

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

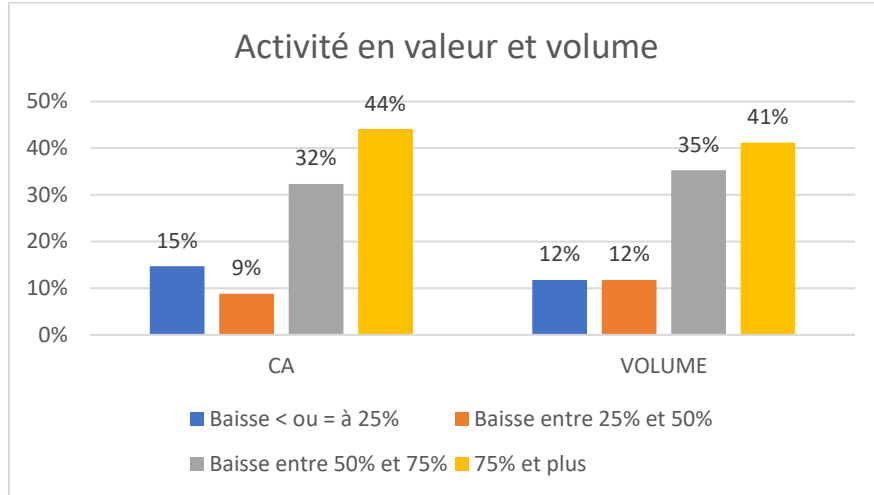
- 1 L'arrêt brutal de la Consommation Hors Domicile (collectives et commerciales) a entraîné une baisse d'activité de plus de **75% en valeur et en volume respectivement pour 44% et 41% des entreprises répondantes.**
- 2 Pour 40% des entreprises, cette baisse d'activité entraîne une fermeture de **plus 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 grâce à 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 :

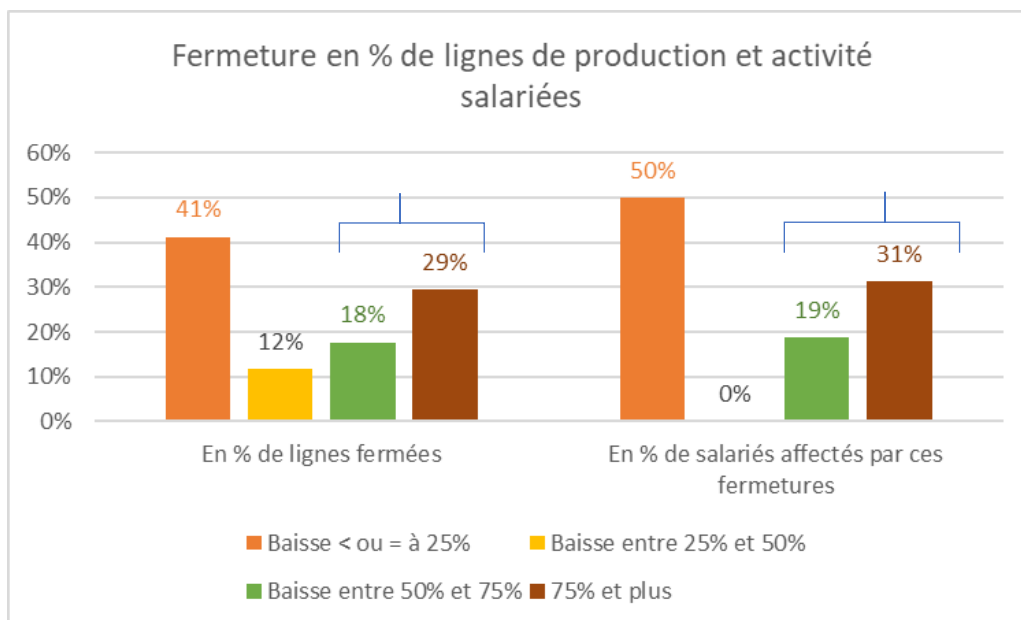
- Quelle est la proportion (en%) de la baisse de votre activité en valeur et volume liée aux fermetures des établissements ?

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%.



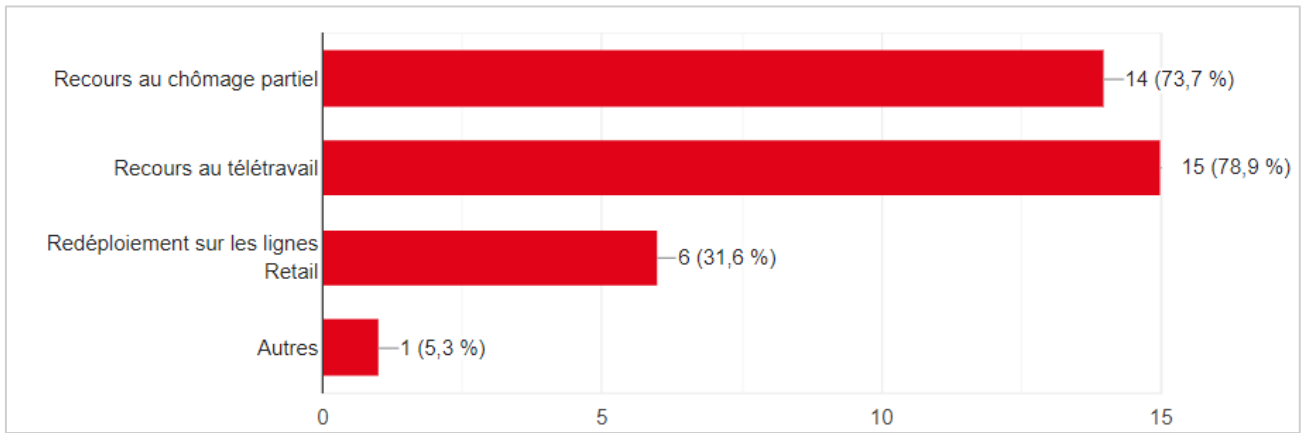
- La crise actuelle a-t-elle entraîné la fermeture de certains de vos sites ou lignes de production ?

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 ?**

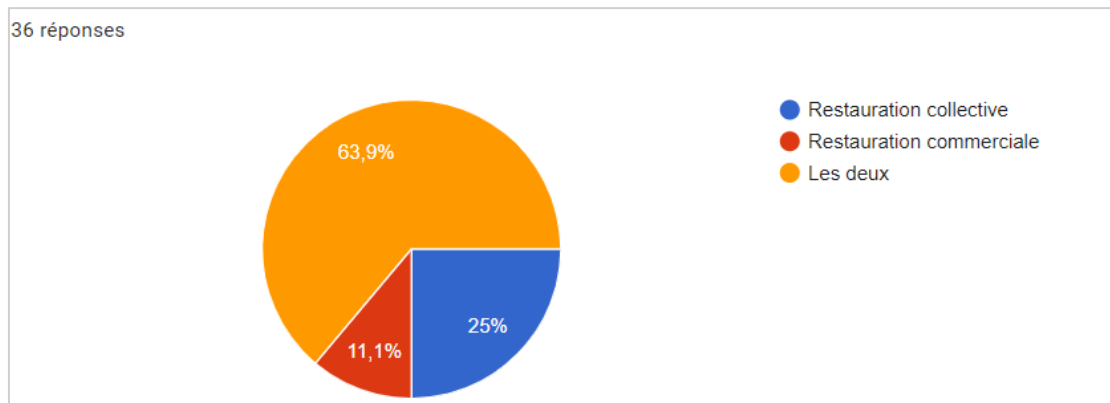
Lecture : 74% ont recours au chômage partiel et 32% au report sur le retail quand cela est possible.



➤ **Profil des clients**

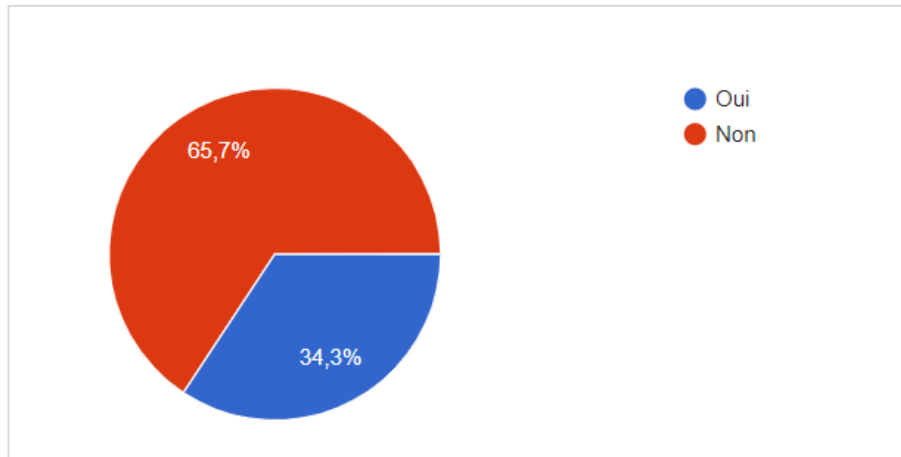
○ **Quel est votre secteur d'activité principal ?**

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.



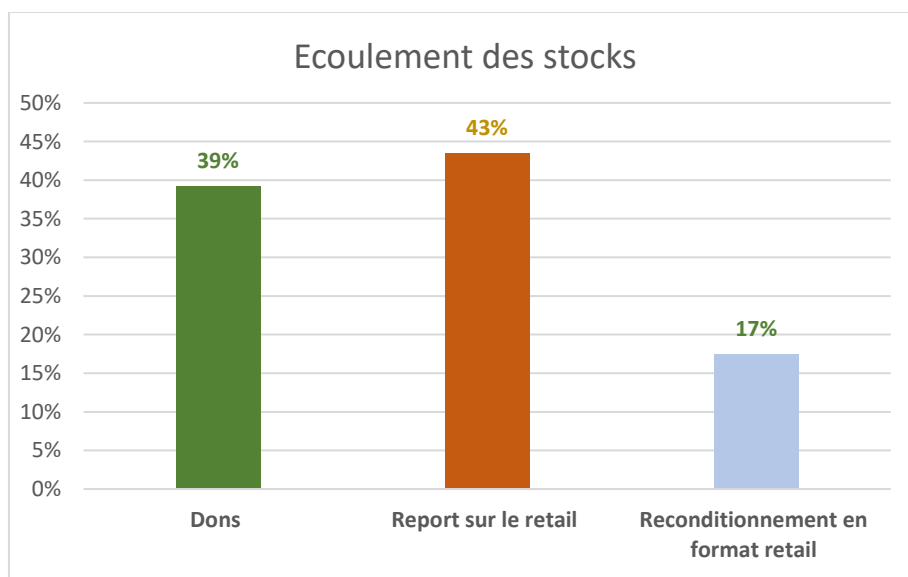
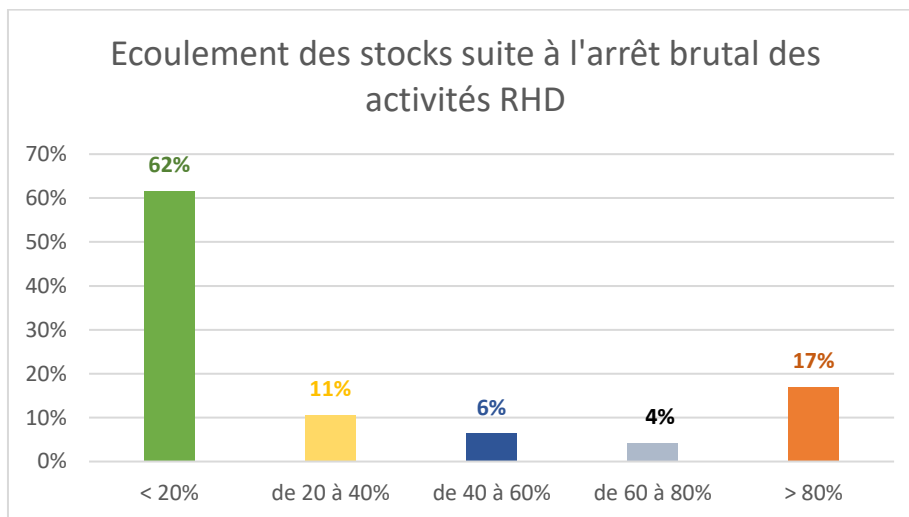
2-Impact sur la gestion des stocks :

- 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 %)

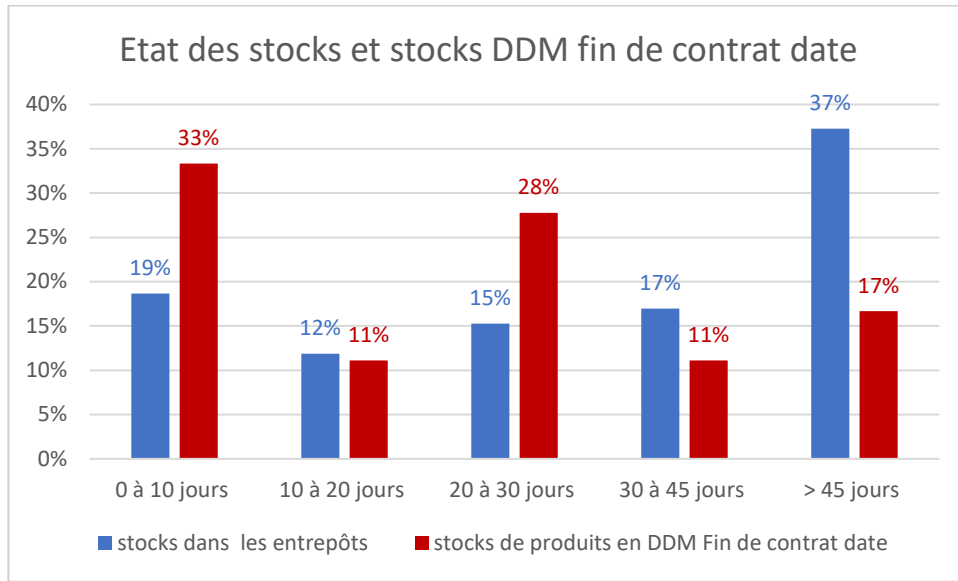
Lecture : 62% des répondants ont écoulé seulement 20% de leurs stocks. Ce sont essentiellement les entreprises commercialisant du frais et surgelés par des dons (39%), du report sur le retail (43%). La solution de reconditionnement des formats traditionnellement adaptés aux activités RHD pour le retail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



- A date, quel est l'état de vos stocks en nombre de jours de stocks dans vos entrepôts et sur ces stocks, le nombre de jours de stocks des produits en DDM /en fin contrat date ?

Lecture : 19% des entreprises ont des stocks à hauteur de 10 jours dans leurs entreprises et 33% d'entre elles en fin de contrat date. **72%** des entreprises répondantes ont des stocks qui arriveront en fin de contrat date **d'ici à 30 jours**.

A noter également que 50% des répondants ont de stocks en DDM « proches » à moins de 15 jours.



- Dans l'éventualité d'une sortie de crise entre la mi-mai et mi-juin, quel sera l'état de vos stocks ? Combien de jours vous faudrait-il pour relancer l'activité sur le marché de la Consommation Hors Domicile ?

Pour les entreprises commercialisant du frais (20) il faudra environ entre 8 et 15 jours avec une gamme restreinte les 80-20

Pour les entreprises du surgelé, la relance peut être rapide mais des problématiques liées aux surstocks des références Hiver se posent avec des référencements qui ne seront probablement pas reconduits et des stocks invendables

Pour les autres entreprises de boissons et d'épicerie, les problématiques de stocks ne semblent pas se poser. Certains continuent de produire pour être prêts.

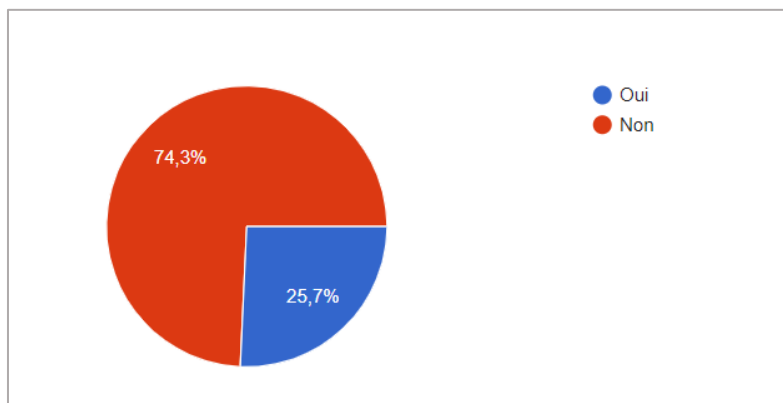
En conclusion l'offre sera disponible peut-être limitée mais la question se pose également sur la demande.



3-Impacts sur les relations commerciales :

- **Rencontrez-vous des situations commerciales que vous estimez "déloyales" ?**

10 entreprises ont répondu oui soit un quart des répondants



- *Augmentation des délais de règlement*
- *Distributeurs, SRC*
- *Retards de paiements, livraisons refusées, demandes de retour de produits*
- *Servir a internalisé sa production de salades sans discussion*
- *Client industriel qui est soumis à un chantage par une enseigne de GMS étrangère et qui par conséquent se retourne vers nous pour baisser significativement les prix*
- *Dans le cadre d'un dévoiement vers la GMS, le client veut appliquer des pénalités parce que nous ne livrons pas les quantités initialement prévues alors qu'il n'a pas été réactif.*
- *Demande "menaçante" de reprise de marchandise / compensation de la casse produit par certains distributeurs,*
- *5% à 15%*
- *Déductions automatiques sur paiements de factures restantes*

4 -Impacts sur les besoins de trésorerie et accompagnements :

°Quel serait en %, la hausse nécessaire de trésorerie pour compenser cette crise ? Quels sont vos besoins d'accompagnement (Formations, Bonnes pratiques, Webinars...) ?

Besoins en trésorerie

- *Besoins de trésorerie entre 20 et 50%*
- *Besoins de facilité de paiement, délais, baisse des franco,*
- *Pas encore mesurable- Pas de besoin en trésorerie pour l'instant*

Besoins d'accompagnements :

- *Partage de bonnes pratiques sur scénarios de reprise*
- *Webinar bonnes pratiques*
- *Sur les bonnes pratiques pour pouvoir redémarrer la production*
- *Pour le moment pas de besoin*
- *Un forum sur les bonnes pratiques de préparation à la reprise (je crois que cela est prévu) sera le bienvenu.*
- *Ce qui est à craindre c'est les difficultés que vont rencontrer les distributeurs pour se faire payer par leurs clients et ensuite pour nous payer.*
- *Formations, Webinars. Utiliser le temps utilement*
- *Besoins sur bonnes pratiques*
- *Le partage de bonne pratique du secteur d'activité serait bienvenu.*
- *Le besoin principal est d'identifier un plan d'action efficace post confinement*
- *Formations, webinar sur sortie de crise*

