

# L'OBSERVATOIRE

Agriculture et Agroalimentaire, une affaire d'experts

17

NOVEMBRE 2020



L'Observatoire financier des entreprises agroalimentaires a pour objectif de mettre en évidence les tendances du secteur sur les principaux agrégats : activité, marges, rentabilité, endettement et capacité à investir.

Ce numéro 17 est consacré aux Plats Cuisinés & Snacking. Les données analysées sont issues des bilans 2019. Les analyses et commentaires ont été réalisés par les experts de la Direction de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et des Marchés Spécialisés du Crédit Agricole.

P.2

## PLATS CUISINÉS & SNACKING

- Le secteur des Plats Cuisinés & Snacking a connu une année 2019 légèrement moins dynamique que les précédentes, mais toujours satisfaisante sur le plan des performances financières. Les défis structurels de ce marché que sont la capacité d'innovation, la conquête de nouveaux marchés et la performance industrielle ont été relevés par la majorité des acteurs de ce secteur, quelle que soit leur taille.
- La crise de la Covid et les confinements qui l'ont accompagnée ont brutalement bouleversé ce marché : l'activité dédiée à la RHF et les solutions de mobilité (sandwichs, plats individuels, catering aérien) ont souffert comme jamais auparavant et les plats cuisinés pouvant être stockés (surgelés, appertisés) ont soudain pris le pas sur le segment des plats cuisinés frais qui tirait jusque-là le marché.
- La reprise passera par la créativité et la capacité des industriels à s'adapter aux nouvelles exigences des consommateurs. D'ici là, le secteur aura probablement connu quelques mouvements capitalistiques.



CONSULTEZ NOS PUBLICATIONS EN LIGNE

■ <https://etudes-economiques.credit-agricole.com/>  
▶ Rubrique Secteur ▶ Agriculture et Agroalimentaire



# ANALYSE FINANCIÈRE DES ENTREPRISES DE PLATS CUISINÉS & SNACKING

CE QU'IL FAUT RETENIR

ANALYSE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE

CHIFFRES CLÉS

## CE QU'IL FAUT RETENIR

### ■ UNE DYNAMIQUE RALENTIE

■ En 2019, le chiffre d'affaires du secteur des Plats Cuisinés & Snacking, tel que représenté dans notre échantillon, s'élevait à 4,7 Mds €. La dynamique historique du secteur a été ralentie, avec, notamment la fermeture de sites. Néanmoins, l'échantillon des Petites entreprises, au modèle plus local et moins exposé aux GMS, est apparu particulièrement dynamique.

### ■ LA RECHERCHE DE RELAIS À L'INTERNATIONAL

■ Structurellement peu tourné vers l'international, le secteur des Plats Cuisinés & Snacking en a pourtant fait l'un de ses relais de croissance prioritaires. Ce développement passe par des opérations de croissance externe à l'étranger, mais aussi le succès de recettes développées en France avec le concours d'industriels et de distributeurs locaux.

### ■ RENTABILITÉ ET STRUCTURE FINANCIÈRE TOUJOURS SATISFAISANTES

■ Malgré des fondamentaux légèrement en deçà des années précédentes, la santé financière des entreprises spécialisées dans les Plats Cuisinés & Snacking reste satisfaisante, témoignant de la robustesse de leur modèle. À noter que les investissements conséquents réalisés chez les Leaders (innovations, RSE, automatisation, Nutriscore...) peinent encore à se convertir totalement en termes de rentabilité opérationnelle.

## CRISE DE LA COVID ET PERSPECTIVES



### ■ LA CRISE DE LA COVID ET LE CONFINEMENT ONT FORTEMENT BOULEVERSÉ LE SECTEUR DES PLATS CUISINÉS & SNACKING

■ La crise sanitaire et les confinements qui l'ont accompagnée n'ont globalement pas été propices aux Plats Préparés & Snacking, les consommateurs ayant eu moins besoin de solutions de mobilité (sandwichs, catering aérien, plats cuisinés individuels...) et ayant privilégié le « fait maison » dans la mesure où ils étaient, pour beaucoup, contraints à rester enfermés chez eux, en famille. Les spécialistes des plats cuisinés appertisés et surgelés en GMS ont tout de même bénéficié d'un phénomène de stockage de denrées par les particuliers craignant une éventuelle pénurie alimentaire. À l'inverse, les fournisseurs de la RHF ont beaucoup souffert de la fermeture partielle ou totale des restaurants et collectivités.

■ Dans le contexte économique actuel et avec les incertitudes à venir, il est probable que les investissements dans les outils industriels des spécialistes des Plats Cuisinés & Snacking soient en forte baisse en 2020. À court terme pourraient en revanche se présenter des opportunités de reprise d'entreprises lourdement touchées par la crise. Un certain nombre d'acteurs sont aujourd'hui clairement en attente d'opportunités.

■ Pour l'après-crise, dans la mesure où le succès des professionnels des Plats Cuisinés & Snacking se mesure notamment dans leur capacité à s'adapter rapidement à l'évolution de la demande, il paraît clair que les investissements industriels et techniques devront reprendre rapidement. Ils concerneront la naturalité des produits, la RSE, le Nutriscore, les emballages, les marques, la traçabilité, la digitalisation...

► MÉTHODOLOGIE D'ANALYSE

- L'échantillon représente un chiffre d'affaires total de 4,7 Mds €. Il est représentatif du secteur Plats Cuisinés & Snacking. Il se compose d'entreprises et groupes dont le chiffre d'affaires est supérieur à 2 M€. Les données analysées sont issues des bilans 2019, jusqu'au 31/03/2020.
- Une segmentation **par taille** de chiffre d'affaires est réalisée :
  - Petites 2-10 M€
  - Grandes 10-50 M€
  - Leaders > 50 M€
- Selon la nomenclature de l'INSEE, pour être considérée comme un **Plat Préparé**, une préparation doit contenir des ingrédients appartenant à au moins deux familles distinctes de produits parmi les suivantes : produits à base de viande, produits à base de poissons, crustacés ou mollusques, produits à base de légumes ou de fruits, produits à base de pâtes, produits à base d'œufs, de fromage ou de céréales. Ces plats sont traités (congelés, réfrigérés, surgelés, appertisés ou sous-vide) et prêts à être consommés (préparés, assaisonnés et cuits).
- L'univers du **Snacking** rassemble, de son côté, des sandwiches, les pizzas et les salades composées.

- Une évolution est susceptible d'intervenir d'une année sur l'autre au sein de l'échantillon. Elle est liée à la vie des entreprises au sein du secteur : fusions, acquisitions, cessions, cessations d'activité.
- Les opérations citées nominativement dans les commentaires ont fait l'objet d'une communication publique.
- **Les données de cet Observatoire ne peuvent pas être comparées à celles de celui de janvier 2020 en raison de l'enrichissement sensible de l'échantillon d'analyse.**

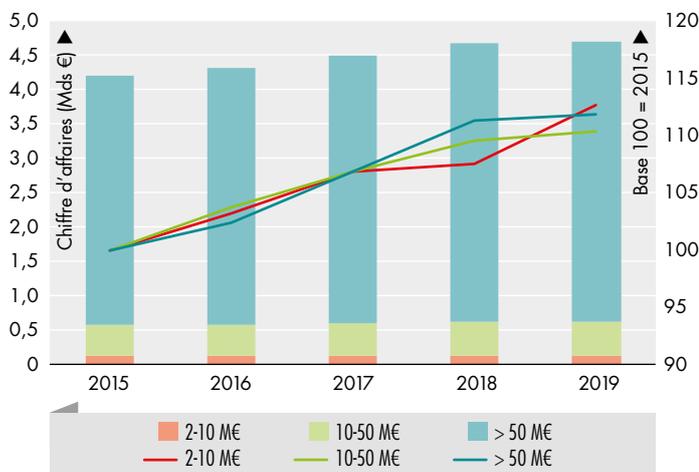


ANALYSE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE

ACTIVITÉ

■ UNE DYNAMIQUE RALENTIE

Évolution du chiffre d'affaires



- En 2019, le chiffre d'affaires du secteur des Plats Cuisinés & Snacking, tel que représenté dans notre échantillon, s'élevait à 4,7 Mds €. Après plusieurs années de hausse de près de 3 % par an, elle a fortement ralenti en 2019 (+ 0,7 %). Cela provient notamment de l'application de plans de restructuration s'accompagnant de fermetures de sites de production en 2019 (exemple de la fermeture du site de Dunkerque de Stalaven, dédié au Traiteur MDD).
- Malgré des contrastes ponctuels, sur un historique de 5 ans, on observe que toutes les tailles d'entreprises ont évolué globalement de la même manière. Pourtant, les modèles économiques diffèrent très sensiblement : du produit local à valeur ajoutée pour les Petites, au modèle très industriel – mais de qualité toujours irréprochable – pour les Leaders.
- Ce marché semble donc offrir leur place à des modèles économiques très variés.



## CRISE DE LA COVID ET PERSPECTIVES



### ■ LA DYNAMIQUE EN GMS N'A PAS PROFITÉ AUX PLATS CUISINÉS & SNACKING

■ Avec la crise sanitaire et les confinements qui l'ont accompagnée, la consommation des Français a été fortement bouleversée. Si les achats destinés à la consommation à domicile ont très logiquement fortement augmenté (hausse de plus de 10 % des achats en GMS pendant le premier confinement), cette évolution a nettement moins profité aux Plats Cuisinés & Snacking.

■ En effet, les consommateurs étant majoritairement condamnés à rester chez eux, ils ont pris le temps de cuisiner ; les plats cuisinés ont été partiellement remplacés par des repas « faits maison » et les repas dédiés à la mobilité tels que les sandwiches et les plats cuisinés individuels présentaient évidemment beaucoup moins d'intérêt pour le consommateur...

### ■ LA CRISE ET LE CONFINEMENT ONT AUSSI EU UN IMPACT SUR LES DYNAMIQUES PROPRES AUX DIFFÉRENTS SEGMENTS DE MARCHÉ

■ Depuis plusieurs années, le marché français des Plats Cuisinés & Snacking est clairement tiré par les plats cuisinés frais, bénéficiant d'une image qualitative forte de santé et de naturalité. À l'inverse, les plats cuisinés appertisés sont en perte de vitesse structurelle.

■ De fait, la crise sanitaire et le confinement ont bouleversé ces tendances de manière drastique. Elle a en effet amené les consommateurs, angoissés par la crainte de pénurie alimentaire, à stocker rapidement des conserves et des produits surgelés.

■ À l'inverse, avec le succès du « fait maison », les consommateurs n'ont pas trouvé d'intérêt dans les produits préparés frais (pendant le confinement, l'activité en GMS des plats cuisinés frais a baissé de 5,4 % en volume et de 9 % en valeur, par rapport à la même période en 2019, selon le panel IRI).

### ■ UNE CRISE SANS PRÉCÉDENT POUR LA RESTAURATION HORS DOMICILE

■ Les deux confinements de 2020 ont entraîné la fermeture quasi-totale des restaurants, la très forte baisse de l'activité des collectivités (restaurant d'entreprises, cantines) et de l'activité dédiée à l'aérien (catering). C'est tout un pan du secteur de l'agroalimentaire qui est touché : baisse du tourisme, des déplacements professionnels, mais aussi de nombreuses fermetures de restaurants... De fait, ces fermetures ont eu un effet direct sur l'activité des industriels des Plats Cuisinés & Snacking ayant tout ou partie de leur activité à destination de la RHF.

### ■ UNE BAISSÉ DE CHIFFRE D'AFFAIRES ATTENDUE EN 2020

■ 2020 sera donc un exercice difficile en termes d'activité pour le secteur des Plats Cuisinés & Snacking qui verra son chiffre d'affaires diminuer pour la première fois depuis de nombreuses années. Les industriels les plus impactés seront les spécialistes de la RHF. Les moins impactés seront certainement ceux dont l'activité est la plus diversifiée.

### ■ DES OPPORTUNITÉS À VENIR EN TERMES D'OPÉRATIONS DE CROISSANCE EXTERNE

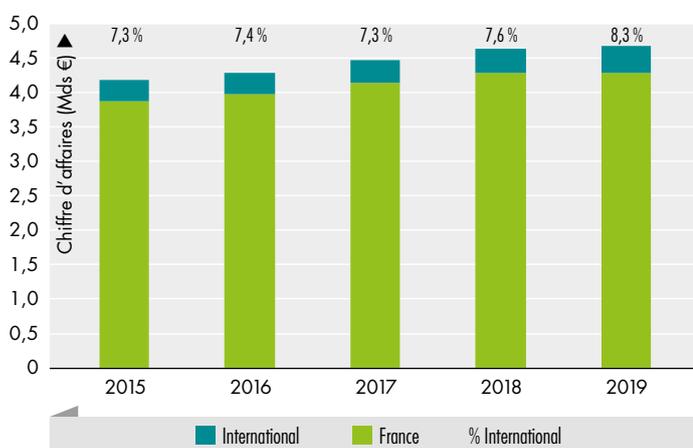
■ Si le secteur des Plats Cuisinés & Snacking a déjà lancé sa consolidation, la crise de la Covid et les grandes difficultés rencontrées par certains acteurs, de toute taille, vont certainement entraîner la poursuite de cette consolidation. Les industriels les plus performants apparaissent dans tous les cas particulièrement attentifs aux opportunités qui pourraient se présenter.

### ■ LA REPRISE DÉPENDRA NOTAMMENT DE LA CAPACITÉ DES INDUSTRIELS À INNOVER EFFICACEMENT

■ Le marché français des Plats Cuisinés & Snacking doit son dynamisme historique à sa capacité à innover et à se réinventer si nécessaire. La crise que nous traversons actuellement a un impact non négligeable sur les exigences des consommateurs et il est probable que la sortie de crise s'accompagne d'une hiérarchie nouvelle dans les critères de choix des consommateurs (impact sur la santé humaine, naturalité, origine des produits, traçabilité, recyclabilité des emballages, bien-être animal, digitalisation de ces informations...). La reprise dépendra certainement de la capacité des industriels à s'y adapter efficacement.

### ■ UN CHIFFRE D'AFFAIRES À L'INTERNATIONAL STRUCTURELLEMENT FAIBLE, MAIS EN LÉGÈRE HAUSSE

#### Évolution du chiffre d'affaires et de la part à l'international



■ La part de l'activité internationale des entreprises spécialisées dans les Plats Cuisinés & Snacking est structurellement faible (8,3 % du chiffre d'affaires en moyenne en 2019 vs 35 % pour le Tout IAA) en lien, notamment, avec les différences dans les habitudes alimentaires et les traditions culinaires propres à chaque pays.

■ Elle a tout de même augmenté de manière significative en 2019. Certains industriels des Plats Cuisinés & Snacking considèrent logiquement l'export comme un relais de croissance potentiel. Cela se traduit parfois par des opérations de croissance externe à l'étranger, mais aussi le succès de recettes développées en France avec le concours d'industriels et de distributeurs locaux.

## CRISE DE LA COVID ET PERSPECTIVES

### ■ L'ACTIVITÉ À L'EXPORT DES INDUSTRIELS DES PLATS CUISINÉS & SNACKING LOURDEMENT IMPACTÉE PAR LA CRISE

■ L'activité internationale des industriels français des Plats Cuisinés & Snacking a été particulièrement touchée par la crise de la Covid. Une des principales raisons à cela est bien sûr le ralentissement général des échanges entre les pays, notamment à cause des difficultés logistiques que la crise a entraînées (prix très élevés des containers, moindre activité du fret).

■ Le secteur a également été la victime des arbitrages alimentaires réalisés par les ménages étrangers, les Plats Cuisinés & Snacking étant considérés comme des produits facilement substituables. Sans oublier que, comme partout, l'ensemble de l'activité RHF a été mis à l'arrêt pendant plusieurs mois.

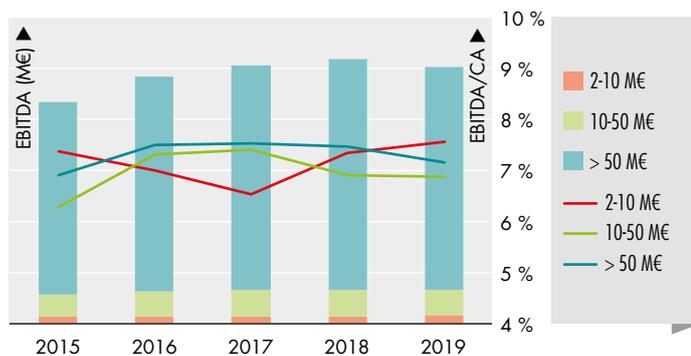
### ■ DES OPPORTUNITÉS DE DÉVELOPPEMENT PAR CROISSANCE EXTERNE À SAISIR

■ Pour les industriels français en bonne santé financière et en quête de relais de croissance à l'international, la période actuelle est clairement propice à l'émergence d'opportunités.

## RENTABILITÉ

### ■ UNE RENTABILITÉ EN LÉGER REPLI

Évolution de la rentabilité d'exploitation et du taux EBITDA/CA



■ En 2019, la rentabilité moyenne des spécialistes des Plats Cuisinés & Snacking s'est légèrement érodée. Elle atteint 7,1 % du chiffre d'affaires, ce qui reste une performance satisfaisante dans le secteur Agroalimentaire. La hausse de certaines matières premières, comme la flambée inattendue des prix du porc, permet d'expliquer une partie de cette baisse.

■ Les Leaders ont vu leur rentabilité d'exploitation légèrement baisser en 2019. Ils doivent en permanence relever le triple défi de l'innovation efficace, de la conquête de nouveaux marchés, et de la performance industrielle... avec un succès variable selon les acteurs en 2019. À noter que la fermeture d'outils de production témoigne de la restructuration industrielle qu'il était utile de faire chez certains d'entre eux.

■ Plus réactives à l'évolution de la demande et moins exposées aux pressions des GMS, les Petites entreprises prennent la place de sous-segment le plus rentable du secteur.

## CRISE DE LA COVID ET PERSPECTIVES

### ■ L'ÉVOLUTION SOUDAINE DE L'ACTIVITÉ DES ENTREPRISES AURA UN IMPACT SENSIBLE SUR LEUR RENTABILITÉ

■ Selon que les entreprises ont vu, pendant la crise, leur carnet de commandes baisser brutalement (activité RHF, plats cuisinés frais individuels, sandwichs, catering aérien...) ou, à l'inverse, se remplir de manière inhabituelle (activité de plats cuisinés appertisés et surgelés dédiée à la GMS), elles ont été dans l'obligation d'adapter le taux d'utilisation de leur outil de production. Ainsi, une faible utilisation des outils a entraîné une baisse de la rentabilité d'exploitation, du fait de l'impact des coûts fixes sur cette dernière. Inversement, l'afflux de commandes a amené certains industriels à étendre l'utilisation de leurs outils au maximum, leur permettant de dégager, durant cette période, un niveau de rentabilité supérieur à la normale.

■ Par ailleurs, avec la crise et la demande de produits plus basiques et plus homogènes, les GMS ont réduit les gammes proposées en rayon. Si cela a présenté l'avantage, pour les industriels, de diminuer le nombre d'arrêts techniques des lignes de production, la demande pour des produits plus basiques est, en revanche, source de moindre valeur ajoutée.

■ De même, les plats cuisinés frais étant globalement mieux valorisés que les surgelés et les appertisés, l'évolution qualitative des achats des ménages pendant la crise aura un impact négatif sur la rentabilité moyenne du secteur des Plats Cuisinés & Snacking.

### ■ LES ENTREPRISES ONT DÛ S'ADAPTER AUX RISQUES SANITAIRES ENCOURUS PAR LEURS SALARIÉS

■ Pour les industriels du secteur des Plats Cuisinés & Snacking, le coût relatif à la prévention du risque sanitaire dans l'entreprise (masques, blouses, formations, distanciation physique, équipement de télétravail...) aurait un impact potentiel de l'ordre de 0,5 point sur la marge d'EBITDA.

■ À l'inverse, la fin des déplacements et réceptions compense - partiellement - ces surcoûts.

### ■ LES PERFORMANCES D'EXPLOITATION SONT LOURDEMENT IMPACTÉES EN 2020, MAIS DEVRAIENT NETTEMENT REBONDIR APRÈS LA CRISE

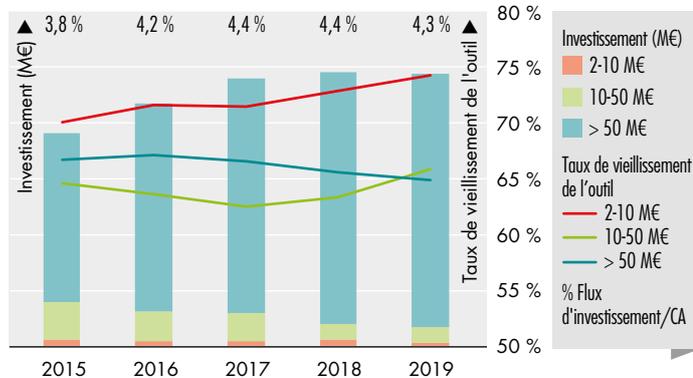
■ Globalement, tenant compte de l'ensemble de ces facteurs, la rentabilité d'exploitation moyenne du secteur devrait baisser en 2020.

■ À plus long terme, si comme nous l'anticipons, la crise s'accompagne d'opérations de restructurations et de consolidation ainsi que de vastes projets stratégiques, la rentabilité d'exploitation moyenne de l'ensemble du secteur des Plats Cuisinés & Snacking pourrait ressortir finalement meilleure que celle de 2019.

## STRUCTURE FINANCIÈRE

### DES INVESTISSEMENTS SOUTENUS CHEZ LES LEADERS

#### Évolution de l'investissement (M€) et du taux de vieillissement de l'outil



- En 2019, les entreprises du secteur des Plats Cuisinés & Snacking ont maintenu un rythme globalement soutenu d'investissements (4,3 % du chiffre d'affaires, légèrement supérieur au Tout IAA).
- De manière visible, ce sont les Leaders du secteur qui tirent les investissements. Ils sont confrontés aux enjeux de performances industrielles communs à l'ensemble du secteur (automatisation, flexibilité des outils), mais doivent aussi investir pour répondre aux nouvelles attentes des consommateurs (moins de viande, amélioration du Nutriscore, traçabilité, naturalité, réduction des emballages...).
- La baisse des investissements chez les Petites (1,5 % du chiffre d'affaires en 2019 vs 3,2 % en moyenne sur les 4 années précédentes) et les Grandes (2,5 % vs 4,5 %) est considérable et pose question. Elle pourrait être le signe d'une relative perte de confiance de la part des chefs d'entreprise.
- Ces tendances d'investissements se traduisent dans le taux d'amortissement des outils industriels : il suit une tendance légèrement baissière chez les Leaders et haussière chez les autres.
- Il est élevé chez les Petites (74 % en 2019). Cependant, il faut dire que le modèle économique de ces acteurs reste très centré autour de la qualité de la main-d'œuvre (produits moins industriels) plutôt que sur le degré de modernité de l'outil de production.

## CRISE DE LA COVID ET PERSPECTIVES

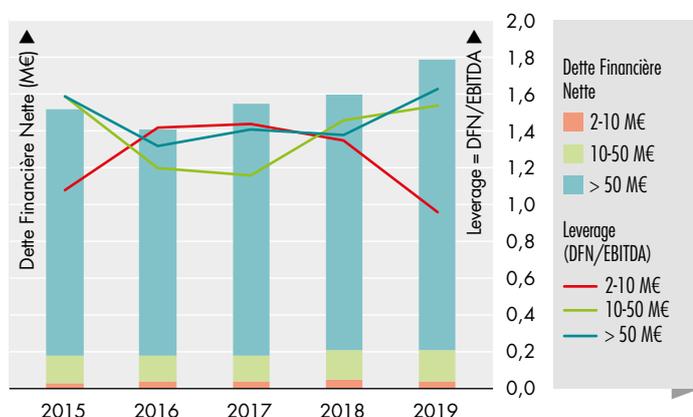
- Dans le contexte économique actuel et avec les grandes incertitudes à venir, il est très probable que les investissements dans les outils industriels des spécialistes des Plats Cuisinés & Snacking soient en forte baisse en 2020. Les grands projets seront, *a minima*, reportés à 2021 ou 2022.
- À court terme pourraient en revanche se présenter des opportunités de reprise d'entreprises lourdement touchées par la crise. Un certain nombre d'acteurs sont aujourd'hui clairement en attente de telles opportunités.

- Pour l'après-crise, dans la mesure où le succès des professionnels des Plats Cuisinés & Snacking se mesure notamment dans leur capacité à s'adapter rapidement à l'évolution de la demande, il paraît clair que les investissements devront reprendre à un rythme soutenu. Ils concerneront par exemple l'impact écologique des emballages des plats cuisinés, la RSE, les marques, la traçabilité des produits, la digitalisation, l'excellence de la relation client...

### UNE STRUCTURE FINANCIÈRE TOUJOURS CONFORTABLE

L'analyse de la dette est à considérer avec précaution, car plusieurs entreprises du secteur sont des filiales de groupes, et ont pu notamment sortir une part de leur dette financière de leur bilan propre au cours de la période analysée.

#### Évolution de la Dette Financière Nette et du Levantage par taille



- Le secteur reste peu endetté, même si la DFN et son levantage global augmentent.
- Les Leaders voient l'évolution à la hausse de leurs investissements, et donc de leur endettement, impacter négativement leur Levantage. Ce dernier reste cependant très satisfaisant (DFN/EBITDA = 1,6).
- Leur bonne rentabilité conjuguée au niveau faible de leurs investissements permettent aux plus petits acteurs de gagner en capacité d'endettement théorique en 2019 (DFN/EBITDA = 1 vs 1,3 en 2018). La prudence des chefs d'entreprise des Petites aura ainsi été sans conséquence sur les performances en 2019, mais les investissements devront reprendre après la crise s'ils souhaitent que la croissance soit durable. D'autant qu'ils ont apparemment les moyens de ces investissements.
- Dans tous les cas, la capacité d'investissement de l'ensemble des industriels des Plats Cuisinés & Snacking reste confortable. La part des situations critiques pour ce secteur (DFN/EBITDA > 10) est assez faible (12 %).

## CRISE DE LA COVID ET PERSPECTIVES

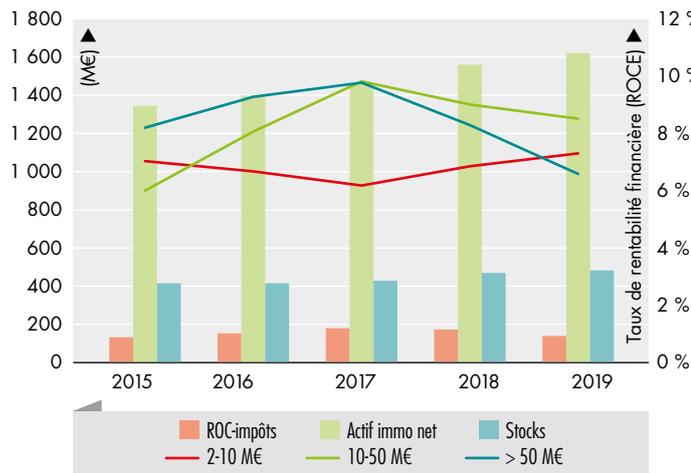


Il est probable que la crise économique, avec la baisse de la rentabilité attendue et les besoins en trésorerie, vienne alourdir la structure financière des entreprises du secteur des Plats Cuisinés & Snacking.

C'est notamment la dégradation de ce critère, lourdement affecté par un manque de rentabilité, qui pourra convaincre certains industriels en difficulté de trouver un éventuel partenariat capitalistique.

### UNE RENTABILITÉ FINANCIÈRE EN BAISSÉ

#### Taux de rentabilité des capitaux employés par taille



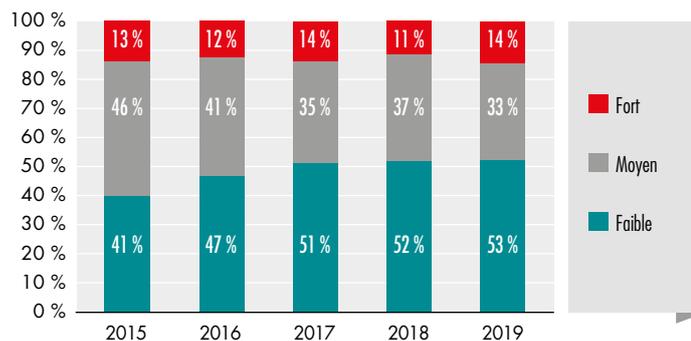
Après avoir atteint un niveau exceptionnel en 2017 (près de 10 %), la rentabilité financière moyenne du secteur baisse fortement (ROCE = 6,8 % en 2019).

Le secteur peine à convertir de manière efficace les investissements réalisés en rentabilité. Ainsi, il semble que les nombreuses exigences qualitatives actuelles des consommateurs ne soient pas rémunérées à leur juste valeur.

### PROFIL DE RISQUE

#### LE PROFIL DE RISQUE RESTE ASSEZ SATISFAISANT

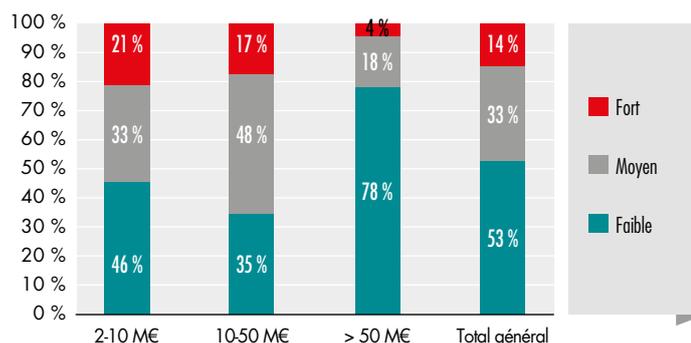
##### Évolution du profil de risque sur 5 ans



Alors qu'il était jusque-là en amélioration constante, le profil de risque se dégrade légèrement en 2019, avec une légère hausse du nombre d'entreprises dites en « risque fort ».

Pour autant, il reste relativement satisfaisant, avec notamment une part de plus de 50 % d'entreprises en « risque faible ».

##### Profil de risque, par taille



## CRISE DE LA COVID ET PERSPECTIVES

Une évolution défavorable des risques paraît probable au regard de la dégradation de la rentabilité de quelques industriels des Plats Cuisinés & Snacking au cours de l'année 2020.

## CHIFFRES CLÉS

	2-10 M€	10-50 M€	> 50 M€	Secteur	TOTAL IAA*
<b>ACTIVITÉ &amp; RENTABILITÉ</b>					
Part à l'international	5 %	7 %	9 %	8 %	35 %
Marge brute/CA	51 %	49 %	49 %	49 %	35 %
VA/CA	30,2 %	25,8 %	25,3 %	25,5 %	20,2 %
Personnel/VA	71,3 %	69,0 %	67,4 %	67,7 %	61,3 %
EBITDA/VA	25,0 %	26,6 %	28,2 %	28,0 %	35,6 %
EBITDA/CA	7,6 %	6,9 %	7,2 %	7,1 %	7,2 %
Résultat net/CA	4,0 %	2,8 %	2,4 %	2,5 %	3,0 %
CAF/CA	6,4 %	4,8 %	4,5 %	4,6 %	5,6 %
ROCE	7,3 %	8,5 %	6,6 %	6,8 %	6,0 %
<b>STRUCTURE FINANCIÈRE</b>					
Flux d'investissement/CA	2 %	2 %	5 %	4 %	4,0 %
Flux d'investissement/VA	5 %	9 %	18 %	17 %	20 %
Taux amort immos corp	74 %	66 %	65 %	65 %	62 %
Fonds propres/Bilan	55 %	46 %	42 %	42 %	44 %
Dettes Brutes/Bilan	18 %	21 %	22 %	21 %	29 %
Dette nette/EBITDA	1,0	1,5	1,6	1,6	2,9
BFR (en j CA)	48	41	30	31	65
Stocks (en j CA)	44	58	34	37	78
Disponibilités/passif courant	38 %	17 %	17 %	17 %	20 %

\* Les chiffres Total IAA sont ceux de l'Observatoire de janvier 2020



## L'OBSERVATOIRE - 17

L'Observatoire financier des entreprises agroalimentaires - Novembre 2020

Directeur de la publication : Didier REBOUL

Rédacteur en chef : Philippe CHAPUIS

Rédaction réalisée par : les experts de la Direction de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et des Marchés Spécialisés de Crédit Agricole S.A.

Cette publication reflète l'opinion de Crédit Agricole S.A., à la date de sa publication, sauf mention contraire (contributeurs extérieurs). Cette opinion est susceptible d'être modifiée à tout moment sans notification. Elle est réalisée à titre purement informatif. Ni l'information contenue, ni les analyses qui y sont exprimées ne constituent en aucune façon une offre de vente ou une sollicitation commerciale et ne sauraient engager la responsabilité du Crédit Agricole S.A. ou de l'une de ses filiales ou d'une Caisse Régionale. Crédit Agricole S.A. ne garantit ni l'exactitude, ni l'exhaustivité de ces opinions comme des sources d'informations à partir desquelles elles ont été obtenues, bien que ces sources d'informations soient réputées fiables. Ni Crédit Agricole S.A., ni une de ses filiales ou une Caisse Régionale, ne sauraient donc engager sa responsabilité au titre de la divulgation ou de l'utilisation des informations contenues dans cette publication. Réalisation : Art6 - Photos : 123rf.

## GLOSSAIRE

## ■ PART À L'INTERNATIONAL

Calcul : *Chiffre d'affaires réalisé hors de France / chiffre d'affaires.*

Inclus les exportations depuis la France ainsi que les ventes réalisées par les filiales du groupe établies hors de France.

## ■ MARGE BRUTE

Calcul : *Chiffre d'affaires hors taxes – achats de marchandises et matières premières – variation des stocks.*

## ■ MARGE INDUSTRIELLE

Calcul : *Rentabilité d'exploitation (EBITDA) / valeur ajoutée (VA).*

Le taux de marge industrielle permet de mesurer la part de la valeur ajoutée qui n'est pas utilisée pour rémunérer le travail des salariés et payer les impôts. Elle traduit la part qui reste acquise à l'entreprise. Ce ratio permet d'évaluer la rentabilité d'exploitation d'une entreprise indépendamment des fluctuations du chiffre d'affaires liées à la volatilité des intrants.

## ■ VALEUR AJOUTÉE

Calcul : *Marge brute – charges externes.*

La valeur ajoutée traduit le supplément de valeur donné par l'entreprise, dans son activité, aux biens et aux services en provenance des tiers.

## ■ RENTABILITÉ D'EXPLOITATION (EBITDA)

Calcul : *Chiffre d'affaires hors taxes – Achats et charges externes – Charges de personnel – Autres charges.*

L'EBITDA est le solde entre les produits d'exploitation et les charges d'exploitation qui ont été consommées pour obtenir ces produits. Il correspond donc au résultat du processus d'exploitation, et diffère du résultat d'exploitation dans la mesure où il ne prend pas en compte les dotations aux amortissements et provisions pour dépréciation d'actif.

## ■ BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

Calcul : *Stocks + clients + autres créances exploitation et hors exploitation – Fournisseurs - autres dettes d'exploitation et hors exploitation.*

Le besoin en fonds de roulement (BFR) d'une entreprise est la somme de son BFR d'exploitation et de son BFR hors exploitation. Le BFR d'exploitation représente le solde des emplois et des ressources d'exploitation (soit en simplifiant : stocks + clients - fournisseurs). Il correspond aux ressources mobilisées par l'entreprise pour financer son cycle d'exploitation (ou généré par celui-ci lorsque ce BFR est négatif).

## ■ RENTABILITÉ DES CAPITAUX EMPLOYÉS (ROCE)

Calcul : *Résultat opérationnel courant – impôt sur les sociétés / actif immobilisé net + besoin en fonds de roulement.*

C'est le rapport entre l'accroissement de richesse et les capitaux investis, qui évalue si l'entreprise est en mesure de créer de la valeur. Il indique la rentabilité comptable des actifs mobilisés.

## ■ CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT

Calcul : *Résultat net +/- dotations récurrentes nettes aux amortissements et provisions immos +/- gains et pertes latents liés aux variations de juste valeur +/- autres produits / charges nets calculés (plus-values, quote-part...).*

La capacité d'autofinancement après frais financiers et impôts mesure l'ensemble des ressources internes générées par l'entreprise. Sans impact pour la trésorerie.

## ■ FLUX D'INVESTISSEMENT

Calcul : *Acquisitions nettes d'immobilisations (y compris cessions et dotations aux amortissements) – subventions d'investissement reçues – dividendes reçus – autres flux d'investissement.*

C'est la part de la richesse produite (valeur ajoutée) consacrée à l'investissement chaque année. Le flux d'investissement doit également être apprécié sur plusieurs années.

## ■ DISPONIBLE/PASSIF COURANT

Calcul : *Valeurs mobilières de placement + disponibilités / passif courant.*

C'est la capacité à faire face au passif exigible à court terme, avec une trésorerie immédiatement mobilisable. Elle est un indicateur de l'indépendance financière.

## ■ RATIO DE LEVERAGE

Calcul : *(Total dettes bancaires et financières – disponibilités) / EBITDA.*

Durée théorique de remboursement de la dette financière nette, quelle qu'en soit l'échéance : elle indique la capacité de remboursement des dettes contractées.

## ■ DETTE FINANCIÈRE NETTE

Calcul : *Total dettes bancaires et financières – Disponibilités.*

Il s'agit de la dette financière de l'entreprise retraitée de ses liquidités.

## ■ RATIO DE GEARING

Calcul : *(Total dettes bancaires et financières – Disponibilités) / Fonds Propres.*

Il met en évidence la solidité de la structure financière du groupe, au niveau de son bilan.



L'OBSERVATOIRE - 17

L'Observatoire financier des entreprises agroalimentaires - Novembre 2020

CONSULTEZ NOS PUBLICATIONS EN LIGNE

<https://etudes-economiques.credit-agricole.com/>

► Rubrique Secteur ► Agriculture et Agroalimentaire



Avec Ecofolio  
tous les papiers  
se recyclent.