

le Point sur

L'observatoire des entreprises d'expédition de fruits et légumes



Depuis 1990, « l'observatoire des entreprises de gros et d'expédition de fruits et légumes » dresse un panorama économique et financier des entreprises du secteur, en France.

L'observatoire analyse chaque année les résultats des entreprises sur trois ans. La dixième édition s'intéresse à la période 1996-1998.

Principales caractéristiques des expéditeurs de l'échantillon

Taille : Le chiffre d'affaires (CA) moyen régresse sur les trois années et s'élève à 44 MF sur la période 1996-98. Les entreprises conventionnées^a dégagent un chiffre d'affaires moyen triennal plus élevé que leurs consœurs non conventionnées (50 MF contre 37 MF). D'autre part, les expéditeurs à clientèle traditionnelle (détaillants) ont un CA moins élevé que celui de leurs confrères (24 MF contre 52 MF).

Activité économique : Les entretiens réalisés auprès de chacun d'eux permettent de dresser un bilan chiffré de l'activité économique du métier d'expéditeur.

Les entreprises qui s'approvisionnent principalement auprès de cadrans ou de groupements con-

ditionnent peu leurs produits (42 % du volume, en moyenne), cette prestation étant très souvent assurée par l'amont. A l'opposé, les opérateurs qui achètent auprès de producteurs isolés conditionnent en moyenne 60 % de leurs produits.

Travailler avec la grande distribution ou une clientèle diversifiée implique une importante activité de conditionnement. De même, l'activité de livraison est importante pour les expéditeurs qui travaillent avec une clientèle traditionnelle mais elle est quasi inexistante pour les entreprises exportatrices.

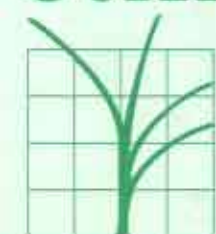
^aUn expéditeur est classé "conventionné" s'il effectue plus de 50 % de ses achats auprès d'un cadran/groupement

Expéditeurs : données économiques du secteur (en % des ventes)

	Nbre entrepr.	Grossistes	GMS	Clientèle Export	autres ^a	Travail du produit Livraisons	Préemb/condt
Moy. totale	98	26%	30%	35%	3%	14%	49%
11 à 25 MF	37	45%	26%	26%	3%	18%	46%
26 à 50 MF	38	34%	30%	31%	5%	22%	44%
51 à 75 MF	11	23%	38%	38%	1%	18%	48%
76 à 100 MF	4	22%	32%	45%	1%	0%	38%
de 101 à 300 MF	8	11%	48%	40%	1%	6%	60%
Nord / Ouest	39	24%	36%	37%	3%	17%	30%
Sud - Ouest	15	24%	46%	28%	2%	6%	56%
Sud - Est	39	28%	31%	38%	3%	12%	69%
Centre	5	44%	44%	10%	2%	45%	30%

^aAutres clients : transformateurs, détaillants, courtiers (à l'export)

Ctifl



Novembre 2000



Principales caractéristiques de

Résultats

Expéditeurs à clientèle traditionnelle (grossistes)

En 1998, la moitié des expéditeurs à clientèle traditionnelle améliore leur chiffre d'affaires moyen et leur rentabilité.

Les opérateurs en bonne santé financière sur la période 1996-98 sont aussi ceux qui ont un chiffre d'affaires et des soldes intermédiaires de gestion (SIG) en hausse en 1998. Une grande majorité d'entre eux sont installés en Midi Pyrénées et en région PACA, et travaillent autant les fruits que les légumes. L'accroissement de leur activité passe par une optimisation de leurs débouchés commerciaux et une rentabilisation des services proposés. Cela se traduit aussi par une bonne maîtrise de leurs charges et un renforcement de leurs capitaux propres. Malgré leurs bonnes performances sur les trois années, la quasi-totalité des opérateurs est pessimiste et n'a aucun projet à court et moyen termes.

Les entreprises en difficulté financière sur la période 1996-98 ont joué de malchance sur ces trois années. Une forte majorité des opérateurs bretons fait partie de ce groupe, suivie par des entreprises de la région PACA. Les mauvaises campagnes sur certains produits, ainsi que la perte de gros clients, ont eu une forte répercussion sur l'activité de ces expéditeurs ; la bonne maîtrise de leurs charges ne compensant pas la baisse de leur chiffre d'affaires. Dans ce contexte difficile, la plupart des opérateurs n'ont pas de projets et l'un d'entre eux a même changé d'activité en 1999.

Chiffre d'affaires



Taux de marge brute



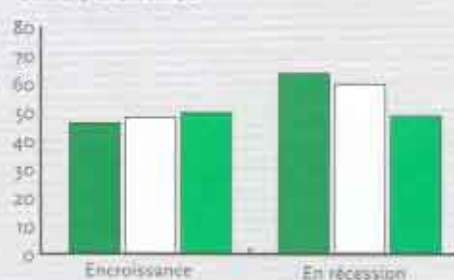
Expéditeurs à clientèle grande distribution

La hausse de 8% du chiffre d'affaires en 1998 s'accompagne d'une amélioration des principaux SIG et de la rentabilité.

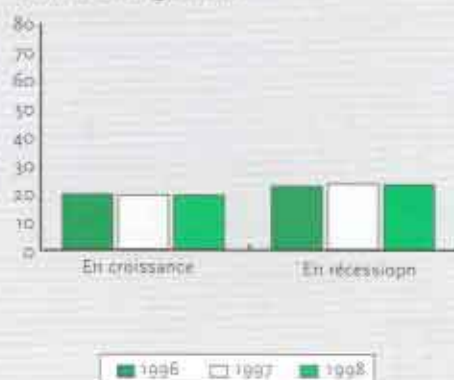
Les entreprises en croissance sur la période 1996-98 sont de taille moyenne (leur CA est le plus souvent compris entre 25 et 50 MF) et sont établies dans toutes les régions de France. Elles travaillent autant les fruits que les légumes et ont une activité presque exclusivement orientée vers les GMS ; la moitié des conventionnées tirant une autre source de revenu d'une activité annexe (transport pour compte d'autrui). Bien qu'elles enregistrent de bonnes performances, ces entreprises investissent peu et avouent rencontrer de nombreuses difficultés pour s'adapter aux exigences de leur clientèle.

Les entreprises en récession travaillent exclusivement les fruits ou les légumes et ont une activité secondairement tournée vers les grossistes. Leur baisse de CA sur les trois années affecte leur niveau de rentabilité, mais cette dernière reste cependant correcte. Quelques opérateurs restent réactifs à leur environnement et tentent de s'adapter à celui-ci en réalisant des investissements (chaînes de conditionnement, informatique) ou en fusionnant avec d'autres sociétés. Pour d'autres, la poursuite de leur activité passe par des licenciements ou des repositionnements clientèle. Les projets futurs, peu nombreux, concernent essentiellement des partenariats entre opérateurs ou avec des OP.

Chiffre d'affaires

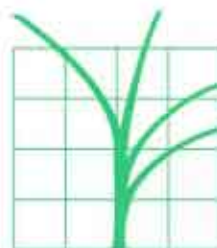


Taux de marge brute

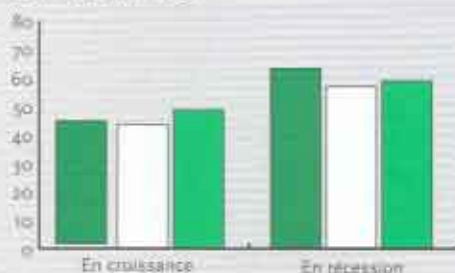


Les expéditeurs de l'échantillon

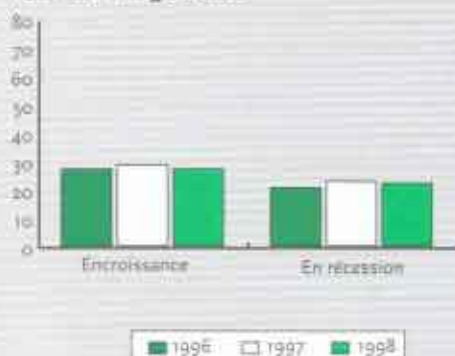
par métier



Chiffre d'affaires



Taux de marge brute



Expéditeurs exportateurs

En 1998, année peu favorable à l'export (surtout pour les fruits d'été), le chiffre d'affaires moyen des exportateurs et leurs principaux SIG ont régressé. La rentabilité a néanmoins progressé mais elle reste encore la plus faible de l'ensemble des expéditeurs de l'échantillon.

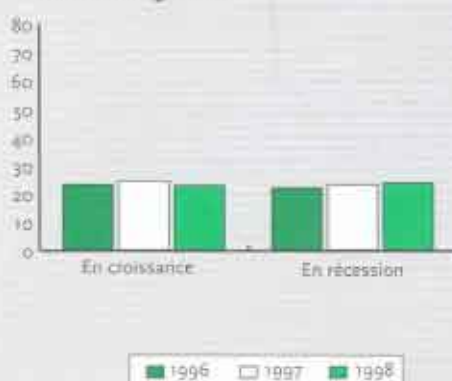
Les entreprises en croissance n'améliorent leur rentabilité que dans un cas sur quatre. Réparties un peu partout en France, on trouve indifféremment des entreprises spécialisées dans les légumes ou dans les fruits. De fait, le fort recul des exportations des pommes et des fruits d'été semble avoir eu un impact limité sur les opérateurs concernés. A l'opposé, ces derniers semblent avoir tiré profit d'une activité secondaire tournée vers le marché national, auprès des grossistes et des GMS. Ce gain d'activité ne s'accompagne d'investissements conséquents (entrepôt, frigo, machines) que pour une petite minorité d'entreprises. Les projets à long ou moyen termes sont eux aussi peu nombreux et concerne principalement la certification ISO 9002.

Les entreprises en récession se trouvent principalement en Bretagne et dans la région PACA. Les très bons résultats à l'export des légumes ne semblent pas avoir profité aux expéditeurs bretons de ce groupe. Les opérateurs du Sud de la France ont quant à eux souffert d'un marché à l'export défavorable pour les fruits en 1998. Ces expéditeurs n'ont pas reporté une partie de leur activité sur le marché national, l'export étant leur débouché quasi exclusif. Les investissements et les projets sont très rares dans ce contexte morose.

Chiffre d'affaires



Taux de marge brute



Expéditeurs à clientèle mixte (grossistes, export, GMS...)

En 1998, les expéditeurs qui travaillent avec une clientèle mixte ont un chiffre d'affaires moyen et des SIG qui progressent, mais leur rentabilité régresse fortement dans le même temps.

Les entreprises en croissance et conventionnées sont essentiellement dans le Nord de la France et travaillent les légumes. Leur activité est tournée en priorité vers le secteur traditionnel, puis vers les GMS et plus rarement vers l'export. Les non conventionnées sont installées dans le Sud de la France et ont une gamme constituée essentiellement de fruits. L'export est leur principal débouché, suivi des GMS. Tous ces opérateurs ont en commun d'avoir repositionné leur activité sur les trois années, stratégie qui s'est avérée probante sur le court terme. Quelques investissements corporels ont été réalisés ou sont en projet. Des partenariats entre expéditeurs sont aussi envisagés et des certifications produits sont en cours pour quelques opérateurs.

Les entreprises en récession travaillent surtout les légumes, certaines proposent aussi une gamme de fruits. Leur activité est tournée en premier vers l'export ou la grande distribution. Contrairement à leurs confrères cités ci-dessus, les repositionnements effectués n'ont pas été fructueux sur les trois années et sont plus une réponse immédiate à un environnement défavorable qu'une tentative de « remise à flot » à court et moyen termes.



Résultats financiers

de l'ensemble de l'échantillon sur la période 1996-98

Le chiffre d'affaires progresse de 1,3 % en 1998. Ce léger gain d'activité concerne toutes les entreprises, à l'exception des plus grands opérateurs de l'échantillon (CA compris entre 75 et 100 MF) dont les ventes diminuent de -7,5 %. On constate par ailleurs que l'activité régresse dans la région Sud-Est, notamment pour les exportateurs.

Cette augmentation du chiffre d'affaires moyen s'accompagne d'une érosion des principaux soldes intermédiaires de gestion. La capacité d'autofinancement (CAF) moyenne progresse quant à elle légèrement en 1998 de plus de 3 % pour se maintenir à 1,7 % du chiffre d'affaires. Les petites et grandes entreprises (CA compris entre 25-50 MF et 75-100 MF) et les opérateurs du Sud-Est ne sont cependant pas concernés par cette hausse de la CAF. Par contre, les exportateurs, malgré des marchés européens peu favorables, parviennent à améliorer leur CAF de plus de 58 % !

Evolution de l'échantillon

constant sur la période 1990-98

L'analyse du bilan et du compte de résultat des expéditeurs sur ces neuf dernières années met en relief :

- Une progression régulière du chiffre d'affaires et de la marge tandis que des ratios comme le résultat d'exploitation, l'excédent brut d'exploitation ou la capacité d'autofinancement sont très fluctuants et régressent entre 1990 et 1998. Le maintien de l'activité des expéditeurs sur cette période s'accompagne donc d'un appauvrissement de leur rentabilité ;

- Une reprise de l'investissement en immobilisations corporelles se traduisant dans le même temps par une baisse des frais financiers. Les autres achats et charges externes, ainsi que les frais de personnel, progressent régulièrement et plus rapidement que le chiffre d'affaires entre 1990 et 1998. Les expéditeurs doivent ainsi faire face à des charges de plus en plus importantes ;

- Une capitalisation modérée, un vieillissement des outils de production et des prises de participation en nette progression. L'accélération de la croissance des fonds propres depuis 1995 ne s'accompagne pas d'un renouvellement des immobilisations corporelles et l'on observe un vieillissement des outils de production. A l'opposé, les prises de participation entre les différents opérateurs se traduisent par une forte progression des immobilisations financières. Dans un secteur qui stagne depuis plusieurs années, la croissance passe désormais par une politique de concentration des entreprises.

Pour en savoir plus...

- Sur l'activité des entreprises de gros, expédition, importation, coopératives : tableaux, graphiques, cartes, commentaires à l'appui

- Pour vous permettre de vous situer au sein de la profession ou de la découvrir,

Le Ctifl met à votre disposition :

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

Résultats 1996 à 1998