

## [Fournisseurs RHD]

### Le baromètre 2024 de l'activité des fournisseurs PME-ETI

La FEEF qui regroupe 1 100 PME-ETI françaises publie le second baromètre annuel de l'activité des PME-ETI en Restauration Hors Domicile\* avec OpenedMind. Elle rassemble aujourd'hui une communauté de 600 fournisseurs PME-ETI de la RHD, en France.

**Nouveau dans ce baromètre :** l'évolution du chiffre d'affaires des fournisseurs PME-ETI, la contractualisation des négociations commerciales et le sourcing des matières premières agricoles d'origine française.

*\*L'étude a été réalisée du 26 février au 16 avril 2024 auprès des adhérents de la FEEF sur un échantillon composé à 54% de PME, 34% d'ETI et 7% de TPE*

### RHD : circuit de prédilection pour les PME-ETI

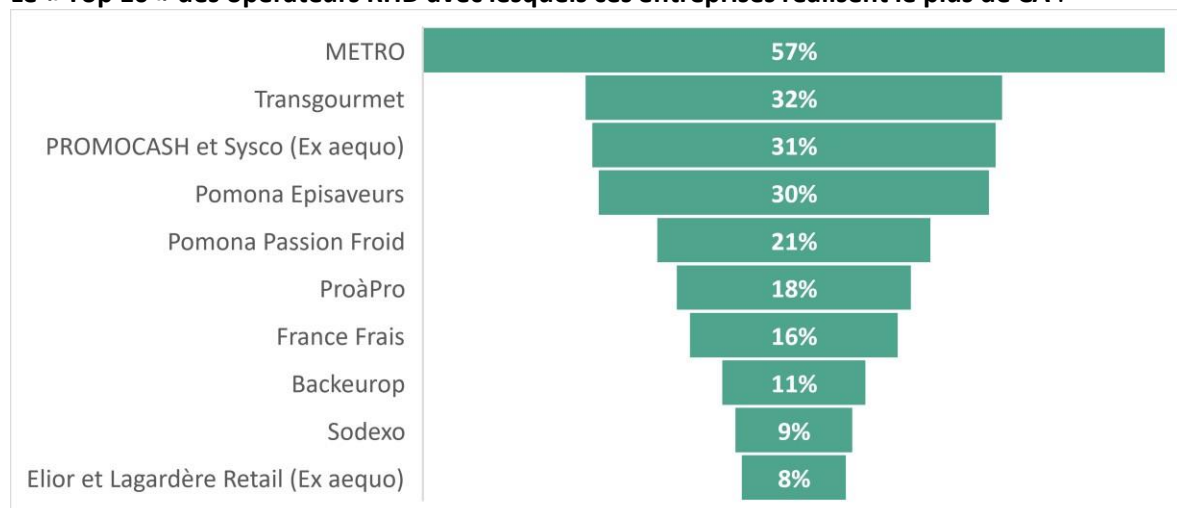
En moyenne, la RHD pèse 23% du chiffre d'affaires (CA) des répondants PME-ETI.

#### Les circuits empruntés par ces fournisseurs :

- 81% la Restauration Commerciale,
- 63% la Restauration Collective,
- 46% la Boulangerie Viennoiserie Pâtisserie,
- 40% le Catering et/ou Traiteur,
- 33% le circuit Premium

Ils travaillent en moyenne avec **7,6 opérateurs** de la RHD.

#### Le « Top 10 » des opérateurs RHD avec lesquels ces entreprises réalisent le plus de CA :



**Compass Group et Sodexo France** sont évalués comme les meilleurs clients dans la qualité de la relation commerciale avec les PME-ETI répondantes.

## Des ventes bien orientées et des perspectives encourageantes

Entre 2022 et 2023, **64% des entreprises interrogées ont vu progresser leur CA et 49% leurs volumes.**

**9 entreprises sur 10 se disent prêtes à développer leur CA en RHD.**

## ... mais un circuit complexe pour les PME-ETI

Les principaux freins à leurs perspectives de développement sont :

- le manque de ressources humaines dédiées en interne (55%),
- la complexité du circuit (39%) notamment sur la relation tri partite,
- le manque de disponibilité des acheteurs (35%).

## Des négociations décevantes pour les fournisseurs interrogés

Lors des **négociations commerciales 2024**, les entreprises ont obtenu **seulement 30%** de leur demande de hausse de tarif.

**En moyenne, le tarif adressé était de +3.4% et la contractualisation n'était que de 1%.**

**Durant cette campagne des négociations commerciales 2024, on constate un accroissement des exigences des équipes achats autour de 3 thématiques :**

- une hausse des budgets additionnels à 49%
- une augmentation du taux de service à 41%
- plus d'engagements RSE à 38%

Ces fournisseurs PME-ETI privilégient un sourcing de matières premières agricoles (MPA) d'origine française pour 64% d'entre eux :

- **40% d'entre elles** pour plus de **75%** de leurs achats de MPA
- **24% d'entre elles** pour plus de **50%** de leurs achats de MPA

**Léonard Prunier, Président de la FEEF :** « *La RHD est un marché porteur qui ouvre des opportunités de croissance pour nos entreprises PME-ETI avec une offre diversifiée qui répond aux attentes des acteurs du circuit. Continuons à travailler ensemble pour aboutir à un juste prix permettant de rémunérer chaque maillon de la chaîne et de contribuer à notre souveraineté alimentaire* ».

### **A propos de la FEEF :**

La FEEF (Fédération des Entreprises et Entrepreneurs de France) représente les PME-ETI et rassemble 1 100 entreprises indépendantes, fournisseurs alimentaire et non alimentaire de la distribution. Sa vocation est de mieux armer ses adhérents dans les négociations commerciales et diversifier leur business sur différents circuits de distribution : grande distribution, restauration hors domicile, e-commerce, réseaux spécialisés.... La FEEF propose un parcours RHD : comment pénétrer ce circuit ? quels opérateurs cibler ? comment se nourrir de la stratégie moyen terme des opérateurs ? des formations, des groupes de travail pour partager les bonnes pratiques, rencontrer ses clients. Sur le plan institutionnel, la FEEF défend également les intérêts des PME-ETI auprès des pouvoirs publics. [www.feef.org](http://www.feef.org)

