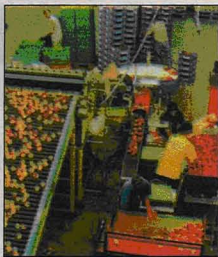


# Les industriels inquiets

Entre baisse du pouvoir d'achat, versatilité des prix agricoles, resserrement du crédit et nouvelle donne en matière de négociations commerciales, l'année 2008 aura été celle de toutes les incertitudes pour les industriels de l'agroalimentaire des Bouches-du-Rhône. En la matière, le manque de visibilité semble handicaper les professionnels. (Photo archives D.Gz.)



« L'attentisme règne. Nous manquons de visibilité », confirme Jean-Michel Salon. Seule certitude, et elle n'est « pas très originale » admet le délégué général de la Fédération régionale des industries agroalimentaires (Friaa), « les perspectives à court et moyen terme sont moroses. Les entreprises réduisent donc la voilure en se consacrant à l'essentiel. Elles surveillent de près leur trésorerie et ne se lancent plus dans la prospection de nouveaux marchés ».

Car si la crise a un effet immédiat sur la consommation, elle pose aussi la question du financement des PME. Dans les Bouches-du-Rhône, la moitié des 364 entreprises agroalimentaires sont des TPE familiales, qui emploient moins de 10 salariés. « Elles n'ont pas d'assise financière, ni pour leurs besoins de trésorerie, ni pour leurs investissements. La frilosité des banques n'est donc pas de nature à faciliter leur développement », indique le délégué de la Friaa, en soulignant que cette

contraction du crédit est « tout de suite impactante ». Le secteur connaît une légère érosion de ses effectifs avec un moindre recours à l'intérim et aux CDD.

Dans ce contexte, la période de négociations commerciales avec la grande distribution, ouverte depuis cet été et jusqu'en février prochain, s'annonce des plus incertaines. Notamment en raison de la Loi de modernisation de l'économie (LME) adoptée en juillet dernier. « La loi interdit les marges arrières, et elle pose le principe de la négociabilité des prix permettant aux distributeurs de discuter les prix au plus bas avec les fournisseurs », signale Jean-Michel Salon. Autres inquiétudes, la LME abroge également l'interdiction de discrimination entre partenaires économiques, et donne la possibilité de négocier les conditions générales de vente, les centrales d'achat ayant toute latitude pour se montrer plus ou moins exigeantes avec tel ou tel fournisseur.

## TOP 20 DE L'AGROALIMENTAIRE

Rg	Raison sociale	CP Ville	Chiffre d'affaires M€
1	RICARD (PERNOD RICARD)	13014 MARSEILLE 14	497,4
2	HARIBO RICOLES ZAN (HARIBO LAKRITS)	13014 MARSEILLE 14	147,2
3	PASTACORP	13080 AIX EN PROVENCE	96,1
4	GRANDS MOULINS MAUREL (PANZANI)	13012 MARSEILLE 12	55,3
5	ABC INDUSTRIE (GROUPE SMITHFIELD CHARCUTERIE)	13860 PEYROLLES EN PROVENCE	54,6
6	GRANDS MOULINS STORIONE (EUROMILL)	13003 MARSEILLE 03	53,0
7	FERICO (PANZANI)	13127 VITROLLES	44,1
8	COLOR (VGB HOLDING)	13016 MARSEILLE 16	24,4
9	CRUSTIMEX	13008 MARSEILLE 08	20,3
10	RIZ DE CHOIX (EURICOM)	13012 MARSEILLE 12	19,3
11	NET CACAO (CHENAL ASSOCIES)	13011 MARSEILLE 11	19,1
12	LA FERMIERE (TARPINIAN)	13400 AUBAGNE	18,8
13	EXTRAITS VEGETAUX ET DERIVES (EVD HOLDINGS)	13120 GARDANNE	16,8
14	BORGES TRAMIER (TRAMIER INDUSTRIE)	13127 VITROLLES	15,8
15	SOUFFLET ALIMENTAIRE CAMARGUE (FRANCE RIZ HOLDING)	13200 ARLES	15,7
16	CONSERVERIE MICELIE	13127 VITROLLES	14,3
17	BCS PANITA (BCS)	13150 TARASCON	10,9
18	MARIUS BERNARD	13250 ST CHAMAS	10,7
19	SORAM-VITACROC	13160 CHATEAURENARD	10,5
20	JACQUES FOURNIL (SA FINALIM)	13750 PLAN D'ORGON	9,7

« Danone n'a pas le même poids pas non plus des mêmes leviers de négociations qu'un grand groupe », redoute le délégué général. À cela s'ajoute la volatilité des cours des matières premières et de l'énergie.

Geoffrey Dirat