hors marché
moins de 15	15%	15%	4%	8%
15 à 30	10%	19%	14%	13%
30 à 37	7%	5%	18%	10%
37 à 44	4%	10%	19%	11%
plus de 44	64%	51%	45%	58%
	100%	100%	100%	100%

La répartition des entreprises selon le délai de paiement des fournisseurs montre cette année 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
2014	18,2	3,0	3,9	7,2
2015	18,9	3,7	3,6	7,3
2016	18,9	3,2	3,8	7,1
Écarts 14/16	+0,7	+0,2	-0,1	-0,1

Les expéditeurs sont la catégorie d'opérateurs dont les stocks sont les plus lourds. Leur poids fluctue autour de 18 jours (stable sur les trois années), contre 3 jours pour les importateurs, 4 jours pour les grossistes sur marché et 7 jours pour les grossistes hors marché.

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

BESOIN NET DE TRESORERIE : DE -10,5 A -4,4 JOURS EN MOYENNE

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

Besoin de trésorerie	Expéditeurs	Importateurs	Grossistes	
			sur marché	hors marché
2014	-9,9	-10,8	-5,7	-8,3
2015	-9,0	-11,0	-6,0	-7,0
2016	-8,7	-7,6	-4,4	-10,5
Écarts 14/16	-1,2	-3,2	-1,3	+2,2

Tous les opérateurs disposent d'un excédent de trésorerie sur les trois années, mais celui-ci se détériore sur les trois années, à l'exception des grossistes hors marché.

Répartition des entreprises en fonction du besoin de trésorerie (jours) 2016

Besoin de trésorerie	Expéditeurs	Importateurs	Grossistes	
			sur marché	hors marché
Excédent > 8 j	50%	39%	40%	47%
Excédent < 8 j	14%	16%	23%	21%
Besoin < 8 j	17%	22%	17%	13%
Besoin > 8 j	19%	23%	20%	19%
	100%	100%	100%	100%

Une large partie 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			
	FR	BFR	FR	BFR	sur marché		hors marché	
					FR	BFR	FR	BFR
2014	10,5	5,5	6,7	2,8	6,5	1,4	5,9	2,6
2015	11,6	6,7	7,4	3,3	6,0	1,2	5,4	1,4
2016	11,0	6,1	8,0	3,8	6,5	1,7	7,4	4,6

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
2014	12,3%	12,3%	9,8%	2,6%
2015	12,5%	12,6%	9,3%	1,4%
2016	12,5%	12,1%	9,4%	4,6%
Ecart 14/16 (points)	+0,2	-0,2	-0,4	+2,0

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 les importateurs et les expéditeurs, qui présentent ainsi la plus grande « sécurité » moyenne.

Répartition des Fonds propres en % du chiffre d'affaires (en 2016)

Fonds propres / Chiffre d'affaires	Expéditeurs	Importateurs	Grossistes	
			sur marché	hors marché
>10%	56%	42%	40%	42%
>3%	33%	50%	49%	40%
>0%	7%	5%	7%	12%
<0%	4%	3%	4%	6%

Poids des capitaux propres dans le total du bilan

Capitaux propres/ Total bilan	Expéditeurs	Importateurs	Grossistes	
			sur marché	hors marché
2014	34,5%	40,2%	36,1%	35,7%
2015	33,4%	42,8%	36,1%	35,2%
2016	34,0%	42,3%	35,5%	36,5%
Ecart 14/16 (points)	-0,5	+2,1	-0,6	+0,8

En 2016, le niveau moyen de financement par les fonds propres varie de 34% à 42,3%. Les taux sont globalement stables pour les expéditeurs, les grossistes sur et hors marché. Ils sont en augmentation pour les importateurs.

ENDETTEMENT**Poids des dettes financières dans le total du bilan**

Dettes financières/ Total bilan	Expéditeurs	Importateurs	Grossistes	
			Sur marché	Hors marché
2014	19,4%	13,4%	10,5%	8,7%
2015	21,6%	13,4%	9,8%	9,4%
2016	18,6%	14,4%	12,3%	13,3%
Ecart 14/16 (points)	-0,8	+1,0	+1,8	+4,6

De 2014 à 2016, l'endettement financier moyen progresse pour les importateurs et les grossistes hors et sur marché. Il est, à l'opposé, en légère baisse pour les expéditeurs.

Endettement financier en année de CAF (2016)

Grossistes sur marché	1,7
Grossistes hors marché	4,6
Importateurs	2,8
Expéditeurs	3,2

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)

Intérêts/CA	Expéditeurs	Importateurs	Part des intérêts dans le CA	
			Grossistes	
			sur marché	hors marché
2014	-0,24%	-0,15%	-0,11%	-0,12%
2015	-0,23%	-0,12%	-0,10%	-0,12%
2016	-0,24%	-0,14%	-0,09%	-0,12%
Ecart 14/16 (points)	+0,0	-0,01	-0,02	+0,0

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 2016 et stable sur les trois années. La moyenne maximale est de 0,24 % 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)

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

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

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

Besoin net de trésorerie, en jours

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

FONDS DE ROULEMENT

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

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

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

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

PRODUCTIVITE APPARENTE OU EFFICACE DU PERSONNEL

Frais de personnel / Valeur ajoutée

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