

# COMMERCE DE DÉTAIL DE FRUITS ET LÉGUMES

Êtes-vous fait pour ce secteur d'activité ?

COMPÉTENCES 	SPÉCIFICITÉS 	VIE PRIVÉE 
Qualification professionnelle ● ● ● ● ●	Poids des investissements ● ● ● ● ●	Niveau de rémunération ● ● ● ● ●
Aptitudes commerciales ● ● ● ● ●	Importance de la qualité de l'emplacement ● ● ● ● ●	Degré des contraintes horaires ● ● ● ● ●
Maîtrise de la gestion ● ● ● ● ●	Intensité de la concurrence ● ● ● ● ●	Facilité de remplacement ● ● ● ● ●

## SOMMAIRE

LE MARCHÉ DU COMMERCE DE DÉTAIL DE FRUITS ET LÉGUMES.....	2
LA RÉGLEMENTATION DU COMMERCE DE DÉTAIL DE FRUITS ET LÉGUMES .....	5
L'ACTIVITÉ DU COMMERCE DE DÉTAIL DE FRUITS ET LÉGUMES.....	7
LES POINTS DE VIGILANCE DU COMMERCE DE DÉTAIL DE FRUITS ET LÉGUMES.....	10
EN SAVOIR PLUS SUR CE SECTEUR .....	12

## LE MARCHÉ DU COMMERCE DE DÉTAIL DE FRUITS ET LÉGUMES

Bien que le chiffre d'affaires du commerce de détail de fruits et légumes progresse en raison de l'augmentation des prix à la consommation, l'activité du secteur est confrontée à des difficultés.

Plusieurs facteurs sont défavorables à la profession :

- la baisse de la consommation en fruits et légumes : 1 Français sur 3 déclare consommer des fruits et légumes quotidiennement alors qu'ils étaient 1 sur 2 à le faire il y a 10 ans,

- la concurrence des GSA : grâce une offre très large et à des prix attractifs, elles captent près des 3/4 des parts de marché du secteur. L'ensemble du commerce de proximité subit la désaffection des consommateurs au profit de ce circuit de distribution.

- l'évolution des modes de consommation : les consommateurs plébiscitent de plus en plus les produits prêts à consommer, ce qui dynamise les ventes de légumes surgelés et appertisés au détriment des produits frais.

Malgré ces difficultés, les détaillants de fruits et légumes bénéficient d'une bonne image auprès des consommateurs de plus en plus soucieux de leur équilibre alimentaire. En outre, la filière fruits et légumes poursuit son action de sensibilisation avec des campagnes d'information («5 fruits et légumes par jour »).

### Tendances

Grâce à l'intérêt croissant des consommateurs pour leur santé et au vieillissement de la population (les seniors étant les principaux acheteurs de fruits et légumes), la consommation de fruits et légumes devrait augmenter. Cependant, en raison de la faible progression du pouvoir d'achat, les consommateurs s'orienteront de plus en plus vers les circuits de distribution les plus compétitifs en termes de prix, au détriment du commerce spécialisé.

Dans ce contexte difficile, les professionnels devront développer de nouveaux services annexes (livraison à domicile...), se diversifier (développement des "prêt-à-consommer", préparation de corbeilles et de plateaux) ou se positionner sur des créneaux à forte valeur ajoutée : épicerie de luxe, bio...

## L'organisation du marché

- **La grande distribution** : près des 3/4 des ventes en volume et en valeur de fruits et légumes sont réalisées par les enseignes de la grande distribution.

- **les marchés** : c'est le deuxième circuit de distribution de fruits et légumes en France (12% du chiffre d'affaires du secteur).

- **les primeurs** : ils ne constituent que le troisième circuit de distribution du secteur (10% du chiffre d'affaires du secteur). Ils se fournissent soit directement auprès de producteurs, soit auprès de grossistes ou des marchés d'intérêt national (MIN).

- **les producteurs** : ils vendent directement leurs productions aux consommateurs. Bien qu'il s'agisse encore d'un circuit de distribution marginal (3% des achats en volume et en valeur en 2013), il tend à se développer de plus en plus (paniers sur abonnement, vente sur internet, cueillette dans l'exploitation etc.) et 1 producteur sur 5 (toutes activités confondues) vend en circuit court (vente directe ou vente indirecte limitée à un intermédiaire).

		COMMERCE DE DÉTAIL DE FRUITS ET LÉGUMES
<b>NOMBRE D'ENTREPRISES DU SECTEUR</b>	2016	6 469 <sup>(1)</sup>
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR (en milliards d'euros)</b>	2016	2,833 Md€ <sup>(2)</sup>
<b>ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR EN VALEUR (indice ICA base 100 en 2010)</b>	2017	168,8 <sup>(3)</sup>
	2016	151,9
	2015	137,1
	2014	123,1
	2013	119,5
	2012	109,1
	2011	102,1
	2010	100,0

<sup>(1)</sup> Source : INSEE, démographie des entreprises et des établissements 2016 - champs marchand non agricole, Stocks d'entreprise au 31 décembre 2016.

<sup>(2)</sup> Source : INSEE, ESANE.

<sup>(3)</sup> Source : "Commerce de détail de fruits et légumes en magasin spécialisé" - INSEE, Bulletin statistique.

# LA RÉGLEMENTATION DU COMMERCE DE DÉTAIL DE FRUITS ET LÉGUMES

## Les aptitudes professionnelles

Les horaires de travail sont difficiles : en moyenne 65h par semaine. Souvent, le professionnel est aidé par son conjoint.

Le commerçant doit avoir le sens de l'achat et de la vente. En effet, il doit clairement connaître les circuits de distribution, les produits, les goûts de sa clientèle. Il doit être très rigoureux dans la gestion de ses commandes et de ses stocks afin d'assortir au mieux les produits du magasin. Le sens du contact et la bonne humeur sont appréciés de la clientèle. Enfin une grande disponibilité et une excellente santé sont indispensables dans la profession.

## L'environnement réglementaire

### Les contraintes à l'installation

Aucun diplôme n'est obligatoire. Le professionnel doit être inscrit au registre du commerce et des sociétés.

### Les principaux points de la réglementation professionnelle

Accueillant du public, le local doit répondre aux normes de sécurité relatives aux établissements recevant du public. Le professionnel doit respecter les normes d'hygiène des locaux (Arrêté du 9 mai 1995).

Le décret 55.1126 du 19/08/1956 fixe les règles sanitaires propres aux fruits et légumes. Ils doivent être : de qualité saine, propres, entiers et doivent avoir atteint un degré suffisant de développement et de maturité.

Pour les agrumes et les produits traités après récolte, on doit mentionner sur l'emballage et sur l'ardoise les produits de traitement utilisés (décret n°84-1147 du 07/12/1984 modifié par le décret n°91-187 du 19/02/1991).

Les prix sont librement déterminés, mais leur affichage est strictement réglementé. (Arrêté du 3 décembre 1987).

Le professionnel a l'obligation de s'assurer de l'exactitude et du bon entretien des appareils de pesage. Tous les deux ans, des organismes agréés effectuent des contrôles.

La loi de modernisation de l'économie (LME) du 4 août 2008 (2008-776) a débouché sur des mesures portant notamment sur les baux commerciaux : les loyers des locaux commerciaux sont indexés sur un nouvel indice de révision des loyers (Indice des Loyers Commerciaux) intégrant une méthode de calcul pondéré (calculé pour 50% sur l'indice des prix à la consommation, pour 25% sur l'indice du chiffre d'affaires du commerce de détail et pour 25% sur l'indice des prix à la consommation).

### **Statut juridique et fiscal**

Rendez-vous dans notre rubrique Les guides pratiques / Mes impôts & taxes pour connaître le taux de TVA qui s'applique à votre activité ainsi que le mode d'imposition de vos bénéfices.

Rendez-vous dans notre rubrique Les guides pratiques / Mon régime social pour connaître le montant des cotisations et des prestations de votre régime social obligatoire.

## L'installation

La création d'un fonds nécessite de disposer d'une surface de vente, bien située, de 40 à 60 m<sup>2</sup> au minimum. Les créations et les réactivations sont encouragées dans les zones rurales par des subventions pouvant atteindre 20% du montant H.T. des dépenses immatérielles et 50% des dépenses matérielles (renseignements auprès du Secrétariat du Commerce et de l'Artisanat). En zones urbaines, les créations sont particulièrement rares du fait de la concurrence des marchés et des grandes surfaces alimentaires.

## Les investissements

Le professionnel doit trouver un équilibre entre l'acquisition d'équipements de conservation, dont le coût est élevé et, en leur absence, la nécessité de réaliser un approvisionnement quotidien qui engendre également des coûts et des contraintes. Un matériel bien entretenu (véhicule de transport, rayons réfrigérés, chambre froide,...) a une durée de vie supérieure à 10 ans.

## La gestion

### Le suivi au quotidien

Le professionnel suit ses recettes quotidiennes. Il établit un "cadencier" qui lui permet de mesurer la vente et la mévente des produits au jour le jour. Ceci est indispensable pour qu'il puisse correctement effectuer ses achats, en évitant des pertes de produits trop importantes.

## **Les recettes de l'activité**

Les recettes sont relativement stables, malgré une forte saisonnalité des produits. La consommation de fruits est plus forte l'été, celle des légumes est plus élevée l'hiver. Les commerces les plus importants proposent jusqu'à 150 références, sur un choix de 450 au total dans l'année. Cependant 15 à 20% des produits permettent de réaliser 65 à 70% du chiffre d'affaires.

## **Les charges à surveiller**

Les achats représentent près de 70% du chiffre d'affaires. Mais cette proportion est plus faible si le professionnel produit lui-même une partie de ses ventes. Les achats doivent être parfaitement maîtrisés, tant en termes de quantité qu'en termes de qualité. Le primeur doit également être habile pour négocier les meilleurs prix. En zones urbaines les loyers sont très élevés.

## **La maîtrise du résultat**

Le résultat dépend essentiellement du taux de marge brute, qui est lui-même totalement lié à la maîtrise des achats. Le taux de perte doit être notamment le plus bas possible. La production d'une partie des produits et la proximité d'un marché d'intérêt national pour des approvisionnements directs constituent des atouts. Les frais de personnels et les frais financiers doivent rester limités.

## **La gestion financière et les besoins en trésorerie**

Les fonds propres doivent représenter au minimum 40% du total bilan. La trésorerie doit être positive.



		CCMMERCE DE DÉTAIL DE FRUITS ET LÉGUMES
<b>EVOLUTION DU NOMBRE DE CRÉATION</b>	2017	721 <sup>(1)</sup>
	2016	729
	2015	765
	2014	882
	2013	649
	2012	687
	2011	658
	2010	717
<b>LES RATIOS DE GESTION CLEFS</b>	Chiffre d'affaires moyen	260 K€ <sup>(2)</sup>
	Marge brute	34,36 %
	Excédent brut d'exploitation	17,97 %
	Rotation des stocks	7 jours
	Crédit clients	3 jours
	Crédits fournisseurs	33 jours
	Besoin en fonds de roulement	- 18 jours

<sup>(1)</sup>Source : Insee, Démographie des entreprises et des établissements - champ marchand non agricole, Créations d'entreprises.

<sup>(2)</sup>Source : Moyenne indicative. Données exprimées en % et jours (de chiffre d'affaires ou d'achat).

# LES POINTS DE VIGILANCE DU COMMERCE DE DÉTAIL DE FRUITS ET LÉGUMES

## Les principales difficultés du métier

Le secteur du commerce de détail de fruits et légumes comporte un niveau de risque élevé, surtout pour les créations nouvelles qui éprouvent des difficultés à passer le cap des 5 premières années d'existence. L'effet conjugué du développement des grandes surfaces et de la baisse de la consommation de fruits et légumes est le principal obstacle au maintien des détaillants indépendants.

### • La diminution des marges

Face à la diminution des volumes de vente, les détaillants ne peuvent répercuter la totalité de la hausse des coûts d'approvisionnement sur les prix de vente, ce qui réduit d'autant leurs marges.

### • La gestion des achats

Le taux de perte doit être contenu au maximum. Ceci nécessite une parfaite connaissance des cadences de ventes et un approvisionnement quotidien, ainsi que de bonnes conditions de conservation des produits.

### • Le montant des loyers

L'emplacement étant primordial pour réussir, les loyers sont souvent élevés.

Dans ce contexte, les commerçants situés en dehors des zones de chalandise des grandes surfaces alimentaires et qui mènent une stratégie de qualité, de disponibilité et de conseil, ont les meilleurs atouts pour réussir. En effet, la

clientèle de fruits et légumes frais reste attachée aux services personnalisés et aux produits de première qualité.

<b>EVOLUTION DU NOMBRE DE DÉFAILLANCE COMMERCE</b>	2017	11 837 <sup>(1)</sup>
	2016	12 516
	2015	13 608
	2014	13 783
	2013	14 102
	2012	13 647
	2011	13 424
	2010	13 265
	<b>TAUX DE SURVIE AU- DELÀ DES 5 PREMIÈRES ANNÉES</b>	Commerce
Moyenne tous secteurs		60,4 %

<sup>(1)</sup> Source : Banque de France.

<sup>(2)</sup> Source : Insee, Taux de Survie à 5 ans pour la génération 2010.

## EN SAVOIR PLUS SUR CE SECTEUR

### Les principales organisations professionnelles

#### FCD

Fédération des entreprises du commerce et de la distribution

2, rue Euler - 75008 Paris

Tel : 01.44.43.99.00

<http://www.fcd.asso.fr/>

#### CGAD

Confédération Générale de l'Alimentation en Détail

56, rue de Londres - 75008 Paris

Tel : 01.44.90.88.44

<http://www.cgad.fr>

### La presse spécialisée

#### Réussir Fruits & Légumes

<http://www.reussirfl.com>

#### Végétable

<http://vegetable.fr/>

#### LSA

<http://www.lsa.fr>

#### Linéaires

<http://www.lineaires.com>

## Points de Vente

<http://www.pointsdevente.fr>

## Faire Savoir Faire

<http://www.fairesavoirfaire.com>