

**Présentation de l’entreprise :**



Société familiale de négoce en produits alimentaires  créée en 1946, Brousse Vergez est installée à Marseille, à deux pas du Port Autonome. Jusqu’en 1979, la société développe une activité d’importation de fruits et légumes frais, essentiellement en provenance du bassin Méditerranéen. Elle devient rapidement le deuxième importateur français de dattes et d’oranges maltaises de Tunisie. En 1979, Brousse Vergez étend son activité aux conserves de fruits.

**Description de l’activité :**

Aujourd’hui, l’une de ses deux activités principales consiste à importer une gamme complète de fruits secs pour les circuits GMS, grossistes et industriels. Ses zones d’approvisionnement sont toujours le bassin méditerranéen pour les dattes, figues, abricots, raisins secs, qui représentent l’essentiel de ses volumes, mais s’étend aussi à l’Asie ou à l’Afrique du Sud pour tout le reste de sa gamme de fruits déshydratés, tels que fraises, poires, pommes, cerises…

Sa seconde activité consiste à faire fabriquer pour sa marque Brover, dans le monde entier des ingrédients alimentaires de qualité (conserves de fruits et légumes) pour les industriels, aux laboratoires de grandes surfaces et aux artisans boulangers-pâtissiers dont la distribution est assurée par des grossistes revendeurs. Brover est aujourd’hui une marque leader dans son secteur d’activité. Ces produits répondant à un cahier des charges strict adapté aux besoins de ses clients et propose la gamme la plus large possible de produits soigneusement sélectionnés. D’une part la gamme traiteur, avec plus de 40 références, dont notamment les olives, les cornichons, les champignons, le thon, la sauce pizza… proposés en conditionnement adaptés et d’autre part la gamme pâtisserie, avec plus de 70 produits, dont les poires Williams d’Italie, les abricots, les fruits de décors, les agrumes…

**La société en quelques chiffres :**

Brousse Vergez emploie une vingtaine de personnes et réalise un chiffre d’affaire de 32 M€. Elle distribue sa marque Brover dans plus de 40 pays à travers le monde, en s’adaptant aux contraintes spécifiques de l’export, notamment en imprimant ses étiquettes en 7 langues, ou en s’adaptant aux exigences de certaines destinations comme l’utilisation de palettes INMP 15 obligatoires pour les USA, le Canada, l’Australie ou le Japon par exemple.

**La problématique actuelle :**

« Est-ce que la gestion de l’entreprise Brousse Vergez contribue à la création de différentes formes de valeur ? »

**ACTIVITE D’OBSERVATION ET D’ANALYSE**

* **La gestion d’une organisation crée différentes valeurs**
* **Activité n°1 : Analyse de l’extrait vidéo**

1. Relever et classer pour chaque valeur créée par l’entreprise Brousse Vergez les différents exemples présentés par le P.D.G. lors de sa présentation.

|  |  |
| --- | --- |
| *Type de valeur* | *Exemples* |
| *Valeur ajoutée*  *Par l’entreprise* |  |
| *Valeur perçue*  *Par le client* |  |
| *Valeur financière*  *Pour les actionnaires* |  |

* **La gestion d’une organisation crée de la valeur ajoutée**
* **Activité n°1 : Analyse de la création et de la répartition de la richesse crée**

1. Quel est le montant du chiffre d’affaires de la S.A. Brousse Vergez (année N) ? Est –il possible de mesurer la richesse créée par l’entreprise ? (annexe 2)
2. Quel est le montant du résultat de la S.A. Brousse Vergez (année N) ? Est –il possible de mesurer la richesse créée par l’entreprise ? (annexe 2)
3. Quel indicateur permet de mesurer la richesse produite dans cette entreprise ? Préciser son mode de calcul.
4. Calculer le montant de la valeur ajoutée produite par l’entreprise au cours des exercices N et N-1.
5. Compléter le tableau (annexe 3), en mentionnant pour chaque bénéficiaire :

- la nature de la contribution à la production de la valeur ajoutée,

- la forme de rémunération,

- le montant perçu (valeur absolue),

- la part de cette rémunération dans la valeur ajoutée totale (valeur relative).

1. Commenter les résultats obtenus.

* **La gestion d’une organisation crée de la valeur perçue**
* **Activité n°2 : Revue de presse**

1. Quelle est la nature du document présenté (annexe 4) ? A qui s’adresse-t-il ?
2. Relever les attentes des clients de la marque BROVER.
3. Comment l’entreprise Brousse Vergez essaye de les satisfaire ?
4. Quel est l’intérêt pour cette entreprise de bénéficier de ce type de communication ?

* **La gestion d’une organisation crée de la valeur financière**
* **Activité n°3 : Analyse du compte de résultat**

1. Quelle période d’activité est représentée par ce document ? (annexe 2)
2. Quelle est l’intérêt de cette présentation ?
3. Calculer la variation en valeur et en pourcentage du résultat.
4. Analyser les résultats obtenus.
5. Que représente ce bénéfice ? Quelle peut être son utilisation ?

* **Activité n°4 : Analyse du bilan**

1. Que représente ce document ? (annexe 5)
2. À quelle date a-t-il été établi ?
3. Combien d’exercices comptables sont concernés par ce document ?
4. Quelle est l’intérêt de cette présentation ?
5. A quelle colonne de l’actif est égal le total du passif ?
6. Retrouvez le résultat de l’exercice N.
7. Quelle est la valeur du patrimoine de l’entreprise à la fin de l’exercice N ?
8. Calculer son évolution par rapport à l’exercice N-1.
9. Apprécier la situation financière de l’entreprise.

* **La gestion d’une organisation crée de la valeur sociétale**
* **Activité n°5 : Analyse d’un site internet**

1. Quelle est la nature des relations entre Brousse Vergez et CBF ? (annexe 6)
2. Quel type de relation ont-ils privilégié ?
3. Pourquoi s’agit-il d’accord « gagnant – gagnant » ?

**ACTIVITE DE SYNTHESE**

Réaliser une synthèse des notions étudiées dans ce dossier en répondant à la question de gestion suivante : « Comment la gestion d’une organisation contribue-t-elle à la création de différentes formes de valeur ? »

**LES SUPPORTS POUR TRAITER LE CAS**

* **Annexe 1 : Vidéo**

Extrait de l’intervention de Stephan Brousse lors de la 3ème université d’été du Commerce B to B organisée à Marseille du 4 au 6 juillet 2012 par la CGI.

* **Annexe 2 : Compte de résultat de la Société Brousse Vergez**

Le compte de résultat est un document comptable qui permet de comparer les charges consommées par l’entreprise (colonne de gauche) avec ses produits (colonne de droite) au cours d’une même année. Dans le cas le plus favorable, les produits sont supérieurs aux charges et l’entreprise obtient un bénéfice comptable (inscrit en bas à gauche afin de présenter des totaux identiques des deux côtés). Dans le cas contraire, l’entreprise enregistre une perte comptable qui apparait dans la colonne de droite pour la même raison.



* **Annexe 3 : Répartition de la valeur ajoutée**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Bénéficiaire | Contribution | Forme de la rémunération | Montant  N | Montant  N-1 | Part  N | Part  N-1 |
| Salariés |  |  |  |  |  |  |
| Organismes sociaux |  |  |  |  |  |  |
| Etat et administrations |  |  |  |  |  |  |
| Préteurs |  |  |  |  |  |  |
| Actionnaires |  |  |  |  |  |  |
| Entreprise |  |  |  |  |  |  |

N.B. : Chaque exercice, les actionnaires s’attribuent 20 % du résultat de l’entreprise sous forme de dividendes. Le reste est laissé à l’entreprise pour son autofinancement.

* **Annexe 4 : Article de presse**



**Des fruits variés de qualité**



**En près de 30 ans, Brover est devenue une référence quant à la qualité et l’ampleur de sa gamme de fruits, proposant du plus petit au plus gros conditionnement. Répondant à un cahier des charges strict adapté aux besoins de chacun, la marque propose des fruits sélectionnés pour leurs calibres homogènes, leurs textures adaptées aux contraintes de travail du boulanger/pâtissier, et leurs qualités gustatives.**



Société familiale de négoce en produits alimentaires  créée en 1946, Brousse Vergez est installée à Marseille, à deux pas du Port Autonome. Jusqu’en 1979, la société développe une activité traditionnelle d’importation de fruits et légumes frais, essentiellement en provenance du bassin Méditerranéen.

En 1979, Brousse Vergez étend son activité aux conserves de fruits destinées aux artisans  boulangers pâtissiers, aux industriels et aux laboratoires de grandes surfaces, dont la distribution est assurée par des grossistes revendeurs. Sous la marque Brover, elle fait fabriquer dans le monde entier des produits répondant à un cahier des charges adapté aux besoins des artisans, jusqu’à devenir une marque leader dans ce secteur.

**Marque**   
Aujourd’hui reconnue par les artisans, Brover a déve­loppé une gam­­me spécifique, divisée en deux catégories : la gamme pâtisserie, avec plus de 70 produits différents (poires, abricots, agrumes, cerises, mais aussi fruits secs, ainsi qu’une gamme de garnitures de fruits), proposés dans des conditionnements adaptés ; la gamme traiteur, avec plus de 40 références (sauce tomate en conserve ou en BiB, thon en conserve ou en poche, champignons…).

**Son credo : la qualité**

Parce que la performance passe par la connaissance et la maîtrise parfaite du produit, la société Brousse Vergez (20 personnes, CA 25M€) s’est engagée dans une démarche de management de la qualité pour l’ensemble de ses activités. La politique qualité d’articule donc autour de deux grands axes visant à accroître la satisfaction du client : optimiser le cahier des charges des produits et en contrôler le respect, et  améliorer le service en fiabilisant la logistique.  
C’est ainsi que depuis 2004, la société est certifiée ISO 9001 avec une évaluation HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point). « Notre système qualité permet de maîtriser toute la chaîne du produit, depuis l’évaluation et la sélection de nos fournisseurs, la définition d’un cahier des charges strict, au traitement de la marchandise non conforme, afin de proposer un catalogue satisfaisant au mieux les exigences de nos clients », avance l’entreprise.

**Une production et une distribution à échelle mondiale**

Avec des sites de production répartis sur les cinq continents (Italie, Espagne, Chine, Vietnam, Australie, Afrique du Sud, Maroc, Sénégal, Equateur…), Brover fournit des produits des meilleures origines en fonction des conditions de récolte.Les distributeurs sont d’une part concentrés sur l’ensemble du territoire national, avec plus de 150 grossistes revendeurs en boulangerie-pâtisserie, qui eux-mêmes distribuent la gamme Brover à plus de 30 000 artisans (boulangers, pâtissiers, laboratoires intégrés, pâtisseries industrielles, pizzerias…). Brover est également distribué dans plus de 40 pays, à travers le monde, principalement à des importateurs spécialisés dans les produits fins.

**Une gamme variée adaptée aux besoins de chacun**

Brover dispose d’une offre large permettant de répondre aux attentes de chacun de ses clients, de l’artisan à l’industriel :

**Les garnitures de fruits**

Avec plus de 70% de fruits entiers, en dés ou en morceaux et rigoureusement sélectionnés, les garnitures Brover répondent spécifiquement au cahier des charges de la marque, garantissant ainsi une saveur, une texture et une stabilité idéales, adaptées à de nombreux type de préparations. Les garnitures Brover existent en dix parfums (abricots, ananas, pommes, cassis, myrtilles, cerises noires, fruits de la forêt, framboise, fraises et poires) et sont proposés en boîtes de 2,7 kg net livrées avec couvercle, ainsi qu’en seaux de 5,5 kg pour les parfums poires et pommes. Après ouverture, ils peuvent être utilisés pendant quatre semaines en les conservant au frais. En bref, les garnitures de fruits Brover garantissent aux professionnels : le goût, l’aspect et la texture du fruit ; une rapidité d’utilisation ;  une stabilité au four et à la congélation ; un conditionnement pratique.

**Les mini fruits décor**

Afin d’être au plus près des besoins des boulangers et pâtissiers, Brover a conçu sa gamme de mini-fruits pour permettre à ses utilisateurs une présentation réussie de toutes leurs réalisations. Soigneusement calibrés et triés, contrôlés scrupuleusement à l’origine, les mini-fruits Brover répondent aux exigences techniques des artisans : mini abricots 4/4, mini poires 4/4 ou 3/1, mini ananas tranche 4/4 ou 3/1, mini pommes 1/2 ou 4/4.

**Les cornichons en bocal PET**

Utilisées principalement pour la fabrication de sandwiches, les boîtes de cornichons sont sans cesse manipulées par les artisans. C’est pourquoi Brover les propose aujourd’hui dans un bocal en plastique PET pour les deux principaux calibres : fin (80-100 cornichons au kg) et extra-fin (+150 cornichons au kg). Ce nouveau conditionnement est pratique (bocal plastique PET incassable, avec opercule et couvercle), durable (DLUO de 3 ans, autant que la boîte, conservation dans le bocal après ouverture, et écologique (le bocal PET est plus léger et se recycle plus facilement que la boîte).

**La gamme industrielle**

Fort de son expertise chez les artisans, Brover a développé une gamme de produits spécifiques pour les industriels avec la qualité pâtissière adaptée à leurs fortes contraintes : demi-poires Williams (5/1), poires Williams en cubes (5/1), oreillons d’abricots (5/1), tranches de pêches (5/1). Cette gamme garantit aux professionnels une matière première sélectionnée par ses artisans pâtissiers, des calibres spécifiques adaptés aux contraintes des industriels (extra-small, small, medium, large et extra-large), des poids nets égouttés supérieurs permettant une optimisation des coûts de matière première (plus de fruits, moins d’eau) et de transformation (moins de boîtes à ouvrir et à jeter), une palettisation spécifiquement adaptée aux industriels (boîte unitaire sans carton : pas de carton à ouvrir, pas de carton à jeter).

|  |  |
| --- | --- |
| Perrine Jean | Mis en ligne le 01 mars 2010 |

* **Annexe 5 : Bilan de la Société Brousse Vergez**

Le bilan comptable est une « photographie » du patrimoine de l’entreprise à une date donnée. Il recense l’ensemble des biens et des dettes de l’entreprise. Ce document se présente en deux parties :

- l’actif recense l’ensemble des biens possédés par l’entreprise,

- le passif recense l’ensemble des capitaux propres et des dettes ayant permis de financer l’actif.



* **Annexe 6 : Partenariat et compagnonnage en Méditerranée**

Au-delà de la simple relation commerciale client-fournisseur, la coopération présentée s’inspire des principes du partenariat entre deux entreprises, relevant ici de la filière fruits et légumes, fondé sur la complémentarité et la pérennité de la relation.

Le cas présent démontre en quoi les valeurs de partage et d’équilibre conduisent à l’efficacité économique. Ayant concentré leur partenariat sur l’orange maltaise et la datte, les deux entreprises, en effet, sont aujourd’hui devenues des leaders incontestés sur leurs marchés.

Les entreprises

La société BROUSSE VERGEZ créée en 1946 à Marseille est spécialisée dans le négoce de fruits frais (4 800 tonnes d’oranges), de fruits secs conditionnés (2 000 tonnes de dattes, figues, abricots, raisins sultanines, pâtes d’amandes) et les conserves de fruits pour la boulangerie - pâtisserie. Ces derniers produits sont commercialisés auprès d’un réseau de grossistes ou de centrales d’achat.

CAP BON FRIGORIFIQUE (CBF), installé à 40 kms de Tunis, conditionne et exporte des dattes (3 200 tonnes) et agrumes (2 600 tonnes) ; la société tunisienne fabrique également des conserves de fruits et légumes pour le marché local (pommes, pêches, dattes, pommes de la terre). CBF est le premier exportateur tunisien d’oranges maltaises et quatrième exportateur pour les dattes. CBF fait partie d’un groupe familial qui exerce également des activités dans les secteurs de l’hôtellerie et du tourisme.

Le partenariat

Les deux entreprises relèvent de la filière fruits et légumes. Le partenariat établi est concentré sur deux produits : l’orange maltaise et la datte.

Le partenariat existant, depuis près d’une dizaine d’années, se distingue de la simple relation client / fournisseur par plusieurs aspects :

- la continuité des relations dans le temps ; elles se poursuivent depuis 10 ans ;

- l’importance quantitative et la régularité des flux d’échanges entre les deux entreprises, qui donnent à leurs relations une orientation stratégique pour leur développement ;

- la constance dans la communication et les échanges de compétences, qui permettent aux partenaires de rester « à niveau » des évolutions et des exigences d’un marché qui nécessite de constantes adaptations et une forte réactivité.

Les résultats

Pour CBF, le partenariat établi avec BROUSSE VERGEZ assure une stabilité dans ses débouchés, en termes de quantité et de prix. 50% environ de sa production d’oranges maltaises et de dattes sont destinés chaque année à son partenaire marseillais. Cette stabilité a permis à CBF d’effectuer une concentration de ses moyens techniques et commerciaux favorable à l’efficacité de son organisation et des ses performances. La coopération établie permet aussi à CBF, du fait de la parfaite connaissance par son partenaire des exigences des marchés français et européen, en matière de normes, packaging, logistique, d’atteindre un degré de qualité régulier et de bon niveau.

Pour BROUSSE VERGEZ, la réussite et la stabilité de son partenariat lui permettent d’assurer une « sécurisation » de ses approvisionnements (prix, qualité, délais de livraison). La Tunisie fournit à BROUSSE VERGEZ 40 % de ses importations de fruits frais, soit 30 % de ses importations totales. La qualité et la pérennité de la coopération établie avec CBF est déterminante dans le fait que BROUSSE VERGEZ soit devenu le premier importateur français d’oranges maltaises et le deuxième importateur de dattes.

Les perspectives

- Importants investissements en Tunisie de plusieurs installations frigorifiques,

- Renforcement des positions de leader des deux partenaires sur l’orange maltaise et la datte,

- Projet commun dans le domaine de la conserve alimentaire avec l’exploitation en commun de la marque « DUNA ».

Source :Extrait du site internet de l’ADECI