

Les fournisseurs de la restauration entrevoient le bout du tunnel

3 questions à Delphine David, directrice d'études

Xerfi vient de publier une étude sous le titre :

« Les nouveaux défis des fournisseurs face à la mutation de la restauration hors domicile - Nouveaux usages, digitalisation, RSE : quelles opportunités pour les grossistes-livreurs, cash & carry et prestataires logistiques ? »

Comment s'annonce l'avenir de la restauration hors foyer ?

Après la tempête, les perspectives de croissance de la restauration hors foyer (RHF) s'annoncent encore conséquentes. Après avoir plongé de 36% en 2020 (plus de 10 milliards d'euros) en raison des fermetures d'établissements liées à la crise sanitaire, le marché des produits alimentaires et boissons pour la RHF a déjà rebondi 15% en 2021. Mais il faudra sans doute patienter jusqu'en 2024 pour qu'il retrouve son niveau de 2019, proche de 30 milliards d'euros. A moyen terme, plusieurs éléments (persistance de facteurs sociodémographiques et culturels favorables, digitalisation et montée en puissance de la livraison, capacité d'innovation et de renouvellement de la restauration, offensives du commerce de détail alimentaire sur le marché du snacking) participeront à la relance du monde la restauration hors domicile (RHD) et donc à l'activité de tous les fournisseurs de la RHF, des industriels de l'agroalimentaire, en passant par les grossistes et autres cash & carry. Après avoir cédé près de 22% en 2020, le chiffre d'affaires des fournisseurs leaders a gagné 12% en 2021, selon nos estimations. Et il devrait s'apprécier de 22% en 2022 puis de 4% en 2023, d'après nos prévisions. Toutefois, les fournisseurs sont soumis à d'importantes contraintes (pressions tarifaires des clients, évolution réglementaire, adaptation des offres aux nouveaux usages des consommateurs...) et à de fortes augmentations de coûts (marchandises, main-d'œuvre, carburant) qui pèsent sur leurs marges (taux d'EBE tombé à 2,2% en 2020). La situation financière des entreprises s'est également dégradée. Le taux d'endettement des grossistes indépendants a ainsi doublé à plus de 70% en raison notamment d'un important recours au prêt garanti par l'Etat (PGE) tandis que leur rentabilité financière a été divisée par deux (6,3% en 2020). En résumé, s'ils entrevoient le bout du tunnel, les fournisseurs de la restauration ne sont pas totalement sortis d'affaire.

Cela explique-t-il la course à la taille dans laquelle les acteurs se sont engagés ?

Pour renforcer leurs parts de marché, massifier leurs achats et négocier de plus gros volumes, les fournisseurs de la restauration (et en particulier les grossistes) se sont lancés dans une véritable course à la taille avec pour objectif d'obtenir des conditions tarifaires avantageuses. A cet effet, ils procèdent par croissance externe (à l'image du groupe Pomona qui a racheté le grossiste DGF en juin 2021), par la conclusion de partenariats (comme les groupements d'indépendants spécialisés dans les boissons C10 et Distriboissons qui se sont rapprochés pour créer une centrale de négociation commune en mars 2021) et par une organisation en groupements d'indépendants. Le marché des produits alimentaires et boissons pour la RHD est déjà concentré. La vingtaine d'acteurs leaders représente en effet les deux tiers de l'activité. Les groupes Metro et Pomona font largement la course en tête, suivis de France Frais, Vivalaya ou encore Martin Brower France et Transgourmet. Les fortes pressions concurrentielles donneront lieu à de nouveaux rapprochements, notamment entre grossistes. Des alliances à l'achat sont envisageables entre groupements d'indépendants et de nouvelles opérations de croissance externe semblent très probables alors que les cibles ne manquent pas parmi les grossistes indépendants. Les cash & carry seront eux confrontés à la concurrence croissante des opérateurs de la grande distribution alimentaire. Ces derniers investissent massivement dans la livraison et ils ont tout intérêt à lancer l'offensive sur le marché BtoB alors que la restauration gagne des « parts d'estomac ». Enfin, d'autres opérateurs émergent à l'instar des plateformes de circuits courts qui mettent en relation

producteurs et restaurateurs. Si certaines (comme Collective Food) se spécialisent sur le BtoB, d'autres viennent du BtoC (LaRuche qui dit oui ! et Pourdebon). Grossistes (plus des deux tiers du marché), cash & carry, producteurs, prestataires logistiques et commerce de détail alimentaire sont les cinq grands circuits intervenant sur le marché des produits alimentaires et boissons pour la RHF.

Quels sont les principaux axes de développement des fournisseurs de la RHD?

L'un des principaux enjeux pour les fournisseurs concerne la digitalisation des parcours clients alors que la crise a favorisé le développement de l'achat en ligne. Tous les acteurs, et en particulier les groupements d'indépendants, n'ont pas encore de site marchand. Les plus avancés lancent aujourd'hui leur marketplace. Par ailleurs, les fournisseurs tentent de se positionner en guichet unique auprès de leurs clients grâce au développement de leur palette de services. Celle-ci s'étend peu à peu à tous les maillons de la chaîne de valeur des restaurateurs : de la communication aux ventes (aide à la digitalisation), en passant par la gestion des ressources humaines (outils de recrutement, de planification), des infrastructures (location de matériel) et la cuisine. L'accompagnement dans la mise en place de la démarche RSE devient un axe de différenciation auprès des clients alors que les fournisseurs eux-mêmes accélèrent sur le plan du développement durable dans un contexte d'évolution réglementaire (lois EGalim, AGECE, Climat et résilience notamment) et d'attentes des parties prenantes. Outre la prise en compte du bien-être et de l'amélioration des conditions de travail des collaborateurs, les démarches RSE s'articulent autour de quatre objectifs : garantie d'une alimentation durable et de qualité, promotion d'une agriculture raisonnée et locale, réduction des impacts environnementaux des activités logistiques et de transport, diminution des déchets d'emballages et du gaspillage alimentaire.

*Auteur de l'étude : **Delphine David***

Le groupe Xerfi est en France le leader des études économiques sectorielles. Il présente le plus grand catalogue de travaux sur la France et l'International. Editeur indépendant, il apporte à ses clients par son expertise professionnelle, sa liberté éditoriale, son ouverture intellectuelle, l'accès rapide, fiable, clair, à la connaissance actualisée des évolutions sectorielles, des stratégies des acteurs économiques et de leur environnement.