

La situation économique et financière des entreprises de commerce de gros de poissons, crustacés et mollusques (2020-2024)

**XE
RFI**

Spécific

Principaux contributeurs
Clément MORIN
Alexandre MASURE

Date de finalisation
Décembre 2025

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 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 en volume de la restauration	16
La demande en provenance des transformateurs	17
La consommation des ménages en produits de la pêche et de l'aquaculture	Erreur ! Signet non défini.
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

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

L'ACTIVITÉ DES GROSSISTES CONTINUE DE DIMINUER, FACE À UNE FAIBLE DEMANDE

Le commerce de gros de poissons, crustacés et mollusques est un secteur très spécialisé, principalement situé sur le littoral, avec peu d'acteurs majeurs. En 2023, l'INSEE recense **720 entreprises spécialisées**, soit une baisse de 8,4% en six ans, **employant 7 250 personnes**. Cette diminution s'explique par moins de créations d'entreprises et plus de défaillances. La filière est concentrée autour de pôles historiques comme le Pas-de-Calais, le Finistère, la Normandie et la Bretagne, tandis que Paris reste la principale implantation dans l'intérieur du pays (notamment avec Haropa Port et du marché international de Rungis).

Après un rebond post-Covid marqué (+9,8% en 2021 puis +13,3% en 2022), la chute de la demande (poissonneries artisanales, restaurants, grandes surfaces) a entraîné une **baisse de l'activité des grossistes en 2023 (-3,8%) qui s'est poursuivie en 2024 (-1,3%)**. Dans un contexte d'inflation alimentaire, érodant le pouvoir d'achat des ménages, des arbitrages de consommation défavorables aux produits frais de la mer et de l'aquaculture ont durement touché la filière. Les difficultés persistantes des poissonneries artisanales (-2,4% de chiffre d'affaires en moyenne en 2024), principal débouché des grossistes, ont obéré l'activité de ces derniers. La demande de poissons frais provenant des industries transformatrices se replie également durant la période récente.

2

UNE ÉROSION DE LA RENTABILITÉ DES GROSSISTES A SURVEILLER

Avec plus des **trois quart du chiffre d'affaires (76,3% en 2024) consacrés à l'achat des matières premières et approvisionnements**, le modèle économique des grossistes en poissonnerie est fondé sur des volumes d'achats importants, des marges unitaires faibles et une forte intensité logistique. Cela rend les structures particulièrement sensibles à toute hausse des coûts. L'augmentation du prix des poissons frais combinée à la baisse de l'activité ont mécaniquement accru le poids de ce poste dans les charges d'exploitation des grossistes (+1 point sur un an).

Les **charges externes**, au premier lieu desquels les loyers et les services de transport, devant les dépenses d'énergie, d'intérim et les services externalisés, s'alourdissent aussi depuis 2022 (+0,5 point, à 11,5% en 2024). Conséquence : **le taux d'excédent brut d'exploitation (EBE) se dégrade, tombant à seulement 2% du chiffre d'affaires en moyenne en 2024, contre 4% en 2021. Le résultat net en est d'autant plus réduit (1,5% du CA en 2024).**

Le commerce de gros de poissonneries reste toutefois l'un des secteurs du commerce alimentaire spécialisé avec les plus fortes marges commerciales du fait d'un volume moindre et d'une valorisation de produits de plus grande qualité.

La résistance financière des entreprises dépendra de leur capacité à ajuster rapidement leurs volumes et à relever leurs prix de vente, tout en s'adaptant à la volatilité des cours, la réglementation sur la chaîne du froid et les coûts logistiques qui limitent leur flexibilité.

3**UNE SITUATION FINANCIÈRE EN VOIE D'AMÉLIORATION TOUT EN RESTANT FRAGILE**

Quoiqu'en voie d'amélioration, le besoin en fonds de roulement (BFR) des grossistes en poissonnerie s'est porté à 25,8 jours de chiffre d'affaires en 2024, contre 21,1 jours en 2020. Cette augmentation montre que les grossistes accordent d'importants délais à leurs clients (détaillants, grandes surfaces, restaurateurs), tout en réglant plus rapidement leurs fournisseurs (pêcheurs et mareyeurs).

La trésorerie semble s'être stabilisée après une période Covid exceptionnelle (40 jours de chiffre d'affaires en 2020, contre 21 jours en moyenne entre 2022 et 2024), tandis que **le niveau des fonds propres se redresse lentement** après un net creux en 2022 (15,8% du chiffre d'affaires), provoqué par l'épisode inflationniste et le recours aux crédits bancaires pour poursuivre les activités (756 k€ d'encours de crédits en moyenne en 2022). Depuis, **la tendance est au désendettement** (représentant 49% des fonds propres en moyenne en 2024, contre 53,2% en 2022), **tout en restant à un niveau élevé**, exposant les entreprises au moindre relèvement de taux d'intérêt.

Après le gel des investissements pendant trois ans, ceux-ci repartent à la hausse en 2024 (doublement sur un an, à 1,2% du chiffre d'affaires), permettant de renouveler le parc d'équipements. La faiblesse de la rentabilité nette limite toutefois les capacités des grossistes.

Cette situation entraîne une **vulnérabilité structurelle** avec une trésorerie faible, des marges sous pression et des fonds propres limités. En conséquence, les entreprises bien capitalisées, souvent rattachées à des groupes régionaux de mareyage ou de distribution, possèdent un net avantage compétitif pour absorber les fluctuations de prix et renforcer leur position.

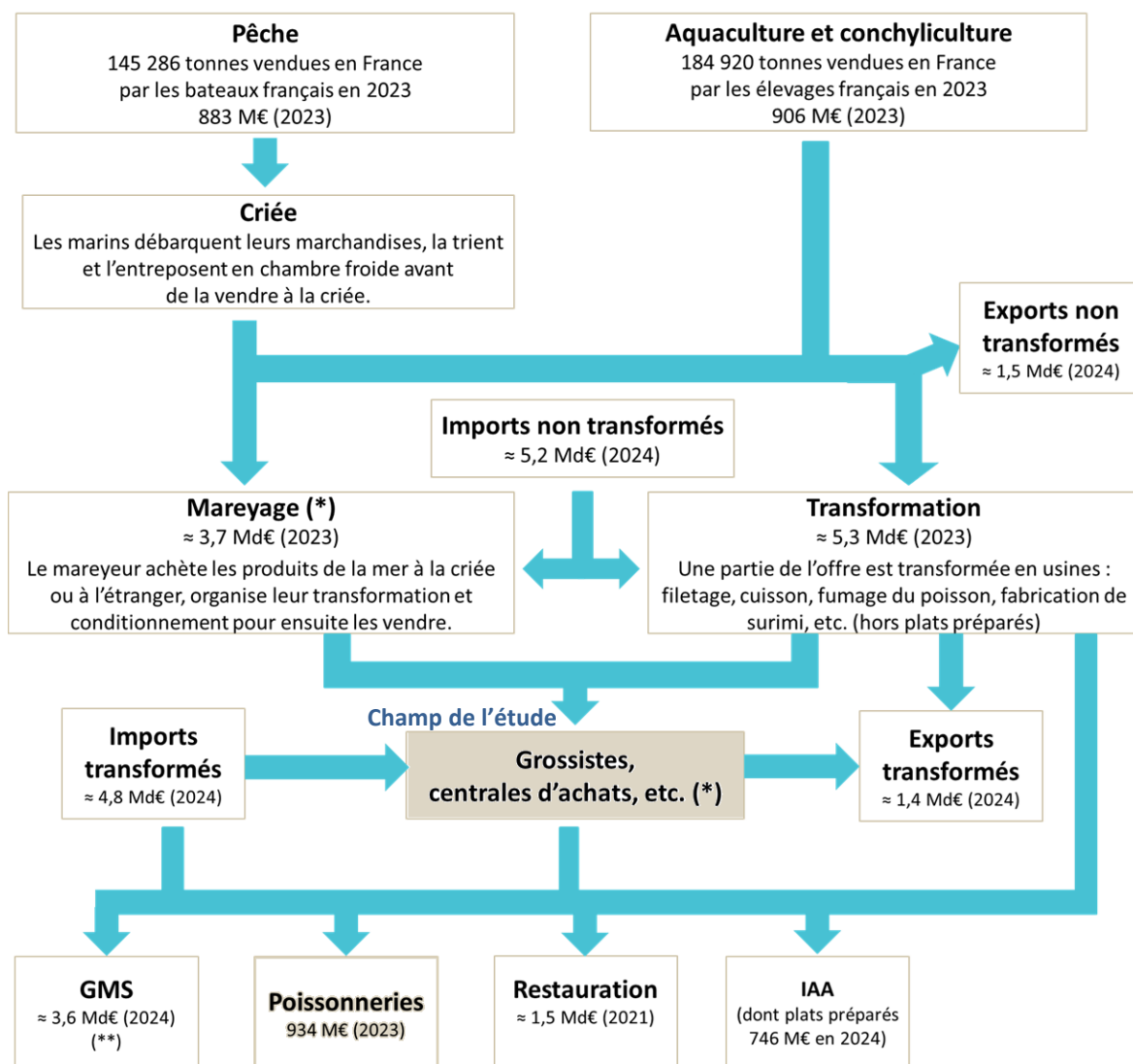
2. LE CONTEXTE DE MARCHÉ ET LES PRINCIPAUX REPÈRES SECTORIELS

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 mareyeur-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

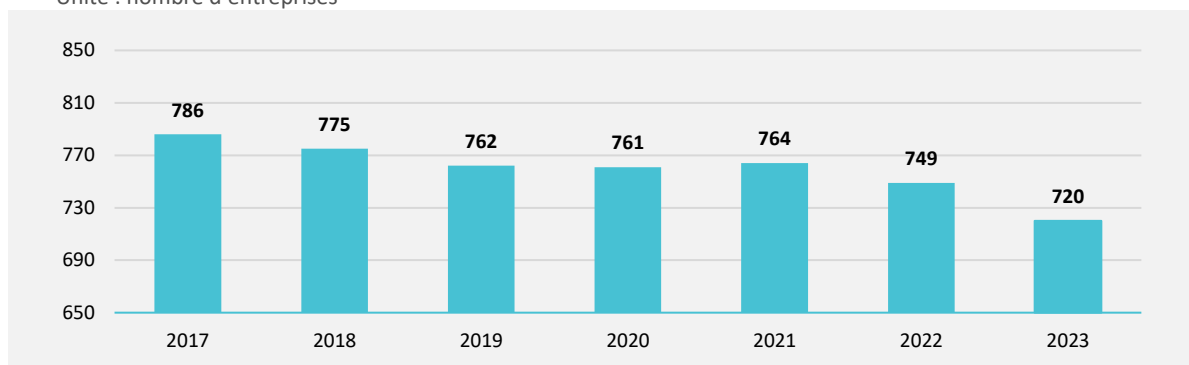
Un nombre d'intervenants en baisse continue depuis 2017

En 2023, l'INSEE a recensé 720 entreprises sous le code NAF 46.38A (commerce de gros de poissons, crustacés et mollusques), incluant certains mareyeurs, 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, entérine la dynamique de concentration à l'œuvre dans le secteur.

Fin 2024, l'ACOSS (Urssaf) comptait 6 935 salariés, soit une baisse de 4,3% par rapport à l'année précédente. Cette diminution résulte d'une rationalisation des structures et d'ajustements organisationnels entrepris par les principaux acteurs face au choc inflationniste et au ralentissement de la croissance.

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

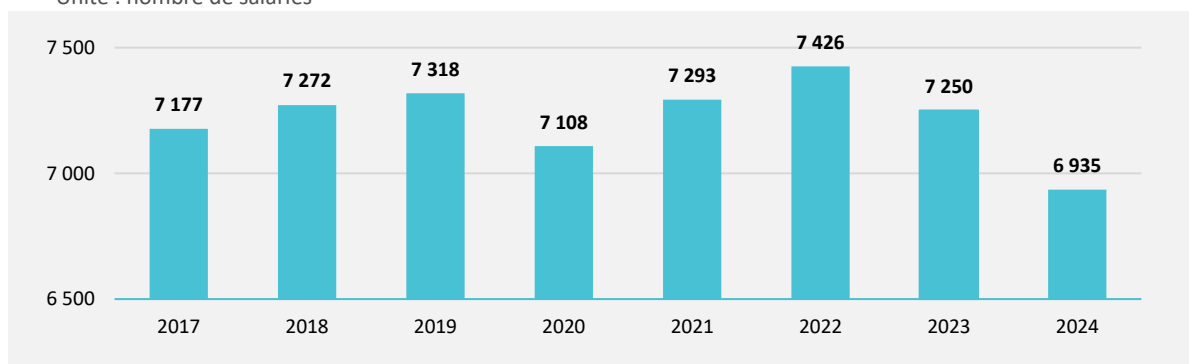
Unité : nombre d'entreprises



(*) 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

	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 / Sources : INSEE et ACOSS

Note : les données de l'INSEE portent sur les entreprises de toutes tailles, y compris les structures unipersonnelles (0 salarié).
Par construction, les effectifs salariés de l'Urssaf intègrent les apprentis.

2.1. LES DONNÉES CLÉS DU SECTEUR

La répartition géographique des entreprises

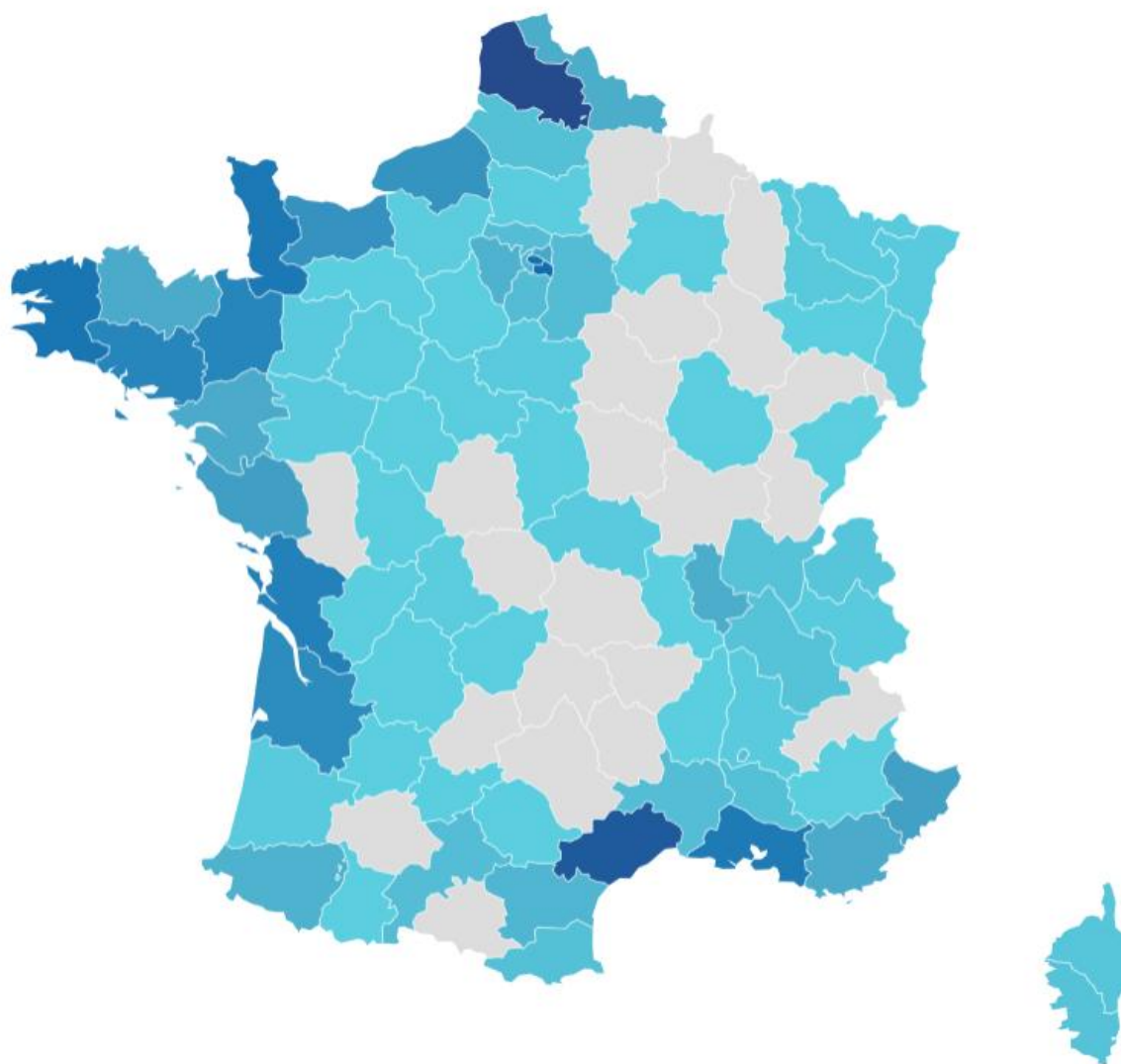
Forte concentration des acteurs sur le littoral et dans le nord de la France

Les entreprises de commerce de gros de produits de la pêche sont principalement situées le long des côtes françaises, près des halles à marées et des lieux de débarquement des produits frais. Les départements du Pas-de-Calais et de l'Hérault arrivent notamment en tête. À l'intérieur des terres, Paris et la petite couronne accueillent aussi bon nombre de structures du fait de son bassin économique et démographique, de sa proximité avec Haropa Port et de la plaque tournante à Rungis.

■ Répartition des grossistes en poissonnerie (toutes tailles)

Unité : part en % du total des entreprises par département (code NAF 46.38A)

0,1 7,6



Source : Xerfi d'après URSSAF, données 2024

2.1. LES DONNÉES CLÉS DU SECTEUR

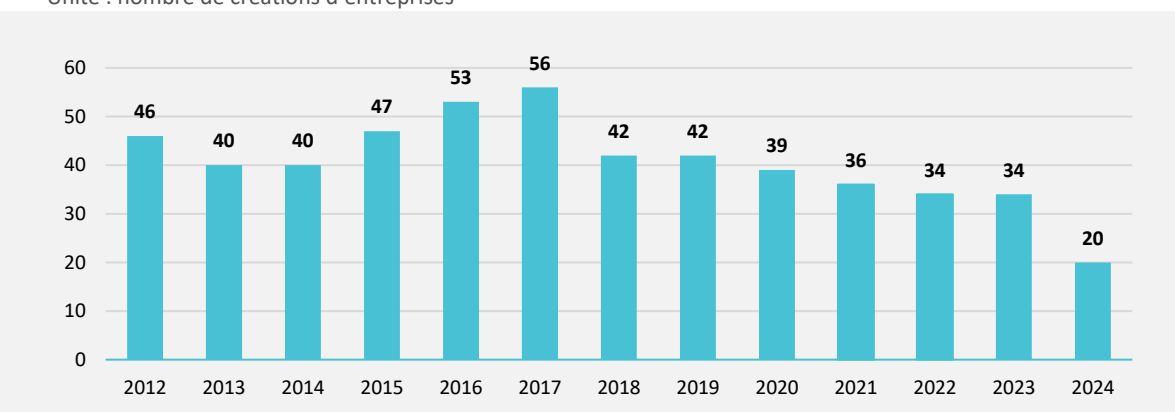
Les créations d'entreprises et défaillances dans le secteur

Nouvelle hausse des défaillances en 2024

Après des années de stabilité, le rythme des créations d'entreprises chute en 2024, parallèlement à l'augmentation des procédures collectives dans de nombreux secteurs. La hausse des coûts logistiques et d'approvisionnement et la baisse de l'activité ont réduit les marges des entreprises. Cela entraîne plus de défaillances, bien que l'indicateur reste dans la moyenne des dix dernières années.

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

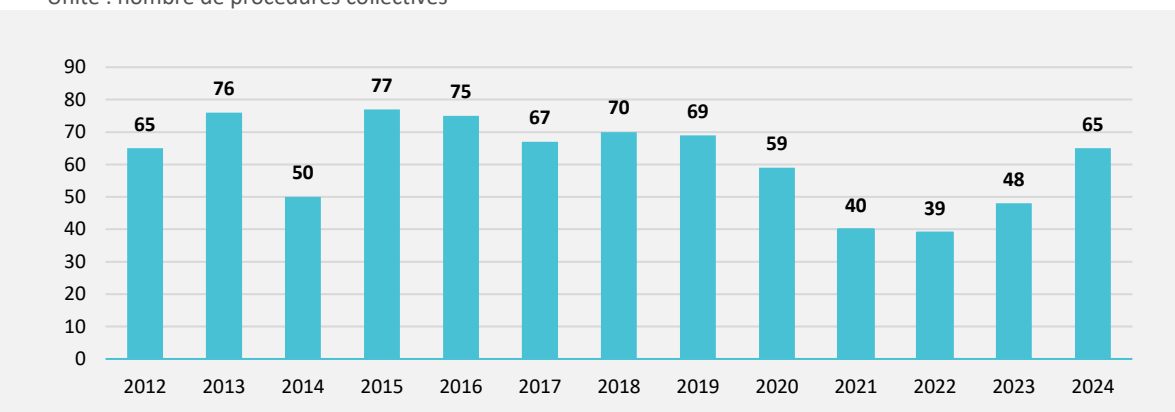
Unité : nombre de créations d'entreprises



Traitement Xerfi / Source : Xerfi d'après Bodacc

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

Unité : nombre de procédures collectives

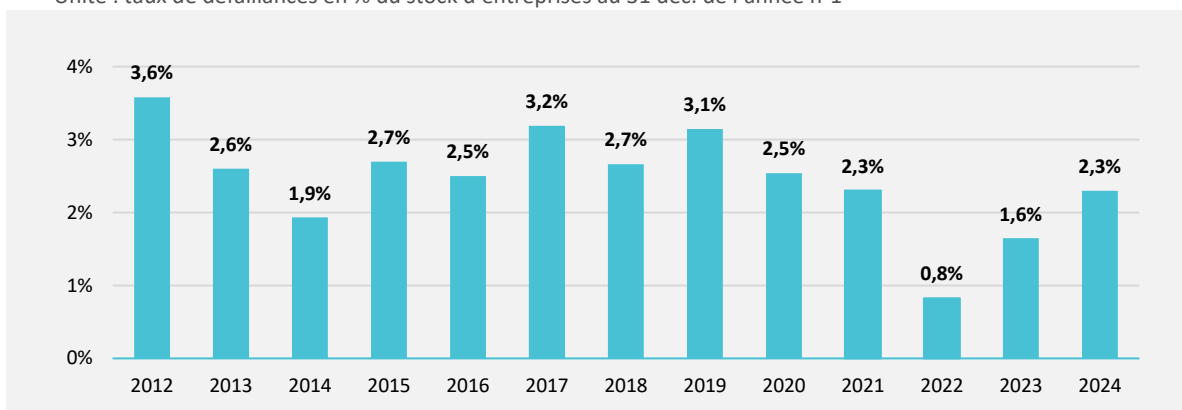


(*) Y compris sorties de procédures / Traitement Xerfi / Source : Xerfi d'après Bodacc

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



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

2.2. LES DÉTERMINANTS DE L'ACTIVITÉ

Le chiffre d'affaires des poissonneries artisanales

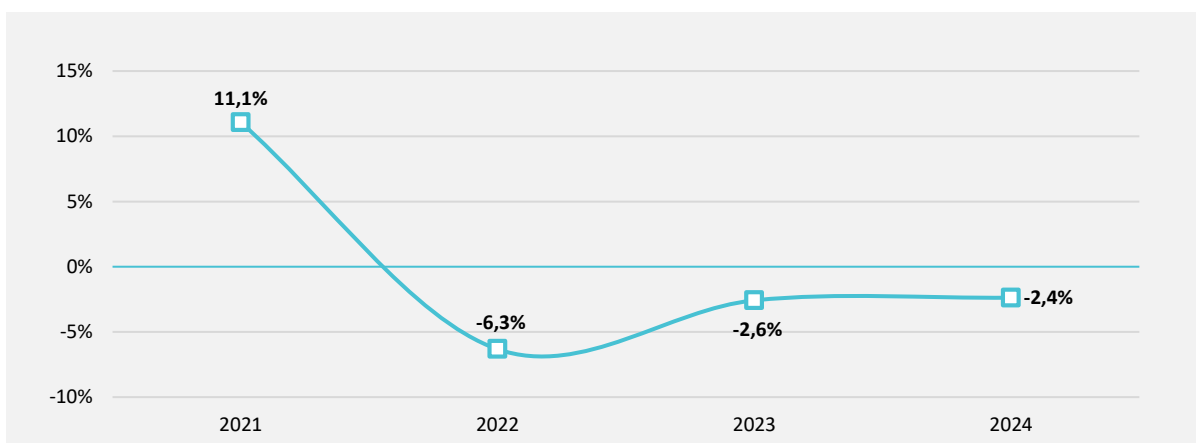
Des difficultés prolongées chez les poissonneries artisanales en 2024

Le coup d'arrêt à l'activité de la poissonnerie porté par l'épisode d'inflation et la crise énergétique de 2022 a fait basculer les commerçants au détail dans le rouge : de 11,1% de croissance du chiffre d'affaires en 2021 à la faveur des déconfinements, l'activité s'est contractée de 6,3% en 2022, puis de 2,6% en 2023, prolongeant les difficultés des poissonneries artisanales. Les poissonneries ambulantes ont su stabiliser leur activité en 2023 (-0,6% de chiffre d'affaires) tandis que les sédentaires ont accusé une baisse encore marquée (-4,9%).

En dépit d'un pouvoir d'achat des ménages reparti à la hausse en 2024, les habitudes de consommation prises sur la période récente (achats en grandes surfaces, attrait pour les produits transformés) ne sont pas favorables à un redémarrage des ventes de poissons frais. Ainsi, les détaillants enregistrent un chiffre d'affaires à nouveau en baisse en 2024 (-2,4% au global), avec une distinction persistante entre ambulantes (-0,6%) et les sédentaires (-4,1%).

■ 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 2020, % des variations annuelles

	2020	2021	2022	2023	2024
Indice	100	111,1	104,8	102,1	104,8
Variations	-	11,1%	-5,7%	-2,6%	2,7%

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 2020-2024 (modèle Mapsis)

2.2. LES DÉTERMINANTS DE L'ACTIVITÉ

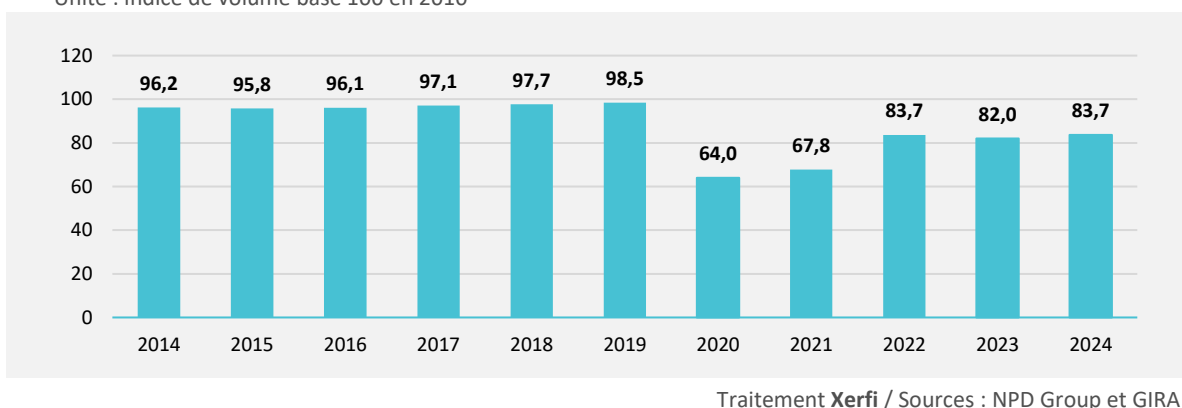
La fréquentation des établissements de restauration

Stabilisation de la fréquentation des restaurants

La fréquentation des restaurants, qu'ils soient traditionnels ou rapides, se stabilise après les fortes variations dues à la crise sanitaire : une chute de 35% en 2020, puis un rebond de 23,4% en 2022. Cependant, elle reste environ 15% en dessous du niveau de 2019. Cette baisse s'explique par l'inflation de 2023, qui a réduit le pouvoir d'achat et poussé les ménages à limiter leurs sorties au restaurant. De plus, le télétravail, en favorisant le « fait maison », nuit à la consommation hors domicile.

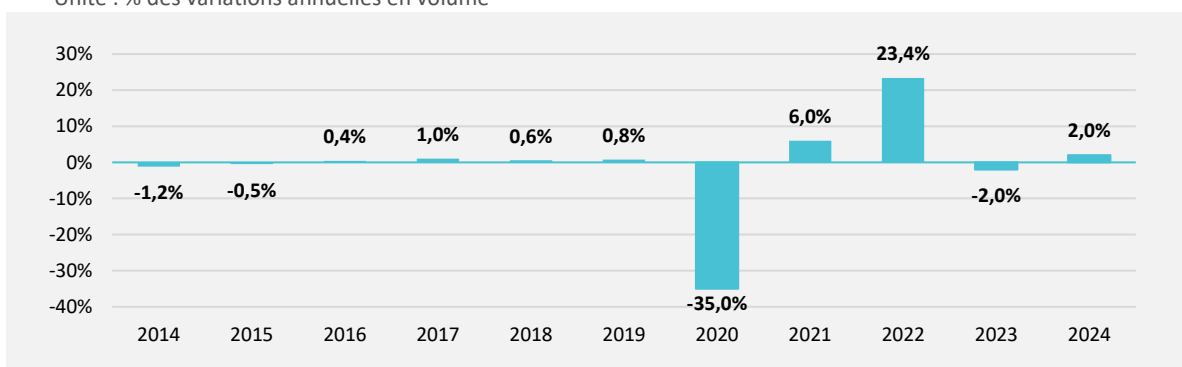
■ Fréquentation des établissements de restauration en France (*)

Unité : indice de volume base 100 en 2010



■ Fréquentation des établissements de restauration en France (*)

Unité : % des variations annuelles en volume



■ 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	2023
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

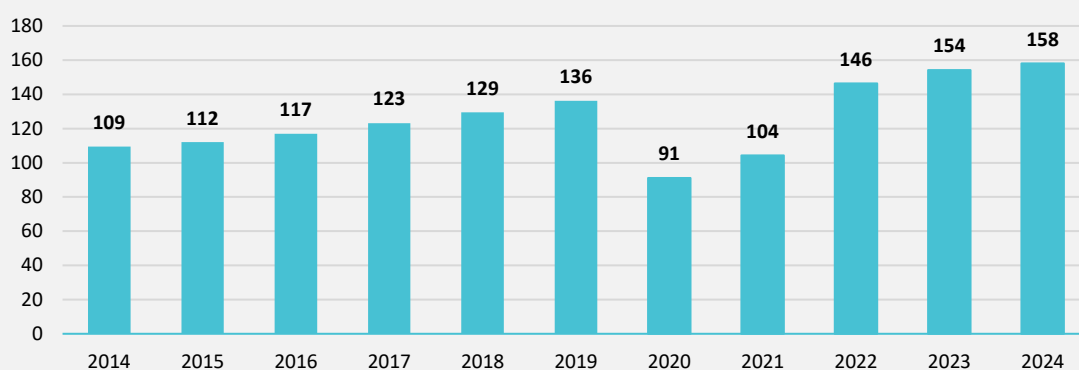
Le chiffre d'affaires en volume de la restauration

Une quatrième année consécutive de croissance en valeur

Le chiffre d'affaires en volume de la restauration a augmenté de 2,6% en 2024. Cela fait suite à trois années de fort rattrapage : +14,5% en 2021, +40,3% en 2022 et +5,3% en 2023. Cette progression indique un retour progressif à la normale après le rebond post-crise sanitaire. Les restaurateurs ont révisé leurs tarifs à la hausse pour compenser la hausse des coûts d'exploitation, ce qui signifie que la croissance récente repose principalement sur ces ajustements tarifaires plutôt que sur une augmentation de la clientèle.

■ Production en volume de la restauration

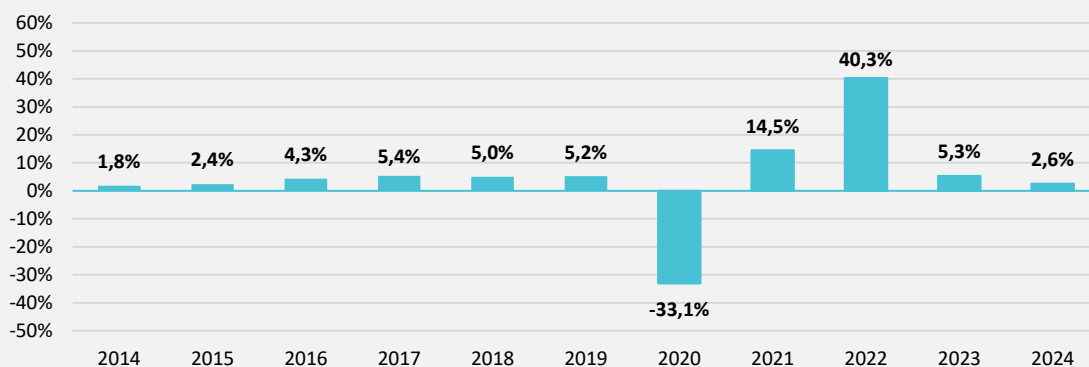
Unité : Indice de valeur base 100 en 2010



Traitement Xerfi / Source : INSEE

■ Production en volume de la 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	129	136	91	104	146	154	158
Variations	5,0%	5,2%	-33,1%	14,5%	40,3%	5,3%	2,6%

Traitement Xerfi / Source : INSEE

2.2. LES DÉTERMINANTS DE L'ACTIVITÉ

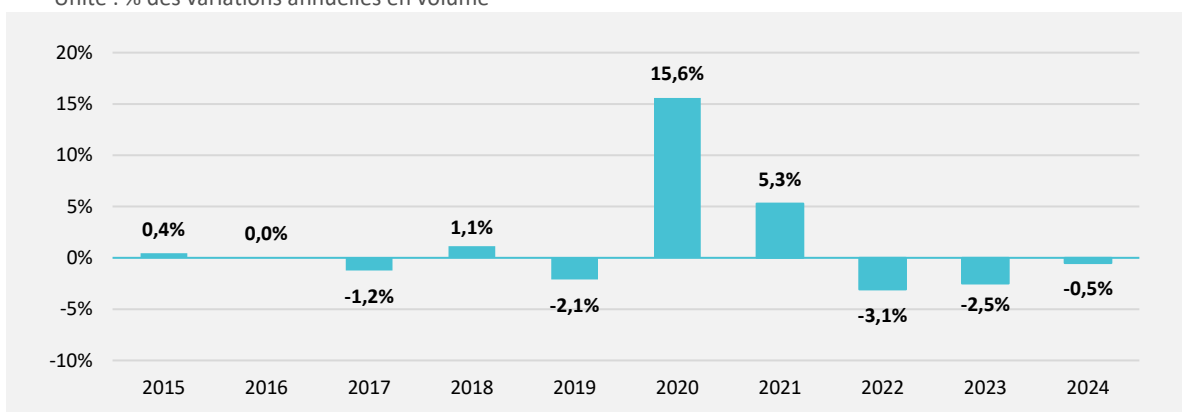
La demande en provenance des transformateurs

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

En 2024, les volumes de produits de la mer pour la transformation ont légèrement diminué. Les industriels ont souffert de la baisse du marché en grandes surfaces, avec une chute des ventes en rayon frais libre-service, surtout pour les produits de la mer transformés et emballés. Les segments clés comme le surimi et les fruits de mer surgelés ont également décliné. Face à la nécessité de faire des économies, de nombreux consommateurs ont réduit leurs achats de denrées non essentielles. Les conserves ont aussi été touchées, en particulier le thon en boîte, à cause d'un scandale de contamination au mercure. Parallèlement, l'érosion du tissu des PME industrielles, commencée en 2023, s'est intensifiée, réduisant les capacités de production et impactant les professionnels de la pêche et de l'aquaculture. Malgré ces défis, les volumes destinés à la transformation restent environ 10% supérieurs au niveau d'avant-crise, illustrant une dynamique positive sur certains segments comme 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

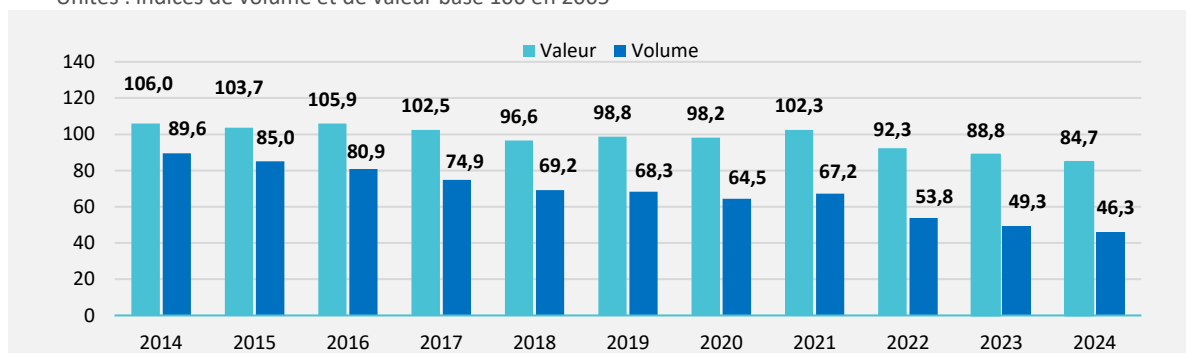
La consommation des ménages en produits de la pêche et de l'aquaculture

La consommation de produits de la pêche et de l'aquaculture continue de reculer

En 2024, la consommation domestique de produits aquatiques frais non transformés (poissons et crustacés entiers) a diminué de 6% en volume. Ce recul confirme l'érosion de la demande : ces produits sont de plus en plus perçus comme des articles plutôt haut de gamme et non essentiels, réservés à une consommation occasionnelle. Les arbitrages budgétaires ont été particulièrement défavorables chez les jeunes générations et les ménages les plus modestes, qui privilégient des alternatives jugées plus accessibles et pratiques (conserves, plats cuisinés ou autres sources de protéines comme la volaille). Cette évolution a renforcé la fragilité du marché de détail des poissons, crustacés et mollusques frais.

■ Consommation des ménages en produits de la pêche et de l'aquaculture

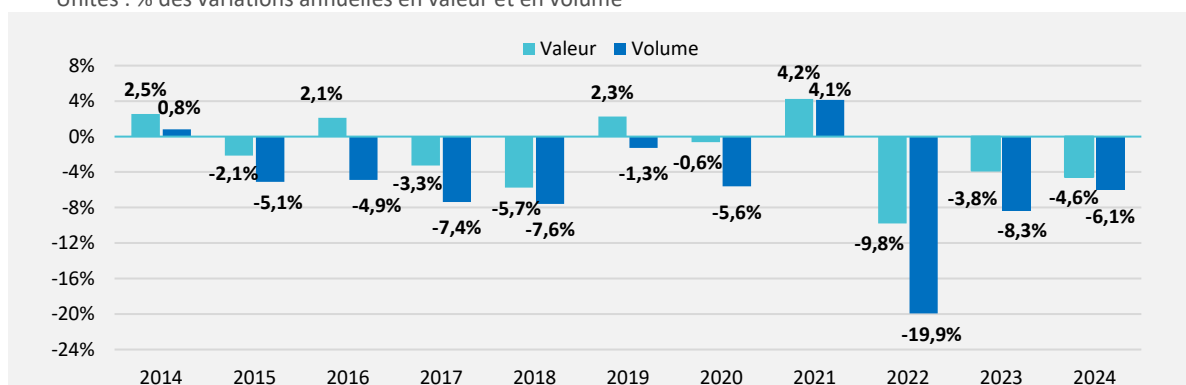
Unités : indices de volume et de valeur base 100 en 2005



(*) Ventes au détail de poissons et crustacés frais hors morceau pour une consommation à domicile
Traitement Xerfi / Source : INSEE

■ Consommation des ménages en produits de la pêche et de l'aquaculture

Unités : % des variations annuelles en valeur et en volume



(*) Ventes au détail de poissons et crustacés frais hors morceau pour une consommation à domicile
Traitement Xerfi / Source : INSEE

■ Consommation des ménages en produits de la pêche et de l'aquaculture

Unités : indice de volume et de valeur base 100 en 2005, % des variations annuelles

	2020	2020	2021	2022	2023	2024
Valeur	98,8	98,2	102,3	92,3	88,8	84,7
Variation	2,3%	-0,6%	4,2%	-9,8%	3,8%	-4,6%
Volume	68,3	64,5	67,2	53,8	49,3	46,3
Variation	-1,3%	-5,6%	4,1%	-19,9%	-8,3%	-6,1%

Traitement Xerfi / Source : INSEE

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 89 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 2020-2024.**

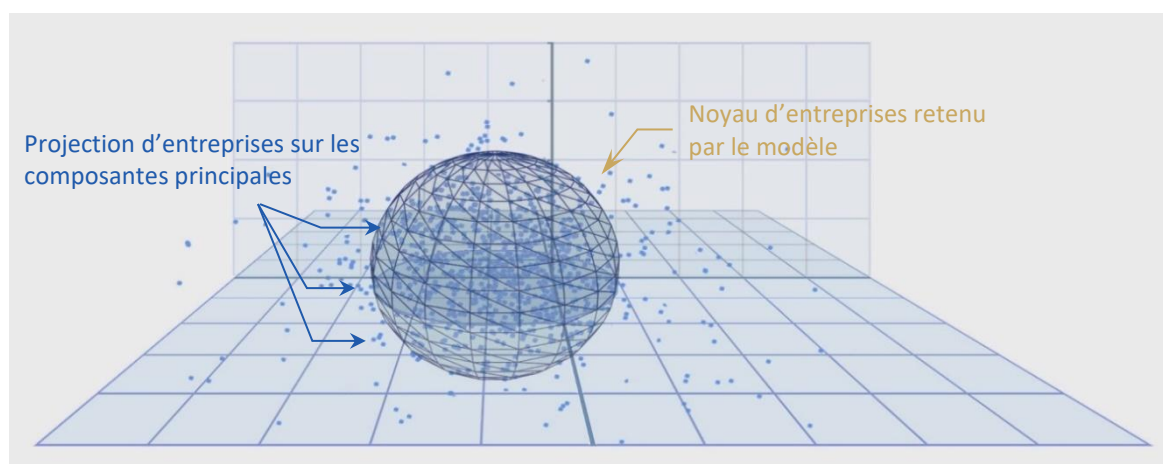
Une sélection rigoureuse destinée à identifier les entreprises représentatives du secteur

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'écarter 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.).

À partir de cette liste, un panel de 89 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 (2020-2024)

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 <u>2020-2024</u>
GÉNÉRALITÉS	
Nombre d'entreprises	89 entreprises
Chiffre d'affaires moyen	8 275,8 k€
Chiffre d'affaires médian	5 269,4 k€
PRINCIPAUX POSTES DE CHARGE	
Matières premières et approvisionnement	76,0%
Frais de personnel	8,9%
Autres achats et charges externes (AACE)	11,2%
Dotations aux amortissements	0,8%
Taux d'investissement	1,0%
Impôts et taxes	0,5%
PRINCIPAUX SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION	
Taux de marge commerciale (% du chiffre d'affaires)	22,1%
Taux de marge commerciale (% ventes de marchandises)	23,2%
Taux d'excédent brut d'exploitation (EBE)	2,9%
Taux de résultat net (RN)	2,2%
PRINCIPAUX RATIOS DE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION	
BFR d'exploitation	25,1
Créances clients	44,1
Délais de paiement fournisseurs	46,2
Stocks	23,2
Trésorerie	27,7
Fonds propres	16,8%
Encours de crédit moyen	754 k€
Taux d'endettement	53,3%

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

3.2. L'ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ

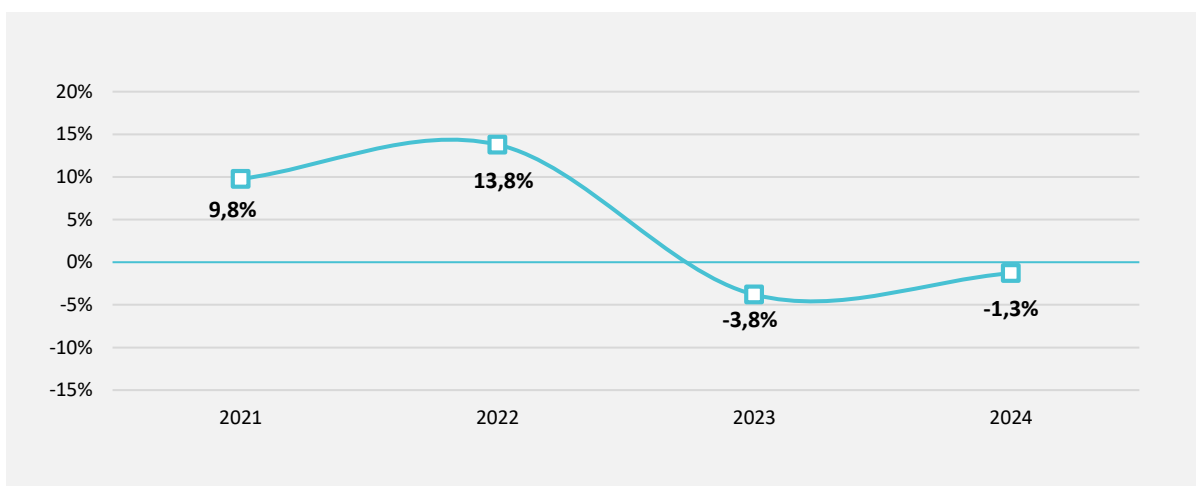
Le chiffre d'affaires des grossistes en poissonnerie

L'activité des grossistes très liée à celle des poissonneries, avec un décalage d'un an

Après un rebond post-Covid grâce à la réouverture des restaurants et à une hausse de prix, l'activité des grossistes s'est repliée en 2023, enregistrant -3,8%. En 2024, la baisse se poursuit, mais de façon plus modérée à -1,3%. Sont en cause la baisse continue des ventes de produits frais de la mer, cœur de métier des grossistes, que ce soit en grandes surfaces alimentaires ou via les détaillants spécialisés. Ces derniers voient leur activité continuer de se contracter en 2024 (-2,4% au global, d'autant plus chez les sédentaires : -4,1%).

■ Évolution 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

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

Unités : indice de valeur base 100 en 2020, % des variations annuelles en valeur, taux de croissance annuel moyen

	Panel Xerfi	
	Indice	Variations
2020	100,0	-
2021	109,8	9,8%
2022	124,9	13,8%
2023	120,2	-3,8%
2024	118,6	-1,3%
TCAM 2020-2024	3,5%	

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

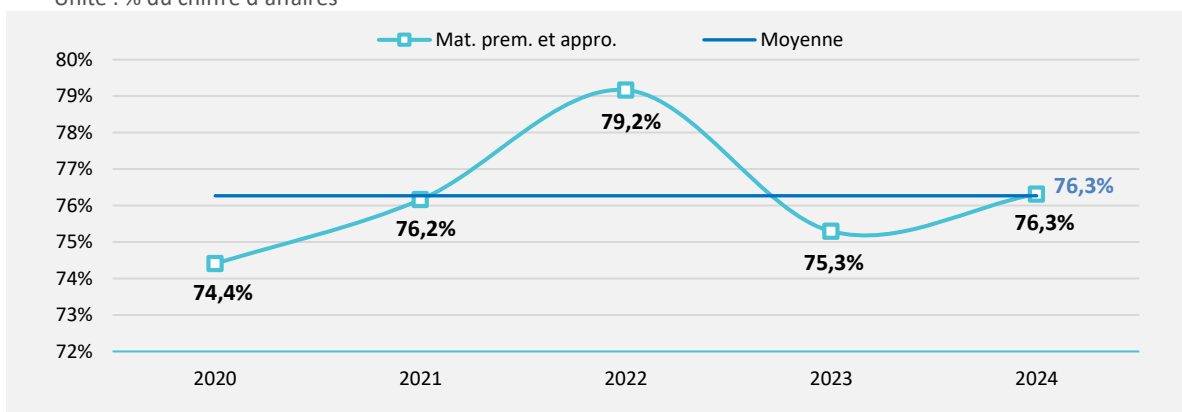
Le poids des matières premières et approvisionnements se stabilise à haut niveau

Les grossistes en poissonnerie consacrent entre 75% et 80% de leurs revenus aux approvisionnements en produits frais de la mer et en consommables, bien au-delà des frais de personnel et des charges externes. Par conséquent, les variations des prix à la criée et en aquaculture ont un impact significatif sur leurs finances.

La période 2020-2022 avait vu le poids des matières premières augmenter fortement (+4,8 points, de 74,4% du chiffre d'affaires à 79,2%) face à l'inflation des coûts d'achats de poissons. Si 2023 semblait amorcer un reflux du prix des approvisionnements, avec une baisse de 3,9 points sur un an, l'année 2024 retrouve le niveau de 2021, ce poste représentant 76,3% du chiffre d'affaires. Les prix moyens du poisson sont en hausse en 2024, tirés par une offre mondiale et européenne contrainte sur plusieurs espèces et des coûts logistiques alourdis.

■ 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

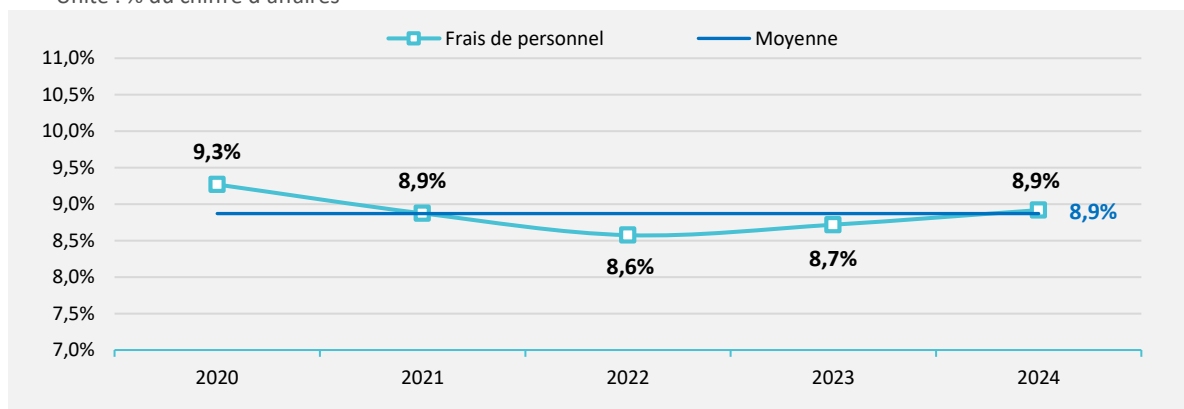
Le poids des frais de personnel

Bonne maîtrise des frais de personnel

Les grossistes en poissonnerie emploient en moyenne 10 salariés à temps plein, générant chacun 1,5 M€ de chiffre d'affaires. Ils ont besoin d'une équipe réduite de commerciaux et d'opérateurs pour assurer de larges volumes de ventes. Le poids des frais de personnel (salaires, traitements, primes et charges sociales) pèse moins de 10% et reste globalement sous-contrôle, du fait d'une activité qui se relève en 2024 et du ralentissement de l'augmentation des salaires. 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.

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

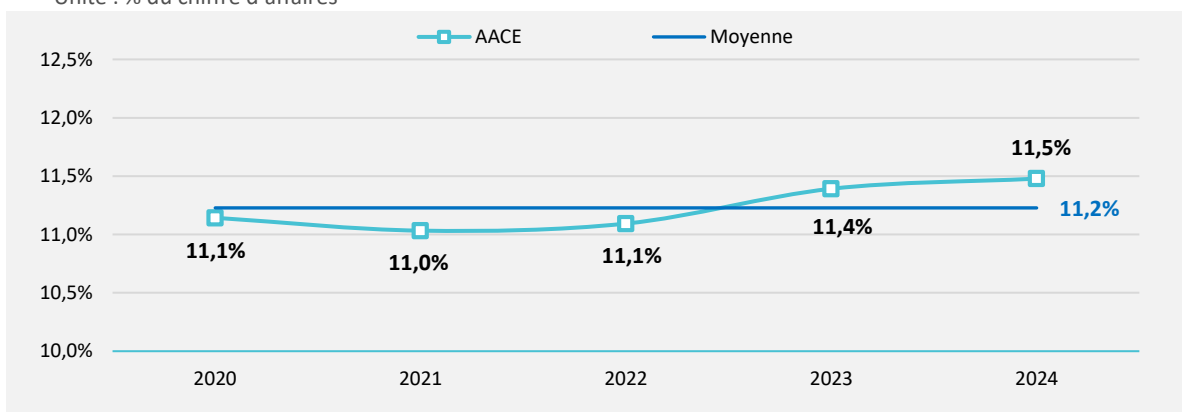
Les charges externes atteignent un plateau haut en 2024

Les achats et charges externes (AACE) incluent les coûts fixes, comme les loyers des entrepôts et bureaux, et des coûts variables, tels que l'entretien, la consommation d'énergie pour les installations frigorifiques et aquariums, le transport (carburant, véhicules utilitaires), ainsi que les dépenses d'intérim et autres frais généraux. Les entrepôts des grossistes sont généralement plus petits que ceux du secteur de la transformation, mais leurs coûts de transport proviennent principalement de services sous-traités. Réduire ces charges est difficile en raison des réglementations strictes sur la chaîne du froid, qui limitent les possibilités d'ajustement des coûts.

Représentant 11,5% du chiffre d'affaires en 2024, les AACE se stabilisent à un niveau plus élevé que durant la période précédente (+0,4 point sur cinq ans). La hausse provient avant tout de la progression des loyers, des services de transport et de l'énergie à partir de 2022.

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

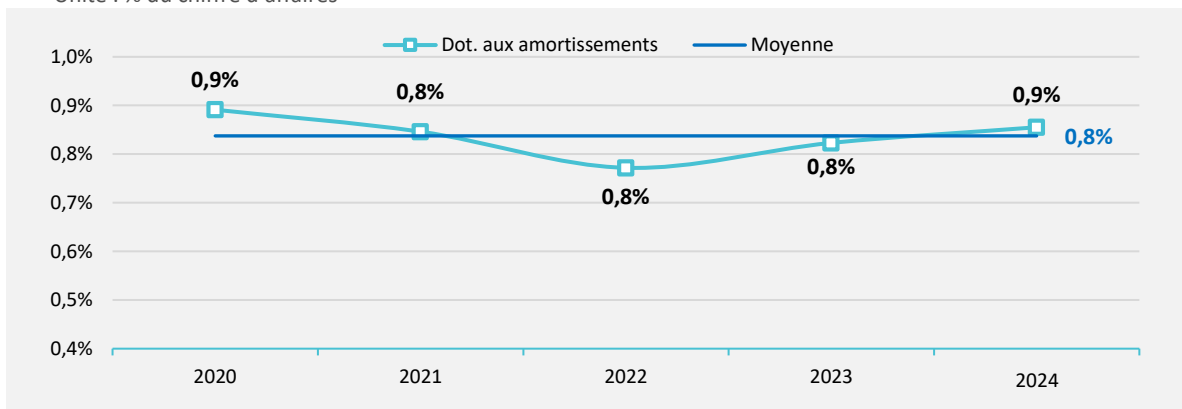
Un faible niveau d'investissements amortissables

Les dotations aux amortissements répartissent le coût d'acquisition des équipements et infrastructures nécessaires, comme les bureaux et le matériel informatique. Les grossistes, qui possèdent rarement leurs entrepôts et font appel à des spécialistes pour le transport, investissent peu dans des acquisitions amortissables.

Les dotations aux amortissements représentent une part limitée du chiffre d'affaires des grossistes (0,8% en moyenne entre 2020 et 2024). Cela s'explique par la nature principalement immatérielle de leur patrimoine, composé essentiellement de leur portefeuille client et réseau professionnel. Cette part est bien inférieure à celle observée dans d'autres secteurs plus capitalistiques du commerce de gros.

■ 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

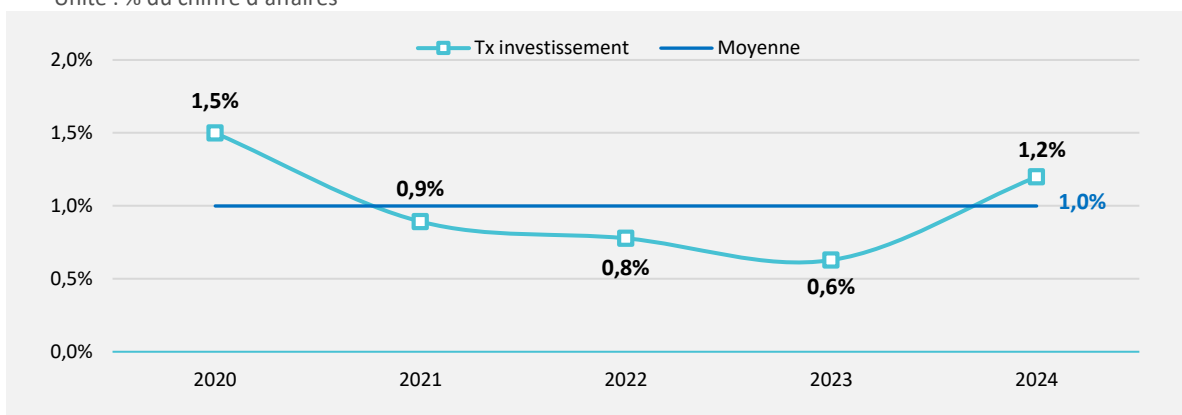
Le taux d'investissement des grossistes repart à la hausse

Les grossistes en poissonnerie investissent principalement dans l'acquisition et l'entretien d'infrastructures informatiques adaptées au négoce des produits frais. Ils se concentrent également sur les aménagements nécessaires au bon fonctionnement des opérations et sur l'automatisation des processus, à la fois productifs et administratifs.

Après une division par deux du taux d'investissement entre 2020 et 2023, l'année 2024 marque le renouvellement des projets d'investissement chez les grossistes, qui y consacrent 1,2% de leur chiffre d'affaires (contre 0,6% l'année précédente).

■ 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

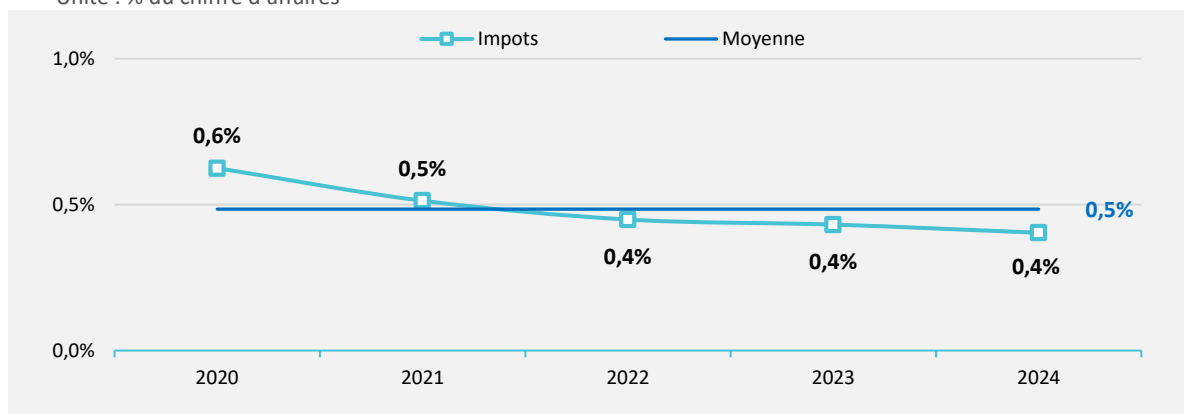
Des impôts et taxes stables

Les grossistes en poissonnerie paient divers prélèvements obligatoires comme la contribution économique territoriale et la cotisation foncière des entreprises. Le montant dépend de la taille et du régime fiscal de chaque entreprise. Toutefois, le secteur bénéficie de dispositifs d'allègement qui aident les entreprises à réduire partiellement leur charge fiscale. Les grossistes, implantés sur une surface foncière restreinte, ont modestement profité de ces réductions.

Avec en moyenne 0,5% du chiffre d'affaires, le poids des impôts et taxes reste stable peu ou prou sur la période étudiée.

■ 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

Le taux de marge commerciale connaît une tendance légèrement baissière

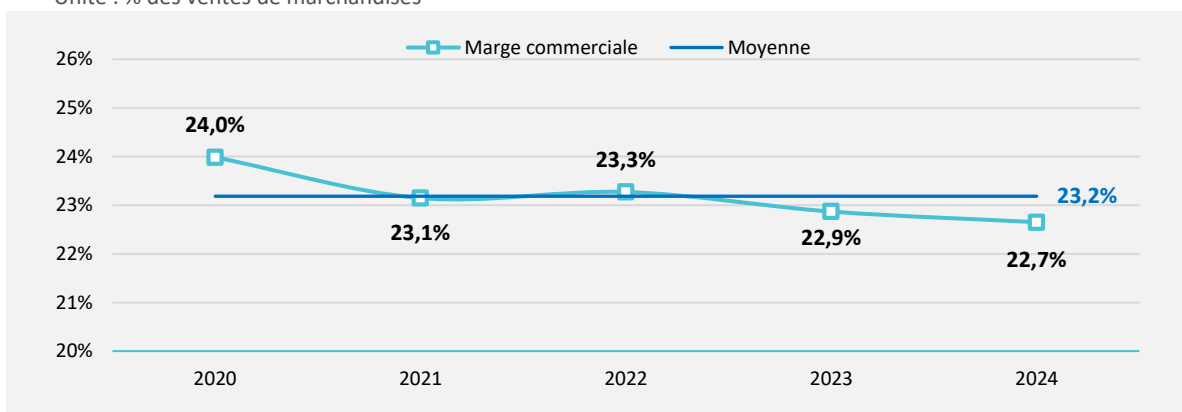
La marge commerciale, qui est la différence entre les ventes de produits de la mer et le coût d'achat, repose sur plusieurs facteurs : politique tarifaire, gestion des stocks et contrôle des invendus. Il s'agit de l'un des indicateurs phares pour mesurer la rentabilité des grossistes.

Les grossistes en poissonnerie bénéficient généralement de marges élevées par rapport aux négociants d'autres produits alimentaires. Ils jouent un rôle d'intermédiaire stratégique dans la filière aquatique. Cela s'explique par une offre restreinte, des denrées extrêmement périssables et un pic saisonnier majeur pendant les fêtes de fin d'année qui supposent des délais de livraisons très rapides. Ces facteurs leur permettent de capter plus de valeur dans la détermination du prix de vente final.

Après un maximum de 24% en 2020, la marge commerciale des grossistes évolue autour de 23% des ventes de marchandises, avec une tendance à la baisse sur deux ans, conséquence de la faiblesse de la demande finale et de la difficulté à augmenter les prix.

■ 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

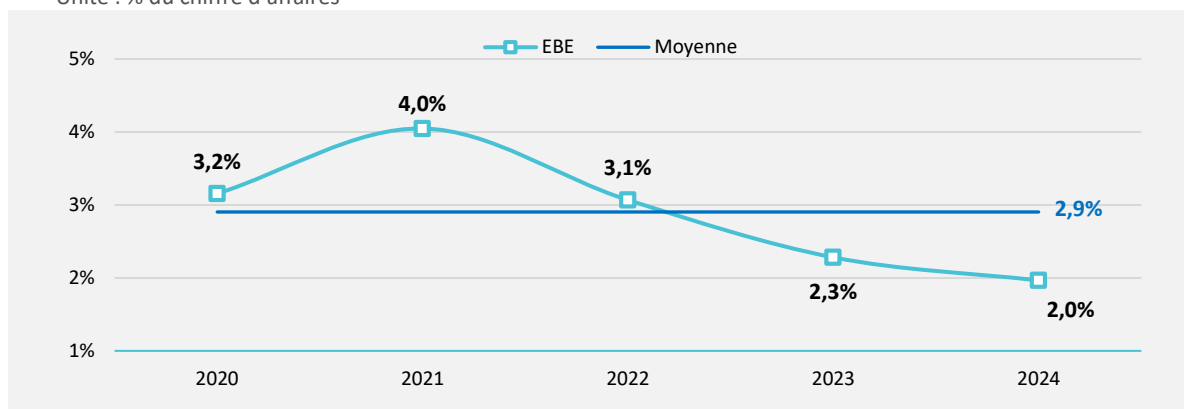
Une rentabilité opérationnelle en baisse constante depuis 2021

L'excédent brut d'exploitation (EBE) évalue la performance économique des grossistes en produits de la mer. Il mesure les bénéfices avant amortissements, charges financières et 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 4,0% du chiffre d'affaires en 2021, avant d'entamer une baisse régulière entre 2022 et 2024. Il tombe à 2% du chiffre d'affaires en 2024, le niveau le plus bas sur la période. Cette baisse s'explique principalement par l'augmentation de certaines dépenses externes, notamment en sous-traitance logistique, en raison de la hausse des prix de l'énergie et du transport routier, ainsi que d'une marge commerciale en baisse.

■ 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

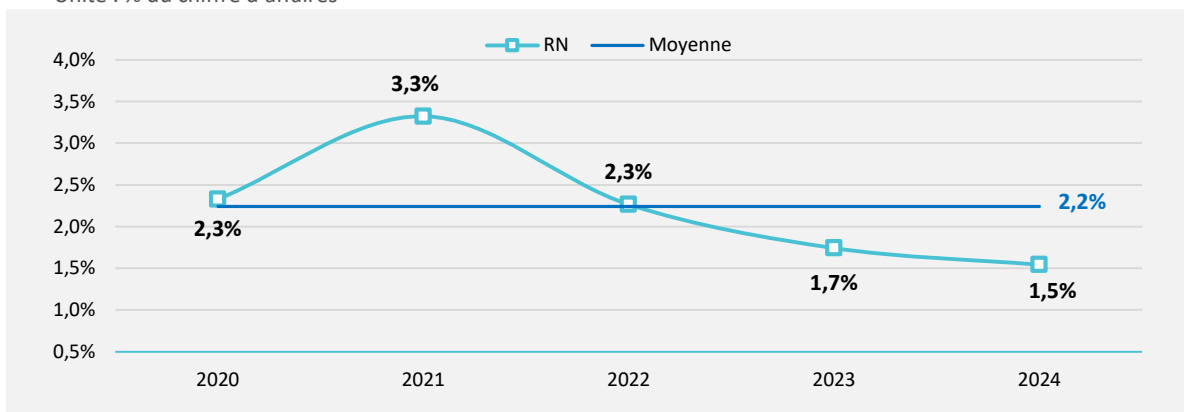
Un taux de résultat net à son plus bas niveau depuis 5 ans

Le taux de résultat net évalue la solidité économique des grossistes en poissonnerie et leur capacité à rester viables en dépit des aléas du marché. Cet indicateur clé montre le bénéfice restant après déduction des impôts, amortissements et charges financières.

Suivant la même tendance que le taux d'EBE, le taux de rentabilité nette des grossistes s'est contracté durant les trois dernières années (1,5% du chiffre d'affaires en 2024), après un plafond atteint en 2021 (3,1%).

■ Évolution du taux de résultat net 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

La comparaison avec les autres secteurs alimentaires spécialisés

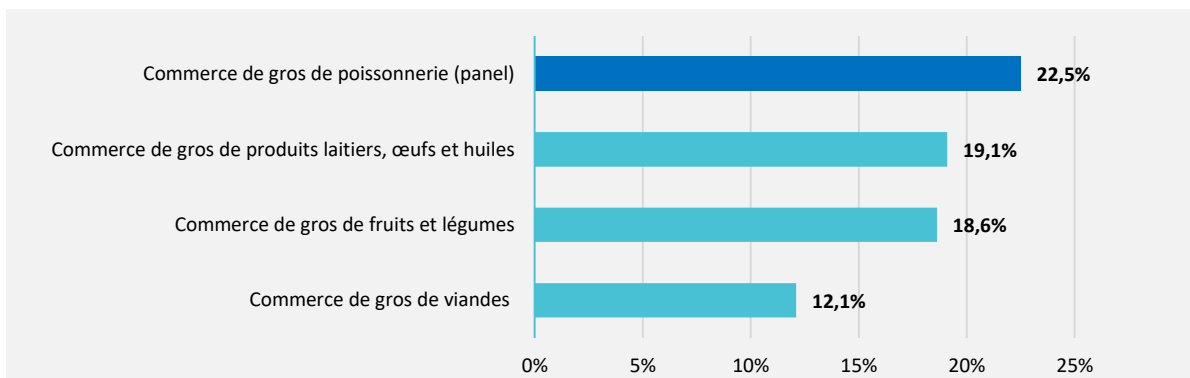
La marge commerciale des grossistes en moyenne supérieure à celle d'autres secteurs

Avec une marge commerciale représentant en moyenne 22,5% des ventes sur la période 2020-2024, le commerce de gros de poissonnerie dégage des bénéfices plus importants que d'autres secteurs de commerce de gros.

Ces écarts proviennent principalement des produits commercialisés. Le commerce de poissons se distingue par des volumes moins importants que les autres secteurs de comparaison, et par une offre variée de produits haut de gamme, tels que le Label Rouge, les produits fumés, et les coquillages valorisés par leur mode d'élevage. Il propose aussi des produits associés aux fêtes et au Nouvel An, contrairement à d'autres secteurs qui vendent des produits à moindre valeur ajoutée. Tous les secteurs ici comparés ont toutefois subi de fortes fluctuations dues à la crise sanitaire et aux changements dans les habitudes de consommation.

■ Comparaison des taux de marge commerciale des grossistes alimentaires spécialisés

Unité : % des ventes de marchandises (moyenne 2020-2024)



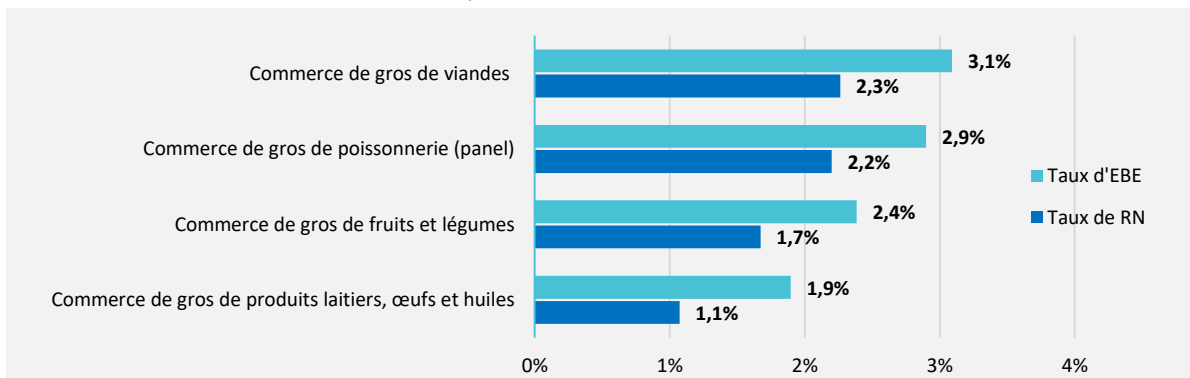
Source : Xerfi, d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

Une rentabilité comparable au segment des grossistes en viande de boucherie

Le commerce de gros de poissonnerie est globalement plus profitable (taux d'EBE de 2,9% du chiffre d'affaires et taux de RN de 2,2%) que d'autres secteurs du commerce de gros, à l'exception de la viande de boucherie (respectivement 3,1% d'EBE et 2,3% de RN). Les grossistes en poissonnerie conservent donc leur rôle d'intermédiaires essentiels pour approvisionner les clients, confirmant leur capacité à capter de la valeur ajoutée.

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

Unité : % des ventes de marchandises (moyenne 2020-2024)



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

3.5. LES ÉLÉMENTS DU BILAN

Le financement du cycle d'exploitation

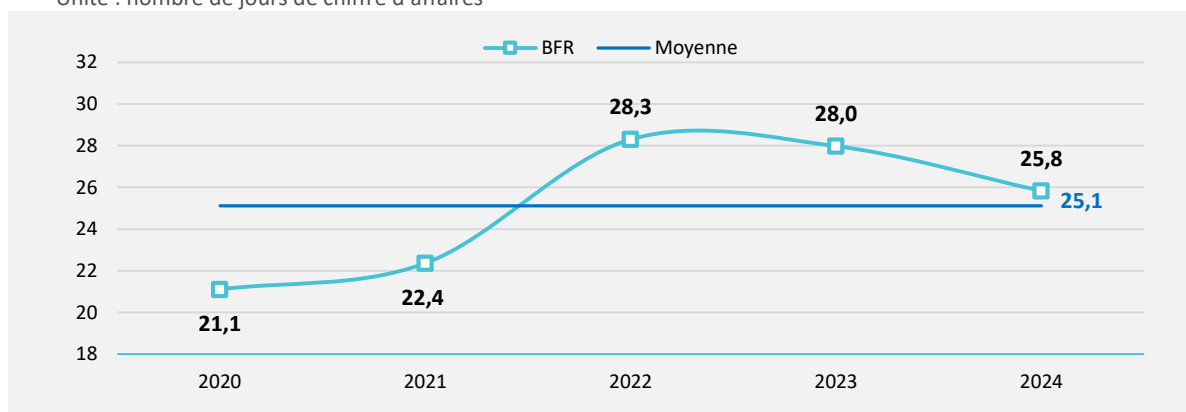
Une gestion complexe du cycle d'exploitation

Le besoin en fonds de roulement (BFR) est un indicateur crucial du cycle d'exploitation. Il est particulièrement important pour les grossistes en produits de la mer, car leurs marchandises (poissons frais) sont très périssables. De fait de leur positionnement dans la chaîne de valeur, les grossistes accordent en moyenne des délais de paiement importants à leurs clients (détaillants, grandes surfaces, restaurateurs), tout en réglant plus rapidement leurs fournisseurs (mareyeurs, pêcheurs).

Avec 25 jours de BFR en moyenne sur la période 2020-2024, les grossistes doivent en permanence maintenir des fonds disponibles (liquidités, lignes de crédit) pour assurer leurs opérations. Leur BFR avait nettement augmenté entre 2020 et 2022 avant de retomber depuis tout en restant à haut niveau.

■ 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 2020-2024

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

	2020	2021	2022	2023	2024	Moyenne
BFR d'exploitation	21,1	22,4	28,3	28,0	25,8	25,1
Stocks	22,9	20,5	27,6	23,1	21,7	23,2
Clients	44,2	46,3	43,0	42,6	44,4	44,1
Fournisseurs	49,7	48,7	41,7	45,1	45,7	46,2

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

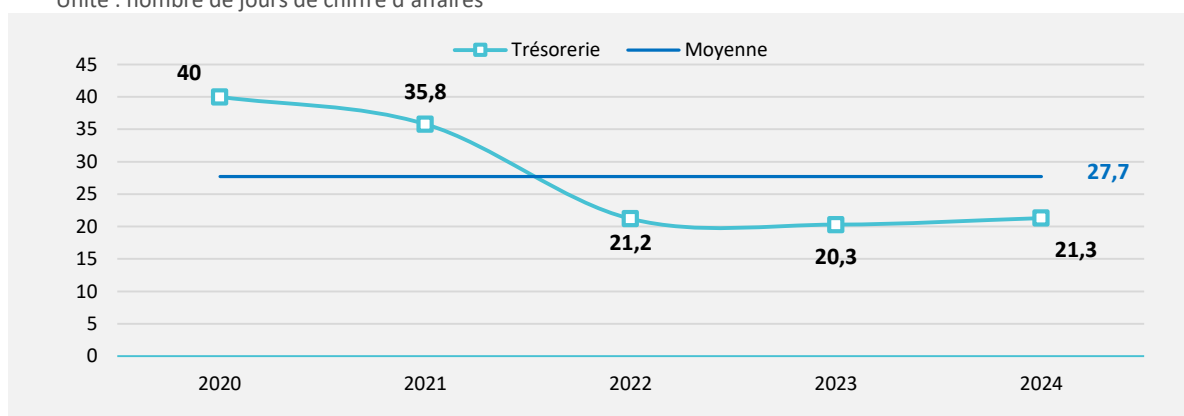
Une trésorerie qui se stabilise à un niveau inférieur à 2020

Le niveau de trésorerie indique clairement la solvabilité à court terme des grossistes. Il reflète les liquidités disponibles pour gérer les imprévus, comme une baisse temporaire des ventes ou des retards de paiement des clients.

Entre 2020 et 2024, notre panel affichait une trésorerie moyenne de 27,7 jours de chiffre d'affaires, portée par les années 2020 et 2021 exceptionnelles (dispositifs spéciaux de soutien face à la crise). Du fait de la hausse des coûts d'exploitation, la trésorerie des grossistes a chuté de 14,6 points en 2022 et se maintient depuis autour de 20 jours de chiffre d'affaires (un niveau proche à ce qui prévalait avant la crise).

■ 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

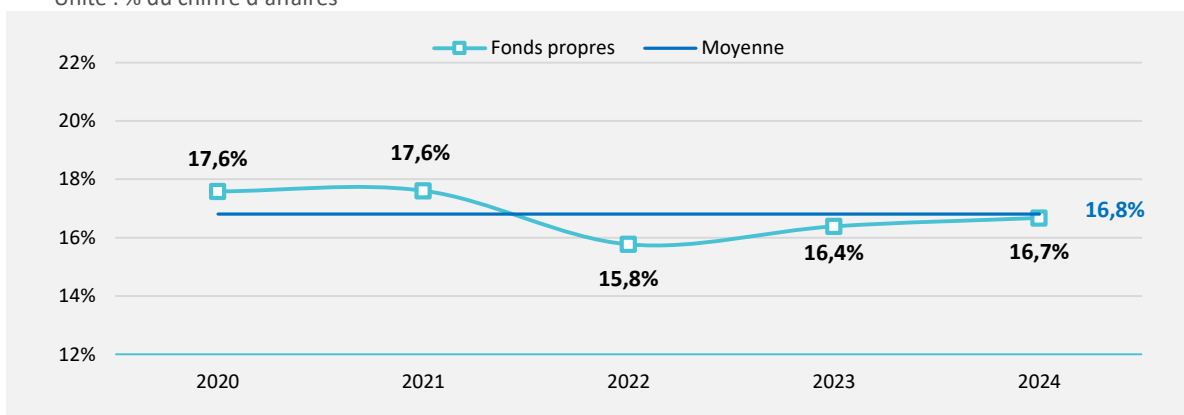
Des fonds propres autour de 16% à 17%

Les fonds propres sont les capitaux stables de l'entreprise, formant ses ressources internes indépendantes de l'endettement. Un ratio élevé indique une structure financière solide, apte à soutenir la croissance, qu'il s'agisse d'investissements, de modernisation ou de développement commercial, tout en maintenant son indépendance par rapport au financement bancaire.

Le ratio de fonds propres des grossistes en poissonnerie par rapport à leur chiffre d'affaires s'établit à 16,7% en 2024. Il oscille entre 16% et 17,5% sur la période, marque d'une gestion financière prudente en période de tension des marges commerciales et d'érosion de la rentabilité.

■ Évolution des fonds propres des grossistes en poissonnerie

Unité : % du chiffre d'affaires



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

3.5. LES ÉLÉMENTS DU BILAN

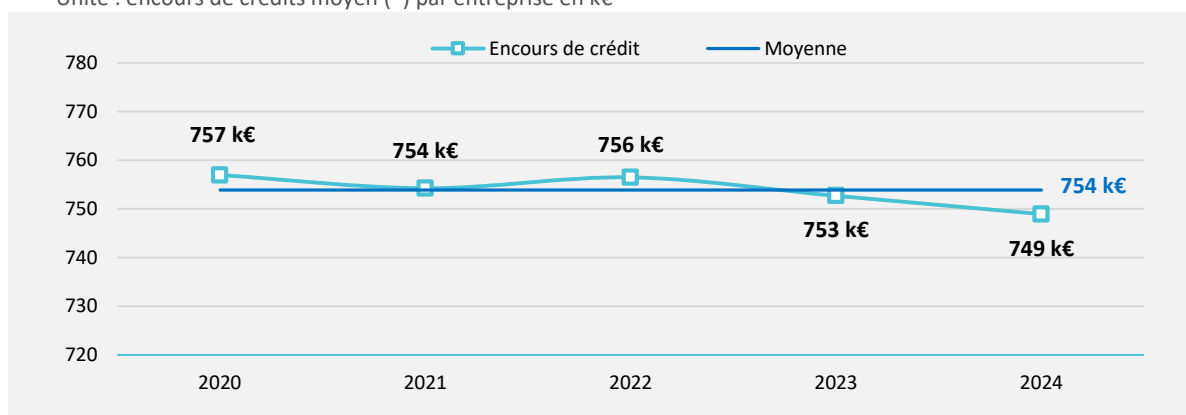
Les emprunts et dettes

Des encours de crédit élevés, bien qu'en légère baisse

Les grossistes en produits de la mer continuent de s'appuyer fortement sur le crédit pour financer leur cycle d'exploitation, afin de compenser les décalages de trésorerie. En 2024, l'encours moyen par entreprise s'établit à 749 k€, soit une diminution de 7 k€ par rapport à 2020. Si les encours affichent une tendance à la baisse, leur niveau élevé témoigne du maintien d'un recours aux financements externes, rendant les entreprises vulnérables aux évolutions des taux d'intérêt.

■ Évolution des encours de crédit des grossistes en poissonnerie

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



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

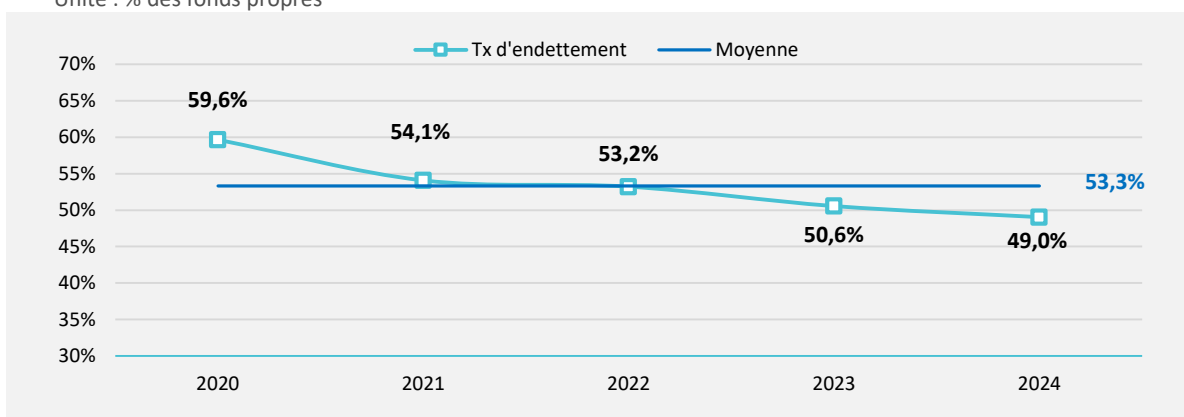
Un endettement supérieur à 50% des fonds propres en moyenne sur la période

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.

Le taux d'endettement de notre panel de grossistes en poissonnerie avait fortement progressé en 2020 sous l'effet de la crise, avant de retomber graduellement. La diminution des encours de crédit moyen réduit la taille de la dette des grossistes. En 2024, le taux d'endettement moyen s'établit à 49% des fonds propres.

■ Évolution du taux d'endettement des grossistes en poissonnerie

Unité : % des fonds propres



Source : Xerfi, 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

	2020	2021	2022	2023	2024
CHIFFRE D'AFFAIRES NET	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Ventes de marchandises	93,6	93,3	96,3	96,4	96,1
achats de marchandises	-70,4	-71,4	-76,6	-72,9	-73,8
variation des stocks de marchandises	-0,8	-0,3	2,7	-1,5	-0,5
Coût des marchandises vendues	-71,2	-71,7	-73,9	-74,4	-74,3
MARGE COMMERCIALE	39,7	37,9	38,9	38,0	37,1
Achats de mat. premières et approv.	-74,6	-76,2	-79,2	-75,3	-76,3
Autres achats et charges externes corrigées	-11,1	-11,0	-11,1	-11,4	-11,5
Autres produits	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2
Autres charges	-0,2	-0,2	-0,3	-0,2	-0,2
VALEUR AJOUTEE CORRIGEE	13,4	12,6	12,4	11,8	11,7
Subventions d'exploitation	0,1	1,2	0,1	0,1	0,2
Impôts et taxes	-0,6	-0,5	-0,4	-0,4	-0,4
Frais de personnel (y compris participation)	-9,3	-8,9	-8,6	-8,7	-8,9
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	3,8	4,7	3,7	2,9	2,7
Solde reprises – dotations aux provisions	0,3	0,3	0,2	0,3	0,1
Dotations aux amortissements	-0,9	-0,8	-0,8	-0,8	-0,9
EXCEDENT NET D'EXPLOITATION	3,2	4,0	3,1	2,3	2,0
Solde des opérations en commun	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Produits financiers	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2
Charges financières	-0,2	-0,2	-0,2	-0,3	-0,3
dont intérêts financiers	-0,1	-0,1	-0,2	-0,3	-0,3
Solde des opérations financières	-0,1	-0,1	-0,1	-0,2	-0,1
RESULTAT COURANT AVANT IMPOT	3,1	4,0	3,0	2,1	1,8
Solde exceptionnel	0,0	0,1	0,0	0,2	0,2
Impôt sur les bénéfices	-0,8	-0,8	-0,7	-0,6	-0,5
RESULTAT NET	2,3	3,3	2,3	1,7	1,5
RESULTAT NET HORS ÉLÉMENTS EXCEPTIONNELS	2,3	3,3	2,3	1,9	1,7
Capacité d'autofinancement avant répartition	3,0	3,9	2,9	2,3	2,3

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

	2020	2021	2022	2023	2024
ACTIF					
Capital souscrit non appelé	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Actif immobilisé net	21,0	21,7	20,7	23,0	24,1
dont immobilisations incorporelles nettes	5,5	5,2	4,9	5,4	5,5
dont immobilisations corporelles nettes	11,4	10,8	10,3	11,3	12,2
dont immobilisations financières nettes	4,1	5,7	5,5	6,3	6,4
Actif circulant net	78,4	77,8	78,6	76,5	75,1
dont stocks nets	14,6	13,5	19,8	17,2	15,9
dont clients nets	28,3	30,6	30,9	31,9	32,8
dont valeurs mobilières de placement	2,6	3,3	3,1	5,0	5,0
dont disponibilités	28,4	25,6	19,1	15,7	15,6
dont autres actifs circulants	4,6	4,8	5,8	6,7	5,8
Comptes de régularisation	0,6	0,5	0,7	0,5	0,8
TOTAL ACTIF/PASSIF	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
PASSIF					
Fonds propres et assimilés	41,0	42,4	41,2	44,5	44,8
Dettes	59,0	57,5	58,7	55,4	55,1
dont dettes à caractère financier	24,4	22,9	21,9	20,0	18,9
dont fournisseurs	5,4	5,2	6,9	5,6	4,9
dont dettes fiscales et sociales	27,2	28,0	26,9	29,1	29,5
dont autres dettes	6,1	5,7	8,7	4,9	5,3
Produits constatés d'avance	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1

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

	2020	2021	2022	2023	2024
EVOLUTION DE L'ACTIVITE					
Variation du chiffre d'affaires (%)	nd	9,8%	13,8%	-3,8%	-1,3%
Variation de la valeur ajoutée (%)	nd	3,7%	11,6%	-8,8%	-2,2%
Variation du résultat courant avant impôt (%)	nd	41,9%	-14,8%	-31,6%	-14,5%
MARGES D'ACTIVITE					
Taux de marge commerciale (%)	24,0%	23,1%	23,3%	22,9%	22,7%
Taux de valeur ajoutée corrigée (%)	13,4%	12,6%	12,4%	11,8%	11,6%
VARIATIONS DES MOYENS D'EXPLOITATION					
Variation des immobilisations corporelles nettes (%)	nd	0,2%	0,0%	1,3%	8,3%
Variation des capitaux nets d'exploitation (%)	nd	8,9%	25,5%	-2,8%	-2,8%
Variation des stocks (%)	nd	-1,9%	53,6%	-19,5%	-7,5%
RENDEMENT APPARENT DES FACTEURS ET DES ACTIFS					
Rendement du travail salarié	1,45	1,43	1,45	1,35	1,31
Rendement des immobilisations corporelles	2,73	2,83	3,16	2,84	2,56
Rapport frais de personnel / immobilisations corporelles nettes	1,89	1,98	2,18	2,11	1,96
Rendement de la somme des facteurs	0,95	0,95	0,99	0,91	0,87
Rendement des capitaux engagés bruts	0,48	0,47	0,51	0,50	0,49
Rendement des capitaux d'exploitation directs	1,25	1,19	1,06	1,00	1,00
Rendement des actifs totaux	0,31	0,30	0,32	0,32	0,31
Rendement productif global	2,33	2,41	2,61	2,72	2,69
Rendement produits global	2,34	2,44	2,62	2,73	2,70
GESTION ET STRUCTURE FINANCIERE					
Couverture de l'actif net	1,95	1,95	1,99	1,94	1,86
Couverture des capitaux investis	1,19	1,16	1,01	1,02	1,04
Taux d'endettement (%)	59,6%	54,1%	53,2%	44,9%	42,2%
Charges financières / EBE (%)	4,5%	3,5%	6,4%	11,4%	11,0%
BFR d'exploitation (en jours de chiffre d'affaires)	21,1	22,4	28,3	28,0	25,8
Clients (en jours de chiffre d'affaires TTC)	44,2	46,3	43,0	42,6	44,4
Fournisseurs (en jours d'achats HT)	49,7	48,7	41,7	45,1	45,7
Stocks (en jours de chiffre d'affaires HT)	22,9	20,5	27,6	23,1	21,7

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

Ratios et indicateurs des entreprises du panel (suite)

	2020	2021	2022	2023	2024
TAUX DE RESULTATS					
Taux de marge brute d'exploitation (%)	28,5%	36,9%	29,8%	24,6%	23,6%
Taux de marge nette d'exploitation (%)	23,6%	32,0%	24,7%	19,4%	16,9%
Taux de résultat des opérations financières (%)	-0,5%	-0,5%	-0,7%	-1,3%	-1,1%
Taux de résultat courant avant impôt (%)	23,0%	31,5%	24,0%	18,0%	15,8%
Taux de résultat courant sur EBE (%)	80,8%	85,5%	80,6%	73,5%	67,0%
Taux de résultat courant sur produits (%)	3,1%	3,9%	3,0%	2,1%	1,8%
RENTABILITE					
Rentabilité économique des capitaux d'exploitation (%)	29,5%	38,2%	26,2%	19,3%	16,9%
Rentabilité courante des capitaux engagés (%)	11,4%	15,0%	13,0%	10,1%	8,9%
Rentabilité financière courante (%)	17,5%	22,6%	18,9%	13,0%	11,0%
Performance financière (%)	16,8%	22,1%	18,2%	14,1%	13,6%
Rentabilité nette des fonds propres (%)	13,2%	18,9%	14,4%	10,6%	9,3%
Rentabilité nette des capitaux engagés (%)	8,3%	12,3%	9,4%	7,3%	6,5%

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 nettes + 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 personnel 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 personnel 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 Mapsis