

## Synthèse de l'enquête GECO Food service & ARIAs

### Premiers impacts sur l'activité des IAA en Food Service

#### Méthodologie

Consultation lancée du 3 Avril au 8 Avril 2020, auprès des Business Unit Hors Domicile des adhérents agroalimentaires du GECO Food Service (Questionnaire On Line)

- **76 entreprises répondantes sur la thématique spécifique Stocks dont 40 sur la situation générale RHD.**
- 60 % d'ETI ; 25 % TPE PME et 14% de Grands Groupes
- Tous les secteurs ou catégories de produits sont représentés.

Sont analysées des questions quantitatives (choix fermés) ou qualitatives (sous formes de « bonnes pratiques », mesures à préconiser pour sortir de la crise ou encore de « verbatim »)

#### Points saillants à retenir

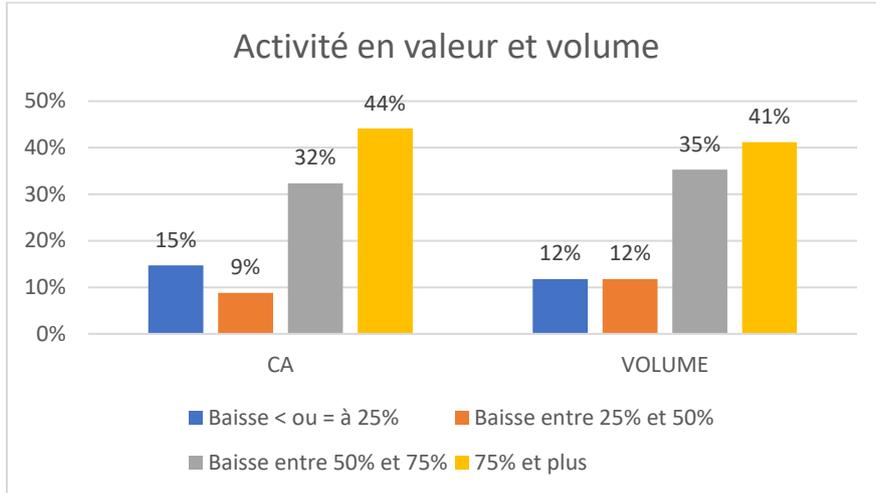
- 1 L'arrêt brutal de la Consommation Hors Domicile (collectives et commerciales) a entraîné une baisse d'activité de plus de **75% en valeur et en volume respectivement pour 44% et 41% des entreprises répondantes.**
- 2 Pour 40% des entreprises, cette baisse d'activité entraîne une fermeture de **plus de 50% des lignes de production entraînant pour 50% d'entre elles des problématiques de salariés (pour plus de 50%) affectés par ces fermetures.**
- 3 74% des entreprises ont recours au chômage partiel (et télétravail) - 32% au report sur le retail quand cela est possible.
- 4 La problématique des stocks à l'arrêt a été en partie gérée par des dons, du report sur le retail (pour les produits « identiques ») mais peu de reconditionnements pour les formats type BTOB difficiles à transposer en retail de par la contenance mais aussi les produits dits solutions sur les marchés de la CHD .
- 5 Enfin l'heure est à la gestion des stocks en entrepôts et les produits arrivant en DDM fin contrat date **72% des entreprises répondantes ont des stocks qui arriveront en fin de contrat date d'ici à 30 jours.**

Les questions se posent sur la commercialisation de ces produits si le confinement persiste avec une reprise dégradée de l'activité en CHD. Les clients accepteront-ils d'acheter ces produits ? Enfin, l'ensemble des répondants auront besoin de 8 à 15 jours minimum, selon les typologies de produits, pour relancer les productions avec des gammes plus restreintes. Quid des références hivernales non consommées qui seront probablement déréférencées (passage à la saison Printemps -Eté) ?

## 1-Impact sur l'activité :

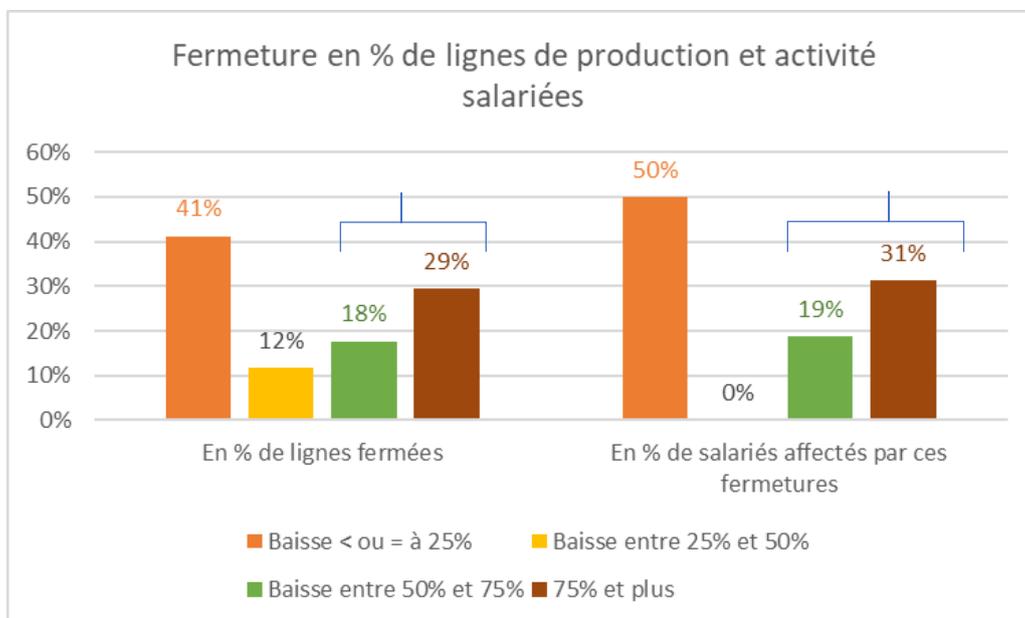
- Quelle est la proportion (en%) de la baisse de votre activité en valeur et volume liée aux fermetures des établissements ?

**Lecture :** 44% des entreprises connaissent une baisse de plus de 75% de leur activité en CA et 41% une baisse en volume de plus de 75%.



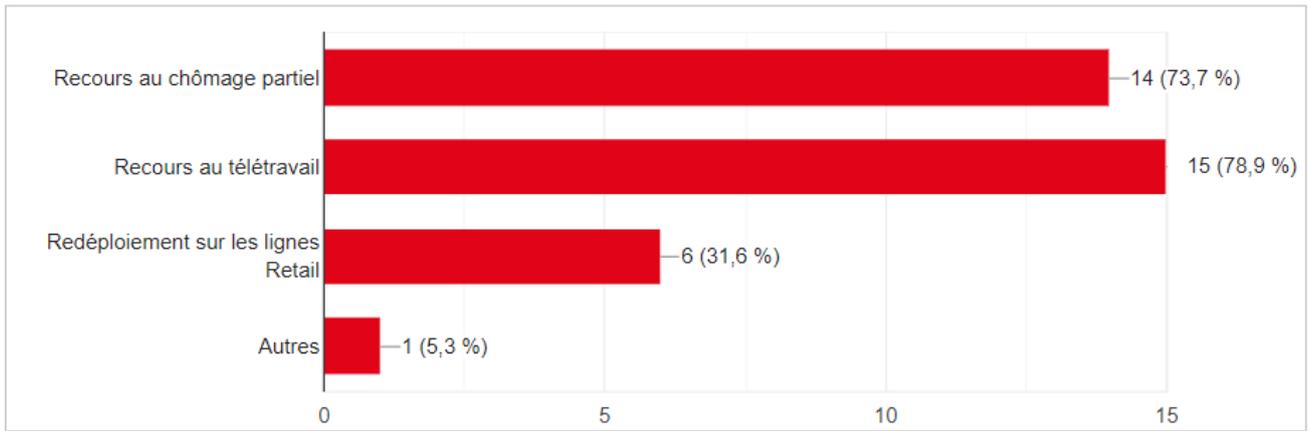
- La crise actuelle a-t-elle entraîné la fermeture de certains de vos sites ou lignes de production ?

**Lecture :** Pour 42% des entreprises, la crise a entraîné des fermetures de sites ou lignes de production. Pour 40% d'entre elles, cette baisse entraîne **une fermeture de plus de 50% des lignes de production** entraînant pour 50% d'entre elles des problématiques de salariés (pour plus de 50%) affectés par ces fermetures.



○ **Quelles sont les solutions adoptées vis-à-vis des salariés pour faire face à ces fermetures ?**

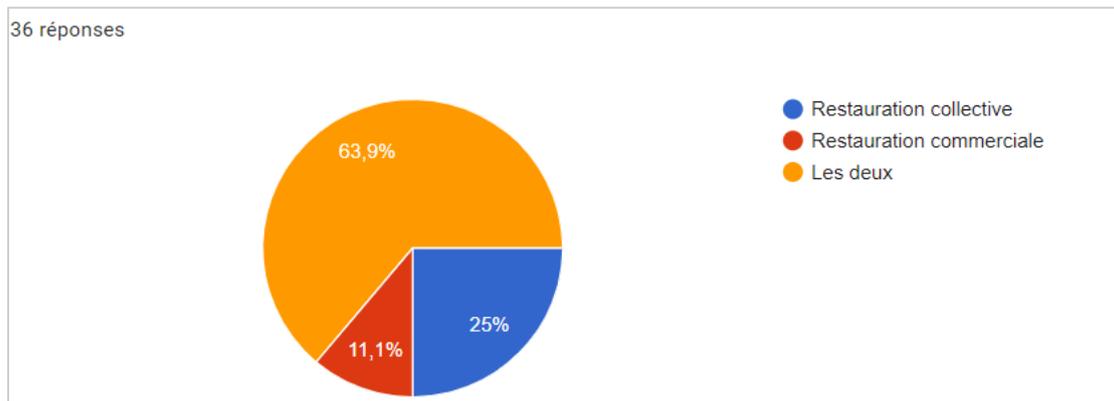
*Lecture : 74% ont recours au chômage partiel et 32% au report sur le retail quand cela est possible.*



➤ **Profil des clients**

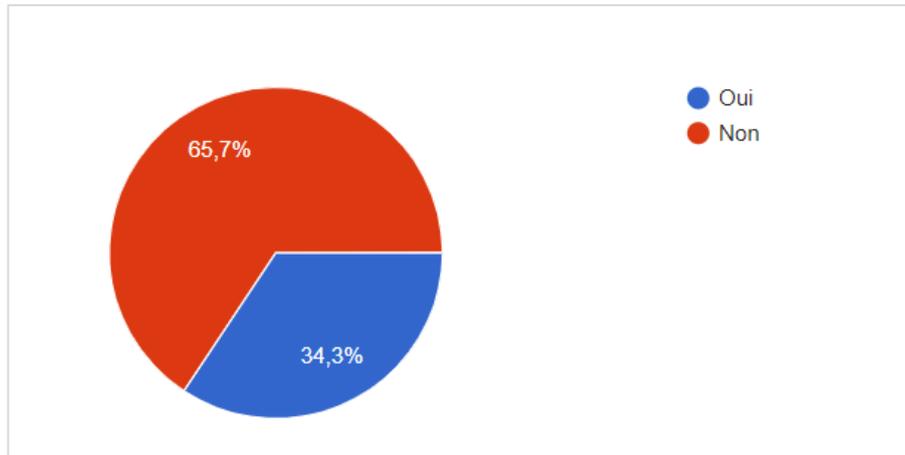
○ **Quel est votre secteur d'activité principal ?**

*Lecture : Pour les 2/3 de nos entreprises, l'activité est orientée sur les 2 segments majeurs de la RHD, l'impact est donc très important avec la fermeture des établissements de la restauration commerciale et de la restauration Entreprises et enseignement.*



## 2-Impact sur la gestion des stocks :

- Avez-vous réussi à gérer les difficultés d'écoulement des stocks induites par l'arrêt brutal de l'activité sur vos marchés ?



- Suite à l'arrêt brutal de l'activité sur les marchés CHD, dans quelles proportions avez-vous écoulé vos stocks ? (en %)

*Lecture : 62% des répondants ont écoulé seulement 20% de leurs stocks. Ce sont essentiellement les entreprises commercialisant du frais et surgelés par des dons (39%), du report sur le retail (43%). La solution de reconditionnement des formats traditionnellement adaptés aux activités RHD pour le retail a peu été utilisée (17%).*

