



FranceAgriMer

ÉTABLISSEMENT NATIONAL  
DES PRODUITS DE L'AGRICULTURE ET DE LA MER

## **CONSEIL SPECIALISE PPAM**

---

**Séance du 10 février 2012**

---

**Etude économique des OP – Impact des aides**

Cette étude a été réalisée à partir des documents comptables fournis par les organisations de producteurs ayant bénéficié, pour l'un au moins des trois derniers exercices, des aides de FranceAgriMer relatives à l'organisation économique des producteurs et à la régulation des marchés dans le secteur des plantes à parfum, aromatiques et médicinales. Son objectif est de mieux appréhender la situation économique et financière des O.P. et de mesurer l'impact des aides reçues afin d'optimiser les dispositifs d'accompagnement pour les prochaines campagnes.

Les exercices comptables des OP sont pour certaines cadrées sur l'année civile, pour d'autres sur la campagne de production. Par commodité il a été baptisé « exercice 2011 » l'exercice commençant en 2011.

Pour l'exercice 2011, 17 conventions du type mentionné ci-dessus ont été signées : 15 avec des organisations de producteurs et 2 avec des unions, soit deux de plus qu'en 2010. Une de ces conventions – contre 2 l'année précédente – relève d'une aide au démarrage. Le montant total des aides prévues par ces conventions 2011 s'élève à 483 K€, en diminution de 11 % par rapport à 2010. Toutefois la baisse réelle est à relativiser compte tenu de certaines sous réalisation au titre de 2010.

## **A / Evolution de la situation économique et financière des entreprises**

Cette étude porte sur 14 organisations de producteurs. Une OP n'a pas été retenue faute d'éléments suffisants sur les exercices antérieurs. Des correctifs ont été opérés sur les résultats de deux coopératives dont le chiffre d'affaires englobe d'autres productions que les PPAM.

### **Chiffre d'affaires**

Le total des ventes PPAM des 14 entreprises étudiées atteint 21 millions pour l'exercice 2010 contre 20,2 millions sur 2009 et 18 millions sur 2008.

Les chiffres d'affaires des entreprises de la filière sont très divers. Si on prend la moyenne des trois derniers exercices, on peut distinguer plusieurs niveaux. Sur 14 entreprises :

- 5 ont un chiffre d'affaires supérieur à 1 000 K€ (dont deux dépassent 3 000 K€),
- 5 ont un CA compris entre 500 et 1 000 K€,
- 4 ont un CA inférieur à 350 K€,

La progression constatée du CA global ne concerne pas toutes les OP :

8 ont enregistré une augmentation,  
1 est stable,  
5 ont connu une baisse.

L'évolution des prix de marché a joué, mais ces différences ne se recoupent pas totalement avec les diverses productions. D'un exercice à l'autre, les reports de stocks influent bien évidemment.

C'est pourquoi il était intéressant d'appréhender une période plus longue.

Pour dix entreprises pour lesquelles nous disposons d'éléments suffisants nous avons rapproché le CA moyen des exercices 2009 et 2010 avec la moyenne des six derniers exercices. Pour six d'entre elles on constate une progression parfois significative, pour deux une stabilité et un recul pour les deux autres. Là encore ces évolutions ne se recoupent pas avec les secteurs de production.

## Marge brute, valeur ajoutée, résultat d'exploitation

Ces deux soldes de gestion sont très dépendants du type d'activité de l'entreprise, selon qu'elle intègre davantage de transformation, de conditionnement, voire de vente directe aux consommateurs. Il n'est donc pas surprenant que les taux de marge aillent de 6 % à 59 %. De la même manière la valeur ajoutée varie de 2 % à 30 % sans que cette amplitude ne se retrouve au niveau du résultat d'exploitation.

La marge dégagée et la valeur ajoutée sont-elles suffisantes pour couvrir les charges d'exploitation ? Pas toujours semble-t-il puisque pour l'exercice 2010, sur 14 entreprises :

- 5 ont un résultat d'exploitation négatif,
- 2 ont un résultat d'exploitation inférieur à 2 % du CA.

Les coûts de gestion étant généralement bien maîtrisés, on peut estimer que ces entreprises doivent développer leur chiffre d'affaires (4 des 5 ayant un résultat d'exploitation négatif ont connu une baisse de CA en 2010) et accroître de deux ou trois points leurs taux de marge et de valeur ajoutée.

La comparaison des coûts salariaux, même en pourcentage de la valeur ajoutée, n'est pas très parlante. D'une part les besoins de personnel sont très différents selon les productions, d'autre part certaines OP ont fortement recours au travail indemnisé des administrateurs, une dépense qu'on ne retrouve pas en salaires mais en charges externes.

## Résultat financier

5 des entreprises étudiées dégagent un résultat financier positif. Pour les autres, à l'exception d'une qui a réalisé d'importants investissements, le montant des charges financières rapporté au chiffre d'affaires est modique, voire insignifiant.

**C'est un point positif, confirmé par l'étude des bilans : les organisations de producteurs sont peu endettées et n'ont que peu recours à des crédits court terme.**

## Quelques éléments tirés des bilans

Pour la plupart des entreprises étudiées on constate sur les six derniers exercices une **augmentation régulière des capitaux propres** du fait de l'affectation aux réserves de la quasi-totalité des résultats. Cette politique prudente a consolidé la situation financière des organisations de producteurs qui disposent généralement d'un fond de roulement confortable et d'une trésorerie qui ne l'est pas moins.

L'endettement est faible, voire inexistant. Pour 11 entreprises, les capitaux propres représentent plus de 90 % des capitaux permanents. Deux entreprises se situent entre 70 % et 90 %, une seule à 50 %.

Mais cela peut aussi **signifier un niveau d'investissements insuffisant** pour moderniser l'outil de travail, gagner en productivité et dégager à terme de meilleures marges.

Un point qui appelle l'attention est le montant des créances clients en fin d'exercice. Selon les entreprises, il représente de moins de deux mois à huit mois de chiffre d'affaires, ce dernier rapport étant manifestement excessif et générant un important besoin en fond de roulement, sauf à régler tardivement en retour les apports des producteurs.

## **B / Aides aux organisations de producteurs, bilan et perspectives**

Comme indiqué précédemment, cette note traite des aides de FranceAgriMer relatives à l'organisation économique des producteurs et à la régulation des marchés. La décision du 7 décembre 2010 rappelle, comme la précédente, les objectifs des actions technico-économiques pouvant faire l'objet d'une aide :

- Renforcer l'insertion des entreprises dans leurs filières en favorisant des engagements commerciaux durables avec l'amont et l'aval.
- Permettre aux entreprises d'améliorer leur compétitivité en augmentant la valeur ajoutée de leur production, notamment en renforçant les efforts de qualité.
- Adapter les outils aux exigences liées à la traçabilité, à la protection de l'environnement et à l'hygiène alimentaire.
- Favoriser l'émergence de nouveaux débouchés.

Les organisations de producteurs ont présenté à l'appui de leurs demandes de financements des budgets d'un montant total de :

- Conventions 2011 : **1 089 K€** dont 255 K€ d'investissements
- Conventions 2010 : **1 133 K€** dont 356 K€ d'investissements

Pour mener les actions structurantes, en dehors des investissements (24 % des budgets 2011) les organisations de producteurs ont eu recours pour un tiers à des prestataires extérieurs (formations, analyses et suivis qualité, prospection commerciale et études de marché) et pour deux tiers à leurs ressources internes (salariés et administrateurs).

**Les actions commerciales**, visant à gagner de nouveaux débouchés et à consolider les marchés existant notamment en développant la contractualisation ont constitué 25 % des dépenses, un pourcentage identique pour les deux exercices mais en forte progression par rapport aux années précédentes (10 % seulement en 2009). Il est trop tôt pour mesurer les résultats en terme d'augmentation des chiffres d'affaires, mais gagner de nouveaux marchés est indispensable : une partie des OP a vu les ventes reculer sur les dernières années, avec une incidence négative sur l'ensemble des soldes de gestion. Les actions commerciales mériteraient donc de prendre pour certaines OP une place plus importante dans les conventions à venir, avec un volet contractualisation permettant de sécuriser les producteurs.

**Les actions visant à améliorer la qualité** des produits et à mieux répondre à la demande de l'aval ont mobilisé 62 % des dépenses. Elles se partagent entre appui technico-économique aux adhérents permettant de mieux garantir la qualité de la matière première et améliorations tout au long du procès de transformation. L'enjeu est important car la qualité doit faire la différence avec les produits importés, souvent moins chers mais ne présentant pas les mêmes garanties de traçabilité.

Les actions au niveau de la transformation ont permis de limiter les pertes, de présenter des produits plus attrayants (amélioration du tri, du séchage, de la filtration...). Elles ont également vocation à générer des gains de productivité.

**Les actions plus directement liées aux exigences de développement durable ou RSE** ont représenté 11 % des dépenses. Elles ont visé au renforcement de l'hygiène et de la sécurité, ainsi qu'à la diminution de la pénibilité du travail. Des améliorations au niveau de la transformation ont permis des économies d'énergie.

Les autres dépenses aidées ayant permis d'améliorer le fonctionnement des OP sont réduites et ont principalement porté sur l'informatisation.

## **Perspectives pour 2012 et les années suivantes**

L'étude économique et financière des entreprises de la filière, ainsi que l'analyse des résultats des actions aidées au cours des derniers exercices doivent permettre de construire individuellement, avec chacune des organisations de producteurs concernées, des plans de développement.

Ces derniers seront bien sûr différenciés en fonction des spécificités des productions, des situations de départ et des besoins exprimés. Certains axes semblent toutefois se dégager.

- Renforcer les investissements visant à améliorer la compétitivité : gains de productivité tout au long de la chaîne de production et de transformation, amélioration de la qualité et de la présentation des produits.
- Renforcer les actions commerciales en allant à la rencontre des clients pour gagner de nouveaux marchés, en mettant notamment en avant les garanties d'origine et de qualité. Il s'agit de développer les ventes et de maintenir un niveau de prix suffisant pour dégager les marges nécessaires au fonctionnement des entreprises.
- Dans ce cadre, développer les engagements contractuels avec les principaux clients. Il s'agit de sécuriser les producteurs en leur assurant des débouchés avec une rémunération équitable et de garantir aux acheteurs qui feront l'effort d'acquérir des produits de qualité une sécurité de leurs approvisionnements.