



RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE

*Liberté
Égalité
Fraternité*

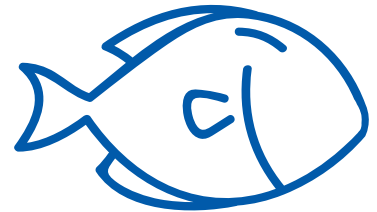


FranceAgriMer

ÉTABLISSEMENT NATIONAL
DES PRODUITS DE L'AGRICULTURE ET DE LA MER

Pêche et aquaculture

LES
ÉTUDES



Étude sur la situation
économique et financière
des entreprises de gros de
la poissonnerie

Données 2022

La situation économique et financière des entreprises de commerce de gros de poisson, crustacés et mollusques

**XE
RFI**

Spécific

Principaux contributeurs

Lauriane DUPRET
Alexandre MASURE

Date de finalisation
Octobre 2024

Site
www.xerfi.com

e-mail
Specific@xerfi.fr

Adresse
13-15 rue de Calais
75009 Paris

Téléphone
01 53 21 81 51



1. SYNTHÈSE	5
2. LE CONTEXTE DE MARCHÉ ET LES LES PRINCIPAUX REPÈRES SECTORIELS	8
2.1. LES DONNÉES CLÉS DU SECTEUR	9
Le schéma simplifié de la filière des produits frais de la mer	9
Les entreprises et les effectifs salariés	10
La répartition géographique des entreprises	11
Le taux de défaillance dans le secteur	12
2.2. LES DÉTERMINANTS DE L'ACTIVITÉ	14
Le chiffre d'affaires des poissonneries artisanales	14
La fréquentation des établissements de restauration	15
Le chiffre d'affaires des services de restauration	16
Les ventes de produits frais de la mer dans la grande distribution	17
3. LES PERFORMANCES FINANCIÈRES DES GROSSISTES EN POISSONNERIE	18
3.1. LA MÉTHODOLOGIE XERFI SPECIFIC	19
Le périmètre de l'étude	19
La constitution du panel d'entreprises	20
La synthèse des données financières du panel	21
3.2. L'ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ	22
Le chiffre d'affaires des grossistes en poissonnerie	22
3.3. L'ÉVOLUTION DES PRINCIPAUX POSTES DE CHARGE	23
Le poids des matières premières et approvisionnements	23
Le poids des frais de personnel	24
Le poids des autres achats et charges externes	25
Les dotations aux amortissements	26
Le taux d'investissement	27
Le poids des impôts et taxes	28
3.4. LES PRINCIPAUX SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION	29
Le taux de marge commerciale	29
Le taux d'excédent brut d'exploitation	30

Le taux de résultat net	31
La comparaison avec les autres secteurs alimentaires spécialisés	32
3.5. LES ÉLÉMENTS DU BILAN	33
Le financement du cycle d'exploitation	33
La trésorerie	34
Les fonds propres	35
Les emprunts et dettes	36
4. LE RÉCAPITULATIF DES ÉTATS FINANCIERS	38
4.1. LES ÉTATS FINANCIERS DES GROSSISTES EN POISSONNERIE	39
Le compte de résultat en % du chiffre d'affaires	39
Le bilan en % de l'actif et du passif	40
Les principaux ratios	41
4.2. LE GLOSSAIRE	43
La définition des ratios financiers	43

1. SYNTHÈSE

1

UN SECTEUR RÉSILIENT MALGRÉ LES TURBULENCES RÉCENTES

Constitué d'un tissu relativement restreint d'acteurs (752 entreprises dénombrées par l'INSEE en 2022, incluant les mareyeurs-grossistes), le secteur du commerce de gros de poissons, crustacés et mollusques a vu sa population d'entreprises se stabiliser, sinon diminuer légèrement au cours des dernières années (-0,9% entre 2017 et 2022). La hausse des effectifs salariés constatée dans le même temps (+3,8%) témoigne d'un phénomène de concentration de l'activité, dans un souci d'optimisation des coûts de production et de renforcement du pouvoir de négociation commerciale vis-à-vis de l'amont et de l'aval de la filière.

Les grossistes en poissonnerie ont fait preuve d'une certaine résistance aux aléas du marché durant la période récente, parvenant à retrouver le chemin de la croissance après la crise sanitaire marquée par la fermeture des restaurants. En repli de 6,8% sur l'exercice 2020 (données Xerfi Specific issues d'un panel représentatif d'entreprises), le chiffre d'affaires de la profession a progressé de 8,4% en 2021 puis de 11,3% en 2022. L'activité a été notamment soutenue par la reprise de la fréquentation au sein des établissements de restauration, l'un des principaux débouchés des grossistes, et pour l'année 2021 au moins, de la hausse des commandes des poissonneries (CA en hausse de 11,5%). En 2022, la hausse des prix de gros, alimentée par l'inflation des coûts en amont de la filière, a été un moteur supplémentaire à la croissance du chiffre d'affaires des opérateurs.

2

L'ENJEU DE L'OPTIMISATION DES COÛTS DANS UN CONTEXTE D'HYPERINFLATION

Les grossistes en produits de la mer ont été confrontés entre 2021 et 2022 à un renchérissement notable de leurs coûts d'approvisionnements, dans un contexte global d'hyperinflation (hausse du coût du carburant et de l'énergie) et de fortes tensions sur les chaînes logistiques qui ont engendré des déséquilibres sur les marchés mondiaux. Une tendance particulièrement critique pour ces entreprises, sachant que les achats de marchandises représentent près de 80% de leur chiffre d'affaires (79,4% en 2022). Ceci a donc inévitablement pesé sur le taux de marge commerciale de ces grossistes qui, exprimé en % des ventes de marchandises est passé de 21,8% à 20,5% entre 2020 et 2022.

Dans ces conditions, les grossistes ont prouvé leur capacité à apporter des ajustements sur les autres postes de charges afin de préserver leur rentabilité. C'est ainsi qu'en dépit des revalorisations successives du SMIC et de l'envolée des prix de l'énergie, les entreprises incluses dans notre panel sont parvenues à stabiliser, voire à légèrement abaisser le poids des dépenses de personnel (7,6% du CA en 2022 contre 8,1% en 2021) et des autres achats et charges externes (stables).³

Certes, ces mesures d'adaptation n'auront pas totalement suffi. En effet, les principaux ratios financiers des grossistes se sont nettement dégradés en 2022. Le taux d'excédent brut d'exploitation (EBE) et le taux de résultat net (RN) du panel ont ainsi légèrement reculé pour atteindre respectivement 2,5% et 1,6% du CA.

Notre analyse révèle enfin que les négociants en produits de la mer affichent, à l'échelle des 5 dernières années, un taux de résultat net légèrement plus élevé que d'autres grossistes alimentaires. Entre 2018 et 2022, ce taux s'est en effet établi à 1,7 %, contre 1,6 % pour les spécialistes des fruits et légumes et 1,4 % pour la boucherie. Cette performance supérieure, bien que modeste, révèle à nouveau une certaine capacité de ces entreprises à maintenir leur rentabilité malgré les fluctuations du marché.

3**LE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION RESTE UN DÉFI MAJEUR**

Face au haut degré de périssabilité des produits qu'ils commercialisent, les grossistes en poissonnerie évoluent sur une ligne de crête entre la demande fluctuante des marchés et la nécessité d'assurer des stocks frais pour leurs clients. Selon les analyses de Xerfi Specific, le besoin en fonds de roulement (BFR) des grossistes a augmenté en 2022, atteignant 39,9 jours de chiffre d'affaires, contre 37,3 jours en 2018. Cette hausse résulte notamment de la gestion des stocks périssables et du décalage entre les délais de paiement des fournisseurs et ceux des clients, qui tendent à s'allonger.

Ces conditions obligent les grossistes à mobiliser davantage de trésorerie pour financer leur activité courante. Cette situation exerce une pression sur leur niveau de liquidités, d'autant plus que les charges financières liées à leur endettement ont eu tendance à fortement augmenter ces dernières années, accentuant ainsi la complexité de leur gestion financière.

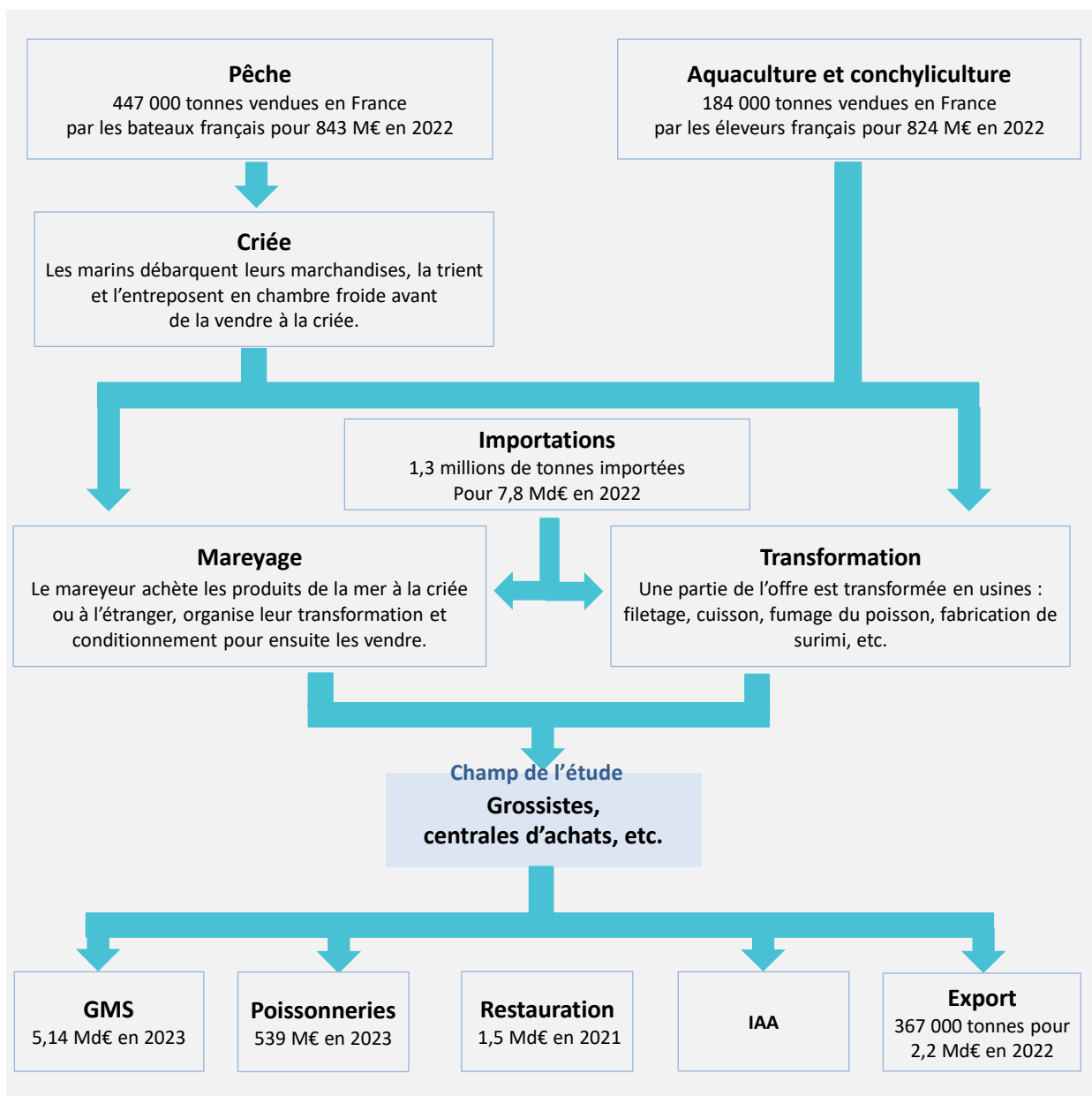
2. LE CONTEXTE DE MARCHÉ ET LES PRINCIPAUX REPÈRES SECTORIELS

2.1. LES DONNÉES CLÉS DU SECTEUR

Le schéma simplifié de la filière des produits frais de la mer

Champ de l'étude : sont inclus dans le périmètre de l'étude les acteurs disposant d'une activité de négoce interentreprises de produits de la mer, soit l'ensemble des sociétés commercialisant à titre principal trois types de produits (poissons, crustacés et mollusques) à d'autres entreprises ou acheteurs professionnels tels que les poissonneries de détail, les cafés-hôtels-restaurants et les rayons marée et poissons des grandes surfaces alimentaires. En revanche, ne sont pas compris dans le champ de l'étude les grossistes alimentaires généralistes, qui peuvent fournir des produits de la mer mais qui n'en font pas une activité prioritaire, ni les acteurs du commerce de détail qui fournissent surtout une clientèle de particuliers.

■ Schéma simplifié de la filière des produits frais de la mer (non transformés)



source : Xerfi Specific, d'après FranceAgriMer, INSEE (Situation du commerce), Panorama CHD et LSA Conso

2.1. LES DONNÉES CLÉS DU SECTEUR

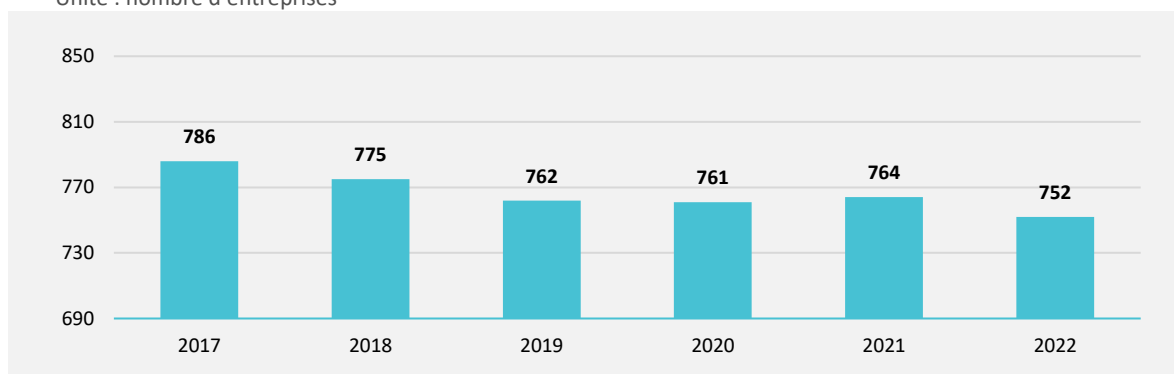
Les entreprises et les effectifs salariés

Recul tendanciel du nombre d'intervenants

L'INSEE recensait 752 entreprises spécialisées dans le commerce de gros de produits de la mer (dont mareyage) en 2022, un total en baisse de 1,6% sur 1 an et de 4% en 5 ans (soit une trentaine d'entreprises en moins par rapport à 2017). En termes d'effectifs, les données de l'ACOSS attestent d'un peu plus de 7 570 salariés dans le secteur fin 2022. Contrairement à la population d'entreprises, le nombre de salariés est en hausse soutenue sur moyenne période (+20% entre 2017 et 2022). Ceci traduit une tendance à la concentration du secteur au profit d'acteurs de plus grande taille, dans une logique d'optimisation des coûts d'exploitation et de renforcement des pouvoirs de négociation.

Population d'entreprises de commerce de gros de produits de la mer (*)

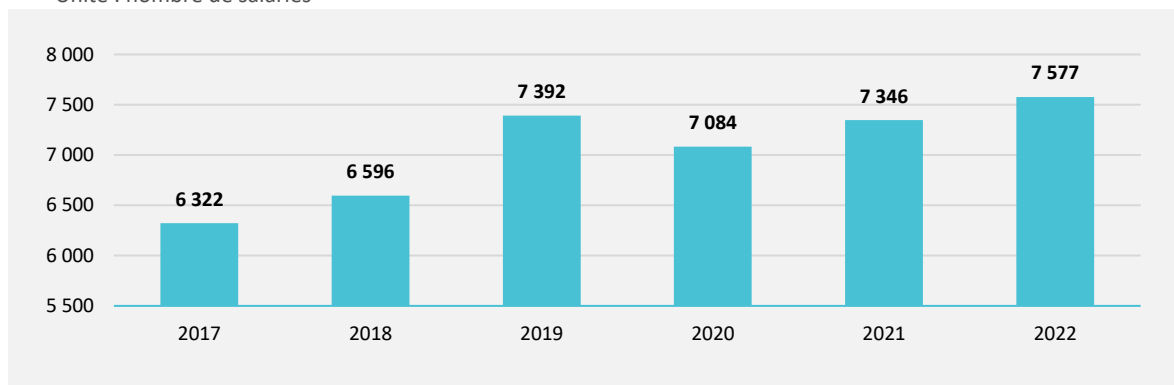
Unité : nombre d'entreprises



(*) NAF 46.38A / Source : INSEE ESANE

Effectifs salariés dans le secteur du commerce de gros de produits de la mer (*)

Unité : nombre de salariés



(*) NAF 46.38A / Source : ACOSS

Nombre d'entreprises et effectifs salariés du commerce de gros de produits de la mer (*)

Unités : % des variations annuelles

	2018	2019	2020	2021	2022
Entreprises	-1,4%	-1,7%	-0,1%	+0,4%	-1,6%
Salariés	+4,3%	+12,1%	-4,2%	+3,7%	+3,1%

(*) NAF 46.38A / Traitement Xerfi Specific / Source : INSEE

Note : les données de l'INSEE portent sur les entreprises de toutes tailles, y compris les structures unipersonnelles (0 salarié).

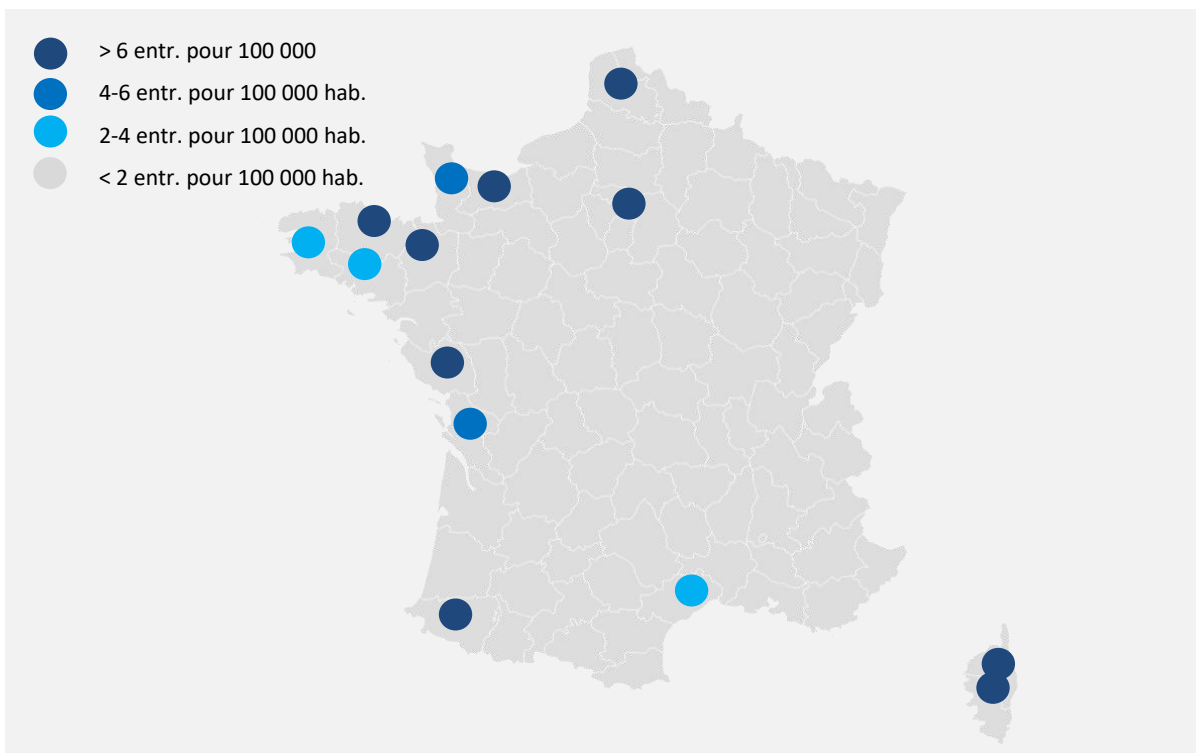
2.1. LES DONNÉES CLÉS DU SECTEUR

La répartition géographique des entreprises

Une concentration dans le quart Nord-Ouest de la France

Le secteur du commerce de gros de poissonnerie se caractérise par une concentration des entreprises dans le quart Nord-Est du pays, principalement le long des régions côtières et en région Île-de-France.

Localisation géographique des entreprises (*)



Note : la couleur des pastilles correspond à la densité d'entreprises de commerce de gros de produits de la mer (NAF 46.38A) / Source : Xerfi Specific, d'après INSEE et ISM

2.1. LES DONNÉES CLÉS DU SECTEUR

Le taux de défaillance dans le secteur

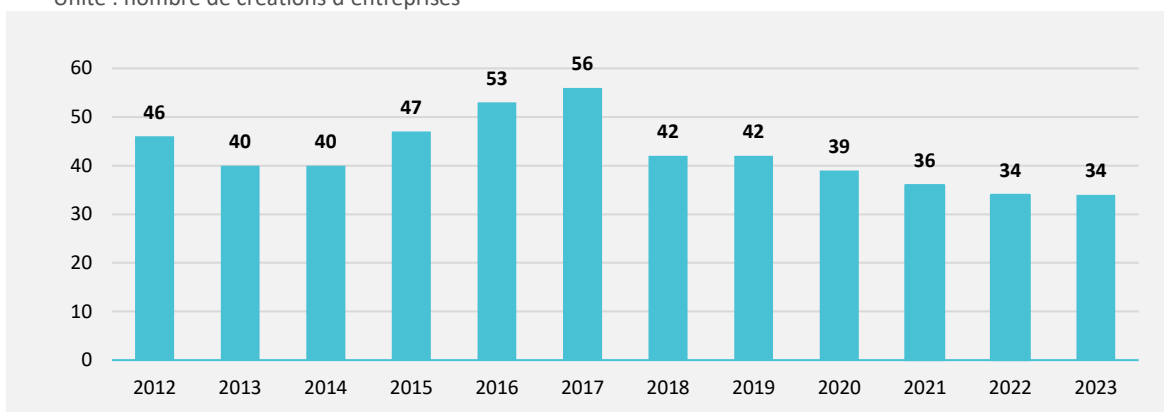
Un taux de défaillance à un niveau plancher en 2022

Les créations d'établissements dans le commerce de gros de produits de la mer stagnent depuis quelques années (autour d'une trentaine par an). En revanche, les procédures collectives ont augmenté de 23% en 2023, sans pour autant retrouver les standards d'avant-Covid (48 contre 69 en 2019).

La hausse du nombre de procédures explique la remontée du taux de défaillance sectoriel en 2023 (1,6%) alors qu'il était tombé à un niveau historiquement bas en 2022 (0,8%). L'indicateur reste néanmoins bien en-deçà de la moyenne des 10 dernières années (2,4% entre 2013 et 2023).

■ Créations d'entreprises de commerce de gros de poissonnerie (*)

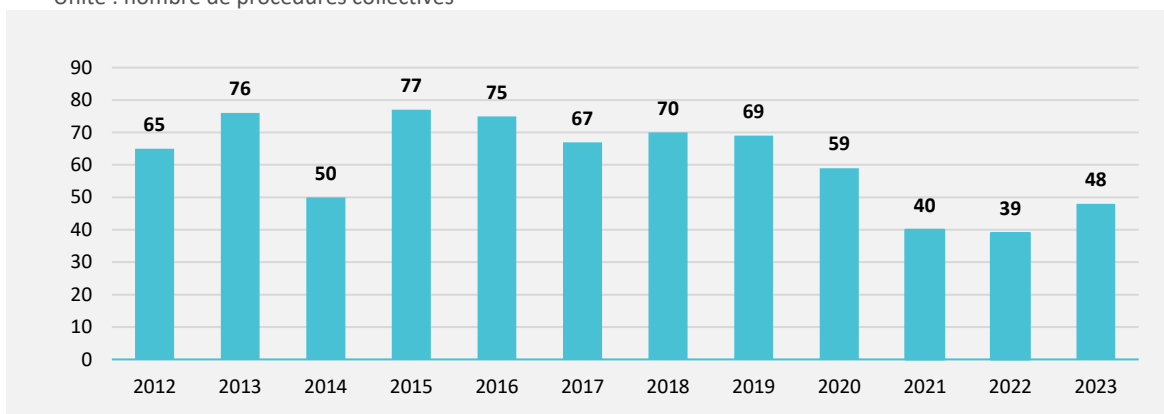
Unité : nombre de créations d'entreprises



(*) NAF 46.38A / Traitement Xerfi Specific / Source : Xerfi Specific d'après Bodacc

■ Procédures collectives parmi les entreprises de commerce de gros de poissonnerie (*)

Unité : nombre de procédures collectives

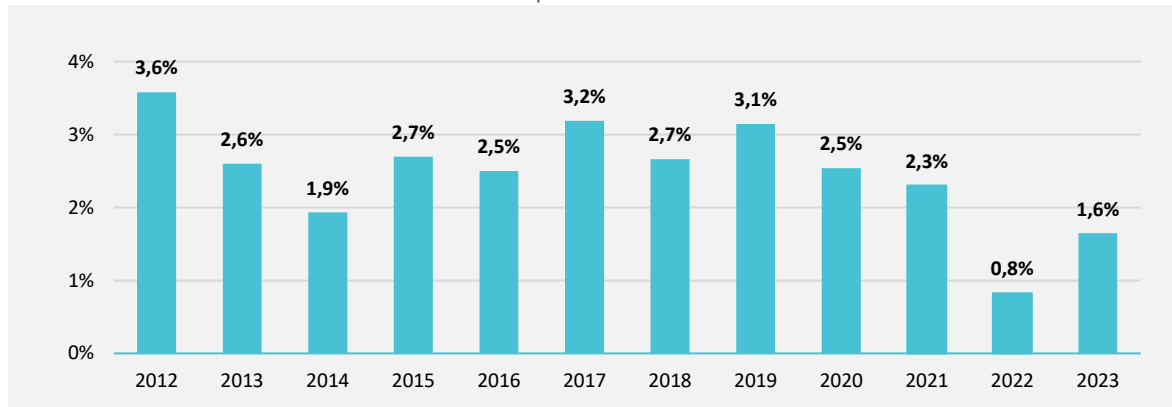


(*) NAF 46.38A / Traitement Xerfi Specific / Source : Xerfi Specific d'après Bodacc

Le taux de défaillance dans le secteur (suite)

Taux de défaillance chez les entreprises de commerce de gros de poissonnerie

Unité : taux de défaillances en % du stock d'entreprises au 31 déc. de l'année n-1



(*) NAF 46.38A / Traitement Xerfi Specific / Source : Xerfi Specific d'après Bodacc

2.2. LES DÉTERMINANTS DE L'ACTIVITÉ

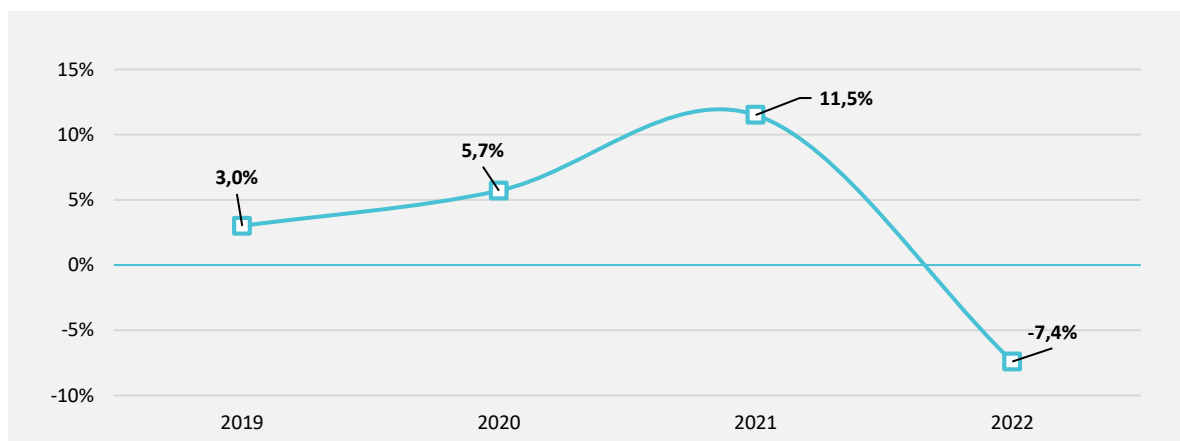
Le chiffre d'affaires des poissonneries artisanales

Une tendance haussière de l'activité pendant la période Covid stoppée nette en 2022

Profitant d'un regain de la consommation de poissons frais entre 2019 et 2022, les poissonneries artisanales ont vu leur chiffre d'affaires augmenter durant cette période, dans des proportions toutefois variables selon leur profil. Les poissonneries sédentaires ont été les plus performantes (+19,3%) tandis que les poissonneries ambulantes ont bénéficié d'une croissance plus limitée (+6,1%). Quant au panel global, il a enregistré une hausse significative de 12,4%. Mais cette dynamique s'est enrayée en 2022, plombée par la chute brutale des dépenses des ménages. Les poissonneries sur marché ont été les plus affectées, voyant leur activité en valeur diminuer de 11,1% par rapport à 2021, contre -3,5% du côté des poissonneries en magasin et -7,4% au global.

■ Évolution du chiffre d'affaires des poissonneries artisanales (*)

Unité : % des variations annuelles en valeur



Source : Xerfi Specific, d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

■ Évolution du chiffre d'affaires des poissonneries artisanales (*)

Unités : indice de valeur base 100 en 2018, % des variations annuelles

	2018	2019	2020	2021	2022
Indice	100,0	103,0	108,9	121,4	112,4
Variations	-	+3,0%	+5,7%	+11,5%	-7,4%

Source : Xerfi Specific, d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

(*) D'après l'analyse d'un panel représentatif de 58 poissonneries artisanales, sédentaires et ambulantes, pérennes sur la période 2018-2022 (modèle Mapsis)

2.2. LES DÉTERMINANTS DE L'ACTIVITÉ

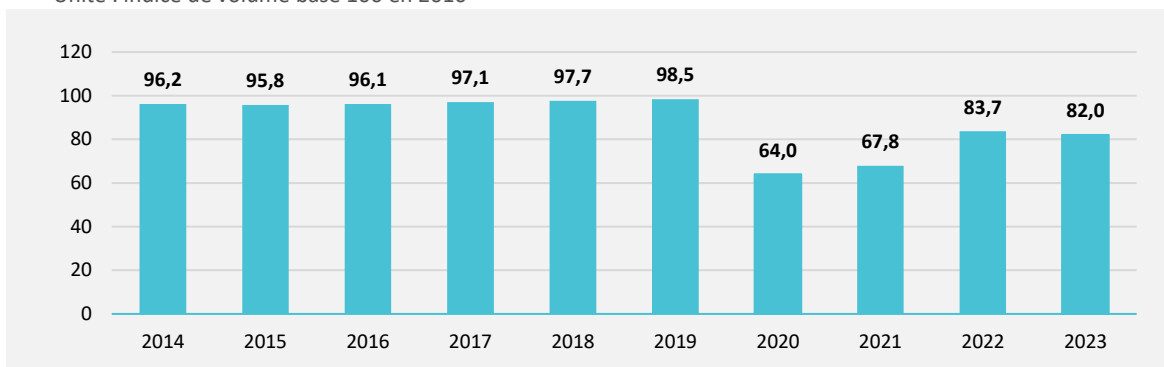
La fréquentation des établissements de restauration

Léger repli de la fréquentation des restaurants en 2023

La fréquentation des restaurants (traditionnels et rapides) en France a connu une très forte croissance en 2022 grâce à la reprise des arrivées touristiques et au retour des Français dans les restaurants suite à la « période Covid ». La deuxième année d'inflation en 2023 a augmenté les pressions entraînées sur le pouvoir d'achat et les ménages français ont rogné (en partie) le budget alloué à certains types de dépenses, comme les achats plaisir et les sorties au restaurant. En conséquence, la fréquentation des établissements s'est contractée de 2% sur cette année. Autre facteur négatif pour le secteur, le maintien des pratiques de télétravail tend à soutenir le « fait maison » au détriment de la consommation hors domicile. De fait, le niveau global de fréquentation accuse toujours un retard de l'ordre de 16% par rapport à 2019.

■ Fréquentation des établissements de restauration en France (*)

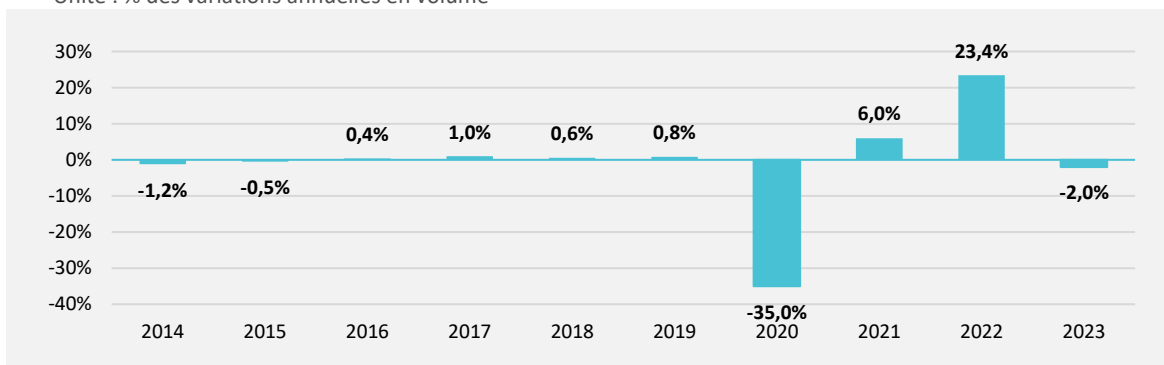
Unité : indice de volume base 100 en 2010



Traitement Xerfi / Sources : NPD Group et GIRA

■ Fréquentation des établissements de restauration en France (*)

Unité : % des variations annuelles en volume



Traitement Xerfi / Sources : NPD Group et GIRA

■ Fréquentation des établissements de restauration en France (*)

Unités : indice de volume base 100 en 2010, % des variations annuelles en volume

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Indice	97,7	98,5	64,0	67,8	83,7	82,0
Variations	+0,6%	+0,8%	-35,0%	+6,0%	+23,4%	-2,0%

Traitement Xerfi / Sources : NPD Group et GIRA

(*) Sont inclus : la restauration avec service à table, la restauration rapide, la restauration dans les transports et lieux de loisir, la restauration collective et la distribution automatique

2.2. LES DÉTERMINANTS DE L'ACTIVITÉ

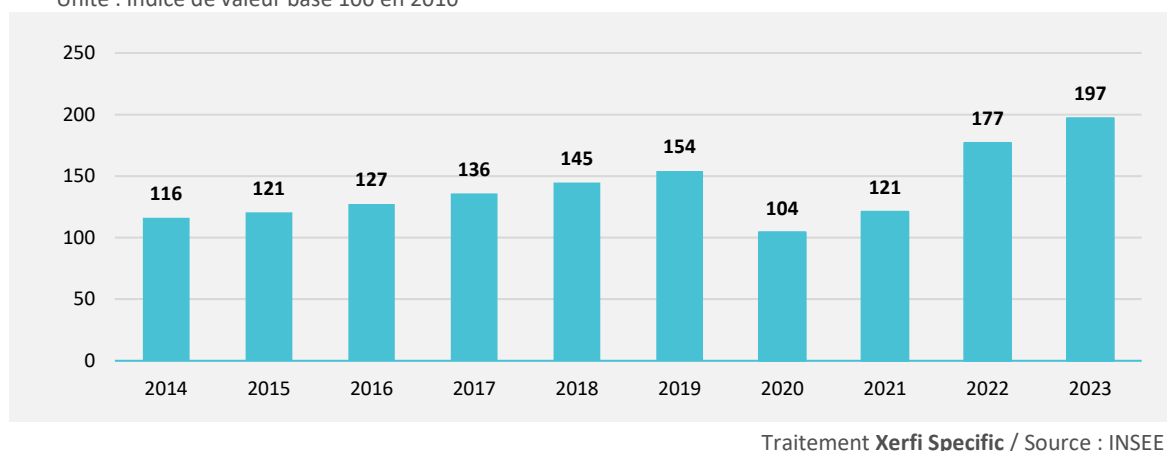
Le chiffre d'affaires des services de restauration

Trois années consécutives de forte croissance pour les restaurateurs français

Le chiffre d'affaires du secteur de la restauration (traditionnelle et rapide) a augmenté de 11,4% en 2023, après une croissance déjà fulgurante en 2022 (+46,1%). Malgré une fréquentation stagnante, l'activité des professionnels a été portée par un effet-prix favorable, les restaurateurs continuant à augmenter leurs tarifs pour compenser la baisse du nombre de couverts tout en répercutant la hausse de leurs coûts d'exploitation (loyers, approvisionnements, énergie, salaires).

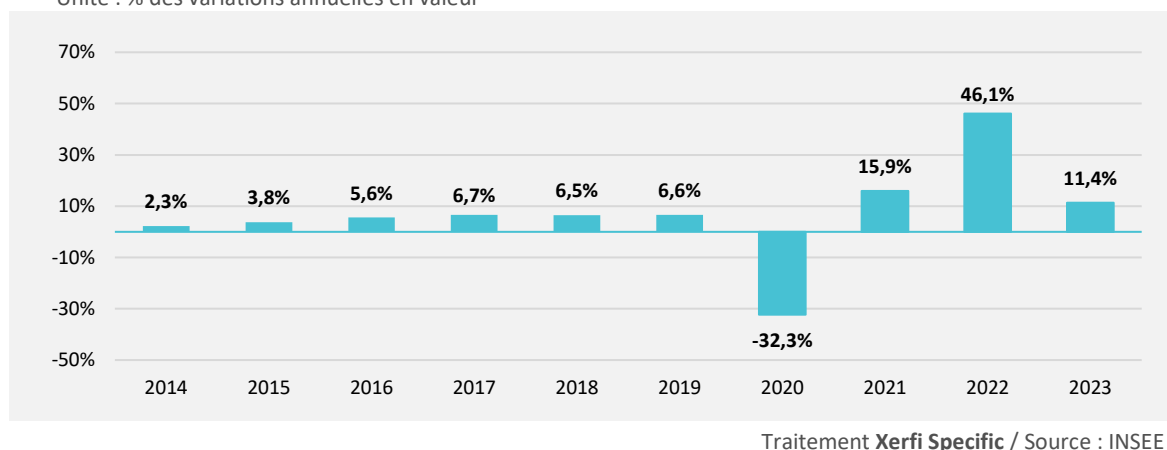
■ Chiffre d'affaires des services de restauration

Unité : Indice de valeur base 100 en 2010



■ Chiffre d'affaires des services de restauration

Unité : % des variations annuelles en valeur



■ Chiffre d'affaires des services de restauration

Unités : Indice de valeur base 100 en 2010, % des variations annuelles en valeur

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Indice	145	154	104	121	177	197
Variations	+6,5%	+6,6%	-32,3%	+15,9%	+46,1%	+11,4%

Traitement Xerfi Specific / Source : INSEE

2.2. LES DÉTERMINANTS DE L'ACTIVITÉ

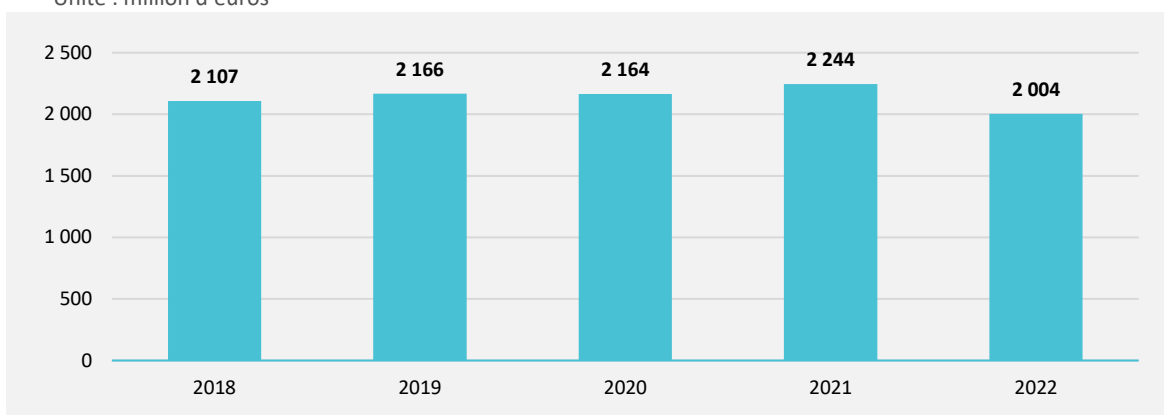
Les ventes de produits frais de la mer dans la grande distribution

Recul des ventes en valeur de produits frais de la mer

Les ventes en valeur de produits frais de la mer dans la grande distribution ont diminué de 10,7% en 2022 (dernières données disponibles), s'établissant tout juste au-dessus des 2 Md€. Cette baisse s'inscrit dans la tendance des consommateurs à une descente en gamme des achats alimentaires, voire de « déconsommation » pour certaines catégories de produits considérés comme onéreux, dans un contexte d'inflation galopante.

Ventes de produits frais de la mer (*)

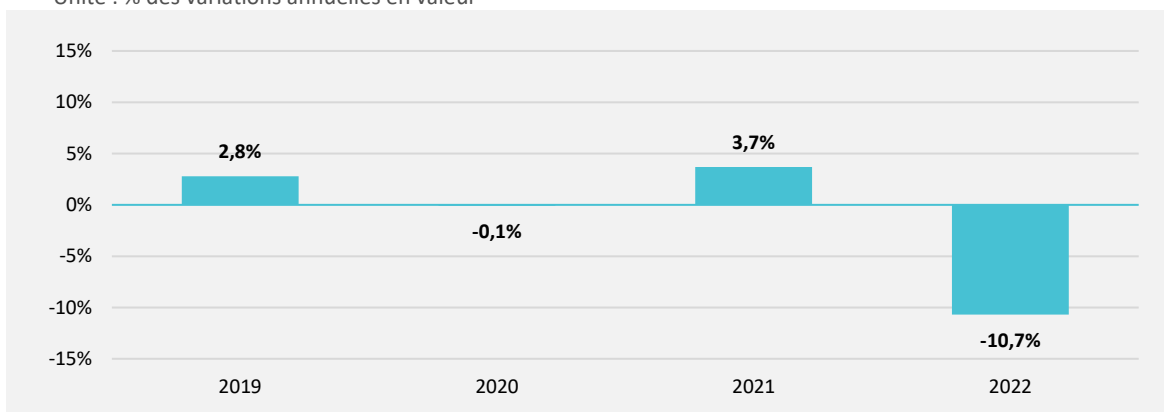
Unité : million d'euros



Traitement Xerfi Specific / Source : IRI / (*) Rayon poissonnerie traditionnelle

Ventes de produits frais de la mer (*)

Unité : % des variations annuelles en valeur



Traitement Xerfi Specific / Source : IRI / (*) Rayon poissonnerie traditionnelle

LES PERFORMANCES FINANCIÈRES DES GROSSISTES EN POISSONNERIE

Un modèle d'analyse économique et financière sectorielle développé par Xerfi

Pour analyser la situation économique et financière des grossistes en produits de la mer, **Xerfi Specific** a utilisé les données comptables des 42 entreprises retenues en utilisant le modèle Mapsis. Créé par Xerfi, ce modèle permet une analyse des comportements et des performances d'un ensemble de sociétés intervenant dans un même secteur. Il permet d'étudier un bilan et un compte de résultats représentatifs du secteur, et de comprendre comment les opérateurs s'adaptent à l'évolution de la situation économique.

Les entreprises retenues dans l'analyse sont celles ayant déposé leurs comptes sur l'ensemble de la période étudiée. La méthode exclut par construction les entités disparues ainsi que celles récemment créées. Nous avons ainsi réalisé une analyse des performances économiques et financières d'entreprises **pérennes sur la période 2018-2022**.

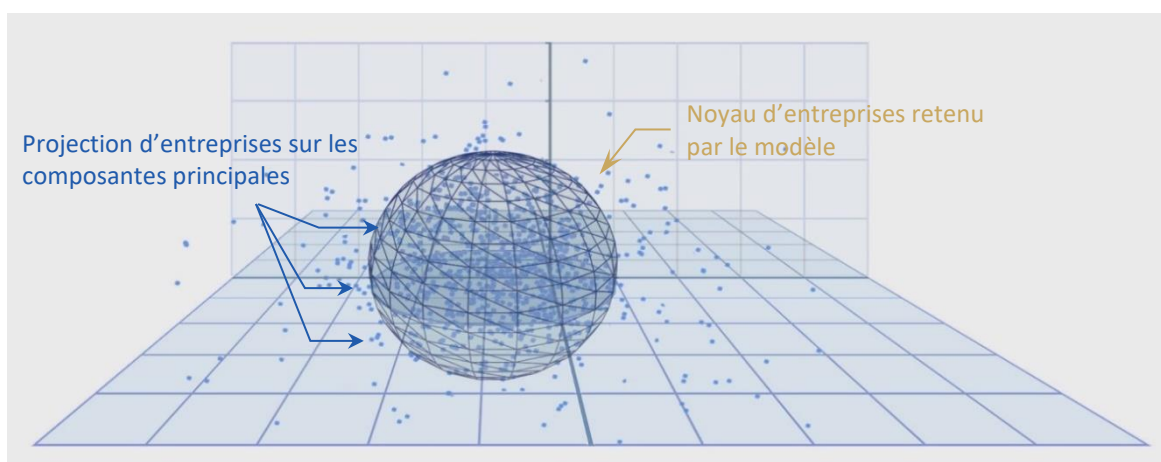
Une sélection rigoureuse destinée à identifier les entreprises représentatives du secteur

Pour sélectionner les sociétés les plus pertinentes, Xerfi a développé des filtres statistiques qui comparent les données financières grâce à une succession d'analyses mathématiques en composantes principales. La projection des différentes entreprises sur les composantes principales permet de définir les noyaux d'entreprises ayant des caractéristiques similaires, et d'écartier les sociétés présentant des résultats atypiques (résultats exceptionnels excessifs, comportement de filiale avec des transferts de trésorerie, etc.).

Les comportements observés sur les entités filtrées à l'issue de ce processus sont ceux qu'il est le plus probable d'observer chez un grossiste en poissonnerie.

Ce modèle a été appliqué au panel défini précédemment. Aucune restriction de taille n'a été appliquée aux entreprises des panels. La sélection des entreprises s'est faite uniquement à partir de données financières centrées et réduites.

■ Représentation du modèle Mapsis



3.1. LA MÉTHODOLOGIE XERFI SPECIFIC

La constitution du panel d'entreprises

Constitution du panel

En l'absence d'une base de données répertoriant de manière exhaustive les entreprises de commerce de gros de produits de la mer en France, une liste non exhaustive a été constituée par Xerfi Specific à partir de différentes sources. Cette liste intègre :

- les entreprises référencées sous le code NAF 46.38A « Commerce de gros de poisson, crustacés et mollusques » et déposant leurs comptes aux Greffes des Tribunaux de Commerce ;
- les entreprises déclarant leur activité sous d'autres codes NAF que le 46.38A, mais présentant comme activité principale la vente de gros de produits de la mer. Certains grossistes sont notamment enregistrés sous le code 10.20Z « Transformation et conservation de poisson, de crustacés et de mollusques ».

Ces recherches propres à Xerfi Specific ont été complétées par les apports de l'Union du Mareyage Français (UMF) ainsi que ceux de l'Organisation des Poissonniers Écaillers de France (OPEF). Un tri rigoureux a ensuite été opéré afin de ne conserver que les sociétés spécialisées dans le commerce de gros de produits de la mer (suppression des entreprises trop diversifiées, des détaillants, des mareyeurs, etc.).

À partir de cette liste, un panel de 42 entreprises a été constitué.

Point de vigilance : il se peut que les petites entreprises qui ne sont pas tenues de déposer leurs comptes auprès du tribunal des greffes du commerce soient sous représentées dans l'échantillon, en comparaison avec leur nombre réel dans le secteur.

3.1. LA MÉTHODOLOGIE XERFI SPECIFIC

La synthèse des données financières du panel

■ Récapitulatif des performances économiques et financières des grossistes en poissonnerie (2018-2022)

Unités : % du chiffre d'affaires pour les postes de charges et les soldes intermédiaires de gestion ; jours de chiffre d'affaires pour le BFR et les stocks

	Moyenne brute (non pondérée) 2018-2022
GÉNÉRALITÉS	
Nombre d'entreprises	42 entreprises
Chiffre d'affaires moyen	8 515,3 k€
Chiffre d'affaires médian	6 489,5 k€
PRINCIPAUX POSTES DE CHARGE	
Matières premières et approvisionnement	78,6%
Frais de personnel (hors CICE)	8,1%
Autres achats et charges externes (AACE)	9,1%
Dotations aux amortissements	0,5%
Taux d'investissement	0,6%
Impôts et taxes	0,9%
PRINCIPAUX SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION	
Taux de marge commerciale (% du chiffres d'affaires)	20,9%
Taux de marge commerciale (% ventes de marchandises)	21,4%
Taux d'excédent brut d'exploitation (EBE)	3,1%
Taux de résultat net (RN)	2,1%
PRINCIPAUX RATIOS DE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION	
BFR d'exploitation	39,0
Créances clients	48,4
Délais de paiement fournisseurs	51,9
Stocks	33,3
Trésorerie	17,5
Fonds propres	17,1%
Encours de crédit moyen	353 k€
Taux d'endettement	41,6%

Source : Xerfi Specific, d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

3.2. L'ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ

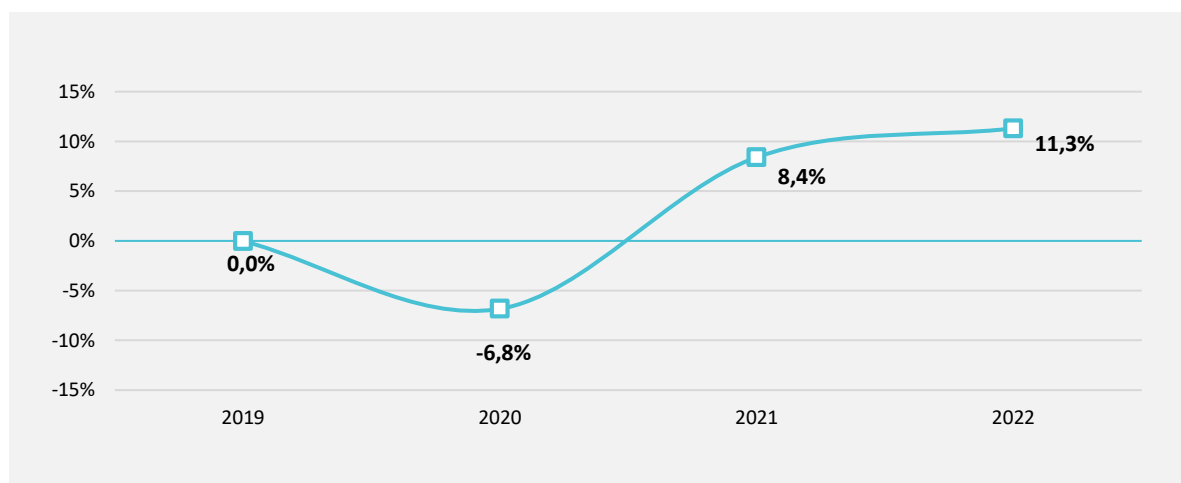
Le chiffre d'affaires des grossistes en poissonnerie

Le secteur a surfé sur la reprise post-Covid jusqu'en 2022

Après une année atone en 2019, puis un décrochage lié à la crise sanitaire en 2020 (fermetures et chute de fréquentation des CHR, effondrement des activités de traiteurs, etc.), les spécialistes du commerce de gros de poissonnerie ont connu un rebond d'activité sensible à partir de 2021. Le net regain de fréquentation des restaurants a eu un effet positif sur les carnets de commandes et dopé le chiffre d'affaires des grossistes, à hauteur de +8,4% en 2021 et +11,4% en 2022 (soit un total de +21% en 2 ans).

■ Évolution du chiffre d'affaires des grossistes en poissonnerie (panel Xerfi Specific)

Unité : % des variations annuelles en valeur



Source : Xerfi Specific, d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

■ Évolution du chiffre d'affaires des grossistes en poissonnerie (panel Xerfi Specific)

Unités : indice de valeur base 100 en 2018, % des variations annuelles en valeur, taux de croissance annuel moyen

	Panel Xerfi	
	Indice	Variations
2018	100,0	-
2019	100,0	+0,0%
2020	93,2	-6,8%
2021	101,0	+8,4%
2022	112,4	+11,3%
TCAM 2018-2022		+3,0%

Source : Xerfi Specific, d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

3.3. L'ÉVOLUTION DES PRINCIPAUX POSTES DE CHARGE

Le poids des matières premières et approvisionnements

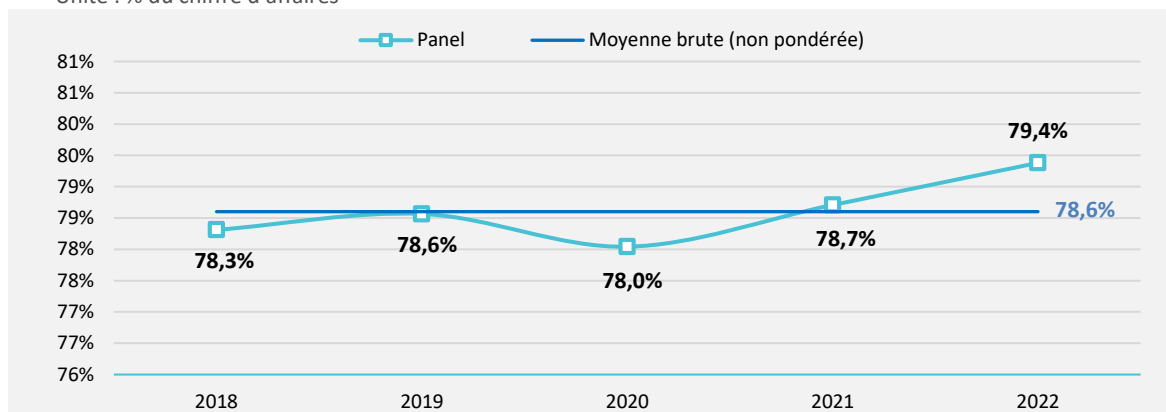
Un fort renchérissement des approvisionnements depuis 2020

Les approvisionnements (produits frais de la mer et consommables etc.) constituent l'essentiel des dépenses des grossistes en poissonnerie : ces derniers y consacrent entre 75% et 80% de leurs revenus, des montants très largement supérieurs à celui des autres coûts d'exploitation (frais de personnel et charges externes). Dès lors, l'évolution de ce poste de charge, dépendant en grande partie des évolutions du cours des produits de la mer dans les criées, dans le secteur de l'aquaculture et à l'importation, influence de façon décisive les résultats financiers des négociants.

Entre 2020 et 2022, le poids des approvisionnements dans le chiffre d'affaires de notre panel s'est accru de 1,4 point, atteignant 79,4% en 2022, alors même que les revenus des entreprises progressaient de 21% sur la même période. Cette augmentation témoigne des fortes tensions tarifaires sur l'amont de la filière, dans un contexte d'inflation énergétique (impact de la hausse du prix du baril sur les entreprises de pêche) et de tensions accrues sur les chaînes d'approvisionnement (réduction des zones de pêche consécutive au Brexit, perturbations des échanges mondiaux liées au conflit en Ukraine, etc.).

■ Évolution du poids des matières premières et approvisionnements des grossistes en poissonnerie

Unité : % du chiffre d'affaires



Source : Xerfi Specific, d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

3.3. L'ÉVOLUTION DES PRINCIPAUX POSTES DE CHARGE

Le poids des frais de personnel

Des frais de personnel réduits pour compenser la hausse des autres charges

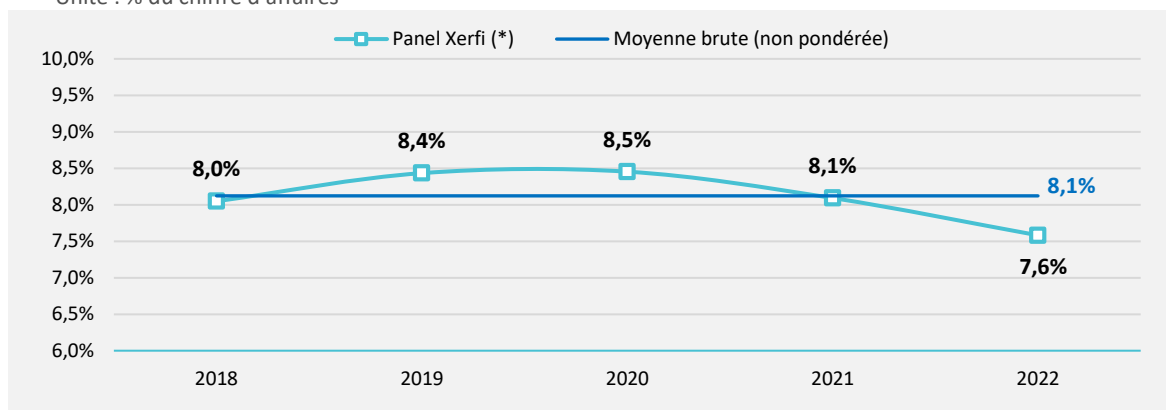
Le secteur du commerce de gros de poissons et crustacés a largement adopté l'automatisation des tâches (machines dédiées à la découpe, à l'emballage...) et le recours aux divers instruments de flexibilisation de la masse salariale (CDD, intérim, etc.), réduisant ainsi tendanciellement le besoin en main d'œuvre à temps plein. C'est surtout vrai comparativement au commerce de détail dans lequel le personnel qualifié reste indispensable pour conseiller la clientèle et garantir un haut niveau de service.

De manière générale, les grossistes allouent des dépenses limitées (de l'ordre de 7 à 10% de leur CA) aux frais de personnel (salaires, traitements, primes et charges sociales, notamment).

Ce poste a été très largement contenu par les entreprises entre 2018 et 2022, diminuant de 0,4 point de CA sur l'ensemble de la période, et même de quasiment 1 point depuis 2020. Cela montre que les grossistes ont été en mesure d'ajuster l'évolution de leur masse salariale, en dépit de la hausse des minima sociaux, afin de mieux absorber la hausse des matières premières et approvisionnements, notamment.

■ Évolution du poids des frais de personnel (hors CICE) des grossistes en poissonnerie

Unité : % du chiffre d'affaires



Source : Xerfi Specific, d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

3.3. L'ÉVOLUTION DES PRINCIPAUX POSTES DE CHARGE

Le poids des autres achats et charges externes

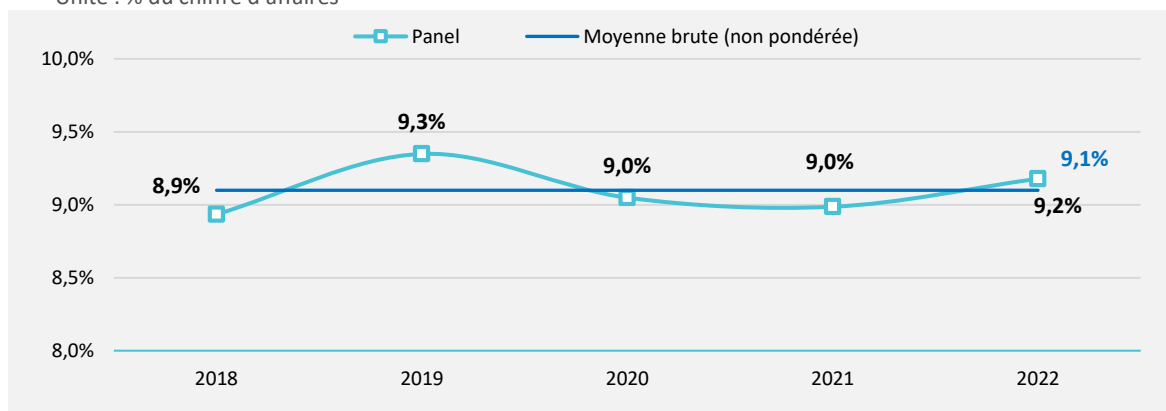
Une hausse très modérée des charges externes en 2022

Les autres achats et charges externes (ou AACE) des grossistes en poissonnerie sont constitués de coûts fixes (locations des entrepôts et bureaux) et de coûts variables liés à l'entretien, à l'énergie (en particulier pour les installations frigorifiques et les aquariums), au transport (carburant, véhicules utilitaires), aux dépenses administratives et comptables et autres frais généraux, etc. Ces dépenses sont difficilement compressibles dans ce secteur, où la stricte réglementation qui entoure la chaîne du froid limite les ajustements sur les coûts d'exploitation.

Les 5 années sous revue ont été marquées par une légère hausse (+0,3 point) du poids des AACE dans le chiffre d'affaires des grossistes en poissonnerie. En 2020, la diminution de ces charges plus importante que la diminution du CA des opérateurs a eu pour conséquence un recul de leur poids global. Stabilisé sur l'exercice 2021, l'indicateur a ensuite affiché un léger rebond dès 2022 sous le coup des hausses des frais de transport et d'énergie. Avec seulement 0,2 point de hausse par rapport à 2021, les spécialistes du commerce de gros sont toutefois parvenus à limiter strictement l'impact de l'inflation sur cette catégorie de dépenses.

■ Évolution du poids des AACE des grossistes en poissonnerie

Unité : % du chiffre d'affaires



Source : Xerfi Specific, d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

3.3. L'ÉVOLUTION DES PRINCIPAUX POSTES DE CHARGE Les dotations aux amortissements

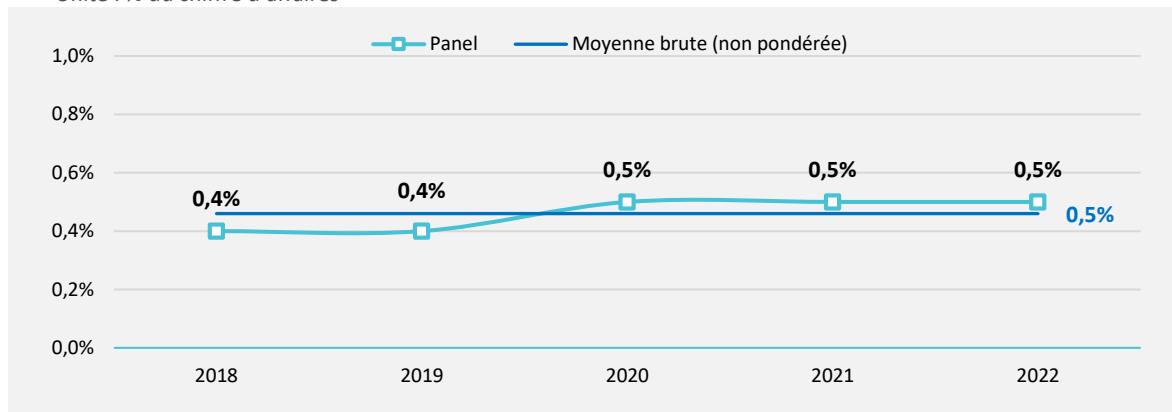
Un faible niveau d'investissement

Dans le compte de résultat des grossistes en poissonnerie, les dotations aux amortissements font référence à la répartition du coût d'acquisition des équipements réfrigérés, des entrepôts/bureaux, du matériel de découpe, des balances ou encore des infrastructures informatiques, utiles à la conservation et à la vente des produits de la mer.

Le poids des dotations aux amortissements dans le chiffre d'affaires des entreprises est très limité, comparativement aux niveaux atteints dans des branches plus capitalistiques du commerce de gros (industrie, automobile, etc.). Entre 2018 et 2022 ce taux s'est stabilisé à 0,5% du CA de notre panel.

■ Évolution des dotations aux amortissements des grossistes en poissonnerie

Unité : % du chiffre d'affaires



Source : Xerfi Specific, d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

3.3. L'ÉVOLUTION DES PRINCIPAUX POSTES DE CHARGE Le taux d'investissement

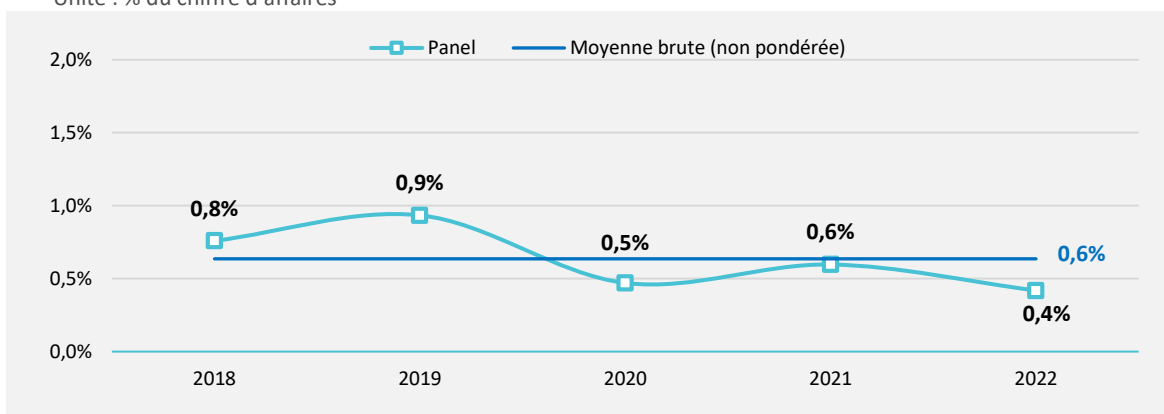
L'investissement des grossistes plafonne à bas niveau

L'effort d'investissement des grossistes en poissonnerie concerne principalement l'achat et l'entretien des infrastructures adaptées à la gestion des produits frais (entrepôts et camions réfrigérés, instruments de découpe, etc.) ainsi qu'à l'automatisation des processus, que cela soit sur le plan de la production ou de la gestion administrative.

Le taux d'investissement des grossistes (panel Xerfi Specific) a été divisé par 2 entre 2018 et 2020, passant de 0,8% à 0,4% du CA en l'espace de 5 ans. L'indicateur est tombé à son plus bas niveau en 2022, ce qui révèle une certaine réticence des entreprises à investir dans un contexte de hausse des taux d'intérêt et d'incertitudes sur l'évolution de l'activité dans les marchés clients.

■ Évolution du taux d'investissement des grossistes en poissonnerie

Unité : % du chiffre d'affaires



Source : Xerfi Specific, d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

3.3. L'ÉVOLUTION DES PRINCIPAUX POSTES DE CHARGE Le poids des impôts et taxes

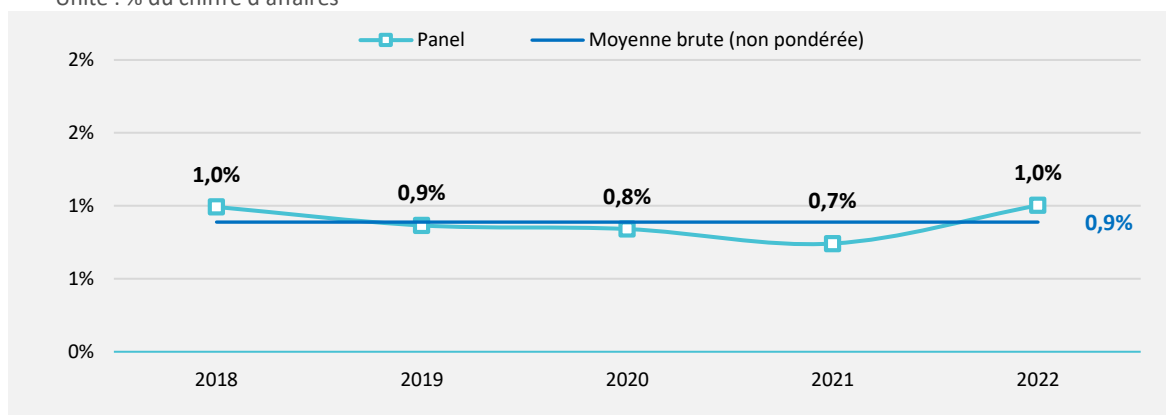
Un poste stable sur moyenne période

Les grossistes en poissonnerie sont soumis à un certain nombre d'impôts et de taxes (impôt sur les sociétés, contribution économique territoriale, cotisation foncière des entreprises, etc.) dont le poids varie selon la taille de l'entreprise et son régime fiscal. Dans ce secteur, des systèmes d'exonération fiscale permettent d'alléger certaines de ces charges, en particulier en faveur des plus petites entreprises.

Le poids des impôts et taxes dans le chiffre d'affaires des grossistes n'a pas dépassé les 1% entre 2018 et 2022, ressortant à 0,9% en moyenne sur l'ensemble de la période.

■ Évolution du poids des impôts et taxes des grossistes en poissonnerie

Unité : % du chiffre d'affaires



Source : Xerfi Specific, d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

3.4. LES PRINCIPAUX SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION

Le taux de marge commerciale

Un taux de marge commerciale dégradé par les pressions inflationnistes sur les achats

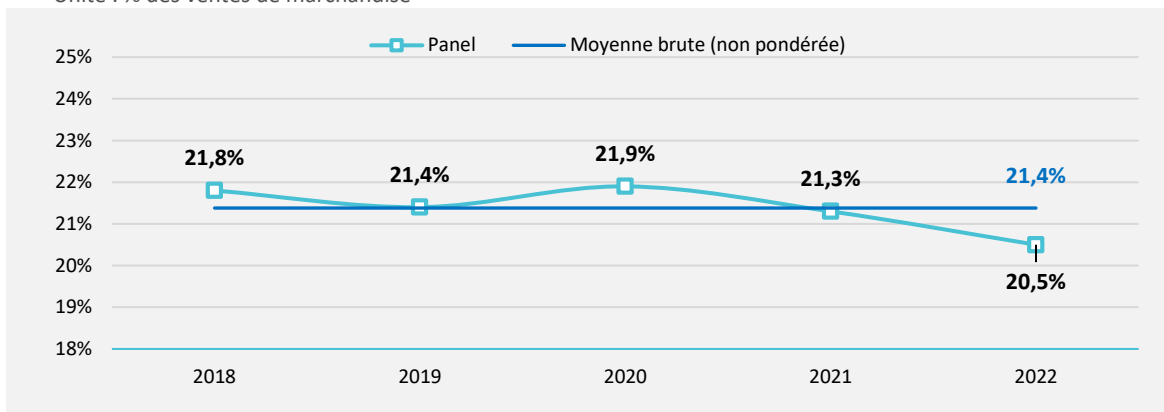
La marge commerciale - soit la différence entre le chiffre d'affaires généré par la vente de produits de la mer et le coût d'achat des marchandises revendues - est un indicateur clé de la rentabilité des grossistes. Le niveau de marge commerciale est lié à de multiples facteurs tels que la fixation de prix concurrentiels ou la gestion des stocks et des inventus.

Les grossistes en poissonnerie travaillent habituellement avec des niveaux de marge relativement limités, qu'ils compensent par les volumes importants qu'ils traitent. Afin de maximiser leur marge, ils peuvent notamment profiter de leur approvisionnement direct auprès des producteurs (pêcheurs, mareyeurs) pour négocier des prix d'achat préférentiels.

Entre 2018 et 2022, le taux de marge commerciale des grossistes s'est établi en moyenne à 21,4% des ventes de marchandises. Ce taux s'est réduit légèrement au cours de la période (-1,3 point sur 5 ans) face à la hausse du coût des matières premières d'un côté et, de l'autre, à la difficulté à revaloriser les prix de vente dans un contexte de recul de la consommation finale, et donc de la demande des détaillants comme des restaurateurs (clients directs des grossistes).

■ Évolution de la marge commerciale des grossistes en poissonnerie

Unité : % des ventes de marchandise



Source : Xerfi Specific, d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

3.4. LES PRINCIPAUX SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION

Le taux d'excédent brut d'exploitation

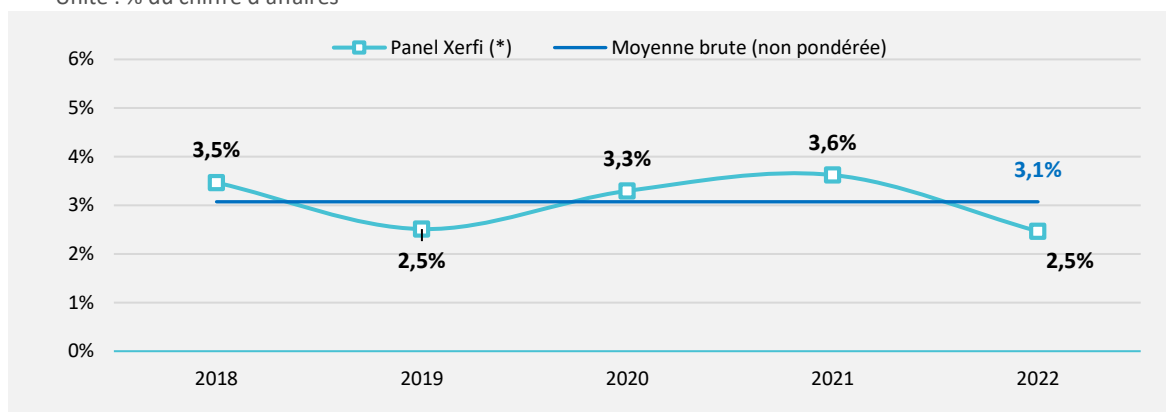
Repli de la marge d'exploitation sur l'exercice 2022

L'excédent brut d'exploitation mesure la capacité des grossistes à générer des profits à partir de leur activité de vente de produits de la mer, hors dotations aux amortissements, charges financières et impôts. Les entreprises fonctionnent avec des marges relativement limitées (2 à 5% de leur CA) dont l'évolution repose sur leur capacité à vendre de grandes quantités rapidement, tout en minimisant les pertes dues à la périssabilité des produits.

Le taux d'EBE des grossistes en poissonnerie a atteint 3,1% du CA en moyenne entre 2018 et 2022, avec des variations modérées au cours de la période. L'indicateur a en effet progressé en 2020 et 2021 pour atteindre respectivement 3,3% et 3,6% du CA, avant de se contracter en 2022 (à 2,5%) en lien avec la hausse des coûts d'approvisionnement et, à un degré moindre, des autres achats et charges externes.

■ L'évolution du taux d'excédent brut d'exploitation (EBE) des grossistes en poissonnerie

Unité : % du chiffre d'affaires



Source : Xerfi Specific, d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

3.4. LES PRINCIPAUX SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION

Le taux de résultat net

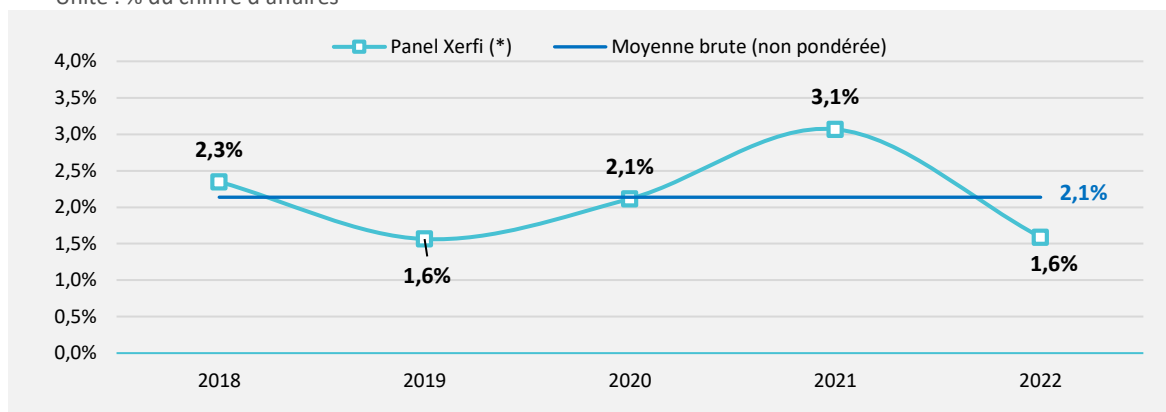
Un taux de résultat net divisé par 2 entre 2021 et 2022

Reflet de la rentabilité globale des entreprises, le taux de résultat net exprime le bénéfice restant après avoir couvert l'ensemble des impôts, amortissements et charges financières. Cet indicateur est crucial pour évaluer la viabilité des grossistes en poissonnerie à long terme et pour mesurer leur capacité à maintenir une activité pérenne malgré les aléas du marché.

Les grossistes en produits de la mer ont enregistré un taux de résultat net moyen équivalent à 2,1% de leur CA sur la période 2018-2022. Après avoir affiché un « pic de profitabilité » en 2021, dans un contexte de forte croissance de l'activité, les opérateurs ont vu leur rentabilité nette reculer sensiblement en 2022 (1,6%). La dégradation de la marge commerciale, conséquence de la hausse des coûts d'approvisionnement explique, ici encore, pour une large part la baisse de rentabilité de la profession sur cette dernière année.

Évolution du taux de résultat net

Unité : % du chiffre d'affaires



Source : Xerfi Specific, d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

3.4. LES PRINCIPAUX SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION

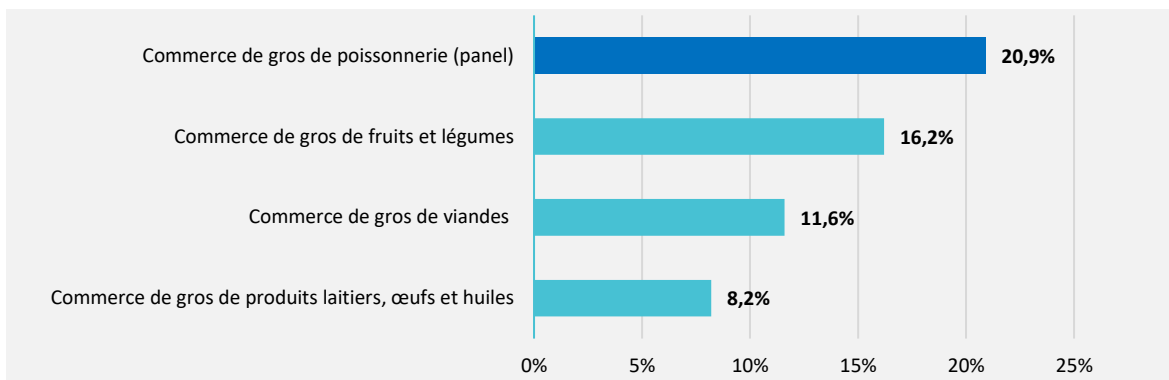
La comparaison avec les autres secteurs alimentaires spécialisés

Le secteur tire son épingle du jeu en matière de marge commerciale

Affichant un taux de marge commerciale moyen de 20,9% (en % du CA) sur la période 2018-2022, les grossistes en poissonnerie sont légèrement mieux orientés que le commerce de gros alimentaire dans son ensemble (17,2% en moyenne). Le taux de marge du secteur dépasse également celui des grossistes en fruits et légumes (16,2%), en viandes (11,6%) et en produits laitiers (8,2%) sur ces 5 années. Ces écarts dans les taux de marge commerciale entre branches sont principalement liés à la nature des produits vendus. Parmi les secteurs étudiés, le commerce de poisson est en effet le plus à même de proposer des produits premium (Label rouge, Bio, procédés de fumage, valorisation des coquillages selon leur mode d'élevage, etc.) comparativement aux autres secteurs qui traitent des produits à plus faible valeur ajoutée.

■ Comparaison des taux de marge commerciale des grossistes alimentaires spécialisés

Unité : % du chiffre d'affaires (moyenne 2018-2022)



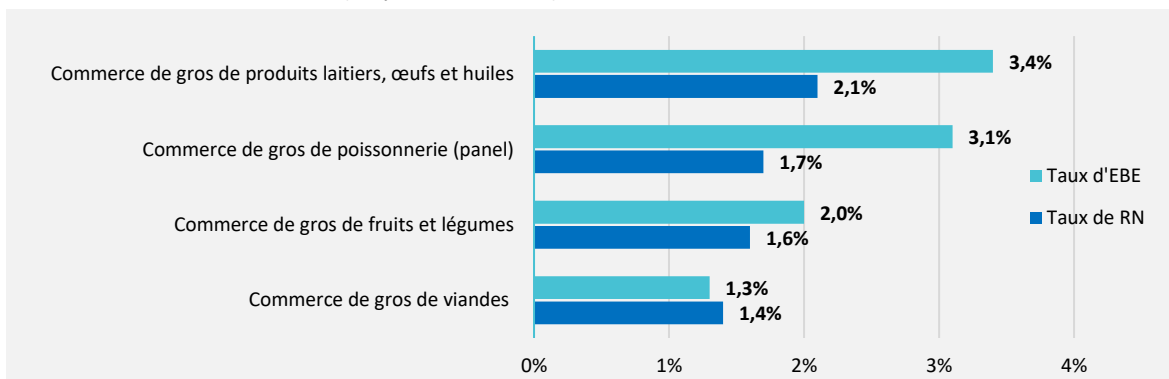
Source : Xerfi Specific, d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

Un taux de résultat net supérieur aux autres grossistes alimentaires

Affichant un taux d'EBE de 3,1% sur la période 2018-2022, les entreprises du commerce de gros de poissonnerie se situent quasiment au même niveau que les grossistes en produits laitiers (3,4%) et bien devant les grossistes en fruits et légumes et en viandes. En revanche, elles figurent devant les autres secteurs si l'on considère le taux de résultat net (2,1% en moyenne sur la période, contre 1,7% dans le commerce de fruits et légume, 1,6% dans les produits laitiers et 1,4% dans la boucherie).

■ Comparaison des taux d'EBE et de RN des grossistes alimentaires spécialisés

Unité : % du chiffre d'affaires (moyenne 2018-2022)



Source : Xerfi Specific, d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

3.5. LES ÉLÉMENTS DU BILAN

Le financement du cycle d'exploitation

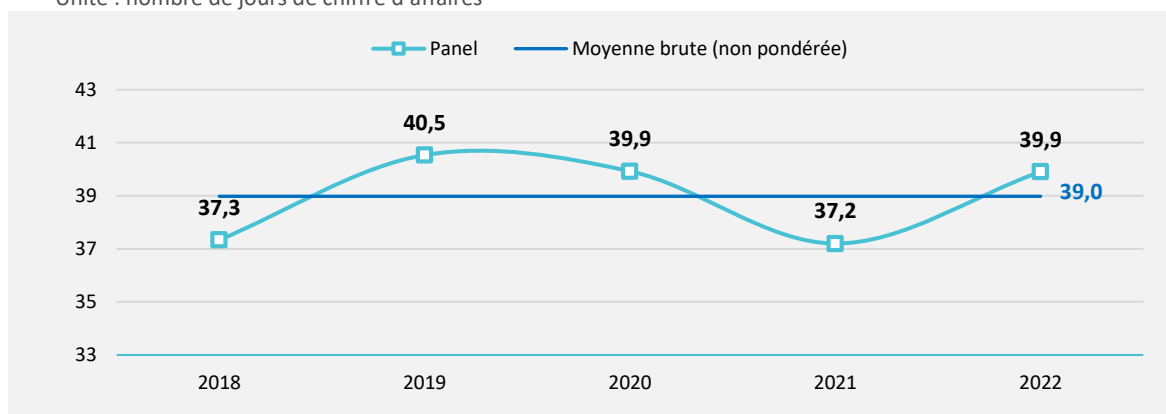
Une gestion complexe du cycle d'exploitation pour les grossistes en poissonnerie

Le besoin en fonds de roulement (BFR) d'exploitation est un élément central de la gestion des grossistes en produits de la mer, qui doivent apporter une attention accrue à l'équilibre entre leurs stocks de poissons frais (hautement périssables) et les liquidités nécessaires à la bonne marche de leur activité quotidienne.

Avec un BFR d'exploitation de 39 jours de chiffre d'affaires en moyenne sur la période 2018-2022, les grossistes en poissonnerie évoluent dans un contexte de trésorerie sous tension, devant avancer des liquidités importantes pour couvrir les créances accordées à leurs clients (GSA, détaillants, restaurateurs) tout en satisfaisant rapidement leurs dettes auprès de leurs fournisseurs (pêcheurs et mareyeurs). Le BFR de notre panel - resté relativement stable durant la période sous revue – est reparti à la hausse en 2022 du fait d'une nouvelle diminution des délais fournisseurs et de l'accroissement du niveau des stocks.

Évolution du besoin en fonds de roulement (BFR) des grossistes en poissonnerie

Unité : nombre de jours de chiffre d'affaires



Source : Xerfi Specific, d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

BFR d'exploitation, délais clients, stocks et fournisseurs des grossistes en poissonnerie – Évolution 2018-2022

Unité : évolution en nombre de jours de chiffre d'affaires (BFR, stocks, clients) et nombre de jours d'achat (fournisseurs)

	2018	2019	2020	2021	2022	Moyenne brute (non pondérée)
BFR d'exploitation	37,3	40,5	39,9	37,2	39,9	39,0
Stocks	30,9	30,7	31,7	29,8	43,2	33,3
Clients	48,3	52,0	48,7	49,3	43,5	48,4
Fournisseurs	53,2	52,5	53,5	51,8	48,5	51,9

Source : Xerfi Specific, d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

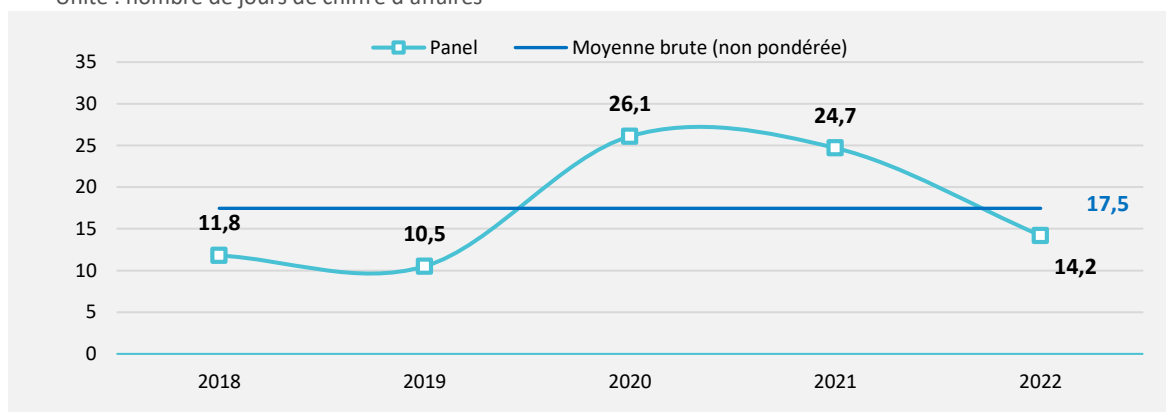
L'enjeu de l'optimisation de la trésorerie post-crise

Le niveau de trésorerie offre une vue sur la solvabilité à court terme des grossistes, en mettant en lumière le niveau de liquidités dont disposent ces dernières afin de faire face aux imprévus (baisses temporaires d'activité, retards de paiements de clients, etc.)

Exprimé en jours de chiffre d'affaires, l'indicateur de trésorerie de notre panel était de 17,5 jours en moyenne entre 2018 et 2022, avec toutefois des fluctuations importantes selon les années (de 10,5 jours en 2019 à plus de 26 jours en 2020). Malgré un progressif retour à la normale post-Covid (fin des dispositifs spéciaux de soutien, limitant désormais l'accès des entreprises aux ressources financières d'appoint) les grossistes sont parvenus à circonscrire l'impact sur leur trésorerie, maintenant celle-ci à un niveau légèrement supérieur à celui affiché avant crise (14,2 jours en 2022 contre 10,5 jours en 2019).

Évolution de la trésorerie des grossistes en poissonnerie

Unité : nombre de jours de chiffre d'affaires



Source : Xerfi Specific, d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

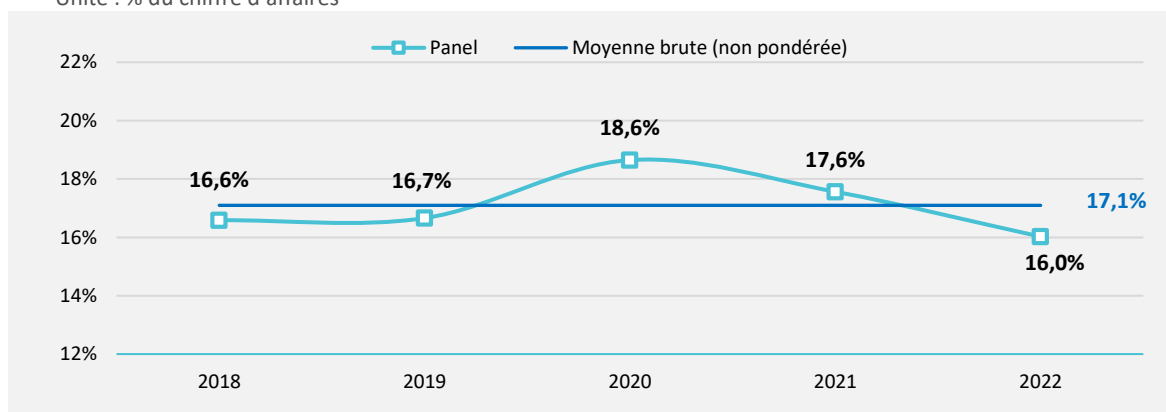
Contraction des taux de fonds propres depuis 2020

Les fonds propres font référence aux ressources financières durables de l'entreprise, hors dettes. Un ratio de fonds propres élevé suggère une capacité à financer la croissance (via des investissements par exemple) tout en assurant une certaine autonomie financière.

Le taux de fonds propres des grossistes équivalait en moyenne à 17,1% du chiffre d'affaires entre 2018 et 2022. Relativement stable sur les 5 années observées, l'indicateur s'est légèrement accru en début de crise sanitaire, grâce notamment aux mesures gouvernementales de soutien prises à cette période en faveur des entreprises. Une fois ce cadre exceptionnel clos, et du fait d'une moindre rentabilité nette en 2022, les entreprises ont renoué avec un niveau de fonds propres plus bas, à raison de 16% du CA cette dernière année.

Évolution des fonds propres des grossistes en poissonnerie

Unité : % du chiffre d'affaires



Source : Xerfi Specific, d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

Diminution des encours de crédit en 2022 avec la remontée des taux d'intérêt

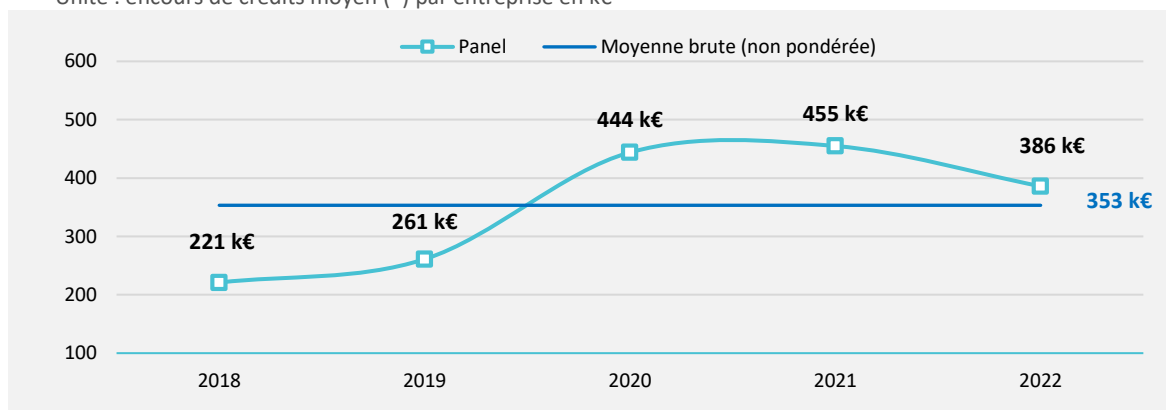
Les grossistes en produits de la mer s'appuient sur le crédit afin notamment de couvrir leurs besoins en trésorerie et de s'assurer une continuité dans leurs stocks de poissons disponibles. En effet, ces derniers doivent souvent payer rapidement leurs fournisseurs tandis que leurs clients bénéficient la plupart du temps de délais de paiements longs, créant un décalage important dans l'équilibre de leur trésorerie.

Par ailleurs, en raison de leur taille et de leurs besoins en financement, les grossistes peuvent en général bénéficier d'un accès préférentiel au crédit, avec des montants plus importants que pour les acteurs situés en aval de la chaîne de valeur.

Les années 2019 et 2020 ont été marquées par une hausse des encours de crédits en lien avec les taux d'intérêts historiquement bas enregistrés à cette période, puis la possibilité de souscrire à des prêts garantis par l'État (PGE) pour faire face aux conséquences de la crise de la Covid. Le montant moyen des encours est ainsi passé de 221 k€ en 2018 à 455 k€ en 2021. Puis en 2022, l'encours de crédit s'est inscrit en repli du fait des hausses de taux d'intérêt et du resserrement des conditions de crédit.

Évolution des encours de crédit des grossistes en poissonnerie

Unité : encours de crédits moyen (*) par entreprise en k€



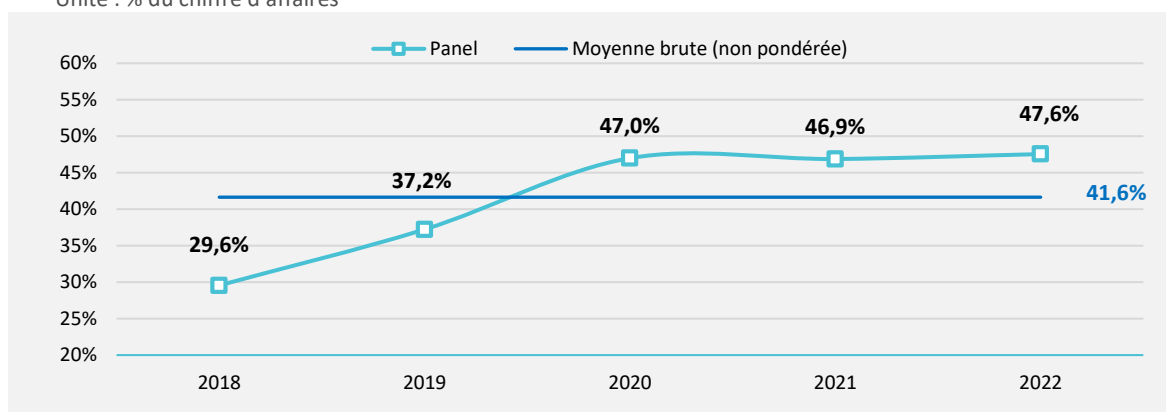
Source : Xerfi Specific, d'après Greffes des Tribunaux de Commerce / (*) dettes de caractère financier en valeur / nombre d'entreprises du panel

Un niveau d'endettement en forte hausse en l'espace de 5 ans

Le taux d'endettement des grossistes en poissonnerie (panel Xerfi Specific) a augmenté de façon très significative ces dernières années : limité à moins de 30% en 2018, il a en effet grimpé à 37% dès 2019 (avant crise sanitaire) puis 47% en 2020, avant de se stabiliser à ce niveau durant les deux dernières années. Si l'évolution de l'indicateur suit globalement la courbe des encours de crédits, la hausse de l'indicateur en 2022 suggère que d'autres facteurs ont mis sous pression les finances des grossistes, à savoir des coûts opérationnels croissants dans le contexte inflationniste.

■ Évolution du taux d'endettement des grossistes en poissonnerie

Unité : % du chiffre d'affaires



Source : Xerfi Specific, d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

4. LE RÉCAPITULATIF DES ÉTATS FINANCIERS

4.1. LES ÉTATS FINANCIERS DES GROSSISTES EN POISSONNERIE

Le compte de résultat en % du chiffre d'affaires

■ Structure du compte de résultat du panel en % du chiffre d'affaires

Unité : % du chiffre d'affaires

	2018	2019	2020	2021	2022
CHIFFRE D'AFFAIRES NET	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Ventes de marchandises	98,0	97,8	97,5	97,4	97,6
<i>achats de marchandises</i>	-76,8	-76,9	-76,0	-76,8	-82,2
<i>variation des stocks de marchandises</i>	0,1	-0,1	-0,1	0,1	4,6
Coût des marchandises vendues	-76,7	-76,9	-76,1	-76,7	-77,6
MARGE COMMERCIALE	21,4	20,9	21,4	20,7	20,0
Autres achats et charges externes corrigées	-8,9	-9,3	-9,0	-9,0	-9,2
Autres produits	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2
Autres charges	-0,7	-0,6	-0,6	-0,6	-0,8
VALEUR AJOUTÉE CORRIGÉE	12,2	11,5	12,3	11,7	10,8
Subventions d'exploitation	0,1	0,1	0,1	0,6	0,1
Impôts et taxes	-1,0	-0,9	-0,8	-0,7	-1,0
Frais de personnel (y compris participation et CICE)	-7,9	-8,3	-8,3	-7,9	-7,4
EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION	3,5	2,5	3,3	3,6	2,5
Solde reprises – dotations aux provisions	0,2	0,2	0,0	0,6	0,2
Dotations aux amortissements	-0,4	-0,4	-0,5	-0,5	-0,5
EXCÉDENT NET D'EXPLOITATION	3,3	2,3	2,8	3,7	2,1
Solde des opérations en commun	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Produits financiers	0,2	0,2	0,2	0,4	0,4
Charges financières	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2	-0,3
<i>dont intérêts financiers</i>	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,2
Solde des opérations financières	0,0	0,0	0,0	0,2	0,2
RESULTAT COURANT AVANT IMPÔT	3,3	2,3	2,8	3,9	2,3
Solde exceptionnel	-0,1	-0,1	0,0	0,0	-0,1
Impôt sur les bénéfices	-0,8	-0,7	-0,7	-0,9	-0,6
RESULTAT NET	2,3	1,6	2,1	3,1	1,6
RESULTAT NET HORS ÉLÉMENTS EXCEPTIONNELS	2,4	1,7	2,1	3,1	1,7
Capacité d'autofinancement avant répartition	2,5	1,8	2,6	3,0	1,9

Source : Xerfi Specific, d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

4.1. LES ÉTATS FINANCIERS DES GROSSISTES EN POISSONNERIE

Le bilan en % de l'actif et du passif

■ Structure du bilan du panel en % de l'actif et du passif

Unité : % de l'actif ou du passif

	2018	2019	2020	2021	2022
ACTIF					
Capital souscrit non appelé	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Actif immobilisé net	15,5	15,1	14,4	14,6	13,3
dont immobilisations incorporelles nettes	4,8	4,7	4,4	4,3	4,0
dont immobilisations corporelles nettes	5,3	5,3	5,1	5,4	4,7
dont immobilisations financières nettes	5,3	5,0	4,8	4,9	4,5
Actif circulant net	84,0	84,4	85,1	85,0	86,2
dont stocks nets	23,0	22,0	20,1	20,0	29,9
dont clients nets	36,0	37,4	31,0	33,2	30,3
dont valeurs mobilières de placement	2,1	2,4	2,8	3,3	3,1
dont disponibilités	12,9	13,2	20,9	20,4	15,6
dont autres actifs circulants	10,1	9,4	10,3	8,2	7,3
Comptes de régularisation	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5
TOTAL ACTIF/PASSIF	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
PASSIF					
Fonds propres et assimilés	45,0	43,6	43,1	43,0	40,4
Dettes	55,0	56,4	56,9	57,0	59,4
dont dettes à caractère financier	13,3	16,2	20,3	20,2	19,2
dont fournisseurs	34,5	33,0	29,5	30,5	31,2
dont dettes fiscales et sociales	5,1	5,0	5,4	5,5	8,1
dont autres dettes	2,1	2,1	1,7	0,8	0,9
Produits constatés d'avance	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1

Source : Xerfi Specific, d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

4.1. LES ÉTATS FINANCIERS DES GROSSISTES EN POISSONNERIE

Les principaux ratios

■ Ratios et indicateurs des entreprises du panel

	2018	2019	2020	2021	2022
EVOLUTION DE L'ACTIVITE					
Variation du chiffre d'affaires (%)	nd	0,0%	-6,8%	8,4%	11,3%
Variation de la valeur ajoutée (%)	nd	-5,6%	-0,7%	3,1%	2,8%
Variation du résultat courant avant impôt (%)	nd	-28,8%	12,7%	50,3%	-34,1%
MARGES D'ACTIVITE					
Taux de marge commerciale (%)	21,8%	21,4%	21,9%	21,3%	20,5%
Taux de valeur ajoutée corrigée (%)	12,2%	11,5%	12,3%	11,7%	10,8%
VARIATIONS DES MOYENS D'EXPLOITATION					
Variation des immobilisations corporelles nettes (%)	nd	4,3%	1,5%	7,3%	-5,0%
Variation des capitaux nets d'exploitation (%)	nd	7,9%	-6,7%	2,1%	15,1%
Variation des stocks (%)	nd	-0,7%	-4,0%	2,1%	61,3%
RENDEMENT APPARENT DES FACTEURS ET DES ACTIFS					
Rendement du travail salarié	1,52	1,37	1,45	1,45	1,42
Rendement des immobilisations corporelles	6,24	5,64	5,52	5,31	5,74
Rapport frais de personnel / immobilisations corporelles nettes	4,11	4,13	3,80	3,67	4,03
Rendement de la somme des facteurs	1,22	1,10	1,15	1,14	1,14
Rendement des capitaux engagés bruts	0,57	0,50	0,45	0,45	0,46
Rendement des capitaux d'exploitation directs	1,00	0,88	0,93	0,94	0,84
Rendement des actifs totaux	0,33	0,30	0,28	0,29	0,27
Rendement productif global	2,71	2,61	2,31	2,45	2,52
Rendement produits global	2,73	2,63	2,32	2,47	2,54
GESTION ET STRUCTURE FINANCIERE					
Couverture de l'actif net	2,90	2,89	2,99	2,95	3,05
Couverture des capitaux investis	1,04	0,99	1,09	1,09	0,99
Taux d'endettement (%)	29,6%	37,2%	47,0%	46,9%	47,6%
Charges financières / EBE (%)	5,8%	8,0%	4,7%	5,2%	11,8%
BFR d'exploitation (en jours de chiffre d'affaires)	37,3	40,5	39,9	37,2	39,9
Clients (en jours de chiffre d'affaires TTC)	48,3	52,0	48,7	49,3	43,5
Fournisseurs (en jours d'achats HT)	53,2	52,5	53,5	51,8	48,5
Stocks (en jours de chiffre d'affaires HT)	30,9	30,7	31,7	29,8	43,2

Source : Xerfi Specific, d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

■ Ratios et indicateurs des entreprises du panel (suite)

	2018	2019	2020	2021	2022
TAUX DE RESULTATS					
Taux de marge brute d'exploitation (%)	28,4%	21,8%	26,8%	31,0%	22,8%
Taux de marge nette d'exploitation (%)	26,6%	19,7%	22,7%	31,6%	19,9%
Taux de résultat des opérations financières (%)	0,0%	0,4%	0,1%	1,6%	1,4%
Taux de résultat courant avant impôt (%)	26,6%	20,1%	22,8%	33,2%	21,3%
Taux de résultat courant sur EBE (%)	93,8%	92,3%	85,0%	107,2%	93,2%
Taux de résultat courant sur produits (%)	3,2%	2,3%	2,8%	3,8%	2,3%
RENTABILITE					
Rentabilité économique des capitaux d'exploitation (%)	26,7%	17,3%	21,2%	29,8%	16,7%
Rentabilité courante des capitaux engagés (%)	15,7%	10,6%	10,6%	15,4%	10,5%
Rentabilité financière courante (%)	19,6%	13,9%	15,0%	22,1%	14,3%
Performance financière (%)	15,4%	10,7%	14,0%	16,9%	11,9%
Rentabilité nette des fonds propres (%)	14,2%	9,4%	11,3%	17,5%	9,9%
Rentabilité nette des capitaux engagés (%)	10,9%	6,8%	7,7%	11,9%	6,7%

Source : Xerfi Specific, d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

■ Définition des ratios et indicateurs (1/2)

Évolution de l'activité	
Variation du chiffre d'affaires (%)	Variation annuelle
Variation de la production (%)	Variation annuelle
Variation des produits totaux (%)	Variation annuelle
Variation de la marge brute (%)	Variation annuelle
Variation de la valeur ajoutée (%)	Variation annuelle
Variation du résultat courant avant impôt (%)	Variation annuelle
Marges d'activité	
Taux de marge brute (%)	Marge brute / chiffre d'affaires
Taux de valeur ajoutée corrigée (%)	Valeur ajoutée corrigée / chiffre d'affaires
Variation des moyens d'exploitation	
Variation des immobilisations corporelles nettes (%)	Variation annuelle
Variations du BFR (%)	Variation annuelle
Variation des capitaux nets d'exploitation (%)	Variation annuelle (immobilisations corporelles nets + BFR)
Variation des stocks (%)	Variation annuelle
Rendement apparent des facteurs et des actifs	
Rendement du travail salarié	Valeur ajoutée / frais de personnel (y compris participation, et hors CICE)
Rendement des immobilisations corporelles	Valeur ajoutée / immobilisations corporelles nettes
Rapport frais de personnel / immobilisations corporelles nettes	Frais de personnel corrigés / immobilisations corporelles nettes
Rendement de la somme des facteurs	Valeur ajoutée corrigée / (immobilisations corporelles nettes + frais de personnels corrigés)
Rendement des capitaux engagés bruts	Valeur ajoutée corrigée / (capitaux propres + dettes financières)
Rendement des capitaux d'exploitation directs	Valeur ajoutée corrigée / (BFR + immobilisations corporelles)
Rendement des actifs totaux	Valeur ajoutée corrigée / total des actifs
Rendement productif global	Production / total bilan
Rendement produits global	Produits totaux / total bilan
Gestion et structure financière	
Couverture de l'actif net	Fonds propres / actif immobilisé net
Couverture des capitaux investis	Fonds propres / (actif immobilisé net + BFR)
Taux d'endettement (%)	Dettes à caractère financier / fonds propres
Charges financières / EBE	Total charges financières / excédent brut d'exploitation
BFR d'exploitation (en jours de chiffre d'affaires)	BFR lié exclusivement aux stocks, clients, fournisseurs / chiffre d'affaires HT * 360 j
Clients (en jours de chiffre d'affaires)	Clients / chiffre d'affaires * 360 j
Fournisseurs (en jours d'achats)	Fournisseurs / achats * 360 j
Stocks (en jours de chiffre d'affaires)	Stocks / chiffre d'affaires * 360 j
Trésorerie (en jours de chiffre d'affaires)	Trésorerie / chiffre d'affaires * 360 j

La définition des ratios financiers (suite)

■ Définition des ratios et indicateurs (2/2)

Partage de la valeur ajoutée	
Salariés (%)	Frais de personnel corrigés / valeur ajoutée corrigée
Prêteurs (%)	Intérêts financiers / valeur ajoutée corrigée
Etat (%)	(Impôts sur les sociétés + taxes et impôts divers) / valeur ajoutée corrigée
Capacité d'autofinancement (%)	Capacité d'autofinancement / valeur ajoutée corrigée
Taux de résultats	
Taux de marge brute d'exploitation (%)	Excédent brut d'exploitation / valeur ajoutée corrigée
Taux de marge nette d'exploitation (%)	Excédent net d'exploitation / valeur ajoutée corrigée
Taux de résultat des opérations financières (%)	Résultat des opérations financières / valeur ajoutée corrigée
Rendement de la somme des facteurs	Valeur ajoutée corrigée / (immobilisations corporelles nettes + frais de personnels corrigés)
Rendement des capitaux engagés bruts	Valeur ajoutée corrigée / (capitaux propres + dettes financières)
Rendement des capitaux d'exploitation directs	Valeur ajoutée corrigée / (BFR + immobilisations corporelles)
Rendement des actifs totaux	Valeur ajoutée corrigée / total des actifs
Rendement productif global	Production / total bilan
Rendement produits global	Produits totaux / total bilan
Rentabilité	
Rentabilité économique des capitaux d'exploitation (%)	Excédent net d'exploitation / (BFR + immobilisations corporelles nettes)
Rentabilité courante des capitaux engagés (%)	(Résultat courant avant impôt + intérêts financiers) / (fonds propres + dettes)
Rentabilité financière courante (%)	Résultat courant avant impôt / fonds propres
Performance financière (%)	CAF / fonds propres
Rentabilité nette des Fonds propres (%)	Résultat net / fonds propres
Rentabilité nette des capitaux engagés	Résultat net / (capitaux propres + dettes financières)

Source : Xerfi Specific, modèle Mapsis

LES ÉTUDES



Étude sur la situation économique et financière des entreprises de gros de la
poissonnerie - Données 2022
édition janvier 2025

Directrice de la publication : Christine Avelin
Rédaction : direction Marchés, études et prospective
Conception et réalisation : service Communication / Impression : service Arborial
ISSN : en cours

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

 FranceAgriMer
 @FranceAgriMerFR
 FranceAgriMer FR