



49, avenue de la chambre d'amour – 64600 ANGLET
 Tél. :+33 (0) 5 59 03 03 03
 e-mail : fondeur@saci-reberty.com

Le marché des étiquettes

I – Le chiffre d'affaires de la profession française

Sur un échantillon de 70 groupes et sociétés réalisant plus de K€ 3 000 de chiffre d'affaires et représentant la grande majorité des fabricants d'étiquettes, le chiffre d'affaires total se monte à **k€ 987 000** environ, soit 82% de la profession.

La répartition par dominante marketing est approximativement la suivante :

| | Dominante | en K€ | en % |
|-----------------------------------|----------------|------------------|------------|
| 70 sociétés CA ≥ 3 000 | Généraliste | 446 000 | |
| | Santé / Beauté | 95 000 | |
| | Viti/vinicole | 220 000 | |
| | Technique | 226 000 | |
| Sous-Total 1 | | 987 000 | 82% |
| Autres CA < 3 000 | | 213 000 | 18 |
| Sous-Total 2 | | 213 000 | 18 |
| Total Profession | | 1 200 000 | 100 |

II – Constitution des groupes

La concentration de la profession se fait suivant deux stratégies :

2.1- Diversification

Quelques groupes ont pour stratégie d'être présents dans tous les secteurs d'activité de l'agroalimentaire aux étiquettes techniques. Ils ont une ampleur internationale :

En k€

| Rang | Pays-Origine | Présence | CA consolidé (Mondial) | Dont Etiquettes (International) |
|----------|--------------|-----------------------------------|------------------------|---------------------------------|
| 1 | USA | ALENA- EU - AUSTRALIE MERCOSUR | 1 800 000 | 1 800 000 |
| 2 | Canada | ALENA - EU | 1 750 100 | 1 170 000 |
| 3 | USA | ALENA - EU | 200 000 | 180 000 |
| 4 | France | ALENA - EU | 560 000 | 70 000 |

Cette stratégie est difficile à poursuivre pour les PME domestiques.

... / ...

2.2- Spécialisation

La concentration des acteurs domestiques se fait autour de quelques groupes français qui cherchent à augmenter leur part de marché dans leur secteur et couvrir l'ensemble du territoire national pour satisfaire les besoins de service d'une clientèle de proximité :

En k€

| Rang | Région / Origine | Présence Régionale Dominante | CA consolidé (France) |
|------|------------------|------------------------------|-----------------------|
| 5 | Ouest | Santé / Beauté | 50 000 |
| 6 | Pays de Loire | Généraliste | 47 000 |
| 7 | Bourgogne | Viti/vinicole | 45 000 |
| 8 | Ile de France | Diversification | 35 000 |
| 9 | Normandie | Technique | 31 000 |
| 10 | Sud-ouest | Viti/vinicole | 30 000 |

Chacun génère un chiffre d'affaires supérieur à k€ 30 000. Le Top 10 représente près de 50% du volume produit dans l'hexagone.

Noter que trois d'entre eux appartiennent à des groupes pratiquant d'autres technologies pour d'autres marchés comme l'imprimerie de labeur et la transformation de carton en étuis.

III - Destin des sociétés indépendantes

Sur les 70 groupes et sociétés générant un chiffre d'affaires supérieur à k€ 3 000, 50 sont des sociétés indépendantes.

Les sociétés indépendantes ont le choix de :

- se vendre à l'un des groupes leaders ce qui n'est envisageable que s'il n'y a pas de doublon dans les portefeuilles de clientèle,
- prendre l'initiative d'un regroupement pour se rapprocher du Top 10 et bénéficier, comme eux, des meilleures conditions d'achat d'équipements, de supports et autres consommables,
- limiter ses ambitions à une croissance organique, sachant que le marché progresse autour de 5% par an en volume donc sans espoir de devenir leader, sauf régional, mais à la merci d'une agression de la part des concurrents mieux placés en matière de sourcing.

Didier Fondeur

*

* *

**Saci Reberty est, depuis trente-cinq ans,
l'un des conseils le plus actif sur le marché des étiquettes.**

Il est introduit auprès de tous les acteurs de sa consolidation.