

BAROMETRE ANIA COVID19 N°2

Impacts sur l'activité économique des IAA

Avril 2020



I/ METHODOLOGIE

Méthodologie (1)

Consultation lancée du 6 au 10 avril 2020, auprès des entreprises alimentaires implantées sur l'ensemble du territoire :

Dans la continuité de son premier baromètre, diffusé en mars, l'ANIA a proposé à ses entreprises **une nouvelle édition**, permettant de cerner l'évolution de la situation économique et sociale que traverse actuellement la première industrie de France. Cette nouvelle mouture comporte certaines nouveautés : une caractérisation sectorielle et par taille d'entreprise plus fine, permettant d'appréhender certaines difficultés spécifiques des IAA, qui pourraient permettre d'envisager des dispositifs d'accompagnement plus particuliers.

L'objectif ? Définir une cartographie à date des problèmes que vous rencontrez sur le terrain :

Quel impact sur l'absentéisme, l'activité des secteurs et des sites de production, l'accès au marché (RHD, Export, GMS) et plus globalement sur le business de vos entreprises ? Quelles difficultés rencontrez-vous ? Quelles mesures mettez-vous en œuvre pour sortir de la crise ? De quelles solutions avez-vous besoin ?

Méthodologie (2)

Consultation lancée du 6 au 10 avril 2020, auprès des entreprises alimentaires implantées sur l'ensemble du territoire :

- Un échantillon de 686 entreprises répondantes au 13 avril au soir
- Près de 77 % de TPE-PME ; 21 % d'ETI et 2 % de Grands-Groupes
- De secteurs ou catégories de produits très variés : 30 % de produits d'épicerie (sucrée ou salée) ; 23 % de produits frais non laitiers (viandes, charcuterie, traiteur), 10% de produits frais laitiers, 9% de produits surgelés (sucré ou salé), 12 % de boissons (alcoolisées ou non), 10 % d'ingrédients alimentaires, 3% de nutrition animale ou encore 3% de nutrition spécialisée
- Sont analysées des questions quantitatives (choix fermés) ou qualitatives (sous formes « vertabims », sur des sujets variés : mesure de soutien à l'activité, relations commerciales avec les clients, bonnes pratiques,...).

La crise du COVID19, vue en avril par les IAA en 4 points (1)

Depuis deux mois, un impact très négatif sur l'activité des IAA :

1

- Les remontées d'entreprises pour le mois d'avril 2020 sont dans la droite ligne de celles constatées en mars : plus de 70 % des IAA prévoient une baisse de chiffre d'affaires, pouvant être supérieure à 50 % dans 25 % des cas.
- La baisse d'activité concerne tous les marchés (GMS, RHD, Export), même si elle est plus prononcée pour la RHD et l'export. Toutes les catégories d'entreprises sont affectées par la crise (des TPE-PME aux ETI-GE). Comme en mars, près de 1/3 des industriels estiment que la crise actuelle a déjà entraîné la fermeture de sites de production. La baisse persistante des carnets de commandes, conséquence directe de la crise et de sa durée, est le 1^{er} facteur mis en avant par les IAA pour expliquer ces fermetures.

Impact sur la main d'œuvre : une situation qui semble sous contrôle, malgré un absentéisme qui gagne du terrain

2

- Pour l'ensemble des IAA, L'absentéisme reste globalement contenu, la situation sous contrôle. Les mesures de plan de continuité d'activité et de sécurité ont été prises par les entreprises et le renforcement du dialogue social au sein des entreprises permet de contenir l'absentéisme à un faible niveau.
- L'absentéisme en tant que tel, s'il n'est pas source de fermetures de sites, **provoque une profonde désorganisation de la production, à laquelle les industriels doivent s'adapter, en se montrant toujours plus agiles.**

La crise du COVID19, vue en avril par les IAA en 4 points (2)

Pour produire et transformer, les IAA doivent actuellement faire face à plusieurs hausses de coûts...

3

- Si l'inflation des produits alimentaires transformés est actuellement très modérée pour ne pas dire nulle, il en va autrement pour le coût des intrants : **des hausses de prix de matières premières, de maintenance ou d'équipement de protection des salariés**. Ces hausses, comprises entre 3 % à 16%, sont actuellement directement et entièrement assumées par le maillon industriel.
- S'agissant des difficultés d'approvisionnement, notamment en emballage, elles semblent se relâcher en avril. Elles apparaissent également plus spécifiques à certains secteurs (boissons alcoolisées, frais laitier, épicerie salée) et types d'emballages (cartons,...).

Pour affronter la crise, les entreprises ont déjà activé les dispositifs publics annoncés mais manquent clairement de visibilité sur les décisions à venir

4

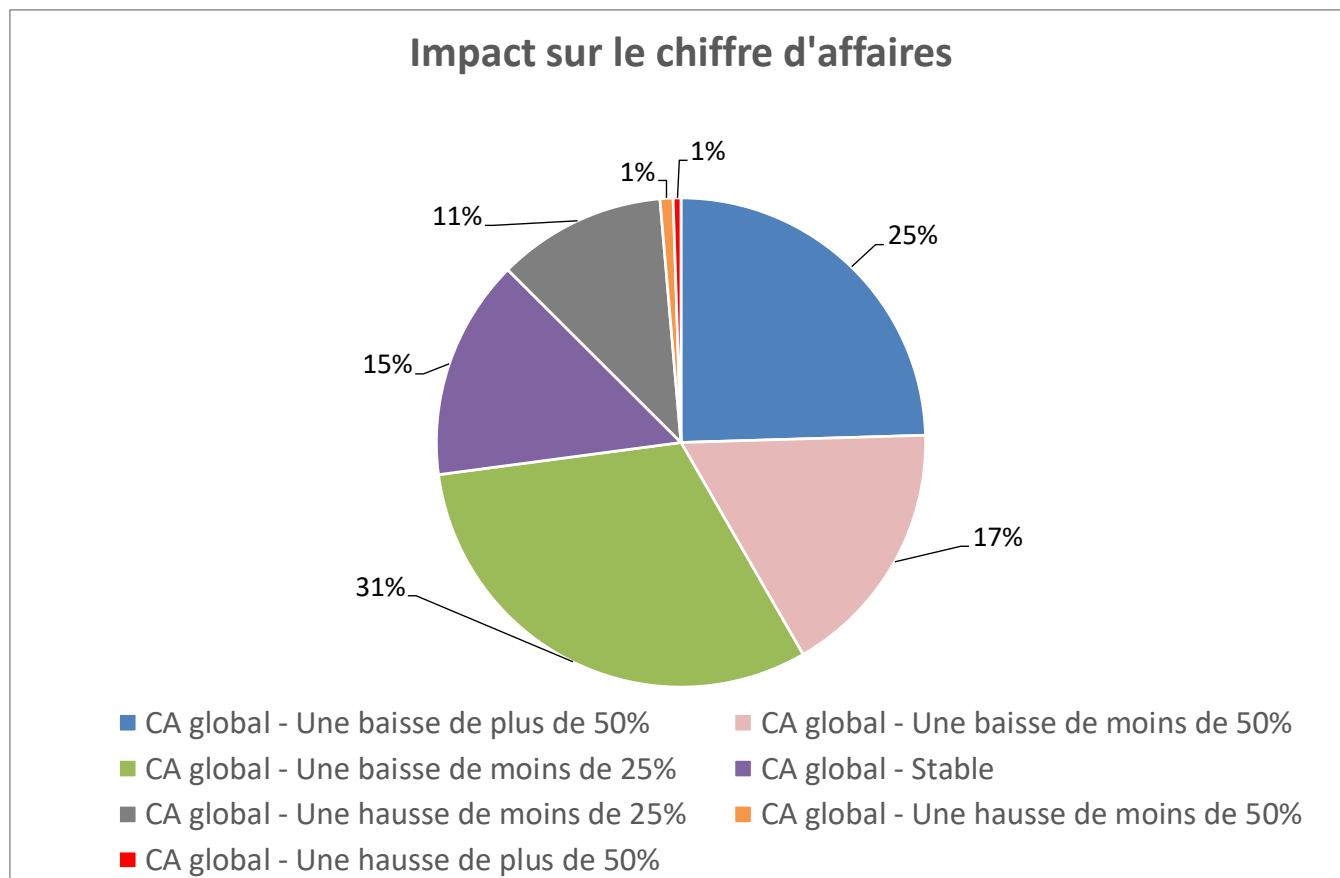
- Si, en mars, elles ont dans l'ensemble salué les mesures activées par l'Etat ou les banques pour limiter l'impact de la crise ; en avril, les **entreprises manquent de visibilité sur le traitement des dossiers remontés**, quand ils n'ont pas directement été refusés.
- Pour autant, les entreprises « *se débrouillent et tiennent bon* » ajustant leur activité, leur production et leurs effectifs pour limiter au maximum l'impact de la crise. Pour l'heure, faute de visibilité entière sur la stratégie de déconfinement, **elles se projettent difficilement dans « l'après-crise » et la reprise d'activité.**

II/ IMPACTS DETAILLES SUR : L'ACTIVITE, L'EMPLOI, LA PRODUCTION ET LES MARCHES FINAUX

1- Impact sur le chiffre d'affaires (1)

Question quantitative : Au cours du mois d'avril, quel a été l'impact de la crise liée au COVID19 sur votre chiffre d'affaires (CA) ? Analyse globale

→ 73 % des entreprises prévoient une baisse de CA, pouvant être supérieure à 50 % pour 25 % d'entre elles. Seules 13% prévoient une hausse de leur CA.



1- Impact sur le chiffre d'affaires (2)

Question : Au cours du mois d'avril, quel a été l'impact de la crise liée au COVID19 sur votre chiffre d'affaires (CA) ? Analyse par taille d'entreprise

Total IAA (avril)	Ensemble	TPE-PME	ETI-GE
Une baisse de plus de 50%	25% (vs 26% en mars)	28%	11%
Une baisse de 0 à 50%	48% (vs 49% en mars)	50%	43%
Stabilité	15% (vs 13% en mars)	13%	20%
Hausse	13% (vs 12% en mars)	9%	25%

- Les chiffres prévus pour le mois d'avril viennent confirmer ceux déclarés en mars.
- Un analyse par taille d'entreprise montre que l'activité des TPE-PME (98% des IAA) est relativement plus affectée que celle des ETI-GE : les baisses d'activité déclarées sont plus fortes et des hausses d'activité demeurent plus contenues.

1- Impact sur le chiffre d'affaires (3)

Question : Au cours du mois d'avril, quel a été l'impact de la crise liée au COVID19 sur votre chiffre d'affaires (CA) ? Analyse par taille d'entreprise et par marchés (RHD, Export, GMS)

Dans l'ensemble, les marchés liés à la RHD, globalement à l'arrêt, sont les plus affectés par la crise : 91% des entreprises déclarent y une baisse d'activité, pouvant être supérieure à 50%, dans 67% des cas. Si elle revient majoritairement, la baisse d'activité semble moins forte s'agissant des marchés exports (67% de baisse de CA déclaré) ou en GMS (52% de baisse de CA prévu).

CA RHD	Ensemble	TPE-PME	ETI-GE
Une baisse de plus de 50%	67%	68%	63%
Une baisse de 0 à 50%	24%	22%	30%
Stabilité	8%	8%	7%
Hausse	1%	1%	0%

CA Export	Ensemble	TPE-PME	ETI-GE
Une baisse de plus de 50%	29%	33,3%	16,5%
Une baisse de 0 à 50%	38%	35,5%	45,9%
Stabilité	27%	27,3%	27,5%
Hausse	6%	3,9%	10,1%

CA GMS	Ensemble	TPE-PME	ETI-GE
Une baisse de plus de 50%	15%	17,8%	5%
Une baisse de 0 à 50%	37%	41,7%	22%
Stabilité	19%	16,9%	25%
Hausse	30%	23,6%	48%

- S'agissant de la RHD, la baisse d'activité est homogène à l'ensemble des catégories d'entreprises, quelle que soit la taille.

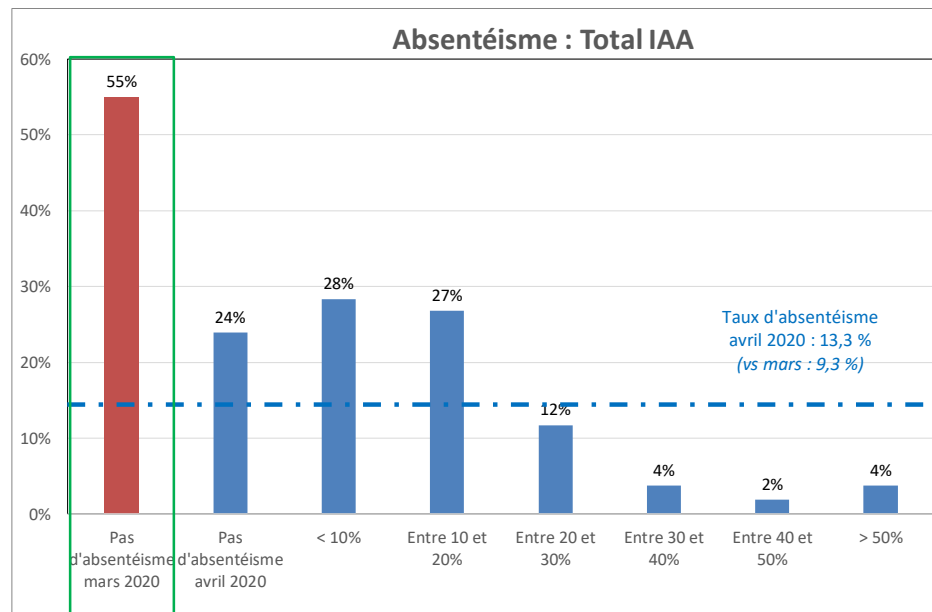
- S'agissant des marchés export, l'impact négatif sur l'activité fait consensus. Il est relativement plus fort pour les TPE-PME, tandis que les hausses de CA semblent plus élevées pour les ETI-GE.

- S'agissant GMS, des baisses d'activité sont plus souvent mises en avant par les TPE-PME (pour 60% des cas vs 27% pour les ETI-GE). Seule une ETI-GE sur deux met en avant une hausse de CA pour avril en GMS.

2- Impact sur la main-d'œuvre (1)

Question quantitative : A quelle hauteur êtes-vous concernés par l'absentéisme à ce jour ? Analyse globale

- En avril, l'absentéisme s'inscrit à un niveau encore bas (13,3 % en avril, +4 points en un mois). Il concerne en outre une proportion plus importante d'entreprise : 76 % en avril contre 45 % en mars, soit une hausse de 30 points en un mois. S'agissant du droit de retrait des salariés, s'il n'est mis en avant que 6% des entreprises, cette proportion augmente également depuis mars (1,2% signalé en mars).
- Pour justifier les cas d'absentéisme, les entreprises mettent le plus souvent en avant les besoins de garde d'enfants (65%) ou encore les arrêts maladie (61%) de leurs salariés.



2- Impact sur la main-d'œuvre (2)

Question quantitative : A quelle hauteur êtes-vous concernés par l'absentéisme à ce jour ? Analyse par taille d'entreprise

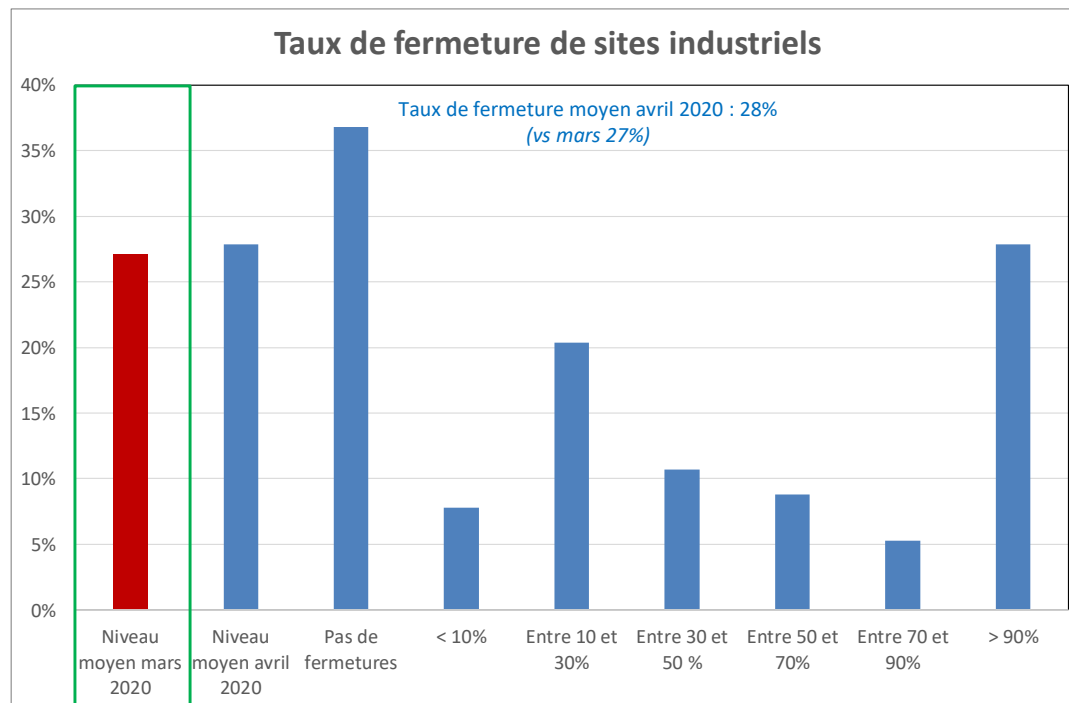
Absentéisme	Ensemble	TPE-PME	ETI-GE
Pas d'absentéisme	24%	29,6%	5,1%
< 10%	28%	26,9%	32,8%
Entre 10 et 20%	27%	21,4%	44,5%
Entre 20 et 30%	12%	11,3%	13,1%
Entre 30 et 40%	4%	4,2%	2,2%
Entre 40 et 50%	2%	2,0%	1,5%
> 50%	4%	4,6%	0,7%
Taux d'absentéisme	13%	13,2%	13,6%

- Une analyse par taille d'entreprise montre que :
 - La légère hausse de l'absentéisme constatée est homogène à l'ensemble des catégories.
 - Les TPE-PME sont relativement moins touchées (pas d'absentéisme pour 30 % d'entre elles vs 5% pour les ETI-PME). En revanche, les plus forts taux d'absentéisme concernent les TPE-PME.
 - Des différences de structure expliquent probablement ces résultats : pour les TPE (ex de 4 personnes), lorsqu'une personne s'absente, le taux est de fait élevé.

3- Impact sur le tissu productif (1)

Question portant sur les fermetures de sites de productions et sur leurs motifs (commandes, masques, main d'œuvre) – Quels impacts sur l'emploi & l'activité ?

- Conséquence directe d'une chute d'activité, des fermetures de sites industriels continuent d'être signalées par les IAA, dans le prolongement de ce qui était déjà observé en mars. Le taux de fermeture (mesurant le nombre d'unités fermées par rapport au nombre d'unités total) s'inscrit ainsi à 28 % en avril (contre 27 % en mars).



3- Impact sur le tissu productif (2)

Questions portant sur les fermetures de sites de productions et sur leurs motifs (commandes, masques, main d'œuvre) - Quels impacts sur l'emploi & l'activité ?

Analyse par taille d'entreprise

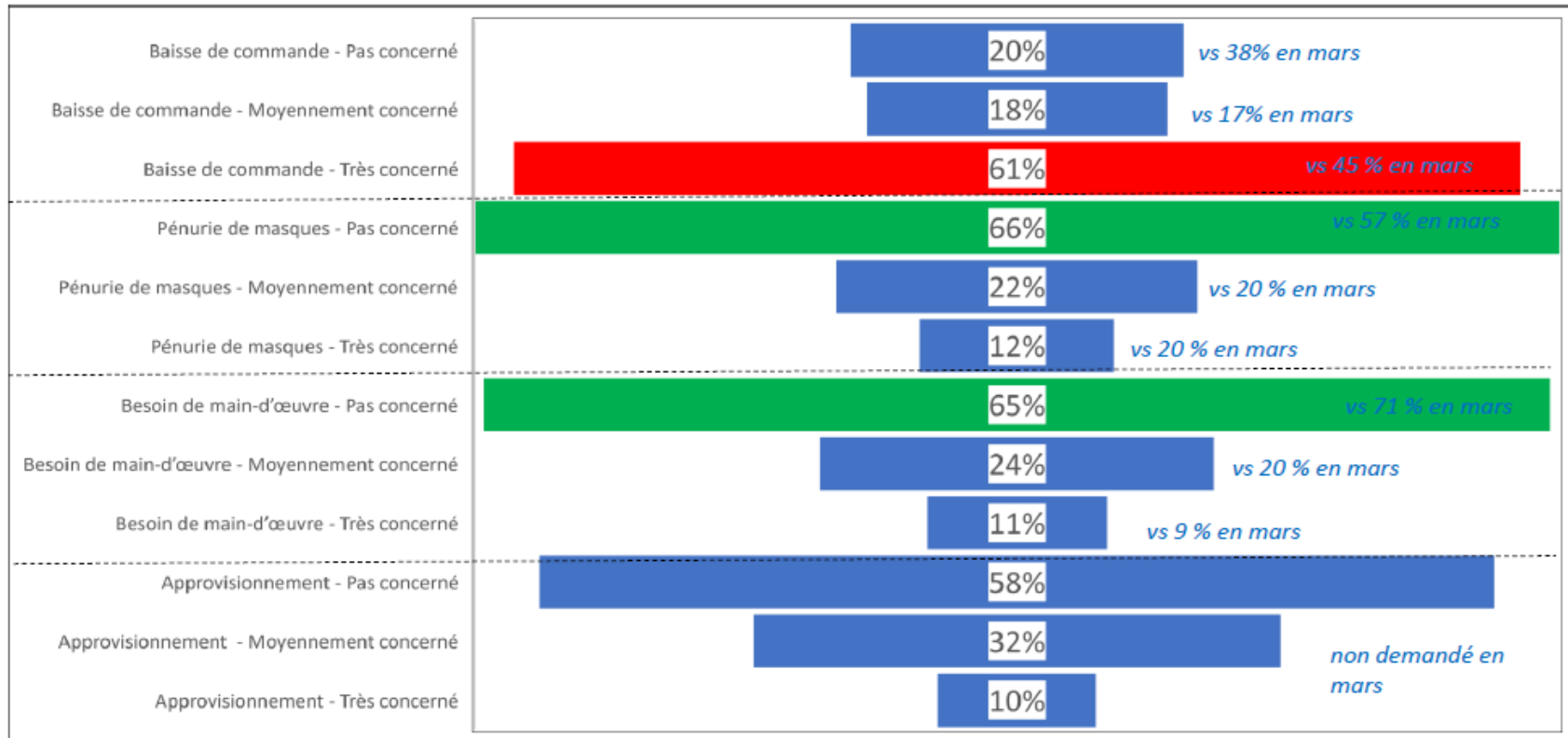
Fermetures de sites	Ensemble	TPE-PME	ETI-GE
Pas de fermetures	36,8%	36%	39,4%
< 10%	7,8%	6%	15,3%
Entre 10 et 30%	20,3%	18%	27,0%
Entre 30 et 50 %	10,7%	11%	8,0%
Entre 50 et 70%	8,8%	10%	5,8%
Entre 70 et 90%	5,3%	6%	2,2%
> 90%	27,9%	13%	2,2%
Niveau moyen	27,9%	31%	16%

- Une analyse par taille d'entreprise montre que :
 - Les TPE-PME sont dans l'ensemble relativement plus impactées par les fermetures de sites industriels (taux de fermeture de 31 % vs 16 % pour les ETI-GE).
 - Là encore, des différences de structure expliquent probablement ces résultats : pour les TPE-PME, le nombre de sites industriels, de fait moins élevé que celui d'entreprises de taille plus importante, peut mécaniquement impliquer un taux de fermeture plus élevé.

3- Impact sur le tissu productif (3)

Questions portant sur les fermetures de sites de productions et sur leurs motifs (commandes, masques, main d'œuvre) – Quels impacts sur l'emploi & l'activité ?

Un mois après le début de la crise liée au COVID19, l'impact de la baisse de l'activité se fait de plus en plus sentir sur le tissu productif. La baisse des carnets de commande est le facteur le plus souvent cité par les entreprises pour expliquer la fermetures de sites de production (dans 61 % des cas, soit 16 points de plus qu'en mars). En conséquence, l'impact de la pénurie de masques ou du besoin de main d'œuvre apparaît plus limité et globalement moins important qu'en mars.



3- Impact sur le tissu productif (4)

Questions portant sur les hausses de coûts et les problématiques d'approvisionnement

Dans un contexte d'inflation très modérée ou nulle s'agissant des produits alimentaires transformés vendus en GMS, les industriels (quelle que soit leur taille) font depuis le début de la crise face à plusieurs hausses de coûts. Dans l'ensemble ces hausses sont comprises entre 3% (matières premières) et 16 % (équipements de protection). La hausse de coût observée pour le transport (6%) vient par ailleurs confirmer celle également constatée en mars (+16%). S'agissant des contraintes liées aux intrants, elles semblent se relâcher en avril, avec un impact faible sur de la pérennité de l'activité industrielle (*cf. infra*).

Hausse des principaux facteurs de coût pour les entreprises (situation à avril)			
	Ensemble	TPE-PME	ETI-GE
Hausse des prix des matières premières	3%	3%	4%
Hausse des coûts du transport	6%	6%	7%
Hausse des coûts du personnel	3%	2%	5%
Hausse des coûts de maintenance et de nettoyage	4%	3%	5%
Hausse des coûts des équipements de protection	16%	14%	23%

Etes-vous contraints par une problématique d'intrants ?	Avril	Mars
Emballage (plastique, bois)	21%	23%
Eau	0%	0%
Energie	0%	2%
Matière première agricole	12%	16%
Non	66%	58%
Plastique souple	11%	<i>non demandé</i>
Plastique rigide	4%	
Papier	8%	
Carton	13%	
Bois	1%	
Verre	5%	

4- Impact sur les marchés finaux (1)

Analyse par taille d'entreprise

- Dans l'ensemble, 60 % des entreprises interrogées déclarent un accès au marché complexifié depuis le début de la crise, du fait de débouchés directement contraints.
- Pour les TPE-PME, les difficultés portent plus spécifiquement sur la GMS (relations commerciales, réduction de l'offre & de l'assortiment en rayons). Ces tensions semblent moins prégnantes pour les ETI-GE, plus affectées par des difficultés sur les marchés export ou RHD. Pour les entreprises de taille plus importante, la fermeture de marchés et la disponibilité des transports apparaissent relativement plus impactants.

Avez-vous un problème d'accès au marché ?			
	Ensemble IAA	TPE-PME	ETI-GE
Non - pas de problème	39%	40%	38%
Oui, en GMS	30%	32%	21%
Oui, en RHD	44%	42%	48%
Oui, à l'Export	26%	23%	35%
<i>Problème de disponibilité de transport</i>	18%	16%	26%
<i>Fermeture des marchés</i>	47%	47%	47%
<i>Réduction de l'offre et de l'assortiment en rayons</i>	35%	36%	33%
<i>Export</i>	19%	18%	24%
<i>Gestion des stocks</i>	14%	14%	12%
<i>Relations commerciales avec la GMS</i>	16%	19%	8%

4- Impact sur les marchés finaux (2)

FOCUS SUR LES MARCHES RHD (GECO Food Service)



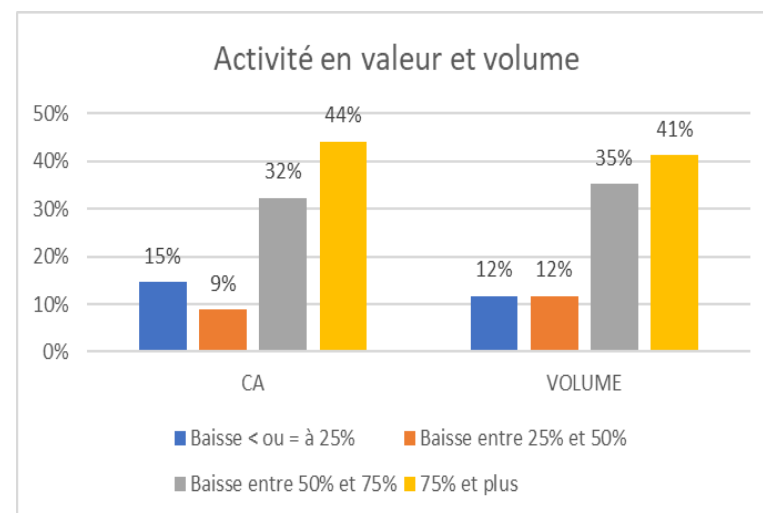
La fermeture brutale des marchés Hors Domicile (collectives et commerciales) a entraîné, selon le GECO Food Service, une baisse d'activité **de plus de 75% en valeur et en volume respectivement pour 44% et 41% des entreprises répondantes quelle que soit la taille des entreprises.**

La problématique des stocks à l'arrêt a été en partie gérée par des dons, du report sur le retail (formats type BTOB difficiles à transposer en retail cf. contenance mais aussi des produits dits solutions en CHD). **62% des répondants ont écoulé seulement 20% de leurs stocks.** L'heure est à la gestion des stocks en entrepôts et les produits arrivant en DDM fin contrat date : **72% des entreprises répondantes ont des stocks qui arriveront en fin de contrat date d'ici à 30 jours.**

Les questions se posent sur la commercialisation de ces produits avec une reprise dégradée de l'activité en CHD en déconfinement progressif. Les distributeurs et opérateurs de restauration accepteront-ils d'acheter ces produits ?

L'ensemble des répondants auront besoin **de 8 à 15 jours minimum** selon les typologies de produits **pour relancer les productions** avec des **gammes plus restreintes.**

En conclusion : l'offre sera disponible a priori limitée, mais une question très forte se pose sur la demande (cf. quel comportement du consommateur en hors domicile au sortir du confinement + quelle organisation des restaurations)...



III/ QUELS IMPACTS SECTORIELS ?

1- Impact sur le chiffre d'affaires (1)

Question quantitative : Au cours du mois d'avril, quel a été l'impact de la crise liée au COVID19 sur votre chiffre d'affaires (CA) ? *Analyse sectorielle*

→ Un impact direct sur le chiffre d'affaires des secteurs d'activité relativement plus fort pour les boissons et l'épicerie sucrée. Au global, 72,9% des IAA déclarent une baisse de CA sur la période d'avril (par rapport à l'an passé). La baisse globale est plus forte s'agissant des boissons non alcoolisées (74,3%) et alcoolisées (90,7%) et pour l'épicerie sucrée (74,4%).

		Total IAA	Epicerie salée	Epicerie Sucrée	Frais laitier	Frais non laitier	Boissons alcoolisées	Boissons non alcoolisées
Quel impact prévoyez-vous sur votre chiffre d'affaires global ?	CA global - Une baisse de plus de 50%	25%	22%	26%	19%	25%	41%	29%
	CA global - Une baisse de moins de 50%	17%	12%	15%	14%	17%	28%	14%
	CA global - Une baisse de moins de 25%	31%	25%	33%	32%	29%	22%	31%
	CA global - Stable	15%	21%	13%	22%	16%	4%	14%
	CA global - Une hausse de moins de 25%	11%	17%	11%	14%	11%	6%	11%
	CA global - Une hausse de moins de 50%	1%	2%	2%	0%	1%	0%	0%
	CA global - Une hausse de plus de 50%	1%	1%	0%	0%	1%	0%	0%
	CA RHD - Une baisse de plus de 50%	67%	59%	64%	72%	70%	78%	52%
	CA RHD - Une baisse de moins de 50%	14%	14%	11%	7%	14%	13%	26%
	CA RHD - Une baisse de moins de 25%	10%	16%	9%	14%	10%	2%	15%
	CA RHD - Stable	8%	9%	13%	5%	5%	4%	4%
	CA RHD - Une hausse de moins de 25%	1%	2%	2%	2%	0%	2%	4%
	CA RHD - Une hausse de moins de 50%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	CA RHD - Une hausse de plus de 50%	0%	0%	0%	0%	1%	0%	0%
	CA Export - Une baisse de plus de 50%	29%	24%	27%	36%	33%	34%	21%
	CA Export - Une baisse de moins de 50%	14%	10%	12%	19%	9%	23%	25%
	CA Export - Une baisse de moins de 25%	25%	22%	29%	17%	21%	20%	32%
	CA Export - Stable	27%	37%	24%	26%	31%	20%	21%
	CA Export - Une hausse de moins de 25%	5%	6%	7%	2%	6%	2%	0%
	CA Export - Une hausse de moins de 50%	1%	0%	1%	0%	0%	0%	0%
	CA Export - Une hausse de plus de 50%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	CA GMS - Une baisse de plus de 50%	15%	14%	17%	8%	13%	21%	4%
	CA GMS - Une baisse de moins de 50%	13%	6%	10%	15%	13%	21%	13%
	CA GMS - Une baisse de moins de 25%	24%	18%	26%	25%	27%	31%	9%
	CA GMS - Stable	19%	20%	17%	13%	15%	14%	43%
	CA GMS - Une hausse de moins de 25%	26%	35%	28%	34%	27%	12%	30%
	CA GMS - Une hausse de moins de 50%	3%	6%	2%	5%	3%	0%	0%
	CA GMS - Une hausse de plus de 50%	0%	0%	0%	0%	1%	0%	0%

2- Impact la main d'œuvre (1)

Question quantitative : A quelle hauteur êtes-vous concernés par l'absentéisme à ce jour ? Analyse sectorielle

- Un impact direct sur la main d'œuvre relativement plus fort pour l'épicerie sucrée et les boissons :
- Les tensions sur la main d'œuvre les plus manifestes concernent l'épicerie sucrée (*confiserie, desserts, biscuits gâteaux, panification*), avec un poids de l'absentéisme relativement plus important dans l'effectif global (16 %).
 - Un autre secteur est plus significativement impacté : celui des **boissons alcoolisées et non alcoolisées** (taux d'absentéisme de 15%).
 - Rappelons que ce taux est inférieur de 13 % pour l'ensemble des IAA.

		Total IAA	Epicerie salée	Epicerie Sucrée	Frais laitier	Frais non laitier	Boissons alcoolisées	Boissons non alcoolisées
A quelle hauteur êtes-vous concernés par l'absentéisme à ce jour ?	Pas d'absentéisme	24%	27%	23%	22%	22%	38%	29%
	< 10%	28%	25%	26%	36%	28%	11%	17%
	Entre 10 et 20%	27%	25%	25%	32%	33%	24%	31%
	Entre 20 et 30%	12%	10%	10%	5%	13%	15%	11%
	Entre 30 et 40%	4%	10%	5%	4%	1%	2%	3%
	Entre 40 et 50%	2%	1%	4%	0%	1%	4%	3%
	> 50%	4%	2%	6%	0%	3%	7%	6%
Taux d'absentéisme global		13%	13%	16%	9%	12%	15%	15%

3- Impact sur le tissu productif (1)

Questions portant sur les fermetures de sites de productions - Analyse sectorielle

→ Des fermetures de sites davantage signalées pour l'épicerie sucrée et les boissons...

- Dans l'ensemble, près d'une entreprise sur trois déclare avoir fermé au moins l'un de ses sites de production depuis le début de la crise. Cette proportion est plus importante dans le secteur de l'épicerie sucrée (37%), ou des boissons alcoolisées (41%).
- Les causes avancées pour expliquer ces fermetures relèvent très souvent d'une baisse de commandes, relativement plus prégnante pour les boissons alcoolisées (72%), le frais non laitier (65%) et l'épicerie sucrée (58%). Rappelons que l'ensemble des IAA se situe à 61%.

		Total IAA	Epicerie salée	Epicerie Sucrée	Frais laitier	Frais non laitier	Boissons alcoolisées	Boissons non alcoolisées
A quelle hauteur cette crise entraîne-t-elle des fermetures de vos lignes de production ?	Pas de fermetures	37%	47%	25%	43%	41%	15%	37%
	< 10%	8%	7%	8%	12%	6%	4%	6%
	Entre 10 et 20%	10%	10%	13%	12%	11%	16%	11%
	Entre 20 et 30%	10%	6%	12%	8%	12%	16%	11%
	Entre 30 et 40%	6%	5%	4%	4%	7%	7%	6%
	Entre 40 et 50%	5%	5%	6%	3%	4%	5%	9%
	Entre 50 et 60%	5%	4%	4%	4%	4%	7%	6%
	Entre 60 et 70%	4%	2%	5%	5%	3%	2%	0%
	Entre 70 et 80%	3%	5%	3%	3%	5%	9%	6%
	Entre 80 et 90%	2%	2%	1%	3%	1%	4%	3%
	> 90%	10%	7%	20%	3%	6%	15%	6%
	Taux de fermeture global	28%	23%	37%	20%	23%	41%	26%

3- Impact sur le tissu productif (2)

Questions portant sur les hausses de coûts et les problématiques d'approvisionnement

- Dans l'ensemble, les contraintes liées à l'approvisionnement semblent se relâcher pour les secteurs agroalimentaires :
- S'agissant des emballages, les besoins concernent plus spécifiquement le secteur des boissons alcoolisées et du frais laitier, mais aussi de l'épicerie (notamment salée).
 - Le carton semble être l'emballage le plus concerné.

		Total IAA	Epicerie salée	Epicerie sucrée	Frais laitier	Frais non laitier	Boissons alcoolisées	Boissons non alcoolisées
Dans votre activité de production & transformation êtes-vous actuellement contraints par une problématique d'intrants	Emballage (plastique, bois)	21%	28%	24%	23%	20%	25%	14%
	Eau	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	Energie	0%	0%	0%	0%	1%	0%	0%
	Matière première agricole	12%	16%	15%	16%	14%	9%	9%
	Non	66%	56%	65%	62%	67%	56%	74%
Autre (veuillez préciser)								
Parmi les problèmes d'emballages, quels sont les matériaux concernés ?	Plastique souple	11%	14%	13%	9%	13%	2%	3%
	Plastique rigide	4%	6%	5%	3%	8%	0%	6%
	Papier	8%	6%	7%	5%	4%	16%	9%
	Carton	13%	18%	15%	19%	12%	22%	17%
	Bois	1%	2%	1%	3%	1%	4%	0%
	Verre	5%	6%	4%	3%	2%	31%	6%

4- Impact sur les marchés finaux (1)

Questions portant sur les problématiques d'accès au marché final

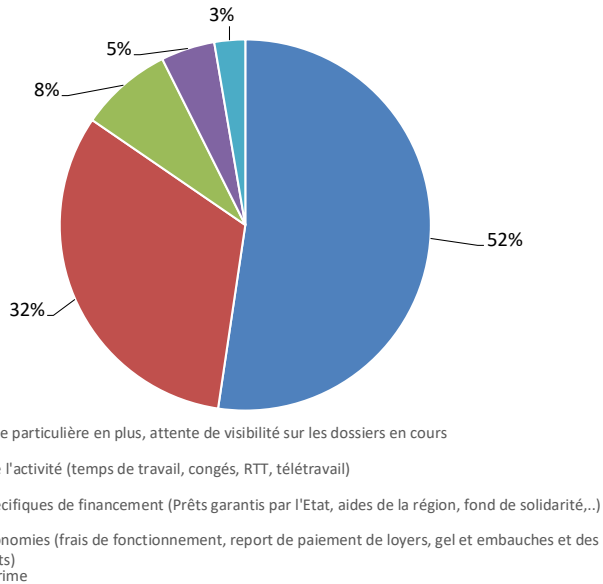
- Les difficultés d'accès aux marchés finaux concernent plus nettement le secteur des boissons alcoolisées et dans une moindre mesure celui des produits frais non laitiers.
- Les difficultés liées à la fermeture des marchés sont le plus souvent citées pour les secteurs du frais (laitier et non laitier) et des boissons. Enfin, les relations avec les clients (GMS notamment) sont plus souvent annoncées comme facteur de tension par les entreprises de l'épicerie (sucrée comme salée).

		Total IAA	Epicerie salée	Epicerie Sucrée	Frais Laitier	Frais non laitier	Boissons alcoolisées	Boissons non Alcoolisées
Rencontrez-vous des difficultés d'accès aux marchés finaux ?	Non	39%	43%	42%	46%	35%	22%	40%
	GMS	30%	32%	30%	23%	33%	44%	11%
	RHD	44%	37%	43%	41%	49%	71%	57%
	Export	26%	26%	26%	24%	22%	45%	31%
Quelles sont les difficultés rencontrées ?	Problème de disponibilité de transport	18%	22%	21%	20%	11%	20%	9%
	Fermeture des marchés	47%	40%	39%	53%	52%	65%	54%
	Réduction de l'offre et de l'assortiment en rayons	35%	33%	30%	47%	44%	44%	34%
	Export	19%	19%	22%	23%	17%	35%	26%
	Gestion des stocks	14%	16%	11%	18%	14%	9%	11%
	Relations commerciales avec la GMS	16%	21%	23%	14%	17%	11%	3%

III/ QUELS SONT LES BESOINS DES ENTREPRISES ET LES PREMIERES MESURES ACTIVEES POUR SORTIR DE LA CRISE ?

1- Quelles mesures mises en œuvre ?

Mesures activées par les entreprises pour passer la crise



- Interrogées en mars, les entreprises avaient très largement plébiscité les mesures sociales ou fiscales en faveur de l'emploi et de l'activité pour pouvoir affronter la crise.
- **En avril, ces entreprises sont majoritairement en attente de visibilité sur les dossiers remontés (52 %).**
- Parmi les mesures de court terme actuellement mises en œuvre, l'ajustement de l'activité des salariés (modulation du temps de travail, télétravail, mise en congés de certains salariés) est toujours signalé de manière significative (32%).
- Viennent ensuite les mesures d'économie (frais de fonctionnement, loyers,...), classiques en période de crise. Le recours à la prime, pour motiver les salariés, semble encore peu activé.

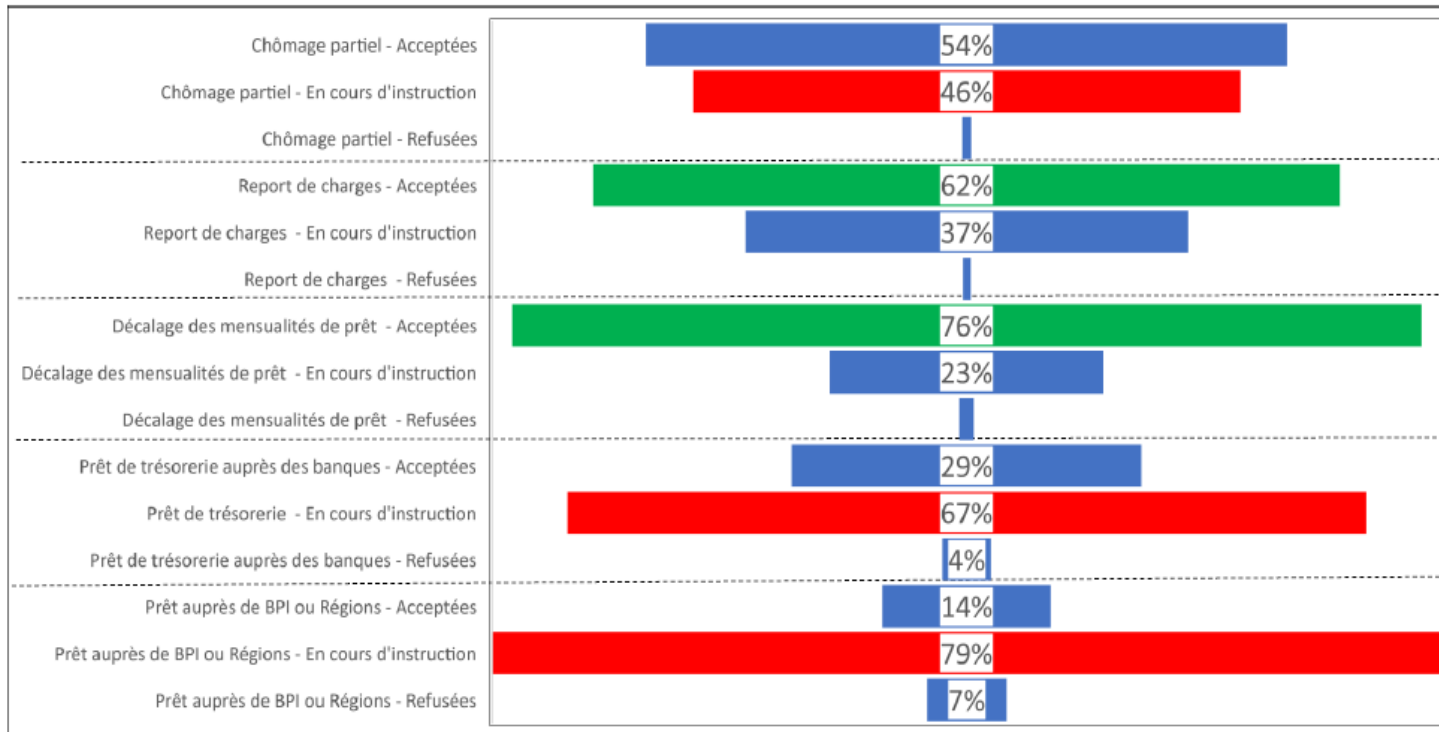


GUIDE DES BONNES PRATIQUES DE MISE EN PLACE D'UN PLAN DE CONTINUITÉ D'ACTIVITÉ FACE À L'ÉPIDÉMIE CORONAVIRUS COVID-19

26/03/2020

2 - Quels sont les besoins des entreprises ?

Un mois après le début de la crise liée au COVID19, **les entreprises restent en attente de réponses sur bon nombre de dossiers remontés**. S'agissant du chômage partiel (1^{ère} mesure activée par les entreprises pour passer la crise) : 1 dossier sur 2 est encore en cours d'instruction. Cette proportion est encore plus importante pour les prêts de trésorerie auprès des banques ou des prêts auprès des organismes publics (BPI ou régions), pour lesquels les taux de refus semblent relativement plus importants. A noter que les reports de charges ou les décalages de mensualités de prêts bénéficient d'un taux d'acceptation plus important, même si pour ces derniers, des taux d'intérêt additionnels sont parfois remontés par les entreprises agroalimentaires.



3- Témoignages d'entreprises (1)

FOCUS / MESURES DE RELANCE ET BESOINS D'ACCOMPAGNEMENT

On se débrouille et on tient bon !

Notre usine est à l'arrêt faute de commandes. Nos clients sont fermés. Notre CA a chuté de 90% et n'avons aucune visibilité sur les mois à venir. Nous aurons de graves problèmes de trésorerie si les banques ne nous accordent pas de Crédit de Trésorerie (PGE) et pour l'instant elles hésitent, discutent mais ne donnent pas encore leur pré-accord. Danger!.

Difficile de se projeter en terme CA et de sortie de crise pour le moment

D'ici la fin du confinement, il n'y aura quasiment pas de CA. D'ici la fin du confinement, je n'ai pas prévu de produire.

Nous travaillons principalement sur les marchés français RHF et industriel et à l'export. La difficulté principale est la gestion de nos stocks en matières premières et produits finis lié la baisse immédiate et très importante de nos ventes. .

Nous allons saisir le médiateur du crédit car la banque nous a opposé un refus pour un PGE alors que nous sommes éligibles. Sans PGE pour un soutien de trésorerie, nous serons contraint de déposer le bilan.

Malgré les annonces du gouvernement, il semble que le prêt garanti par l'Etat via BPI soit soumis à des conditions, notamment avoir des fonds propres positifs. Or notre société a connu par le passé des difficultés que nous résorbons progressivement mais a pour l'instant des fonds propres encore négatifs. Cette année, nous avons doublé notre chiffre d'affaires. Notre dynamique est très bonne. Mais notre banque nous a alerté sur le fait que notre demande de PGE risquait d'être refusée, ce qui va nous pénaliser énormément puisque notre activité commerciale est à l'arrêt complet. Il faudrait que ce genre de situation soit examinée correctement.

Que prévoit le gouvernement pour combler nos pertes ? Celles-ci vont battre des records et vont véritablement mettre en danger la pérennité de notre entreprise. Il y a URGENCE a avoir des réponses (nos salariés sont inquiets...). NB : Je ne parle pas de reportes ou prêts, mais d'annulation de charges (fiscales, sociales...).

Export: soutien post crise pour retrouver les pdm perdues. (salons internationaux)



J'anticipe que nous aurons probablement à faire face à une hausse de l'absentéisme dans les semaines à venir, avec la progression de la pandémie sur notre territoire (peu touché actuellement). Je regrette que le dispositif de prêt de personnel ne soit pas plus incitatif financièrement (possibilité de cumuler chômage partiel et salaire). J'aimerais aussi que le personnel agro-alimentaire puisse être testé en priorité pour limiter progression, et lever doutes, dans une population de salariés indispensable à la bonne alimentation des français (idem pour chauffeurs routiers et salariés distribution).

3- Témoignages d'entreprises (2)

FOCUS / GMS

Magasins fermés aux commerciaux, difficultés de déclencher les commandes et mises en rayon des livraisons

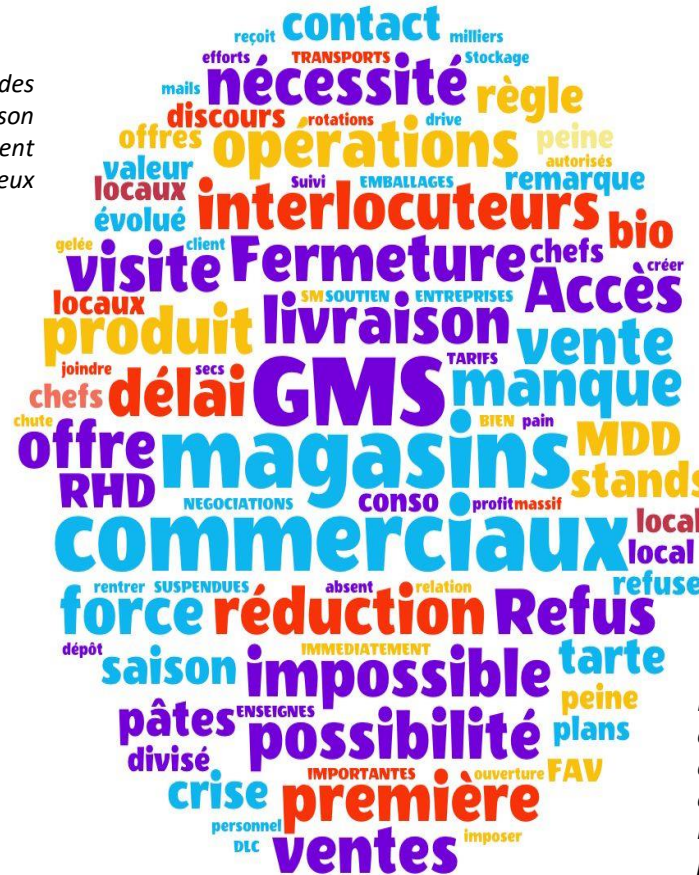
Menaces voilées versus capacité à honorer des commandes très élevées et surtout comparaison permanente avec leur environnement concurrentiel. Certains demandent à être mieux servis que les autres.

Relations très fluides, recherches de solutions pour répondre à l'évolution des attentes conso. Certaines enseignes sont très aidantes (proactivité et vraies solutions).

Répondre à la forte demande de commande GMS. La GMS ne veut pas comprendre qu'à cause du personnel absent et donc de la baisse de production, que nous ne pouvons pas répondre à l'ensemble de leurs commandes

Les enseignes sont globalement très coopératives et se rangent avec nous pour faire front à la crise

Plus de relation commerciale, pas de contact, impossible de les joindre....



Demande de restriction d'assortiment et de report des lancements d'innovation. pas de pénalités si le distributeur a le sentiment de ne pas avoir été discriminé.

Aucun contact des acheteurs ne répond dans certaines enseignes. On reçoit des mails des enseignes pour nous demander de maintenir l'activité suite à la forte demande et de ne pas mettre en rupture. Résultat baisse de commandes voire pas de commande du tout de certaines plateformes sans prévenir. Impact: des milliers de produits jetés (DLC courte en ultra frais)

Pas d'engagements écrits clairs sur le sujet des pénalités logistiques

Aide sur les hausses transports demandée => si nous acceptons il faut que les coûts soient réimpacté à la grande distribution dans un cadre défini par le gouvernement, sinon nous devons refuser ces hausses temporaires.

Des GMS qui veulent nous aider mais nous donnent des délais de livraison impossible à respecter (mois de 24h) alors que nous n'avons pas toutes les équipes et que ces commandes sont irrégulières et imprévisibles. De ce fait, nous ne pouvons pas livrer alors que nous faisons tout pour y arriver car nous en avons besoin

MERCI POUR VOS RETOURS !

Cette synthèse sera également partagée avec les décideurs politiques pertinents pour leur permettre de prendre en compte vos besoins et problèmes dans la définition et la mise en œuvre des mesures de relance d'activité.

Nous vous adressons nos encouragements et nos remerciements les plus vifs dans la période difficile que vous traversez.

Contact

Stéphane Dahmani

Directeur économie

sdahmani@ania.net

Association Nationale des Industries Alimentaires

9 boulevard Malesherbes

75008 Paris

+33 (0)1 53 83 86 00

www.ania.net

