



# Comparaison de la rentabilité des fabricants de produits de grande consommation et de la grande distribution en France en 2021

## Méthodologie

- > Une étude systématique des comptes sociaux des entreprises par un expert indépendant (Simon Parienté, Professeur émérite de finance)
- > Un échantillon large et très représentatif

### ÉCHANTILLON POUR LES INDUSTRIELS



dont l'**alimentaire**, le **DPH** (droguerie, parfumerie et hygiène), la **papeterie** et les **jouets**



**159 Mds**

de chiffre d'affaires, soit **la moitié** des produits vendus en France

### ÉCHANTILLON POUR LES DISTRIBUTEURS



**125 Mds**

chiffre d'affaires, soit **70 %** des produits vendus en France



# La création de valeur réelle est bien plus importante chez les industriels

(recherche, production, innovation) que chez les distributeurs, malgré des coûts souvent plus élevés

## BUSINESS MODELS DES INDUSTRIELS PGC



Le modèle des industriels PGC repose en premier lieu sur des **activités créatrices de valeur**, et **spécifiques aux marques** pour une partie de ces activités.



Achats matières premières



Recherche & développement



Fabrication



Supply chain



Support & siège

Achats

Création de valeur



Marketing, promo & médias



Force de vente

## BUSINESS MODELS DES DISTRIBUTEURS



Le modèle des distributeurs repose sur l'achat et la revente de marchandises, avec **minimisation des frais intermédiaires** (logistique, stockage, approvisionnement des rayons, accueil...) et **péréquation des marges**.



Achats produits



Supply chain



Entrepôts & magasins

Achats

Création de valeur



Personnel



Marketing, promo & médias



# Sur quelle base pertinente comparer industriels et distributeurs ?

## > Pas la marge :



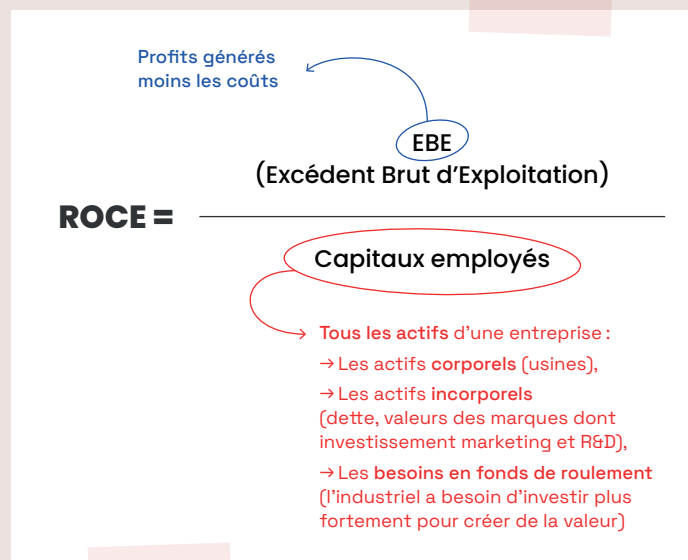
PARCE QU'AU DÉNOMINATEUR LES CHIFFRES D'AFFAIRES NE SONT PAS COMPARABLES : plus le CA est élevé, plus le taux de marge (résultat net sur CA) paraît faible, même si la marge est forte en valeur absolue. Or le CA d'un distributeur est en moyenne cinq cents fois plus élevé que celui des industriels !



PARCE QUE LE BUSINESS MODEL DIFFÈRE, avec beaucoup plus de risques assumés par les industriels (recherche et développement, gestion d'usines)

## > Le ROCE bien sûr !

Seul le retour sur capitaux employés (ROCE) permet de comparer la rentabilité réelle de secteurs d'activité aussi différents que l'industrie et la distribution.



## Les grandes tendances de 2021

### DISTRIBUTEURS INDÉPENDANTS

#### Un niveau de rentabilité historique

pour les distributeurs indépendants (propriétaires indépendants de magasins sous une même enseigne).



### DISTRIBUTEURS INTÉGRÉS

Rentabilité des distributeurs intégrés en amélioration pour la 3<sup>e</sup> année d'affilée, principalement pour Carrefour, bien que toujours très basse. Les supermarchés intégrés ont une rentabilité supérieure à celle des hypermarchés.



### INDUSTRIELS

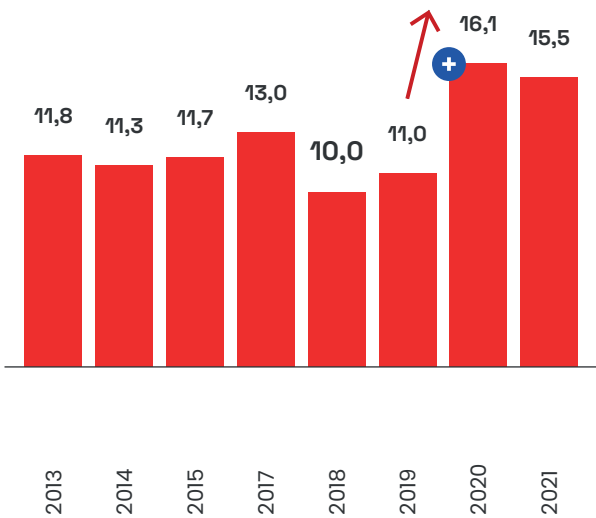
Après cinq ans de dégradation de la rentabilité des industriels, redressement de leur rentabilité avec une grande disparité selon les filières.



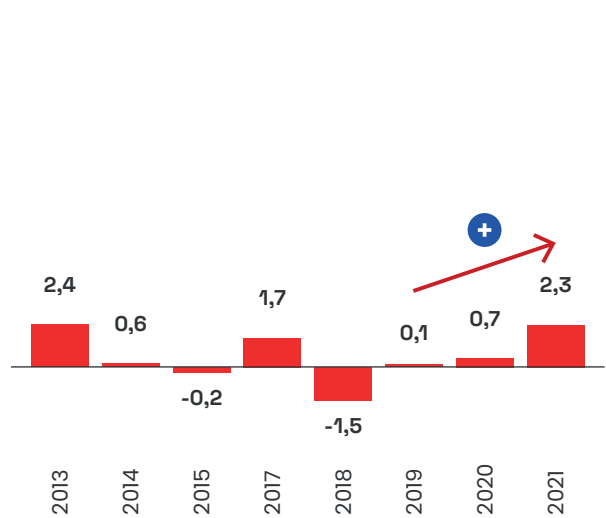
# Évolution de la rentabilité des distributeurs indépendants et intégrés depuis 2013

La grande distribution se répartit entre deux types d'acteurs bien distincts : des indépendants très rentables, et des intégrés qui le sont peu.

## LES DISTRIBUTEURS INDÉPENDANTS



## LES DISTRIBUTEURS INTÉGRÉS

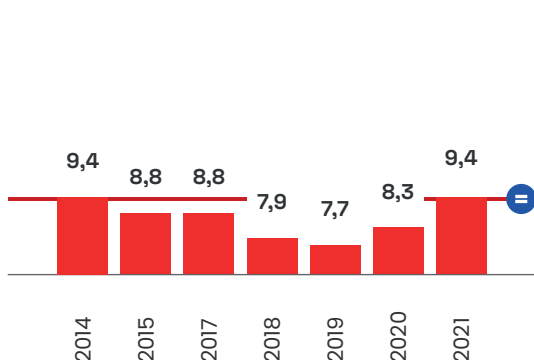


# La rentabilité des industriels très dégradée depuis 2014, s'est légèrement redressée en 2020-2021

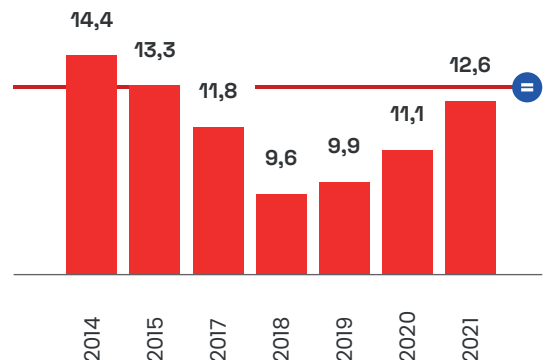
## RENTABILITÉ DES INDUSTRIELS ALIMENTAIRES ET DROGUERIE, PARFUMERIE & HYGIÈNE (DPH)



ALIMENTAIRE



DROGUERIE, PARFUMERIE & HYGIÈNE (DPH)





Plus la part du chiffre d'affaires des industriels est liée à l'export, plus la rentabilité globale est importante, témoignant de la faible rentabilité de ces acteurs en France

### RENTABILITÉ DES INDUSTRIELS SELON LA PART DE CHIFFRE D'AFFAIRES RÉALISÉE À L'EXPORT



#### Rentabilité globale

8,7 % en 2020  
12,2 % en 2021

Les industriels qui réalisent plus de la moitié de leur activité à l'export sont nettement plus rentables que les autres, et ce sont eux dont la rentabilité s'est fortement améliorée entre 2020 et 2021

30 à 50 %  
de CA à l'export

Rentabilité globale  
4,8 % en 2020  
5 % en 2021

20 à 30 %  
de CA à l'export

Rentabilité globale  
7,9 % en 2020  
7 % en 2021

10 à 20 %  
de CA à l'export

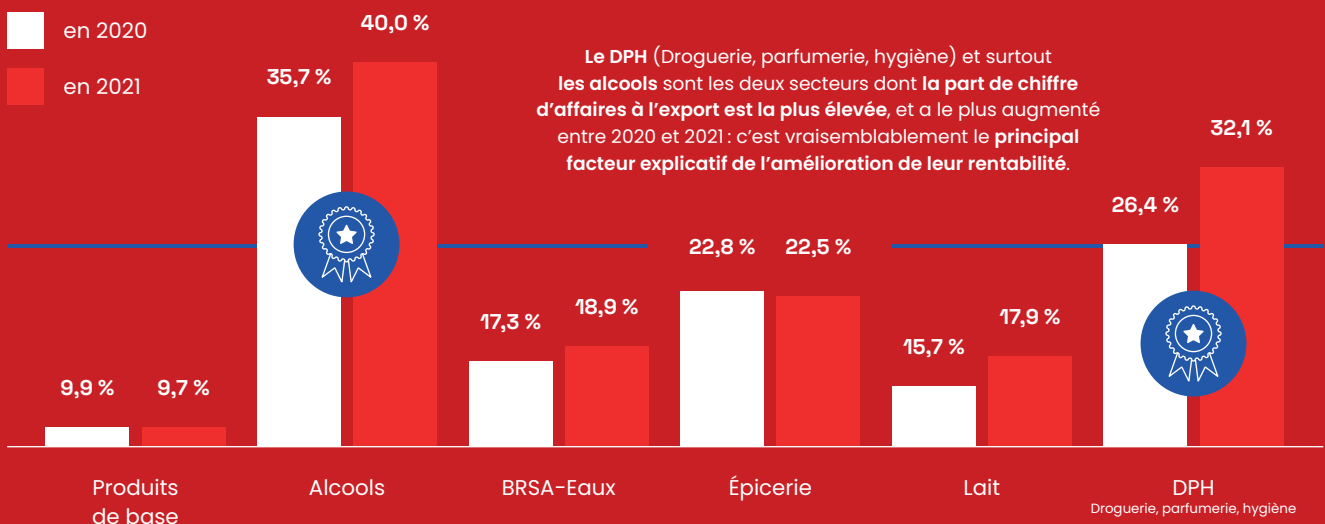
Rentabilité globale  
10 % en 2020  
10,1 % en 2021

0 %  
de CA à l'export

Rentabilité globale  
8,2 % en 2020  
9,7 % en 2021

### PART DU CHIFFRE D'AFFAIRES RÉALISÉE À L'EXPORT

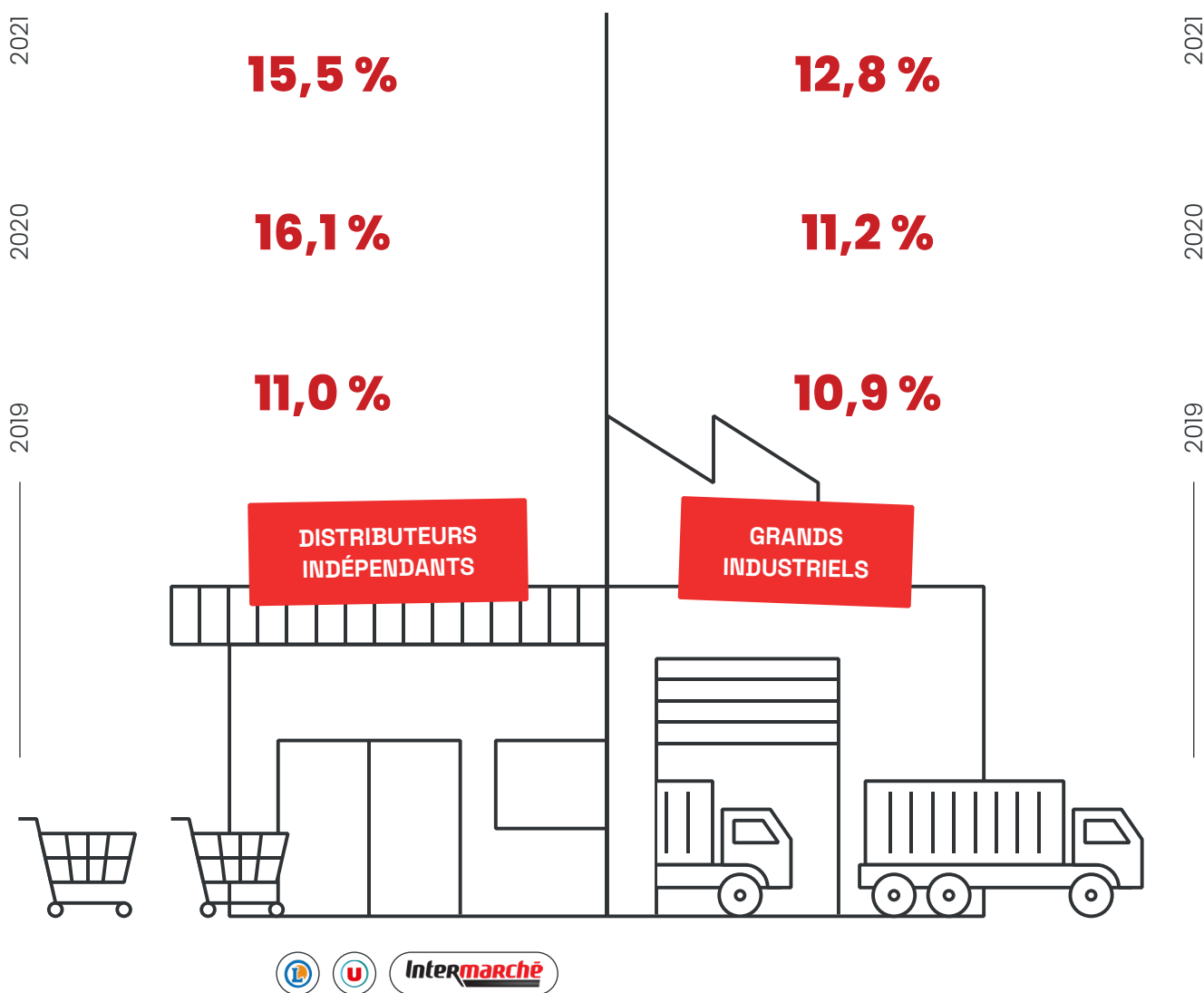
en 2020  
en 2021





# La rentabilité des distributeurs indépendants a nettement rebondi avec la fermeture des restaurants pendant la crise sanitaire

RENTABILITÉ COMPARÉE DES DISTRIBUTEURS INDÉPENDANTS ET DES PLUS GRANDS INDUSTRIELS (CA > 250K€)



La rentabilité des distributeurs indépendants est désormais bien supérieure à celle des plus grands industriels des produits de grande consommation.