

La situation économique et financière des entreprises de commerce de gros de poissons, crustacés et mollusques (2019-2023)

XERFI Spécific

Principaux contributeurs
Clément MORIN
Alexandre MASURE

Date de finalisation
Octobre 2025

Site
www.xerfi.com

e-mail
Specific@xerfi.fr

Adresse
13-15 rue de Calais
75009 Paris

Téléphone
01 53 21 81 51

TABLE DES MATIERES

1. SYNTHÈSE	5
2. LE CONTEXTE DE MARCHÉ ET 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
Les créations d'entreprises et défaillances 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
La demande en provenance des transformateurs	17
Les ventes de produits frais de la mer dans la grande distribution	18
3. LES PERFORMANCES FINANCIÈRES DES GROSSISTES EN POISSONNERIE	19
 3.1. LA MÉTHODOLOGIE XERFI	20
Le périmètre de l'étude	20
La constitution du panel d'entreprises	21
La synthèse des données financières du panel	22
 3.2. L'ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ	23
Le chiffre d'affaires des grossistes en poissonnerie	23
 3.3. L'ÉVOLUTION DES PRINCIPAUX POSTES DE CHARGE	24
Le poids des matières premières et approvisionnements	24
Le poids des frais de personnel	25
Le poids des autres achats et charges externes	26
Les dotations aux amortissements	27
Le taux d'investissement	28
Le poids des impôts et taxes	29
 3.4. LES PRINCIPAUX SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION	30
Le taux de marge commerciale	30

TABLE DES MATIERES

Le taux d'excédent brut d'exploitation	31
Le taux de résultat net	32
La comparaison avec les autres secteurs alimentaires spécialisés	33
3.5. LES ÉLÉMENTS DU BILAN	34
Le financement du cycle d'exploitation	34
La trésorerie	35
Les fonds propres	36
Les emprunts et dettes	37
4. LE RÉCAPITULATIF DES ÉTATS FINANCIERS	39
4.1. LES ÉTATS FINANCIERS DES GROSSISTES EN POISSONNERIE	40
Le compte de résultat en % du chiffre d'affaires	40
Le bilan en % de l'actif et du passif	41
Les principaux ratios	42
4.2. LE GLOSSAIRE	44
La définition des ratios financiers	44

1. SYNTHÈSE

1**UNE ACTIVITÉ EN REPLI DANS UN CONTEXTE DE DEMANDE ATONE**

Le commerce de gros de poissons, crustacés et mollusques est une activité de niche, concentrée sur le littoral et structurée autour d'un nombre limité d'acteurs. En 2023, **720 entreprises spécialisées** sont recensées par l'INSEE, un chiffre en baisse de 8,4% en six ans, pour un effectif total de **7 250 salariés**. Cette contraction résulte d'un double mouvement : ralentissement des créations d'entreprises et hausse des défaillances. La filière se concentre autour de pôles historiques : Pas-de-Calais, Finistère, Normandie et Bretagne, tandis que Paris demeure la principale implantation dans l'intérieur du pays.

Après un fort rebond post-Covid, l'activité des grossistes s'est infléchie : le **chiffre d'affaires du panel Xerfi recule d'un peu plus de 3%** en 2023, romptant avec deux années consécutives de croissance (+11,8% en 2021, +10,8% en 2022). La demande dans l'ensemble de la filière a été freinée par la **désaffection des ménages pour les produits frais de la mer**, jugés coûteux, dans un contexte d'inflation alimentaire et de tension sur le pouvoir d'achat. Les **poissonneries artisanales**, premier débouché des grossistes, ont vu leurs ventes se contracter pour la deuxième année consécutive (-0,2 % en 2023 après -9,1 % en 2022). Cette baisse n'a pas été compensée par les autres segments de clientèle: l'activité de la **restauration traditionnelle à table** plafonne tandis que les **ventes de produits frais de la mer en grande distribution** reculent de 3,6% en 2023. Même la transformation industrielle pâtit du repli des volumes, comme pour le surimi, les fruits de mer surgelés et les conserves de thon.

2**UNE RENTABILITÉ FRAGILISÉE PAR LA HAUSSE DES CHARGES D'EXPLOITATION**

Le **modèle économique** des grossistes en poissonnerie, fondé sur des marges unitaires faibles et une forte intensité logistique, est particulièrement exposé à la hausse des coûts. En 2023, si le **poids des matières premières a légèrement diminué** (78% du CA contre 81% en 2022) du fait du recul des prix aux halles à marée, cette amélioration n'a pas suffi à enrayer la dégradation de la rentabilité.

En effet, les **charges externes** (transport, énergie, location d'entrepôts, intérim, services externalisés) ont atteint **9,9% du chiffre d'affaires**, leur niveau le plus élevé depuis cinq ans. De leur côté, les **frais de personnel** ont aussi progressé à **7,8% du CA**, sous l'effet des hausses salariales et de la raréfaction de la main-d'œuvre qualifiée.

En conséquence, l'**excédent brut d'exploitation (EBE)** est tombé à **2,8%** du chiffre d'affaires en 2023, contre 4,2% en 2021. Le **taux de résultat net** recule dans le même ordre (2% du CA), revenant à son niveau de 2019.

Malgré cette dégradation, le commerce de gros de poissonnerie conserve des **marges commerciales** supérieures à la moyenne du commerce alimentaire spécialisé (**21,6%** contre 17% pour la viande et 12% pour les fruits et légumes). Cette position s'explique par la valeur ajoutée des produits traités (espèces nobles, produits labellisés, saisonnalité forte) et par un positionnement plus qualitatif de l'offre.

En définitive, la résistance financière des entreprises repose essentiellement sur leur capacité à ajuster rapidement leurs volumes et leurs prix de revente, dans un environnement où la volatilité des cours, la réglementation sur la chaîne du froid et les coûts logistiques limitent la flexibilité.

3

DES ÉQUILIBRES FINANCIERS SOUS TENSION

Les indicateurs bilanciers des grossistes témoignent d'une **tension croissante sur le financement du cycle d'exploitation**. Le **besoin en fonds de roulement (BFR)** s'établit à **28,3 jours de chiffre d'affaires en 2023**, contre 22 jours en 2019. Cette hausse traduit la difficulté des grossistes à recouvrer leurs créances clients (restaurateurs, GMS) tout en devant régler plus rapidement leurs fournisseurs (pêcheurs, mareyeurs).

Le niveau de **trésorerie**, après un pic en 2020-2021 lié aux aides publiques, retombe à **19 jours** de CA, soit le niveau d'avant-crise sanitaire. Le **taux de fonds propres** reste modeste, à **16% du total bilan**, tandis que l'**endettement** demeure élevé (**42%** des fonds propres), reflétant la dépendance au financement bancaire dans un contexte de hausse des taux d'intérêt.

En parallèle, les **investissements** se redressent, atteignant **1,6 % du chiffre d'affaires** en 2023, signe d'une reprise des dépenses d'automatisation et de modernisation de la chaîne logistique. Mais la faiblesse de la rentabilité limite la capacité d'autofinancement.

Cette situation maintient une **vulnérabilité structurelle** : faible trésorerie, marges sous pression, et fonds propres limités. *In fine*, les entreprises les plus capitalisées (souvent adossées à des groupes régionaux de mareyage ou de distribution) disposent d'un avantage compétitif significatif pour absorber les variations de prix et consolider leurs positions.

2. LE CONTEXTE DE MARCHÉ ET LES PRINCIPAUX REPÈRES SECTORIELS

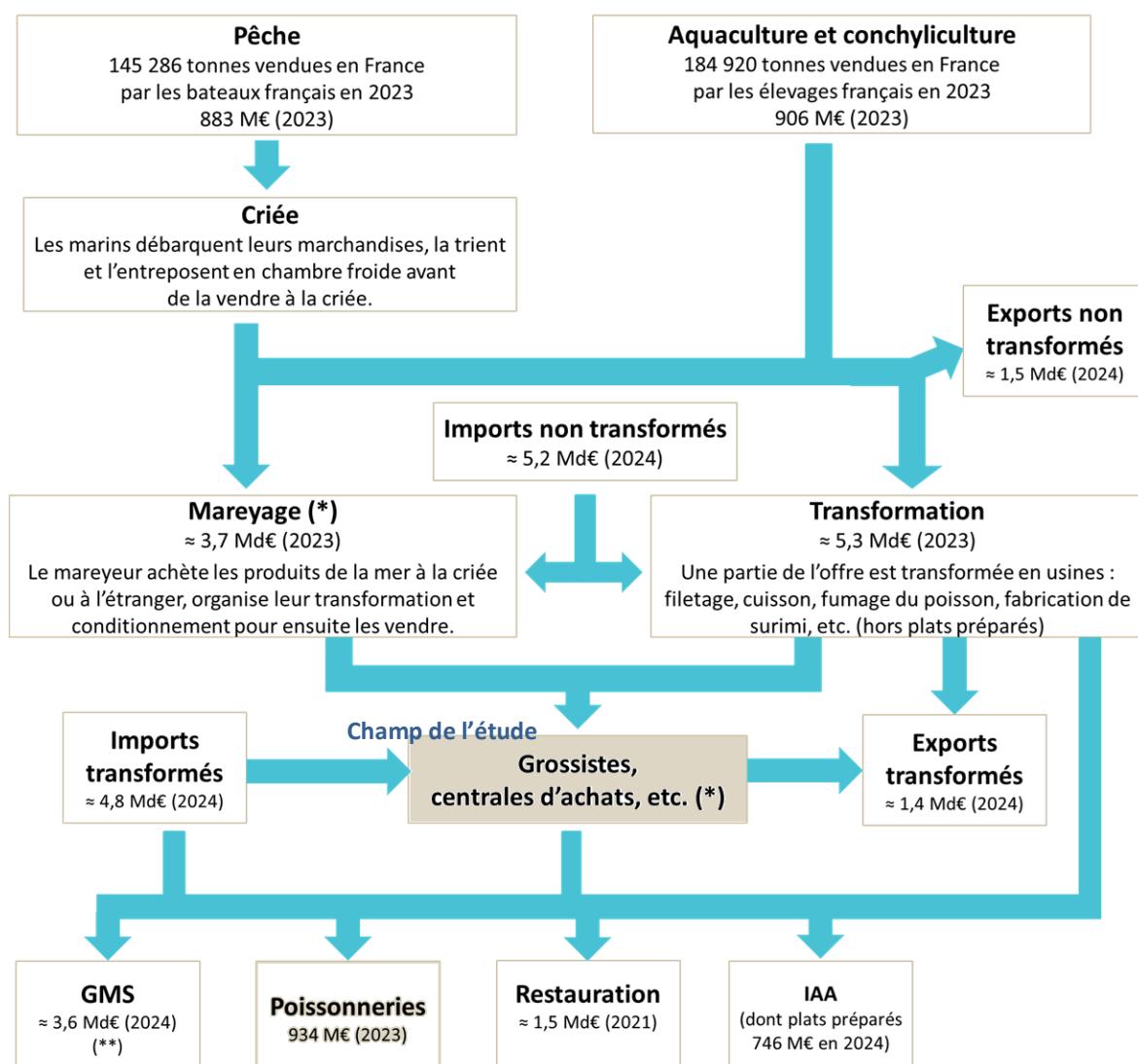
2. LE CONTEXTE DE MARCHÉ ET LES PRINCIPAUX REPÈRES SECTORIELS

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)



(*) Beaucoup d'entreprises ont un profil de majeur-grossiste / (**) Produits de la mer frais (rayon marée)
Sources : Xerfi, d'après Eurostat, FranceAgriMer, Insee, Panorama CHD et LSA Conso

2.1. LES DONNÉES CLÉS DU SECTEUR

Les entreprises et les effectifs salariés

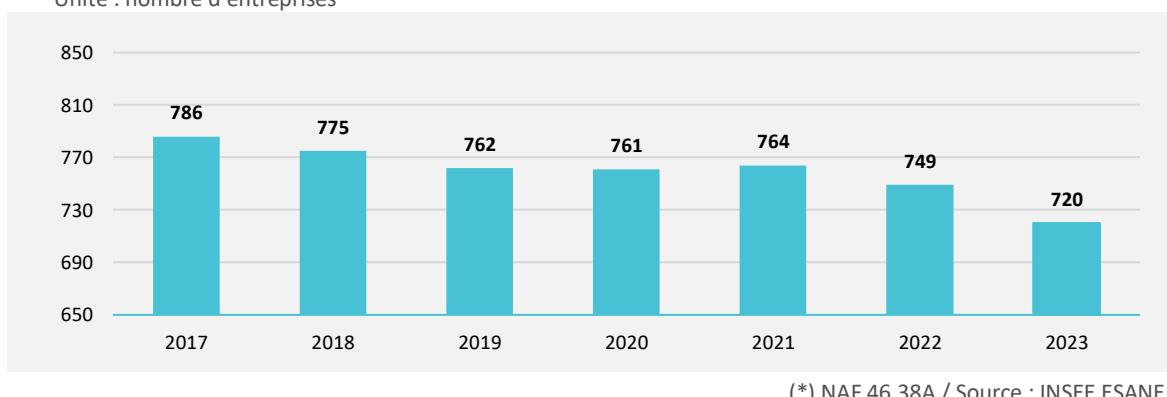
Un nombre d'intervenants en baisse continue depuis 2017

En 2023, l'INSEE dénombrait 720 entreprises spécialisées dans le commerce de gros de produits de la mer, soit une baisse de 3,9% sur un an et de 8,4% sur six ans. Ce recul, plus prononcé que lors de la période précédente, confirme la dynamique de concentration à l'œuvre dans le secteur.

Les données de l'ACOSS recensaient 7 250 salariés fin 2023, en recul de 2,4% sur un an, retrouvant ainsi leur niveau de 2021 après la hausse enregistrée en 2022. Cette baisse des effectifs reflète un mouvement de rationalisation des structures et d'ajustements organisationnels menés par les principaux acteurs, contraints par le choc inflationniste et le ralentissement de la croissance.

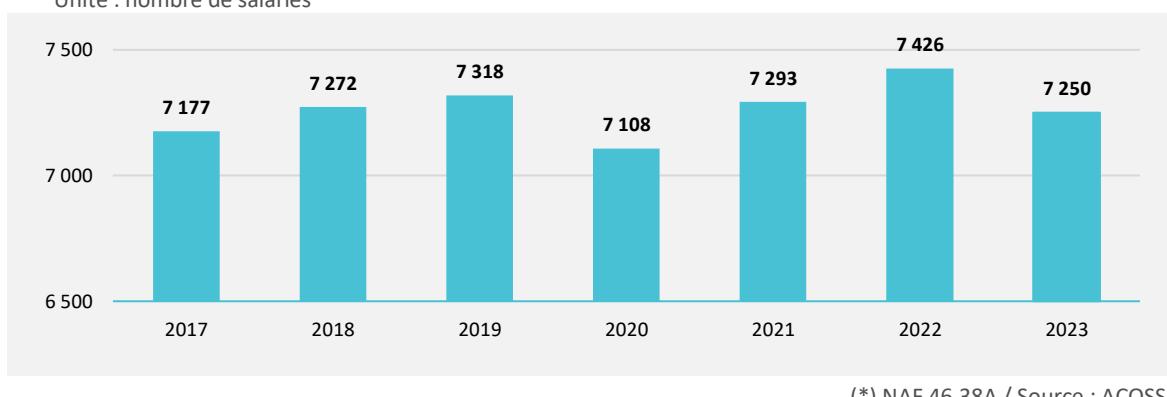
Population d'entreprises de commerce de gros de produits de la mer (*)

Unité : nombre d'entreprises



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

Unité : nombre de salariés



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

Unités : % des variations annuelles

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Entreprises	-1,4%	-1,7%	-0,1%	0,4%	-2,0%	-1,4%	-3,9%
Effectifs salariés	1,3%	0,6%	-2,9%	2,6%	1,8%	1,3%	-2,4%

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

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

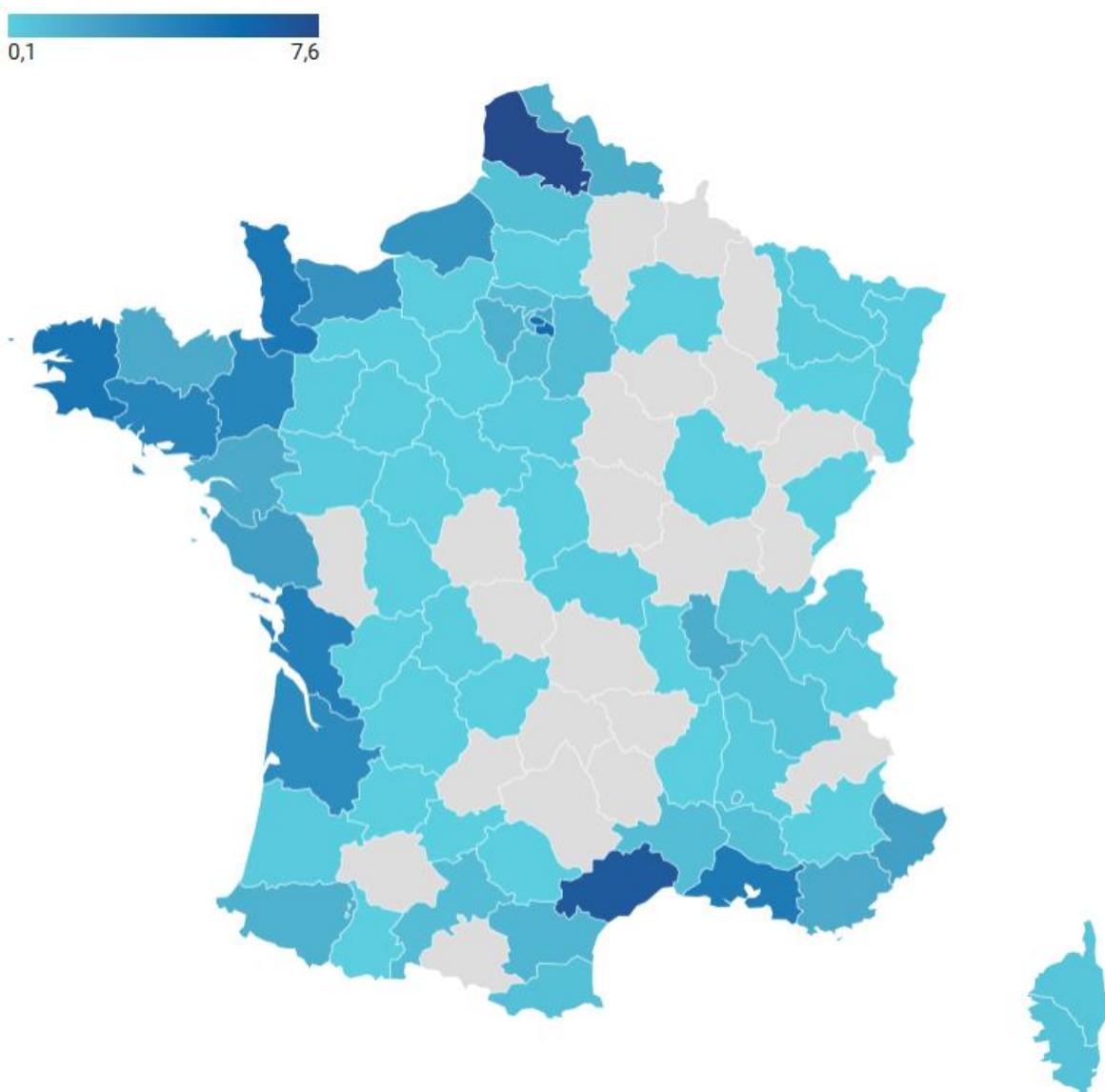
2.1. LES DONNÉES CLÉS DU SECTEUR

La répartition géographique des entreprises

Forte concentration des acteurs sur le littoral et dans le nord de la France

Les entreprises de commerce de gros de produits de la pêche se situent majoritairement le long des côtes françaises, à proximité des halles à marées et des débarquements de produits frais. Les départements du Pas-de-Calais et l'Harault se distinguent comme concentrant le plus grand nombre d'établissements, tandis que Paris est l'agglomération dans les terres hébergeant le plus de structures.

Répartition des grossistes en poissonnerie (toutes tailles)
Unité : part en % du total des entreprises par département (code NAF 46.38A)



2.1. LES DONNÉES CLÉS DU SECTEUR

Les créations d'entreprises et défaillances dans le secteur

Nouvelle hausse des défaillances en 2024

Après des années de relative stabilité, le rythme des créations d'entreprises s'effondre en 2024, corollaire des procédures collectives qui, comme dans la plupart des secteurs, s'accroissent.

Conséquence de coûts logistiques et d'approvisionnement en hausse, combinés à la fin des aides Covid et de revenus en berne, les marges des entreprises se sont comprimées. Cela se traduit par davantage de défaillances même si l'indicateur reste dans la moyenne des dix dernières années.

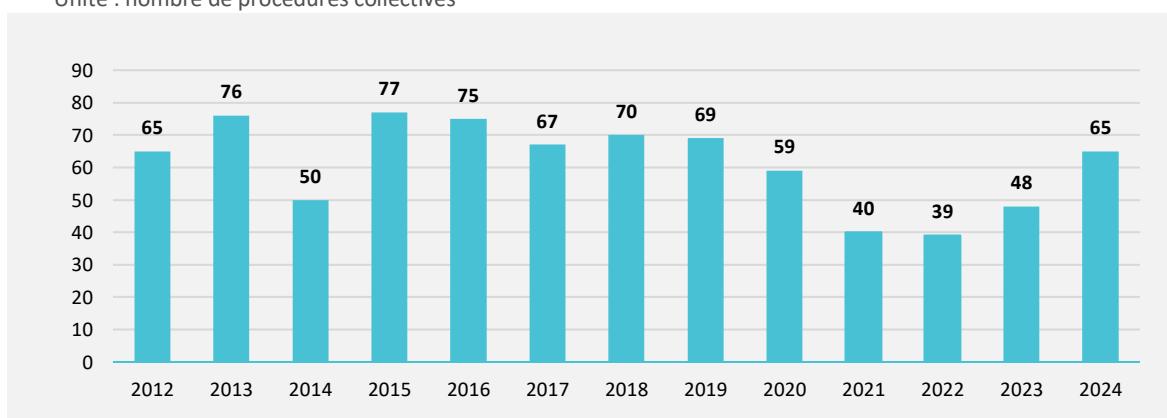
■ Créations d'entreprises de commerce de gros de poissonnerie (*)

Unité : nombre de créations d'entreprises



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

Unité : nombre de procédures collectives



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



(*) Sur la base d'entreprises d'une certaine taille qui ont l'obligation de rendre public leurs comptes
Traitement Xerfi / Source : Xerfi d'après Bodacc

2.2. LES DÉTERMINANTS DE L'ACTIVITÉ

Le chiffre d'affaires des poissonneries artisanales

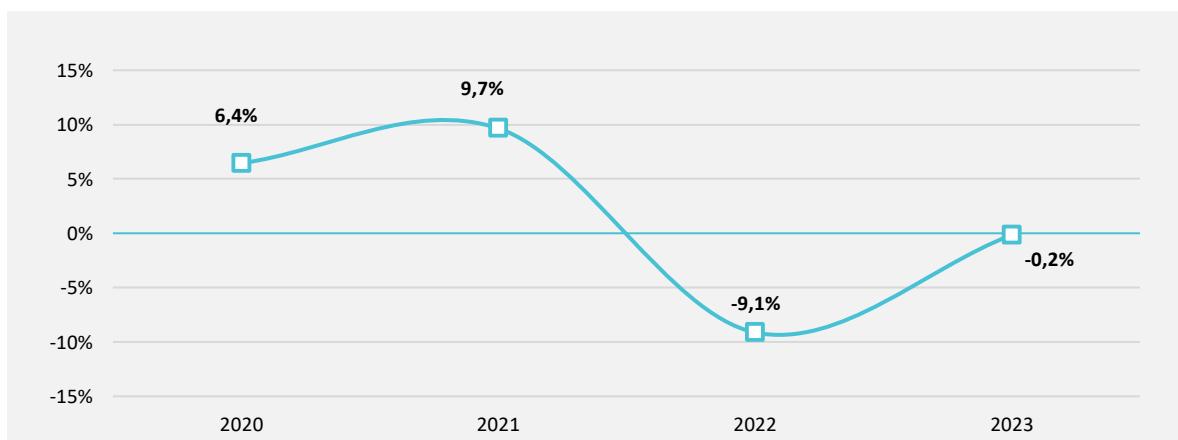
Une croissance au point mort en 2023

Après la période de reprise de la croissance des volumes de vente et des prix entre 2019 et 2021, la crise inflationniste de 2022–2023 a mis un coup d'arrêt à cette embellie. Les poissonneries ne réagissent pas de la même manière face aux fluctuations de l'activité : les poissonneries ambulantes ont surperformé en 2021 par rapport aux poissonneries sédentaires, et ont enregistré une moindre baisse de chiffre d'affaires en 2022. Les poissonneries ambulantes bénéficient généralement d'un flux de clientèle plus élevé sur une période de temps plus restreinte que leurs homologues sédentaires, tout en bénéficiant d'un achat parfois impulsif et d'une perception de fraîcheur des produits permettant une tarification et une rotation plus élevées.

L'année 2023 voit le secteur revenir à une stabilisation de l'activité.

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

Unité : % des variations annuelles en valeur



Source : Xerfi, 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

	2019	2020	2021	2022	2023
Indice	100	106,4	116,7	106,1	105,9
Variations	-	6,4%	9,7%	-9,1%	-0,2%

Source : Xerfi, 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 2019-2023 (modèle Mapis)

2.2. LES DÉTERMINANTS DE L'ACTIVITÉ

La fréquentation des établissements de restauration

Stabilisation de la fréquentation des restaurants

La fréquentation des restaurants, qu'ils soient traditionnels ou de restauration rapide, tend à se stabiliser après les fortes fluctuations liées à la crise sanitaire, avec une chute de 35% en 2020 suivie d'un rebond marqué de +23,4 % en 2022. Toutefois, elle demeure inférieure d'environ 15% à son niveau de 2019. Cette situation s'explique notamment par la poussée inflationniste de 2023, qui a pesé sur le pouvoir d'achat et conduit les ménages à réduire leurs dépenses discrétionnaires, notamment les sorties au restaurant. 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.

Fréquentation des établissements de restauration en France (*)

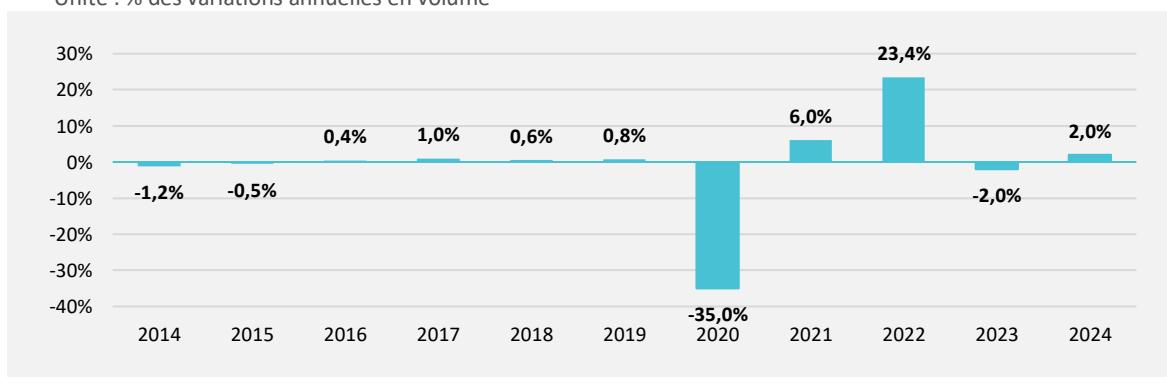
Unité : indice de volume base 100 en 2010



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	2024
Indice	97,7	98,5	64,0	67,8	83,7	82,0	83,6
Variations	0,6%	0,8%	-35,0%	6,0%	23,4%	-2,0%	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

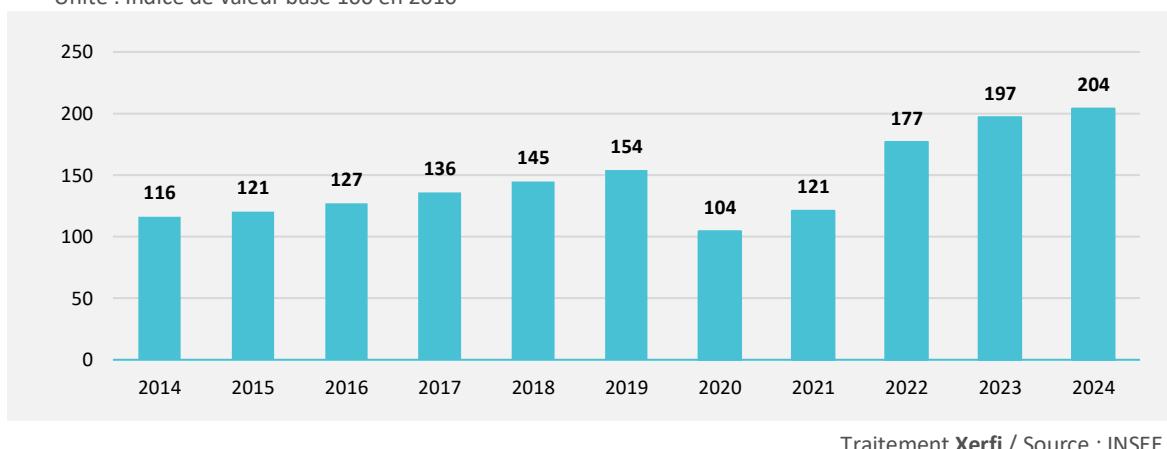
Le chiffre d'affaires des services de restauration

Une quatrième année consécutive de croissance en valeur

Le chiffre d'affaires du secteur de la restauration a progressé de 3,6% en 2024, après deux années exceptionnelles de rattrapage post-crise (+46,1% en 2022 et +11,4% en 2023). Cette évolution confirme la normalisation progressive de l'activité, après la phase de rebond amorcée à la sortie de la crise sanitaire. Les restaurateurs poursuivant la hausse de leurs tarifs pour compenser l'augmentation de leurs coûts d'exploitation, la croissance récente du secteur s'appuie davantage sur un ajustement tarifaire que sur un redressement du volume de clientèle.

Chiffre d'affaires des services de restauration

Unité : Indice de valeur base 100 en 2010



Traitement Xerfi / Source : INSEE

Chiffre d'affaires des services de restauration

Unité : % des variations annuelles en valeur



Traitement Xerfi / Source : INSEE

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	2024
Indice	145	154	104	121	177	197	204
Variations	6,5%	6,6%	-32,3%	15,9%	46,1%	11,4%	3,6%

Traitement Xerfi / Source : INSEE

2.2. LES DÉTERMINANTS DE L'ACTIVITÉ

La demande en provenance des transformateurs

Les transformateurs de produits de la mer font face à un marché en repli

En 2024, les volumes de produits de la mer destinés à la transformation ont connu une légère contraction. Les industriels ont été pénalisés par le repli du marché en grandes surfaces alimentaires, avec un recul des ventes en rayon frais libre-service — notamment pour les produits de la mer frais transformés et emballés — et des baisses marquées sur des segments clés tels que le surimi et les fruits de mer surgelés. Dans un contexte de recherche d'économies, de nombreux consommateurs ont restreint leurs achats de denrées jugées non prioritaires. Les conserves ont également souffert, en particulier les ventes de thon en boîte, fortement affectées par le scandale de contamination au mercure. Parallèlement, l'érosion du tissu de PME industrielles, amorcée en 2023, s'est accentuée en réduisant les capacités de production, ce qui a pesé sur l'activité des professionnels de la pêche et de l'aquaculture — pour lesquels l'industrie alimentaire demeure un débouché majeur. Malgré ces tensions, les volumes orientés vers la transformation demeurent environ 10% supérieurs au niveau d'avant-crise, témoignant d'une dynamique favorable sur certains segments transformés, notamment le traiteur de la mer.

Production des transformateurs français de produits de la mer

Unité : % des variations annuelles en volume



Traitement Xerfi / Source : INSEE

2.2. LES DÉTERMINANTS DE L'ACTIVITÉ

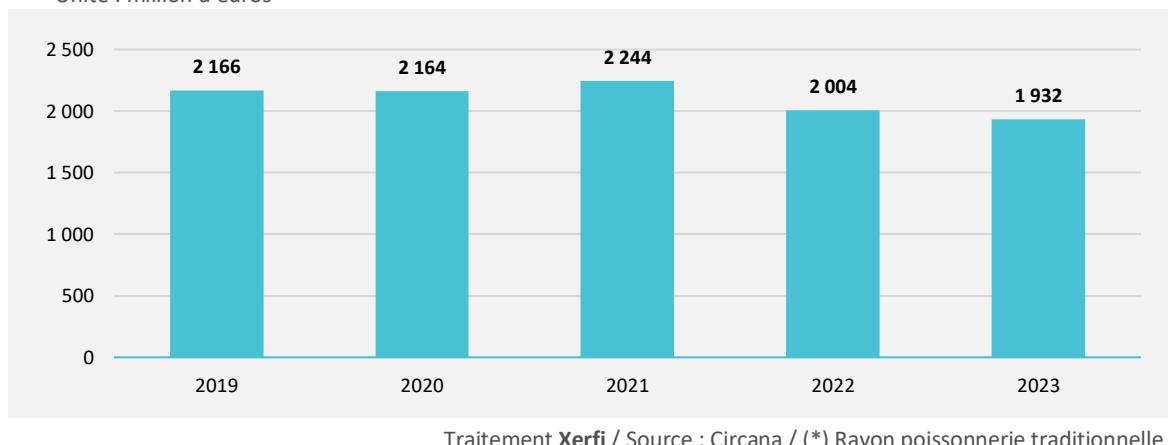
Les ventes de produits frais de la mer dans la grande distribution

Recul prolongé des ventes de produits frais de la mer en GMS

Les ventes en valeur de produits frais de la mer dans la grande distribution ont de nouveau reculé en 2023, affichant une baisse de 3,6 % après un fort repli de 10,7% en 2022. Cette nouvelle contraction confirme la tendance à une certaine « déconsommation » observée sur les étals des poissonneries dans ce circuit de distribution. Les consommateurs, confrontés à la hausse des prix alimentaires, réorientent leurs achats vers des produits plus accessibles ou vers des alternatives moins onéreuses (produits surgelés, transformés ou de moindre qualité perçue).

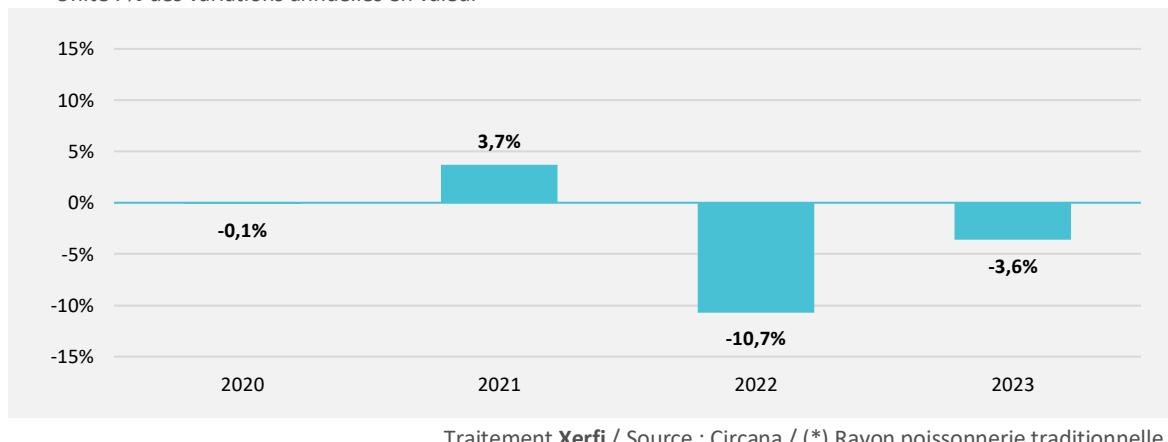
Ventes de produits frais de la mer en grandes surfaces (*)

Unité : million d'euros



Ventes de produits frais de la mer en grandes surfaces (*)

Unité : % des variations annuelles en valeur



3. LES PERFORMANCES FINANCIÈRES DES GROSSISTES EN POISSONNERIE

LES PERFORMANCES FINANCIÈRES DES GROSSISTES EN POISSONNERIE

3.1. LA MÉTHODOLOGIE XERFI

Le périmètre de l'étude

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** a utilisé les données comptables des 74 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 2019-2023**.

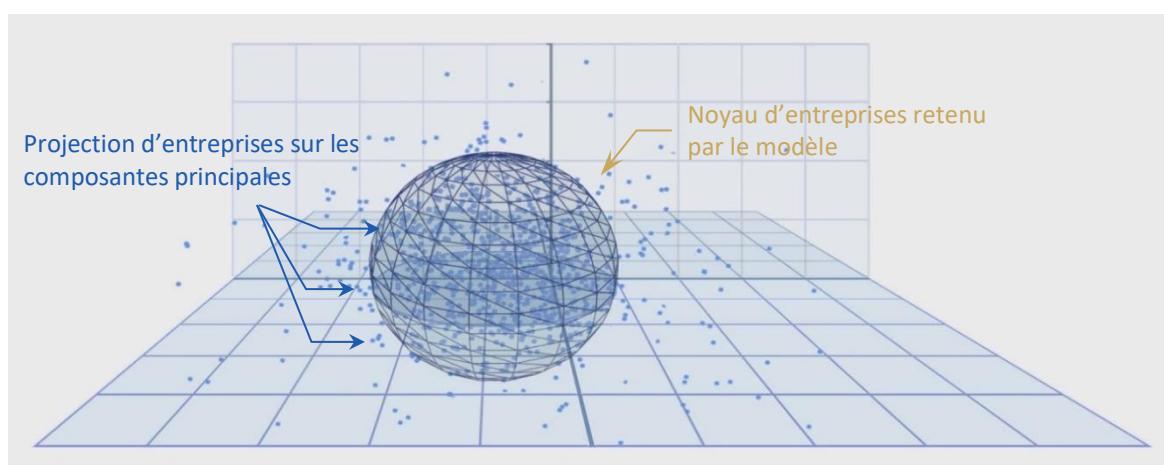
Une sélection rigoureuse destinée à identifier les entreprises représentatives du secteur

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

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 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 ont été complétées par l'Union du Mareyage Français (UMF) ainsi que par 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.).

A partir de cette liste, un panel de 74 entreprises a été constitué.

3.1. LA MÉTHODOLOGIE XERFI

La synthèse des données financières du panel

Récapitulatif des performances économiques et financières des grossistes en poissonnerie (2019-2023)

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

	<u>Moyenne 2019-2023</u>
GÉNÉRALITÉS	
Nombre d'entreprises	74 entreprises
Chiffre d'affaires moyen	10 191,6 k€
Chiffre d'affaires médian	6 685,8 k€
PRINCIPAUX POSTES DE CHARGE	
Matières premières et approvisionnement	79,0%
Frais de personnel	7,7%
Autres achats et charges externes (AACE)	9,5%
Dotations aux amortissements	0,6%
Taux d'investissement	1,1%
Impôts et taxes	0,4%
PRINCIPAUX SOLDES INTERMEDIAIRES DE GESTION	
Taux de marge commerciale (% du chiffre d'affaires)	21,1%
Taux de marge commerciale (% ventes de marchandises)	21,7%
Taux d'excédent brut d'exploitation (EBE)	3,6%
Taux de résultat net (RN)	2,4%
PRINCIPAUX RATIOS DE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION	
BFR d'exploitation	25,2
Créances clients	41,9
Délais de paiement fournisseurs	42,2
Stocks	20,7
Trésorerie	24,9
Fonds propres	16,3%
Encours de crédit moyen	722 k€
Taux d'endettement	43,7%

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

3.2. L'ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ

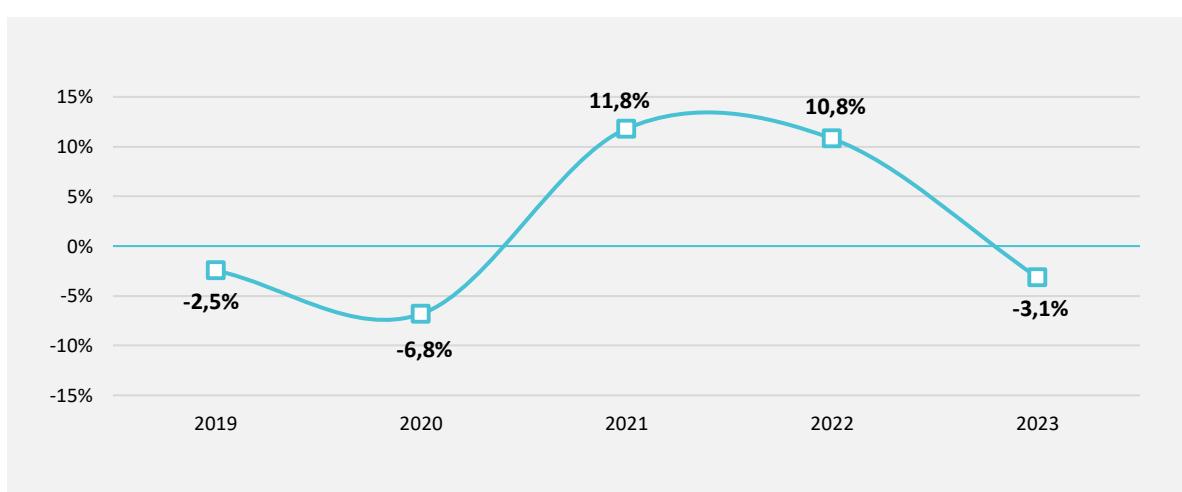
Le chiffre d'affaires des grossistes en poissonnerie

Le chiffre d'affaires chute en 2023 marquant la fin de la dynamique positive post-Covid

Après deux années de rebond post-Covid qui ont dopé le chiffre d'affaires des grossistes, à hauteur de +11,8% en 2021 et +10,8% en 2022, la croissance a chuté brutalement en 2023, à -3,1%. Cette baisse s'explique, entre autres, par la contraction quasi équivalente des ventes de produits frais de la mer ainsi que par celle de la fréquentation des restaurants en 2023, ce qui a eu un effet négatif sur les carnets de commandes.

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

Unité : % des variations annuelles en valeur



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

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

Unités : indice de valeur base 100 en 2019, % des variations annuelles en valeur, taux de croissance annuel moyen

	Panel Xerfi	
	Indice	Variations
2019	100,0	-
2020	93,2	-6,8%
2021	104,2	11,8%
2022	115,4	10,8%
2023	111,8	-3,1%
TCAM 2019-2023		3,2%

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

3.3. L'ÉVOLUTION DES PRINCIPAUX POSTES DE CHARGE

Le poids des matières premières et approvisionnements

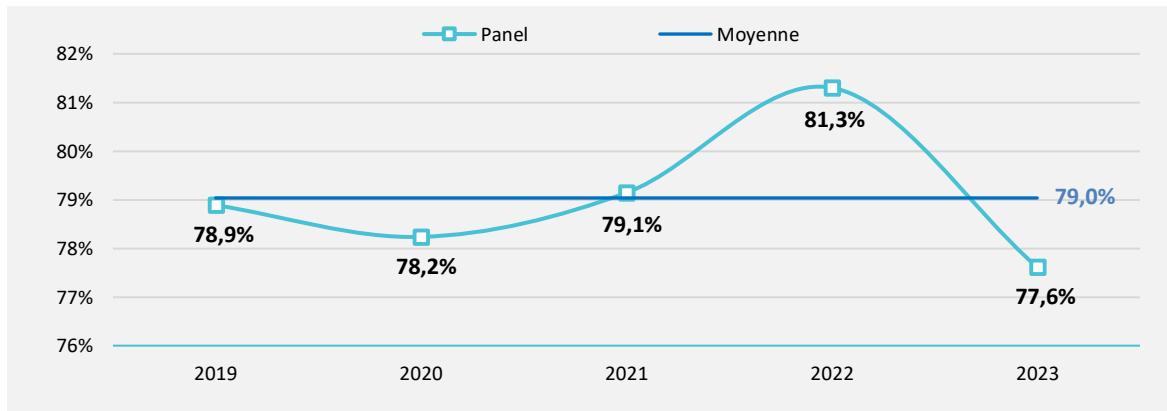
Des matières premières et des approvisionnements en baisse sur un an

Les grossistes en poissonnerie consacrent entre 75% et 80% de leurs revenus aux approvisionnements en produits frais de la mer et en consommables. Ces dépenses dépassent largement les autres coûts d'exploitation, comme les frais de personnel et les charges externes. Ainsi, les fluctuations des prix des produits de la mer, que ce soit à la criée ou dans l'aquaculture, influencent fortement leurs résultats financiers.

Après une forte remontée du poids des approvisionnements entre 2020 et 2022, les grossistes ont bénéficié d'une année 2023 plus favorable. Les prix moyens aux halles à marée ont baissé de 5% sur un an, tandis que le prix de revente des grossistes a progressé.

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

Unité : % du chiffre d'affaires



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

3.3. L'ÉVOLUTION DES PRINCIPAUX POSTES DE CHARGE

Le poids des frais de personnel

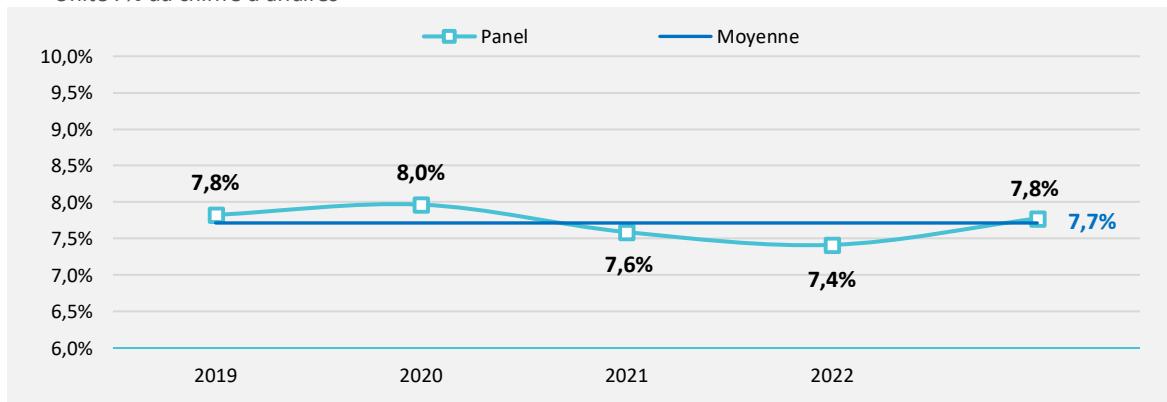
Des frais de personnel relativement stables

La part des frais de personnel dans le chiffre d'affaires des grossistes en poissonnerie augmente légèrement en 2023, traduction de la contraction du chiffre d'affaires tandis que les salaires ont continué à progresser.

Sur la période 2019-2023, le poids de la masse salariale (salaires, traitements, primes et charges sociales) est toutefois sous contrôle, se stabilisant autour de sa moyenne, à 8% du chiffre d'affaires. Les grossistes ont globalement su adapter le coût du personnel malgré la hausse des minima sociaux, grâce à une automatisation croissante des tâches (découpe, conditionnement, emballage, etc.) et au recours à des formes d'emploi flexibles (CDD, intérim, etc.), limitant ainsi le besoin en main-d'œuvre permanente. Les grossistes ont en effet besoin d'une équipe réduite de commerciaux et d'opérateurs, pour des volumes de vente conséquents. En moyenne, les entreprises ont 10 salariés à temps plein et chaque salarié génère 1,5 M€ de chiffre d'affaires.

■ Évolution du poids des frais de personnel des grossistes en poissonnerie

Unité : % du chiffre d'affaires



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

3.3. L'ÉVOLUTION DES PRINCIPAUX POSTES DE CHARGE

Le poids des autres achats et charges externes

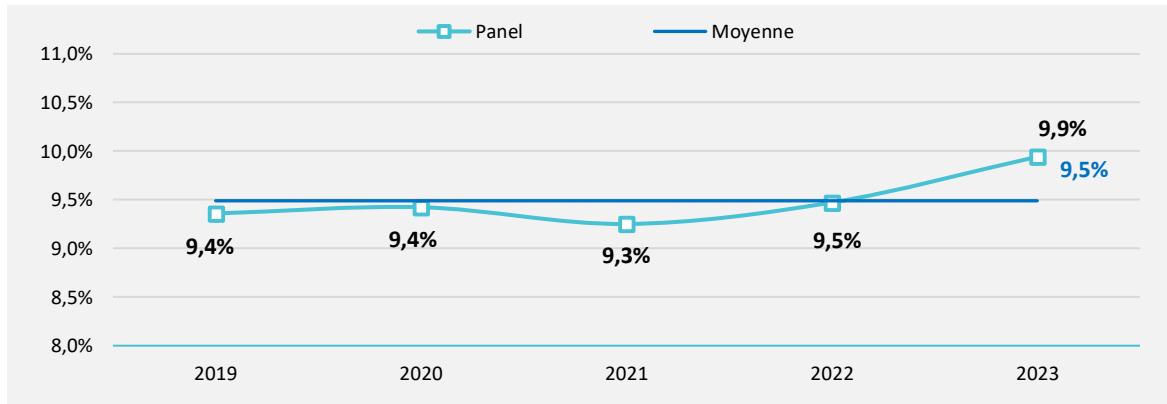
La hausse des charges externes se poursuit en 2023

Les autres achats et charges externes (AACE) regroupent à la fois des coûts fixes, comme les loyers des entrepôts et des bureaux, et des coûts variables liés à l'entretien, à la consommation d'énergie (notamment pour les installations frigorifiques et les aquariums), au transport (carburant, véhicules utilitaires), ainsi qu'aux dépenses d'intérim et autres frais généraux. Les grossistes ont généralement des entrepôts plus petits que ceux du secteur de la transformation. Cependant, la plupart de leurs coûts de transport proviennent de services de transport qu'ils sous-traitent. Ces charges restent difficiles à réduire dans un secteur fortement encadré par la réglementation sur la chaîne du froid, qui limite les possibilités d'ajustement des coûts.

En 2023, les AACE représentaient 9,9% du chiffre d'affaires (panel Xerfi), soit leur niveau le plus élevé depuis cinq ans (+0,5 point par rapport à 2019) en raison à la fois d'une contraction des revenus et d'une augmentation des dépenses, notamment des loyers, du transport et de l'énergie. Ce renchérissement fait suite à une période de relative stabilité entre 2019 et 2021, au cours de laquelle les AACE étaient restées peu sensibles aux fluctuations macroéconomiques liées à la crise.

■ Évolution du poids des autres achats et charges externes des grossistes en poissonnerie

Unité : % du chiffre d'affaires



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

3.3. L'ÉVOLUTION DES PRINCIPAUX POSTES DE CHARGE

Les dotations aux amortissements

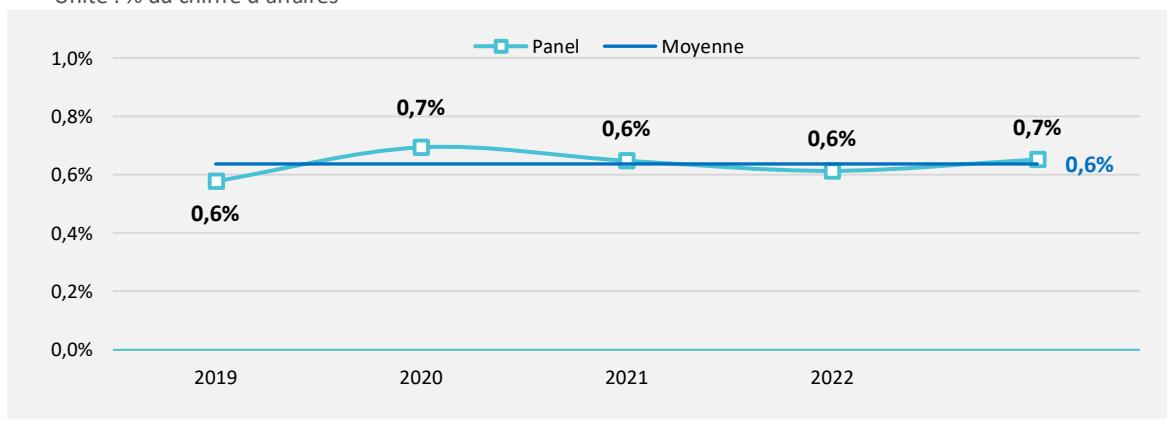
Un faible niveau d'investissements amortissables

Les dotations aux amortissements correspondent à la répartition du coût d'acquisition des équipements et infrastructures nécessaires à l'activité : bureaux, matériel informatique. Etant peu propriétaires de leurs entrepôts et externalisant les transports à des spécialistes, les grossistes investissent généralement peu dans des acquisitions amortissables.

Le poids des dotations aux amortissements dans le chiffre d'affaires des grossistes demeure donc limité, bien en deçà des niveaux observés dans d'autres secteurs plus capitalistiques du commerce de gros, du fait de la nature principalement immatérielle du patrimoine des grossistes (portefeuille client et réseau professionnel).

Évolution des dotations aux amortissements des grossistes en poissonnerie

Unité : % du chiffre d'affaires



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

3.3. L'ÉVOLUTION DES PRINCIPAUX POSTES DE CHARGE

Le taux d'investissement

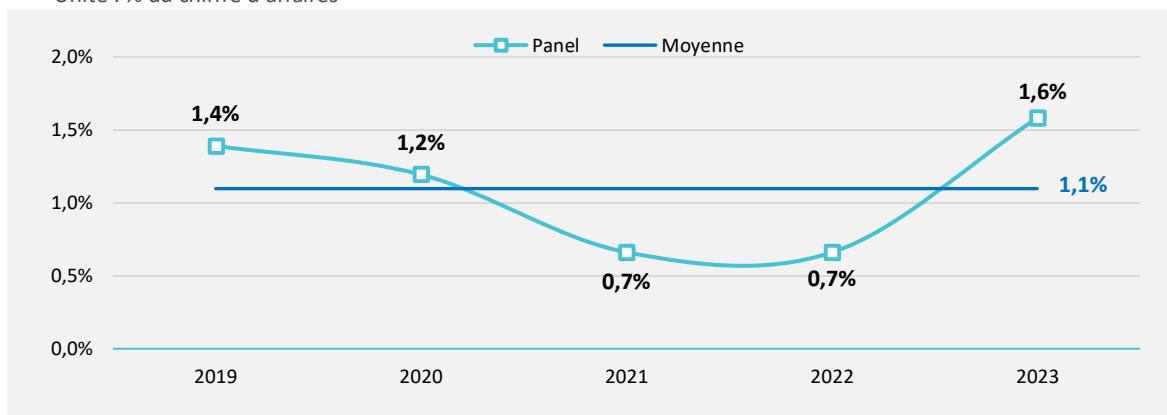
Rebond du taux d'investissement des grossistes

Les investissements des grossistes en poissonnerie portent principalement sur l'acquisition et l'entretien d'infrastructures informatiques adaptées au négoce des produits frais, sur les aménagements du fonds de commerce permettant la bonne marche des opérations, ainsi que sur l'automatisation des processus, tant productifs qu'administratifs.

Selon le panel Xerfi, le taux d'investissement des grossistes a été divisé par deux entre 2019 et 2021, passant de 1,4% à 0,7% du chiffre d'affaires. Après avoir atteint ce point bas, il a nettement rebondi en 2023 pour s'établir à 1,6%, dépassant ainsi son niveau d'avant Covid.

■ Évolution du taux d'investissement des grossistes en poissonnerie

Unité : % du chiffre d'affaires



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

3.3. L'ÉVOLUTION DES PRINCIPAUX POSTES DE CHARGE

Le poids des impôts et taxes

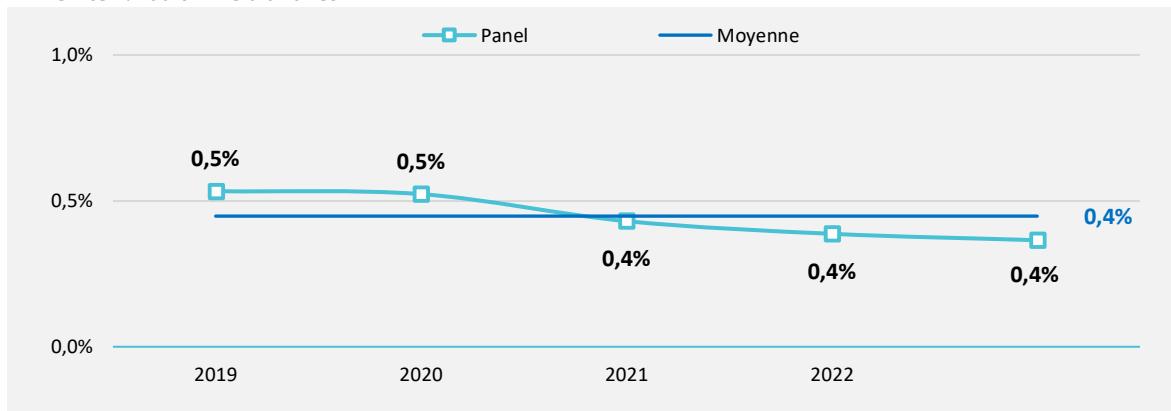
Des impôts et taxes en baisse

Les grossistes en poissonnerie supportent différents prélèvements obligatoires (contribution économique territoriale, cotisation foncière des entreprises, notamment) dont le montant dépend de la taille et du régime fiscal de chaque structure. Le secteur bénéficie toutefois de certains dispositifs d'allègement, permettant aux plus petites entreprises de réduire partiellement leur charge fiscale.

Entre 2019 et 2023, le poids des impôts et taxes dans le chiffre d'affaires a un peu diminué, conséquence des allégements opérés sur les impôts de production ces dernières années.

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

Unité : % du chiffre d'affaires



Source : Xerfi, 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 qui se stabilise sur 3 ans, après de fortes variations

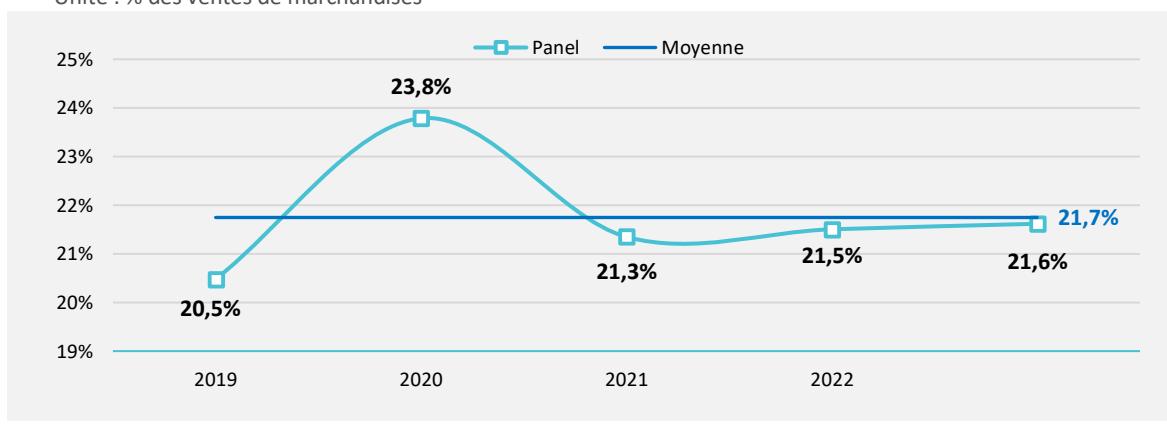
La marge commerciale, correspondant à l'écart entre les ventes de produits de la mer et le coût d'achat des marchandises, dépend de plusieurs paramètres, tels que la politique tarifaire, la gestion des stocks ou encore la maîtrise des invendus. Il s'agit d'un indicateur central de la rentabilité des grossistes.

Traditionnellement, les grossistes en poissonnerie opèrent avec des marges relativement élevées par rapport à d'autres segments, du fait d'une offre plus restreinte, d'un pic saisonnier important (période des fêtes de fin d'année), leur permettant de capter davantage de valeur dans la décomposition du prix de vente final.

Après un repli observé en 2021 (-2,5 points), dû à la hausse du coût des matières premières et à la difficulté d'ajuster les prix de vente dans un contexte de demande atone, les grossistes sont parvenus à absorber ces variations et à stabiliser leur marge commerciale à un niveau supérieur à celui d'avant-crise sanitaire, atteignant 21,6% en 2023.

Évolution de la marge commerciale des grossistes en poissonnerie

Unité : % des ventes de marchandises



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

3.4. LES PRINCIPAUX SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION

Le taux d'excédent brut d'exploitation

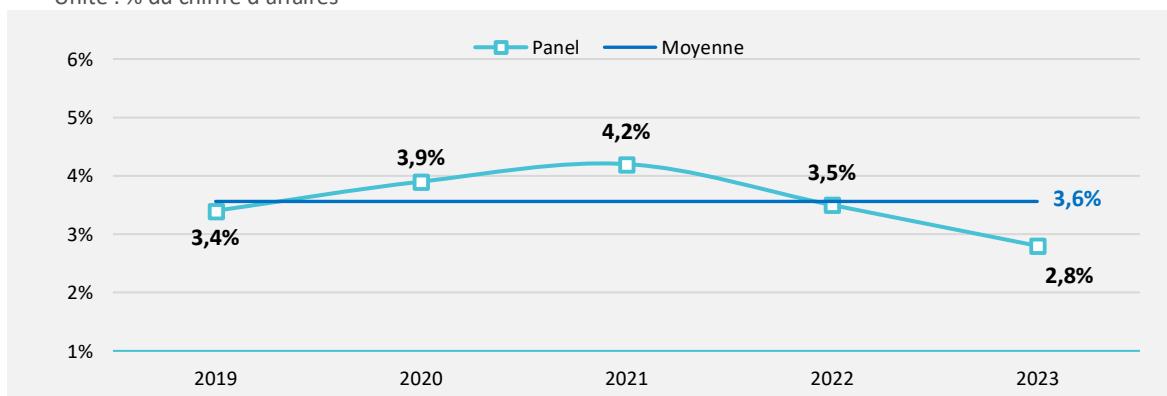
L'exercice 2023 confirme la mauvaise dynamique du taux d'EBE

L'excédent brut d'exploitation (EBE) traduit la performance économique des grossistes, en mesurant les bénéfices dégagés par leur activité de vente de produits de la mer avant prise en compte des amortissements, des charges financières et des impôts. Dans ce secteur caractérisé par des marges généralement comprises entre 2% et 5% du chiffre d'affaires, la rentabilité dépend avant tout de la capacité à avoir un rapport de forces favorable en se positionnant comme des fournisseurs stratégiques et à écouler de grands volumes, tout en limitant les pertes liées à la forte périssabilité des produits.

Le taux d'EBE des grossistes en poissonnerie a atteint un maximum de 4,2% du chiffre d'affaires en 2021, avant de se contracter en 2022-2023 tombant à 2,8%, son plus bas niveau sur cinq ans. Cette dégradation est due principalement à l'inflation de certaines dépenses externes, notamment de sous-traitance logistique compte tenu de la flambée des prix de l'énergie et du transport routier.

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

Unité : % du chiffre d'affaires



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

3.4. LES PRINCIPAUX SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION

Le taux de résultat net

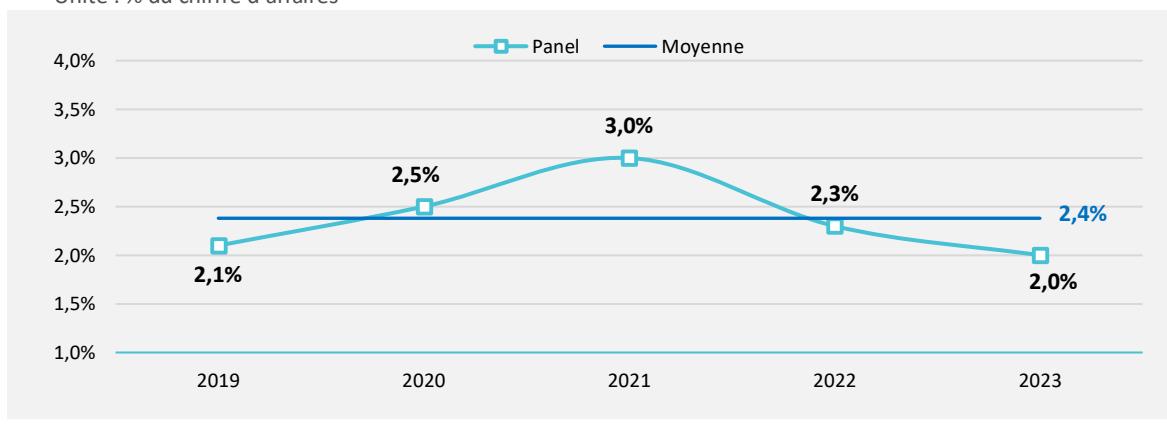
Un taux de résultat net à son plus bas niveau sur 5 ans

Le taux de résultat net permet d'évaluer la solidité économique des grossistes en poissonnerie et leur capacité à maintenir une activité pérenne malgré les aléas du marché. Cet indicateur clé représente le bénéfice restant après avoir couvert l'ensemble des impôts, amortissements et charges financières.

Sur la période 2019-2023, leur taux de résultat net moyen des grossistes s'établit à 2,4% du chiffre d'affaires. Après un pic de rentabilité atteint en 2021, dans un contexte de forte reprise de l'activité, la performance nette du secteur s'est érodée d'un point en deux ans. Sans surprise, cette dégradation suit la contraction du taux d'EBE.

■ Évolution du taux de résultat net des grossistes en poissonnerie

Unité : % du chiffre d'affaires



3.4. LES PRINCIPAUX SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION

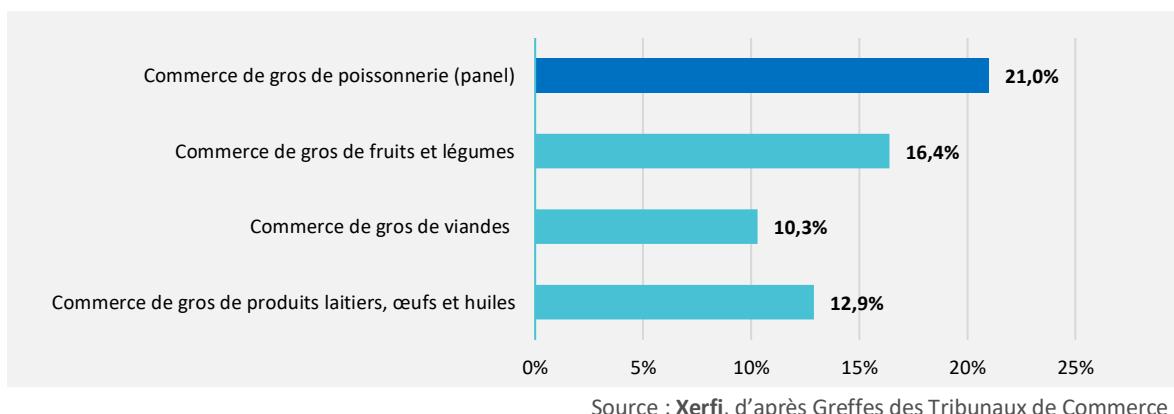
La comparaison avec les autres secteurs alimentaires spécialisés

Des marges supérieures à celles des autres grossistes alimentaires

Le commerce de gros de poissonnerie affiche un taux de marge commerciale de 21%, soit entre 4 et 10 points de plus que les autres grossistes alimentaires. Ces écarts s'expliquent principalement par la nature des produits commercialisés. Le commerce de poissons a cette spécificité de pouvoir proposer un large éventail de produits haut de gamme (Label Rouge, produits fumés, valorisation des coquillages selon leur mode d'élevage, produits associés aux jours de fêtes / nouvel an, etc.) comparativement aux autres secteurs qui traitent des produits à plus faible valeur ajoutée. L'ensemble des secteurs étudiés a toutefois connu de fortes fluctuations, liées notamment à la crise sanitaire, aux aléas climatiques affectant les récoltes et à l'évolution des habitudes de consommation.

Comparaison des taux de marge commerciale des grossistes alimentaires spécialisés

Unité : % du chiffre d'affaires (moyenne 2019-2023)

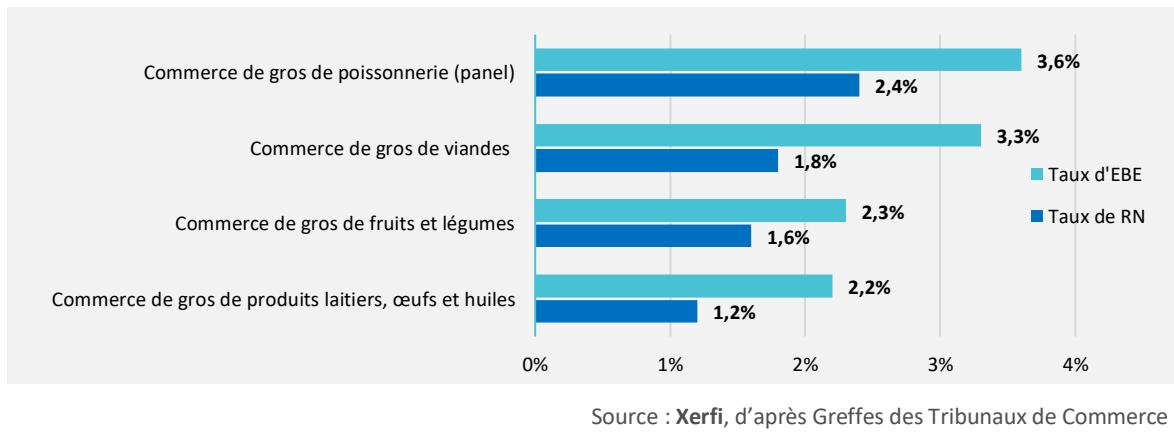


Un taux d'EBC et de résultat net également plus favorable par rapport aux autres secteurs

Les grossistes en poissonnerie affichent un taux d'EBC de 3,6% sur la période 2019-2023, devant la viande (3,3%), les fruits et légumes (2,3%) et les produits laitiers/œufs/huiles (2,2%). Le taux de résultat net atteint 2,4%, à un niveau supérieur à celui des autres secteurs. Ces écarts confirment une meilleure capacité des grossistes en poissonnerie à se poser comme des interlocuteurs indispensables pour approvisionner les clients et capter de la valeur ajoutée.

Comparaison des taux d'EBC et de RN des grossistes alimentaires spécialisés

Unité : % du chiffre d'affaires (moyenne 2019-2023)



3.5. LES ÉLÉMENTS DU BILAN

Le financement du cycle d'exploitation

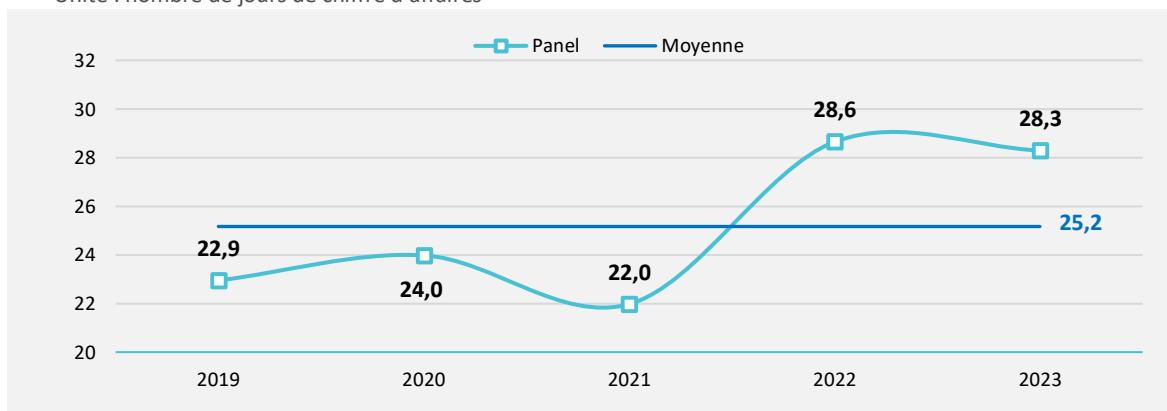
Une gestion complexe du cycle d'exploitation

Le besoin en fonds de roulement (BFR) constitue un indicateur essentiel du cycle d'exploitation, particulièrement sensible dans le cas des grossistes en produits de la mer, dont les stocks de poissons frais sont très périssables.

Sur les 5 années sous revue, le BFR moyen s'élève à 25 jours de chiffre d'affaires (28,3 jours en 2023) témoignant d'une situation de trésorerie de plus en plus tendue. Cette tension résulte de la nécessité pour les grossistes de mobiliser d'importantes liquidités afin de financer les crédits consentis à leurs clients (grandes surfaces, détaillants, restaurateurs), tout en réglant plus rapidement leurs dettes fournisseurs (pêcheurs, mareyeurs) qu'auparavant. Une (très) légère amélioration est observée en 2023, portée par un allongement des délais de paiement obtenus auprès des fournisseurs et un meilleur écoulement des stocks.

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

Unité : nombre de jours de chiffre d'affaires



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

■ BFR d'exploitation, délais clients, stocks et fournisseurs des grossistes en poissonnerie – Évolution 2019-2023

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

	2019	2020	2021	2022	2023	Moyenne
BFR d'exploitation	22,9	24,0	22,0	28,6	28,3	25,2
Stocks	19,9	21,1	18,9	24,1	19,5	20,7
Clients	43,6	42,2	43,6	40,3	39,8	41,9
Fournisseurs	44,4	43,1	43,6	38,6	41,5	42,2

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

3.5. LES ÉLÉMENTS DU BILAN

La trésorerie

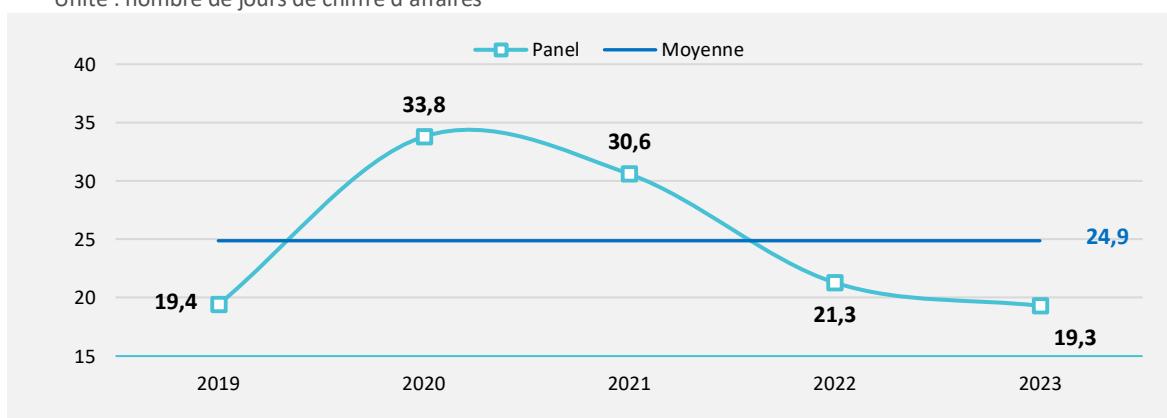
La trésorerie retombe à son niveau pré-crise

Le niveau de trésorerie fournit une indication claire de la solvabilité à court terme des grossistes, en reflétant les liquidités disponibles pour faire face aux aléas de l'activité, tels qu'une baisse ponctuelle des ventes ou des retards de paiement de la part des clients.

Exprimé en jours de chiffre d'affaires, l'indicateur de trésorerie de notre panel était de 24,9 jours en moyenne entre 2019 et 2023, porté par les années 2020 et 2021 exceptionnelles (dispositifs spéciaux de soutien face à la crise). Du fait de la suppression post-Covid des aides et de la hausse des charges et coûts d'exploitation dans un contexte d'inflation généralisée à partir de 2022, les grossistes ont vu leur trésorerie drastiquement diminuer (-11,3 points entre 2021 et 2023), retrouvant un niveau équivalent à celui enregistré avant la crise (autour de 19 jours).

■ Évolution de la trésorerie des grossistes en poissonnerie

Unité : nombre de jours de chiffre d'affaires



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

3.5. LES ÉLÉMENTS DU BILAN

Les fonds propres

Un taux de fonds propres relativement modestes en 2023

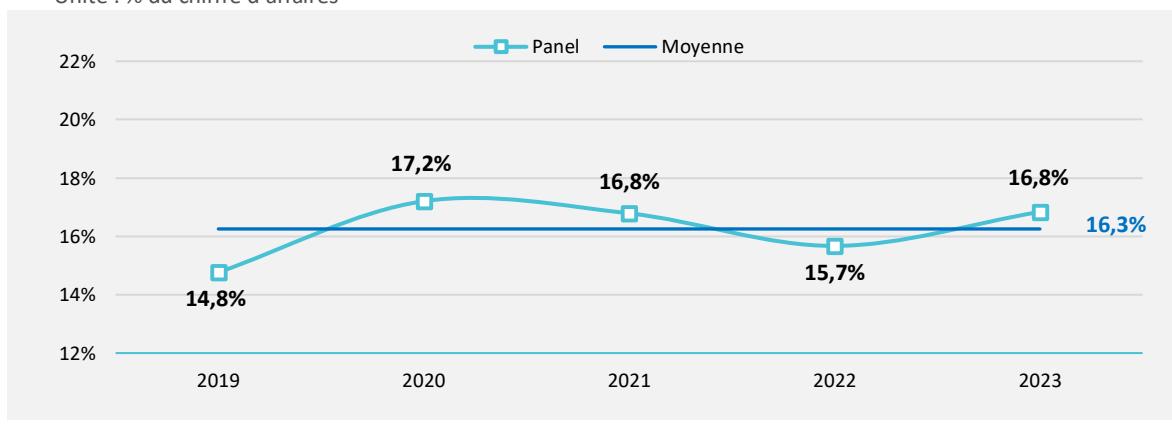
Les fonds propres représentent les capitaux stables détenus par l'entreprise, constituant ses ressources internes indépendantes de l'endettement. Un ratio élevé traduit une structure financière solide, capable de soutenir la croissance (qu'il s'agisse d'investissements, de modernisation ou de développement commercial) tout en préservant une autonomie vis-à-vis du financement bancaire.

En 2023, les grossistes en poissonnerie affichent un taux moyen de fonds propres d'environ 16% du chiffre d'affaires, un niveau stable au cours des dernières années.

Cette stabilisation témoigne d'une gestion prudente des ressources financières, dans un contexte marqué par la hausse des coûts et la normalisation progressive des marges après la crise sanitaire.

Évolution des fonds propres des grossistes en poissonnerie

Unité : % du chiffre d'affaires



3.5. LES ÉLÉMENTS DU BILAN

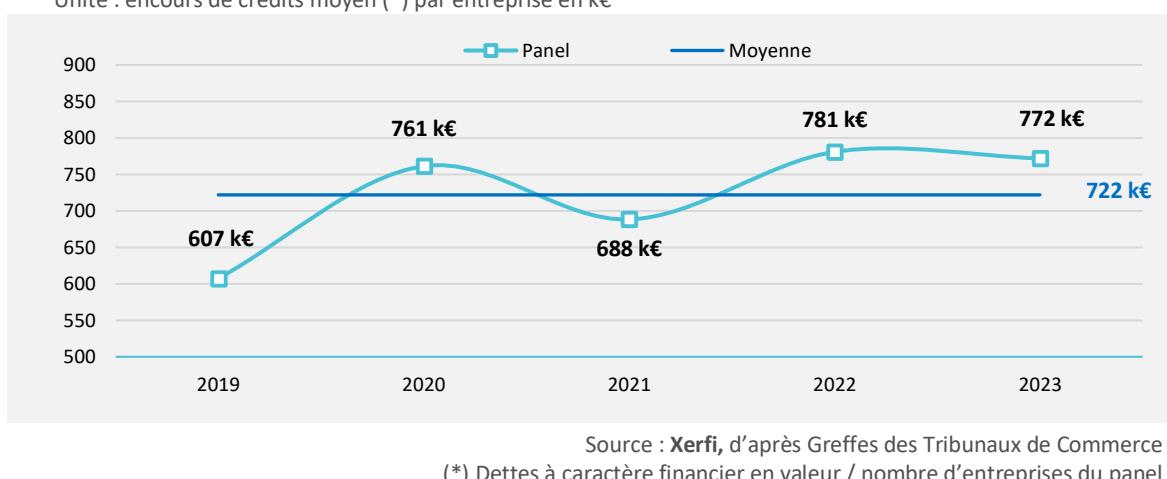
Les emprunts et dettes

Des encours de crédit toujours élevés malgré un léger repli en 2023

En 2023, l'encours moyen par entreprise s'établit à 772 k€, légèrement en baisse par rapport à 781 k€ en 2022. Il reste toutefois nettement supérieur au niveau d'avant la crise sanitaire, témoignant d'une dépendance persistante au financement externe dans un contexte de coûts élevés et de marges contraintes. Cette évolution reflète également l'impact de la hausse des taux d'intérêt depuis la crise du Covid-19.

■ Évolution des encours de crédit des grossistes en poissonnerie

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



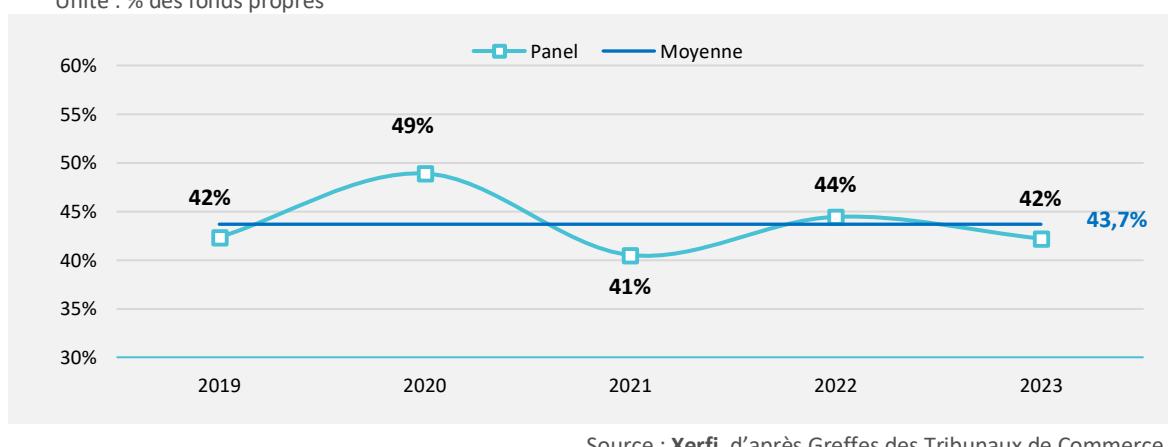
Les emprunts et dettes (suite)

Presque 44% de taux d'endettement en moyenne sur la période

Le taux d'endettement des grossistes en poissonnerie (panel Xerfi) avait fortement progressé en 2020 sous l'effet de la crise sanitaire (+7 points à 49% du chiffre d'affaires), avant de se stabiliser entre 41% et 44% au cours des trois années suivantes. Les négociants recourent à la dette pour financer l'achat d'équipements informatiques, la location d'entrepôts ou le financement de leur cycle d'exploitation.

Évolution du taux d'endettement des grossistes en poissonnerie

Unité : % des fonds propres



4. LE RÉCAPITULATIF DES ÉTATS FINANCIERS

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

	2019	2020	2021	2022	2023
CHIFFRE D'AFFAIRES NET	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Ventes de marchandises	97,0	96,5	96,2	98,2	98,1
<i>achats de marchandises</i>	-76,2	-75,1	-75,6	-79,1	-75,4
<i>variation des stocks de marchandises</i>	0,1	-0,1	0,0	2,0	-1,5
Coût des marchandises vendues	-76,1	-75,2	-75,7	-77,1	-76,9
MARGE COMMERCIALE	20,9	21,3	20,5	21,1	21,2
Autres achats et charges externes corrigées	-9,4	-9,4	-9,3	-9,5	-9,9
Autres produits	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1
Autres charges	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2
VALEUR AJOUTEE CORRIGEE	11,7	12,2	11,5	11,2	10,9
Subventions d'exploitation	0,1	0,2	0,8	0,1	0,1
Impôts et taxes	-0,5	-0,5	-0,4	-0,4	-0,4
Frais de personnel (y compris participation)	-7,8	-8,0	-7,6	-7,4	-7,8
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	3,4	3,9	4,2	3,5	2,8
Solde reprises – dotations aux provisions	0,1	0,2	0,3	0,1	0,2
Dotations aux amortissements	-0,6	-0,7	-0,6	-0,6	-0,7
EXCEDENT NET D'EXPLOITATION	2,9	3,4	3,8	3,0	2,3
Solde des opérations en commun	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Produits financiers	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3
Charges financières	-0,2	-0,2	-0,1	-0,2	-0,3
<i>dont intérêts financiers</i>	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,3
Solde des opérations financières	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,1
RESULTAT COURANT AVANT IMPÔT	2,8	3,3	3,8	3,0	2,3
Solde exceptionnel	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3
Impôt sur les bénéfices	-0,8	-0,8	-0,8	-0,7	-0,6
RESULTAT NET	2,1	2,5	3,0	2,3	2,0
RESULTAT NET HORS ÉLÉMENTS EXCEPTIONNELS	2,1	2,5	3,0	2,3	1,7
Capacité d'autofinancement avant répartition	2,5	3,1	3,4	2,7	2,5

Source : Xerfi, 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

	2019	2020	2021	2022	2023
ACTIF					
Capital souscrit non appelé	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Actif immobilisé net	21,0	20,4	20,0	18,8	25,0
dont immobilisations incorporelles nettes	4,5	4,9	4,7	4,4	5,0
dont immobilisations corporelles nettes	11,1	10,3	9,7	9,2	11,9
dont immobilisations financières nettes	5,4	5,2	5,6	5,2	8,2
Actif circulant net	78,2	79,0	79,5	80,5	74,4
dont stocks nets	15,8	14,9	14,0	18,6	14,8
dont clients nets	34,9	30,0	32,5	31,3	30,5
dont valeurs mobilières de placement	3,2	2,9	3,7	3,3	5,9
dont disponibilités	18,6	25,7	23,8	19,5	13,8
dont autres actifs circulants	5,8	5,6	5,4	7,7	9,4
Comptes de régularisation	0,8	0,6	0,5	0,7	0,5
TOTAL ACTIF/PASSIF	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
PASSIF					
Fonds propres et assimilés	42,9	44,3	45,5	44,2	46,5
Dettes	57,1	55,7	54,5	55,7	53,4
dont dettes à caractère financier	18,2	21,7	18,4	19,7	19,6
dont fournisseurs	31,2	26,7	28,6	27,1	27,5
dont dettes fiscales et sociales	5,8	5,9	5,7	7,5	4,8
dont autres dettes	1,9	1,5	1,7	1,5	1,5
Produits constatés d'avance	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0

Source : Xerfi, 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

	2019	2020	2021	2022	2023
EVOLUTION DE L'ACTIVITE					
Variation du chiffre d'affaires (%)	nd	-6,8%	11,8%	10,8%	-3,1%
Variation de la valeur ajoutée (%)	nd	-3,2%	5,3%	8,0%	-5,3%
Variation du résultat courant avant impôt (%)	nd	9,7%	27,2%	-13,6%	-25,1%
MARGES D'ACTIVITE					
Taux de marge commerciale (%)	21,5%	22,1%	21,3%	21,5%	21,6%
Taux de valeur ajoutée corrigée (%)	11,7%	12,2%	11,5%	11,2%	10,9%
VARIATIONS DES MOYENS D'EXPLOITATION					
Variation des immobilisations corporelles nettes (%)	nd	-2,5%	0,3%	0,7%	28,0%
Variation des capitaux nets d'exploitation (%)	nd	-2,6%	1,6%	28,1%	5,1%
Variation des stocks (%)	nd	-1,2%	0,2%	41,3%	-21,4%
RENDEMENT APPARENT DES FACTEURS ET DES ACTIFS					
Rendement du travail salarié	1,47	1,50	1,48	1,48	1,38
Rendement des immobilisations corporelles	3,07	3,05	3,20	3,44	2,54
Rapport frais de personnel / immobilisations corporelles nettes	2,09	2,04	2,16	2,33	1,85
Rendement de la somme des facteurs	0,99	1,00	1,01	1,03	0,89
Rendement des capitaux engagés bruts	0,56	0,48	0,49	0,49	0,46
Rendement des capitaux d'exploitation directs	1,16	1,15	1,19	1,01	0,91
Rendement des actifs totaux	0,34	0,31	0,31	0,32	0,30
Rendement productif global	2,91	2,57	2,71	2,82	2,76
Rendement produits global	2,92	2,59	2,73	2,84	2,78
GESTION ET STRUCTURE FINANCIERE					
Couverture de l'actif net	2,04	2,17	2,27	2,35	1,86
Couverture des capitaux investis	1,09	1,19	1,25	1,08	1,00
Taux d'endettement (%)	42,3%	48,9%	40,5%	44,4%	42,2%
Charges financières / EBE (%)	6,4%	4,2%	3,4%	6,3%	11,6%
BFR d'exploitation (en jours de chiffre d'affaires)	22,9	24,0	22,0	28,6	28,3
Clients (en jours de chiffre d'affaires TTC)	43,6	42,2	43,6	40,3	39,8
Fournisseurs (en jours d'achats HT)	44,4	43,1	43,6	38,6	41,5
Stocks (en jours de chiffre d'affaires HT)	19,9	21,1	18,9	24,1	19,5

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

■ **Ratios et indicateurs des entreprises du panel (suite)**

	2019	2020	2021	2022	2023
TAUX DE RESULTATS					
Taux de marge brute d'exploitation (%)	29,2%	32,1%	36,7%	31,0%	26,0%
Taux de marge nette d'exploitation (%)	24,9%	27,8%	33,4%	26,5%	21,4%
Taux de résultat des opérations financières (%)	-0,7%	-0,4%	-0,3%	0,0%	-0,5%
Taux de résultat courant avant impôt (%)	24,2%	27,4%	33,1%	26,5%	21,0%
Taux de résultat courant sur EBE (%)	82,9%	85,4%	90,4%	85,5%	80,6%
Taux de résultat courant sur produits (%)	2,8%	3,3%	3,8%	2,9%	2,3%
RENTABILITE					
Rentabilité économique des capitaux d'exploitation (%)	28,9%	32,0%	39,9%	26,7%	19,4%
Rentabilité courante des capitaux engagés (%)	14,2%	13,5%	16,5%	13,7%	10,6%
Rentabilité financière courante (%)	19,2%	19,4%	22,6%	18,9%	13,6%
Performance financière (%)	17,1%	17,7%	20,1%	17,4%	14,9%
Rentabilité nette des fonds propres (%)	13,9%	14,8%	18,1%	14,4%	12,1%
Rentabilité nette des capitaux engagés (%)	9,8%	9,9%	12,9%	10,0%	8,5%

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

4.2. LE GLOSSAIRE

La définition des ratios financiers

■ 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 marge commerciale (%)	Marge brute / ventes de marchandises
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, modèle Mapis