

ÉTUDES Fruits et Légumes



BAROMETRE CONJONCTUREL DES ENTREPRISES DU COMMERCE DE FRUITS ET LÉGUMES

• Décembre 2023

Étude réalisée par le cabinet **AND International** pour **FranceAgriMer** et **Interfel**.

1. Contexte, objectifs et méthodologie

Contexte et objectif

La conjoncture économique des filières des fruits et légumes frais est extrêmement volatile. La crise du Covid-19 l'a bien démontré et a révélé le manque de données économiques pour assurer un suivi conjoncturel des opérateurs de la filière opérant en BtoB¹. Ces maillons, qui sont à l'interface entre la production et la vente spécialisée, assurent un rôle essentiel pour le fonctionnement de la filière.

Les outils actuels ne répondent pas au besoin de réactivité des entreprises pour assurer leur pérennité. C'est pourquoi plusieurs organisations professionnelles (ANEEFEL², UNCGFL³, Saveurs Commerce⁴) ont développé, avec l'appui de l'Interprofession des Fruits et Légumes Frais (INTERFEL) et de FranceAgriMer, des outils d'observation de la conjoncture qui leur sont propres et qui permettent :

- de mesurer efficacement la performance de leurs entreprises ;
- d'avoir une vision d'ensemble ;

- d'informer les entreprises sur les évolutions conjoncturelles des secteurs d'activité respectifs.

Plus globalement, ce baromètre permet de suivre, grâce à des indicateurs de suivi de la conjoncture mensuelle, l'évolution de l'activité des différents maillons (grossistes, expéditeurs, détaillants spécialisés) et d'apprécier la santé financière des entreprises par l'analyse des éléments comptables annuels.

Méthodologie

Base d'enquêtes et indicateurs du suivi conjoncturel

La méthodologie repose sur la collecte des données individuelles mensuelles de juillet 2022 à juin 2023 auprès d'un **échantillon d'entreprises des 3 maillons** : expéditeurs⁵, grossistes⁶ et détaillants spécialisés⁷. Cet échantillon vise à représenter la diversité des entreprises spécialisées en commerce de fruits et légumes frais mais il ne peut pas être considéré comme représentatif de **l'ensemble du commerce inter-entreprises spécialisé**.

Dans les trois outils, **les deux indicateurs clés sont la valeur des ventes (chiffre d'affaires) et le**

¹ Business to business : ensemble des activités et relations commerciales d'une entreprise visant une clientèle d'entreprise

² Association nationale des expéditeurs et exportateurs de fruits et légumes

³ Union Nationale du Commerce de Gros en Fruits et Légumes

⁴ Fédération Nationale des commerces alimentaires spécialisés de proximité

⁵ Entre 8 et 13 répondants

⁶ Entre 50 et 57 répondants

⁷ Entre 7 et 13 répondants

volume des ventes (tonnage pour les grossistes et expéditeurs; nombre de tickets pour les détaillants spécialisés). D'autres indicateurs sont proposés, selon les métiers : marge brute, masse salariale, valeur des exportations, par exemple.

Comptes annuels des entreprises et indicateurs

Une fois par an, une **analyse financière est réalisée sur la base des comptes annuels** des répondants et d'un échantillon complémentaire. Pour l'analyse de l'exercice 2022, les résultats sont calculés sur la base de 45 grossistes, 19 expéditeurs et 38 détaillants. L'utilisation des comptes annuels des entreprises permet de fournir une image des résultats de l'année « n-1 » en ce qui concerne l'évolution du chiffre d'affaires, des soldes intermédiaires de gestion et de la rentabilité des métiers.

2. Commerce de gros : fin de la période de récupération post-covid et début de la crise de la consommation alimentaire

Données trimestrielles 2022-23 : reprise de l'activité en Restauration Hors Domicile et inflation marquée

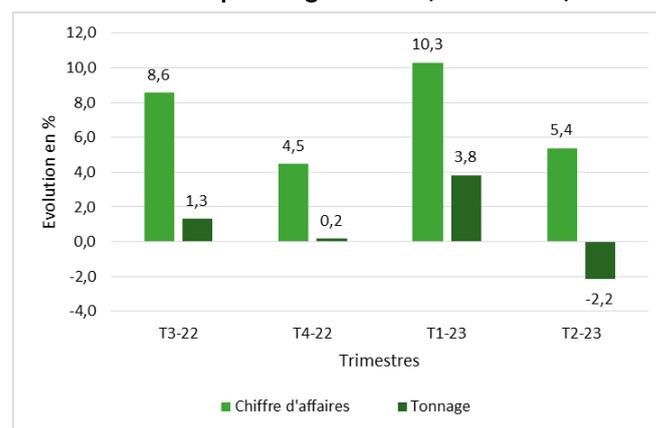
Durant les quatre trimestres analysés entre juillet 2022 et juin 2023, **le chiffre d'affaires (CA)** a progressé 11 mois sur 12 et ne s'est replié qu'en d'avril 2023. **Le tonnage** a faiblement progressé sur l'année. Après une accélération au premier trimestre 2023, il a reculé au second trimestre, notamment en raison de mauvaises conditions climatiques en avril et juin 2023, mais aussi d'une accélération de la baisse des achats alimentaires par les ménages, conséquence de la hausse générale des prix dû à l'inflation. Celle-ci n'a pas épargné le secteur des fruits et légumes.

L'écart entre l'augmentation du CA et l'évolution plus modérée des volumes s'explique en effet par la hausse des prix constatée par les données de

l'observatoire et confirmée par les données Agreste et Kantar.

On constate aussi que, pour **les grossistes à service complet (GASC)**, dont une part significative de l'activité consiste à fournir la restauration (collective et commerciale), la fin de 2022 et le début de 2023 ont également constitué la phase finale du « retour à la normale », c'est-à-dire l'ouverture sans restriction de l'ensemble des points de restauration. Dès le second trimestre 2023, ce phénomène s'est arrêté et la croissance du CA des GASC, qui avait été à deux chiffres durant la plupart des mois précédents, s'est réduite.

Figure 1. Évolution trimestrielle du chiffre d'affaires et du volume vendu par les grossistes (en % vs N-1)



Résultats annuels 2022 : croissance du CA mais baisse de la rentabilité

Structurellement, le niveau de marge brute est de l'ordre de 20 % du chiffre d'affaires. Il varie selon la situation de l'entreprise : si l'entreprise est implantée sur un marché de gros et ne livre pas la marchandise, le taux moyen est alors de l'ordre de 18 % ; si elle dispose d'un service de livraison et d'une gamme large (GASC), le taux de marge brute est alors de 25 % à 30 %.

En 2022, le chiffre d'affaires a progressé, en grande partie en raison de la hausse des prix des fruits et des légumes. Cependant, avec

l'augmentation des charges externes, notamment le coût de l'énergie, la valeur ajoutée a moins progressé que le CA et la rentabilité en a pâti, avec un recul de 13 % de l'excédent brut d'exploitation (EBE) et de 18 % de la capacité d'autofinancement.

Chiffre d'affaires	8,3
Marge Brute	7,8
Charges (Personnel + Charges externes)	10,8
Valeur Ajoutée	3,9
Excédent brut d'exploitation	- 13,0
Capacité d'autofinancement	- 18,0

3. Expéditeurs : croissance du CA soutenue par les prix en 2022/23 – rentabilité en hausse sur l'année 2022

Données trimestrielles 2022-23 : évolution irrégulière du chiffre d'affaires malgré la hausse des prix ; meilleure conjoncture dans les filières fruits

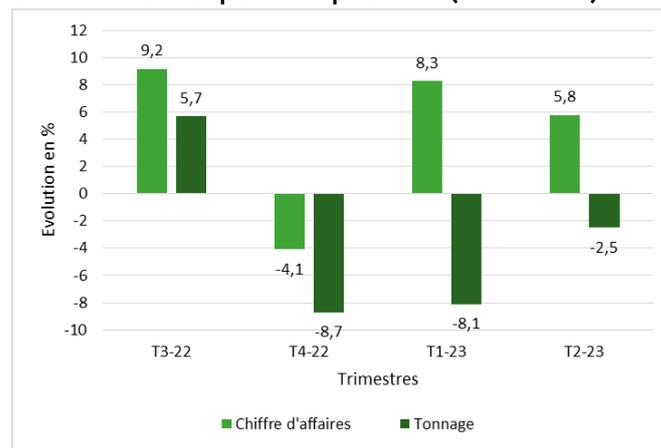
Le chiffre d'affaires (CA) a progressé durant trois trimestres sur quatre. Un recul a eu lieu lors du quatrième trimestre 2022 en raison notamment des difficultés de la filière légumes, particulièrement marquée en décembre (diminution de l'offre à cause des conditions climatiques, inflation...).

L'évolution mensuelle n'a pas été linéaire pour autant, avec 4 mois en recul sur 12. Le mois d'avril 2023 a été particulièrement difficile.

L'évolution des volumes a cependant été négative trois trimestres sur quatre, notamment lors du dernier trimestre de 2022 et du premier de 2023, situation due aux difficultés de certaines filières légumières (carottes et poireaux, notamment).

La période a été beaucoup moins pénible pour les acteurs de la filière fruits que pour ceux de la filière légumes. En effet, la performance des expéditeurs est particulièrement liée aux conditions techniques et météorologiques du bassin de production à partir duquel ils opèrent.

Figure 2. Évolution trimestrielle du chiffre d'affaires et du volume vendu par les expéditeurs (en % vs N-1)



Résultats annuels : croissance du CA et amélioration de la rentabilité

Structurellement, le niveau de marge brute est de l'ordre de 25 % du chiffre d'affaires. Il varie entre 14 % et 35 % et dépend des services produits par l'entreprise (conditionnement, mise en marché et/ou transport).

En 2022, la progression du chiffre d'affaires moyen a été due en grande partie à la hausse des prix. La marge brute a évolué de manière plus rapide et, malgré la hausse des charges externes et des frais de personnel, la valeur ajoutée et l'excédent brut d'exploitation se sont accrus, de même que la capacité d'autofinancement. **L'analyse de la dispersion des résultats montre que les trois quarts des entreprises ont eu un autofinancement positif en 2022.**

Chiffre d'affaires	7,7
Marge Brute	13,6
Charges (Personnel + Charges externes)	14,3
Valeur Ajoutée	12,1
Excedent brut d'exploitation	7,6
Capacité d'autofinancement	10,3

4. Détaillants spécialisés - une période difficile pour le commerce de détail spécialisé

Données trimestrielles : un recul persistant de l'activité

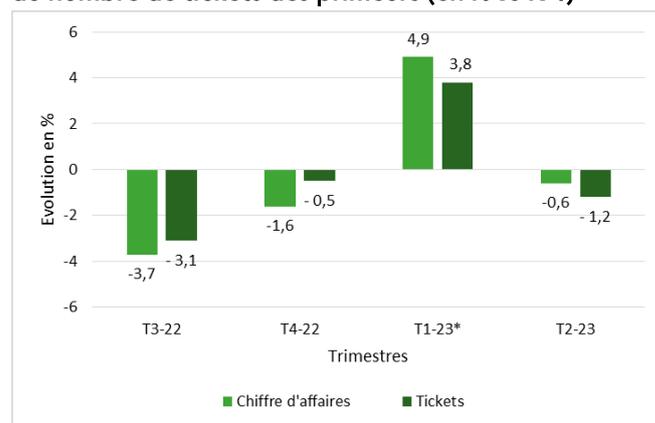
Le chiffre d'affaires (CA) a régressé durant 3 trimestres sur 4. La seule progression a eu lieu durant le 1^{er} trimestre (surtout en mars), avant que les circonstances socio-économiques ne contraignent les consommateurs à réduire les volumes de leurs achats alimentaires et à privilégier les circuits offrant les prix les plus bas.

L'évolution de la fréquentation, mesurée par le nombre de tickets, est corrélée à celle du chiffre d'affaires, à ceci près que lors des deux derniers trimestres de 2022, le CA reculait plus vite que la fréquentation et qu'à partir de 2023 le phénomène est inversé, ce qui traduit l'influence de la hausse des prix.

Il n'a pas encore été possible de distinguer des sous échantillons représentatifs, mais deux constats émergents néanmoins :

- d'une part, les entreprises qui ont développé une activité complémentaire (par exemple, le traiteur) ont été moins pénalisées par la conjoncture de la consommation des ménages ;
- d'autre part, les évolutions ne sont pas corrélées à la taille des répondants (importance du CA ou nombre de points de vente).

Figure 3 - Évolution trimestrielle du chiffre d'affaires et du nombre de tickets des primeurs (en % vs N-1)



(*) février-mars

Résultats annuels : recul du chiffre d'affaires et fort recul de la rentabilité

Structurellement, le niveau de marge brute est de l'ordre de 35 % du chiffre d'affaires. Selon les entreprises, le taux varie de 28 % à 60 %.

En 2022, le chiffre d'affaires moyen a régressé en raison de la baisse de fréquentation des magasins. La contraction de la valeur des ventes a entraîné une dégradation des résultats moyens. Avec un recul du CA de plus de 10%, une baisse du taux de marge et une légère hausse des charges : la valeur ajoutée recule de 8%, **le résultat économique moyen et l'excédent brut d'exploitation (EBE), recule de 20 % et la capacité d'autofinancement se replie de 33 %.**

Chiffre d'affaires	-	10,8
Marge Brute	-	3,7
Charges (Personnel + Charges externes)		0,6
Valeur Ajoutée	-	8,0
Excedent brut d'exploitation	-	21,9
Capacité d'autofinancement	-	33,1

5. Conclusions

La conjoncture post-covid a soutenu la croissance du CA des grossistes, par effet de récupération du secteur de la restauration mais elle a fortement pénalisé les détaillants spécialisés. Les expéditeurs, dont les performances sont

hétérogènes, ont pu bénéficier ou pâtir des conjonctures propres à chaque bassin de production. Du fait de la conjoncture économique inflationniste, les primeurs ont vu leur nombre de tickets baisser en même temps que le chiffre d'affaires.

L'inflation touche les entreprises de deux manières : par l'augmentation des prix des fruits et légumes, qui stimule de manière artificielle la valeur des ventes mais réduit la consommation et par l'augmentation des charges externes et des frais de personnel, qui pénalise la rentabilité. Dans certains bassins d'expédition, les opérateurs doivent faire face à la fois à un tassement des prix de certains produits et à la hausse des charges.



Rédaction : AND International/ Interfel / FranceAgriMer

Renseignements :

- p.matchon@interfel.com
- pauline.cuenin@franceagrimer.fr

Directrice de la publication : Christine Avelin / Rédaction : direction Marchés, études et prospective

12 rue Henri Rol-Tanguy - TSA 20002 / 93555 MONTREUIL Cedex
Tél. : 01 73 30 30 00 — www.franceagrimer.fr

 FranceAgriMer
 @FranceAgriMerFR