

La situation économique et financière des librairies indépendantes

Analyse sur la période 2005-2012

**Rencontres nationales de la librairie,
Bordeaux, juin 2013**

Etude réalisée pour le Syndicat de la librairie française – SLF –
et le Ministère de la culture et de la communication – DGMIC/SLL –

Principaux rédacteurs : Gabriel Giraud et Alexandre Boulegue



Table des matières

0. LES CONCLUSIONS DE L'ETUDE	4
1. PRESENTATION ET METHODOLOGIE	9
1.1. La méthodologie Xerfi	10
A retenir	10
Les panels retenus	11
Le modèle Mapsis	13
La comparaison avec les précédents panels	15
2. L'ENVIRONNEMENT DES LIBRAIRIES INDEPENDANTES	16
2.1. L'environnement des librairies	17
A retenir	17
2.2. La consommation des ménages	19
La consommation de biens culturels	19
La consommation de livres	20
2.3. Le marché du livre	21
Les ventes au détail de livres	21
Les prix à la consommation des livres	22
La dynamique des différents segments éditoriaux	23
2.4. La distribution de livres	25
Les parts de marché des différents circuits de distribution	25
La dynamique des différents circuits de distribution	26
3. LES PERFORMANCES DE LA BRANCHE LIBRAIRIE EN 2011	27
3.1. L'analyse statique de la branche en 2011	28
L'ensemble des performances	28
4. LA SITUATION ECONOMIQUE ET FINANCIERE DES LIBRAIRIES (2005-2011)	29
4.1. L'activité des librairies	30
Le chiffre d'affaires	30
4.2. Les principaux postes de charge	32
Les charges externes	32
Les frais de personnel	34
Les impôts et taxes	36
4.3. Les soldes intermédiaires de gestion	37
La marge commerciale	37
La valeur ajoutée	39
L'excédent brut d'exploitation	40
Le résultat courant avant impôt	41
Le résultat net	42

4.4. Le financement du cycle d'exploitation	44
Le besoin en fonds de roulement	44
Les stocks	46
4.5. Eléments de comparaison	48
Les autres secteurs de la vente au détail	48
5. LA SITUATION ECONOMIQUE ET FINANCIERE DES LIBRAIRIES EN 2012	51
5.1. L'activité des librairies	52
Le chiffre d'affaires	52
5.2. Les principaux postes de charges	54
Les AACE et les frais de personnel	54
5.3. Les soldes intermédiaires de gestion	55
La marge commerciale et l'EBE	55
Le RCAI et le résultat net	56
5.4. Le financement du cycle d'exploitation	57
Le BFR et les stocks	57
6. XERFI RISK	58
6.1. Xerfi Risk	59
L'indicateur Xerfi Risk	59
7. LE RECAPITULATIF DES ETATS FINANCIERS DES LIBRAIRIES	60
7.1. Le récapitulatif des états financiers	61
Le compte de résultat en % du chiffre d'affaires	61
Le compte de résultat en % de la marge commerciale	64
Le bilan en % de l'actif et du passif	67
Les principaux ratios	70
Les définitions des ratios	76

0. Les conclusions de l'étude

1. Le marché du livre touché à son tour

Au sein d'une industrie des biens culturels minée par le contexte économique et la démonétisation croissante des contenus, le livre a longtemps fait figure d'exception. Mais depuis trois ans, les ventes baissent (de -2% à -3% en valeur cumulée entre 2010 à 2012 selon les différentes sources). Pire, le recul est encore plus prononcé en volume (de -3% à -9%) et le marché aurait davantage décliné sans le dynamisme des ventes en ligne. Hormis l'e-commerce, tous les circuits de distribution sont touchés. C'est particulièrement le cas des acteurs de la grande distribution alimentaire et, dans une moindre mesure, des grandes surfaces culturelles. Les spécialistes du livre ne sont pas non plus épargnés par le décrochage des ventes. L'activité des librairies de premier niveau décline au même rythme que le marché, quand celle des librairies de second niveau ne cesse de chuter. Sur la seule année 2012, leurs ventes se sont effondrées de 8% !

2. La situation financière des librairies devient critique

Dans ce contexte, les performances financières des libraires ont accusé le coup. Déjà préoccupantes en 2009, elles ont continué à se dégrader significativement. Pour preuve, le taux de résultat net de l'ensemble de la branche est tombé à 0,6%⁽¹⁾ en 2011, faisant de la vente de livres en magasin spécialisé, plus encore qu'en 2009, l'un des secteurs les moins rentables du commerce de détail. A l'échelle des petites librairies (moins de 300 K€ de chiffre d'affaires), la situation est encore plus critique. Prises en tenaille entre la chute de leurs ventes et la hausse chronique de leurs charges – loyers et frais de transport en tête –, elles affichaient un taux de résultat net moyen de -0,6% en 2011⁽²⁾.

3. La survie des librairies : une anomalie économique ?

Ces résultats sont *a priori* impensables à l'échelle d'un secteur et constituent presque une anomalie économique. Car, malgré tout, la librairie survit. Les défaillances sont compensées par la création de nouvelles boutiques, permettant le maintien d'un réseau dense de magasins. Il faut dire que le métier de libraire reste une affaire de passionnés pour qui la rentabilité n'est pas nécessairement une fin en soi. Mais combien de temps cela peut-il encore durer ? La question mérite d'être posée à l'heure où les grandes enseignes, davantage contraintes par des impératifs de rentabilité, commencent à lâcher prise. Gibert Joseph a notamment fermé deux points de vente fin 2012, tandis que Chapitre envisage un plan social et la réduction d'un cinquième de son réseau. Récemment, c'est Decitre qui a mis en place une mesure de chômage partiel pour l'ensemble de ses salariés.

⁽¹⁾ et ⁽²⁾ Hors éléments exceptionnels

4. Hausse en trompe-l'œil de la marge commerciale

La dégradation de la situation financière des librairies peut être nuancée sur un point : le taux de marge commerciale a légèrement progressé depuis 2005 (environ un point supplémentaire selon la taille des établissements). Si l'obtention de meilleurs taux de remise auprès des éditeurs ou la réduction des rabais aux clients ont pu jouer un rôle, c'est la perte de marchés publics et scolaires qui semble expliquer la majeure partie de ce redressement. Les niveaux de marge commerciale sont en effet inférieurs pour ce type de prestation. Lorsqu'une librairie perd un marché public, cela se traduit donc par une hausse mécanique de son taux de marge commerciale. Or, ce sont les grossistes, les diffuseurs et certaines enseignes nationales qui remportent de plus en plus souvent les appels d'offres pour les marchés publics. Au final, la progression du taux de marge commerciale est presque un leurre, car elle reste la plupart du temps liée à une perte d'activité significative.

5. Les banques resserrent l'étau

Parallèlement, les librairies éprouvent de plus en plus de difficultés à financer leur cycle d'exploitation. Face à la baisse d'activité et à l'inflation du nombre de nouveautés, le niveau des stocks, déjà structurellement élevé, tend à augmenter sur moyenne période (+9 jours de chiffre d'affaires entre 2005 et 2011 pour les petites librairies) et à peser sur le besoin en fonds de roulement. Or, les banques sont de moins en moins enclines à prendre en charge les problèmes de trésorerie des détaillants. Il faut dire qu'avec des performances d'exploitation aussi dégradées, la librairie a fini par devenir un métier à risque aux yeux des établissements financiers. Sous la pression de leurs créanciers, certains professionnels se sont ainsi résolus à actionner des leviers jusque-là inexploités.

6. Sous la contrainte, les libraires réduisent leurs stocks...

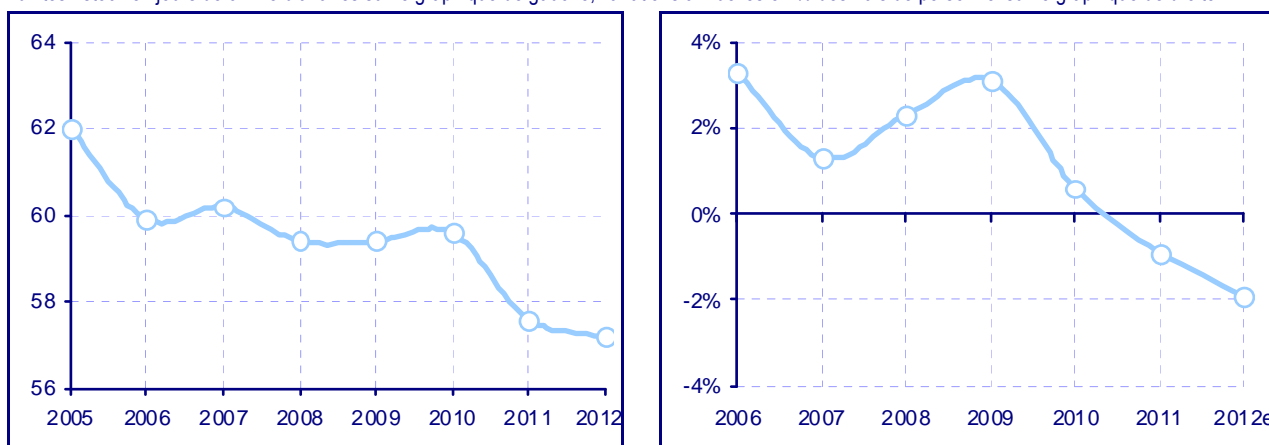
Les librairies ont tout d'abord été contraintes de rationaliser leurs stocks. Pour ce faire, les professionnels du secteur ont dû récemment réduire leurs achats, maximiser les retours et soigner davantage les inventaires. Ces mesures ont semble-t-il porté leurs fruits, puisque le niveau de stocks des grandes librairies s'est par exemple contracté de 2,4 jours de chiffre d'affaires sur la période 2010-2012 (cf. graphique page suivante). Au sein des plus petites structures, une telle rationalisation n'a pu être menée. D'abord en raison de la baisse brutale de l'activité, mais surtout parce qu'elles disposent de marges de manœuvre trop restreintes dans la gestion de leurs stocks : recours plus fréquent à l'office, rapport de force défavorable avec les éditeurs et les diffuseurs, etc.

7. ...et coupent dans leurs effectifs

En parallèle, les librairies se sont décidées à couper dans leur premier poste de charge : les frais de personnel. Depuis 2005, ces derniers avaient progressé plus vite que l'activité des détaillants, contribuant à la dégradation des performances d'exploitation. Mais une rupture a été observée en 2011 au sein des grandes librairies qui ont réussi à réduire leur masse salariale (cf. graphique ci-dessous). La tendance s'est poursuivie en 2012 et étendue aux librairies de taille intermédiaire. Dans les petits établissements, réduire les effectifs n'est évidemment pas une option envisageable, le nombre de salariés étant faible, voire inexistant. Au cours des deux dernières années, c'est donc une nouvelle fois la rémunération des dirigeants qui a fait office de variable d'ajustement. Il n'est en effet pas rare que les libraires ne se versent aucun salaire ou qu'ils adaptent leur rémunération pour équilibrer leurs comptes.

Les stocks et les frais de personnel dans les grandes librairies (CA > 1M€)

unités : stock en jours de chiffre d'affaires sur le graphique de gauche, variations annuelles en % des frais de personnel sur le graphique de droite



Estimations Xerfi pour 2012 / Source : Xerfi, modèle Mapsis

8. Réduire les stocks et les effectifs : une stratégie dangereuse

Dans les grandes librairies, les récents efforts menés sur les stocks et les frais de personnel ont eu des effets positifs : leurs performances d'exploitation se sont érodées moins rapidement et leur BFR a diminué. A moyen terme, ces stratégies menacent pourtant deux des derniers avantages comparatifs des librairies : la qualité de service et le choix en magasin. Avec des effectifs en moins et des stocks réduits, difficile en effet de défendre l'idée d'une librairie différente misant sur la qualité de l'accueil, du conseil et de l'assortiment. Voilà pourquoi une majorité de libraires se refusent encore à actionner ces leviers. Car sacrifier ces postes de dépense revient, en quelque sorte, à hypothéquer la future fréquentation et le futur chiffre d'affaires de leur boutique.

9. Des solutions existent encore

Le bilan de la situation économique et financière des librairies est sans conteste très sombre. Les boutiques les plus en difficulté risquent de disparaître et le tissu de librairies sera sans doute amené à s'éroder dans les prochaines années. Mais tout n'est pas perdu. Pour endiguer la dégradation de leurs performances, les librairies peuvent encore compter sur trois leviers :

- **Le soutien des pouvoirs publics.**

La librairie est depuis longtemps un secteur d'activité soutenu par les autorités. Le prix unique du livre a notamment contribué à maintenir un parc dense de librairies en France. Et l'Etat joue encore un rôle central aujourd'hui, comme en témoignent le retour du taux de TVA sur le livre à 5,5% et le plan d'aide en faveur de la profession récemment annoncé. A cette occasion, les pouvoirs publics se sont notamment engagés à débloquer 9 millions d'euros pour la création d'un fonds d'avance de trésorerie et le financement d'un dispositif d'aide à la transmission des entreprises.

- **L'augmentation du taux de marge commerciale.**

Le redressement des performances passe également par l'obtention de meilleures conditions tarifaires auprès des éditeurs et par une redéfinition du partage de la valeur au sein de la filière. Les éditeurs semblent avoir pris conscience de la situation critique de leurs partenaires libraires et de l'importance d'un réseau de distribution efficient pour le maintien de leur propre activité. Depuis le milieu de l'année 2011, plusieurs concessions ont ainsi été accordées par les éditeurs : réévaluation des remises, abaissement des paliers de remise quantitatifs, remises minimales pour les librairies labélisées, allongement des délais de paiement, etc. Si leur impact est encore marginal, ces mesures ont sans doute contribué à la diminution du BFR et à l'augmentation du taux de marge commerciale des librairies en 2012. Enfin, la suppression du rabais de 5% constitue une autre piste de réflexion pour améliorer ce dernier ratio.

- **L'amélioration de l'attractivité des points de vente.**

Sans attendre le soutien des pouvoirs publics ou des éditeurs, le premier défi qui s'impose aux librairies est d'arrêter l'hémorragie en termes de fréquentation et de chiffre d'affaires. Un enjeu qui pose de nombreuses questions sur l'attractivité des points de vente et les moyens à déployer pour attirer les consommateurs et les fidéliser. A ce titre, les librairies labélisées LIR peuvent constituer une source d'inspiration. Le dynamisme de leur activité (chiffre d'affaires en hausse de 8,7% entre 2005 et 2011) laisse en effet penser que les boutiques misant sur la visibilité et l'agencement des points de vente, la pertinence et la largeur de l'assortiment, la qualité du conseil ou la fidélisation de la clientèle, ont encore une carte à jouer.

Gabriel Giraud et Alexandre Boulegue, juin 2013

1. Présentation et méthodologie

1.1. La méthodologie Xerfi

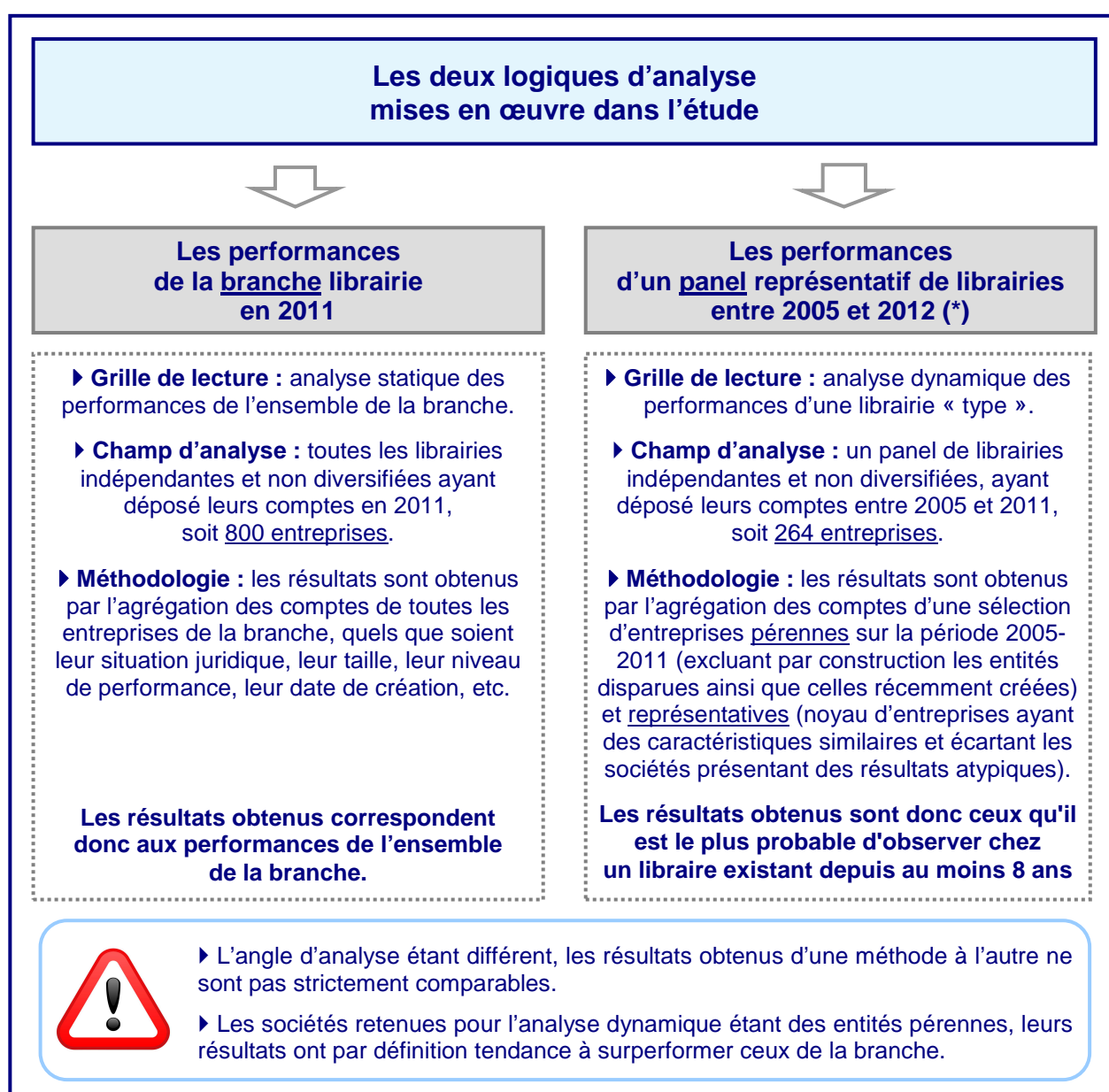
A retenir

► Champ de l'étude

L'étude menée par **Xerfi** porte sur la situation économique et financière des librairies indépendantes au cours de la période 2005-2012. Le champ de l'étude se limite ainsi aux points de vente spécialisés dans la distribution de livres, excluant de ce fait les grandes surfaces alimentaires, les grandes surfaces culturelles (Fnac, Virgin, Cultura, etc.), les réseaux de distribution de presse (Maison de la Presse, Relay, etc.) ainsi que les acteurs de la vente à distance (clubs de livres et web-librairies). Certaines librairies indépendantes retenues dans l'analyse sont susceptibles d'opérer sous une enseigne nationale (Chapitre, Gibert Joseph, etc.).

► Deux logiques d'analyse complémentaires

Pour appréhender au mieux les performances économiques et financières des librairies indépendantes, les experts de **Xerfi** se sont parallèlement appuyés sur deux logiques d'analyse complémentaires :



(*) Les données 2012 sont estimées / Source : **Xerfi**

1.1. La méthodologie Xerfi

Les panels retenus

► Plus de 3 000 librairies identifiées

En l'absence d'une base de données répertoriant de manière exhaustive les librairies indépendantes en France, une liste non exhaustive de sociétés a été constituée par **Xerfi** à partir de différentes sources. Cette dernière intègre :

- les entreprises référencées sous le code NAF 47.61Z « commerce de détail de livres en magasin spécialisé » et déposant leurs comptes aux Greffes des Tribunaux de Commerce ;
- les entreprises déclarant leur activité sous d'autres codes NAF que le 47.61Z, mais présentant comme activité principale la vente de livres. Un certain nombre de librairies sont notamment enregistrées sous les codes 47.62Z « Commerce de détail de journaux et papeterie en magasin spécialisé », 47.79Z « Commerce de détail de biens d'occasion en magasin », 47.65Z « Commerce de détail de jeux et jouets en magasin spécialisé », ou encore 64.20Z « Activités des sociétés holding » ;
- les entreprises référencées aux Greffes des Tribunaux de Commerce présentant dans leur description textuelle d'activité les mots-clés suivants : librairie, vente de livres, commerce de livres, distribution de livres, détail de livres, soterie en livres, bandes dessinées, livres d'occasion, etc. Parmi elles, seules les sociétés présentant la vente de livre neufs comme activité principale ont été conservées ;
- les entreprises identifiées par le biais de revues de presse (presse généraliste ou spécialisée) et de recherches sur Internet (annuaires de librairies, etc.)

Ces recherches propres à **Xerfi** ont été complétées par les listes de librairies fournies par le Syndicat de la librairie française (SLF). Au total, **Xerfi** a pu identifier plus de 3 000 sociétés présentant comme activité principale la vente de livres et ayant déposé leurs comptes au moins une fois aux Greffes des Tribunaux de Commerce au cours de la période 2005-2011.

► 800 sociétés retenues pour l'analyse statique des performances de la branche

A partir de cette liste, **Xerfi** a opéré un tri rigoureux des sociétés selon deux principaux critères :

- la disponibilité des comptes : seules les sociétés ayant déposé leurs comptes aux Greffes des Tribunaux de Commerce pour l'année 2011 et pour une durée d'exercice de 12 mois ont été conservées dans le panel ;
- le degré de diversification des librairies : les sociétés affichant une trop grande part d'activités « hors livres » ont été supprimées. C'est notamment le cas des entreprises présentant une part importante de services dans la composition de leur chiffre d'affaires (> à 1%). Une telle caractéristique laisse en effet penser que ces entreprises réalisent une part significative de leur activité dans la vente de presse. En outre, les librairies mettant davantage en avant leur activité papeterie ou multimédia (disques, vidéos, etc.) ont également été exclues. Ce principe conduit également à écarter certaines librairies spécialisées réalisant une partie importante de leur activité en dehors du livre (certaines librairies religieuses, jeunesse ou BD notamment). Enfin, les librairies d'occasion ont été supprimées en raison de leur modèle économique différent. En cas d'interrogation sur le profil d'une librairie, sa suppression a été privilégiée afin de conserver une liste aussi fiable et représentative que possible.

Xerfi a au final retenu 800 entités pertinentes pour son analyse des performances économiques et financières de l'ensemble de la branche de la librairie en 2011.

► Plus de 260 sociétés retenues pour l'analyse dynamique

Pour analyser la dynamique des performances d'une librairie « type », **Xerfi** a ensuite réalisé une ultime étape de sélection en utilisant son modèle **Mapsis** (cf. détails page suivante). Ce processus a permis d'obtenir un échantillon de sociétés représentatives et pérennes sur la période 2005-2011 dont les comportements sont ceux qu'il est le plus probable d'observer chez un libraire indépendant.

Une multitude de filtres et de critères de tri ont ainsi été appliqués, dont voici les principaux :

- la disponibilité des comptes : seules les sociétés ayant déposé leurs comptes aux Greffes des Tribunaux de Commerce pour chacune des années de la période 2005-2011 et pour des exercices de 12 mois chacun ont été sélectionnées ;
- l'absence de comportements atypiques : les sociétés dont le compte de résultat et / ou le bilan présentai(en)t des données hors-norme (taux de marge commerciale sensiblement supérieur à la moyenne de la branche, dotations aux amortissements ou aux provisions inhabituelles, résultat exceptionnel excessif, comportement de filiale avec des transferts de trésorerie, etc.) ont systématiquement été exclues de l'échantillon.
- Au terme de ce tri, **Xerfi** a pu retenir 264 librairies représentatives pour son analyse dynamique sur la période 2005-2012.

► Précision méthodologique

L'angle d'analyse étant différent entre l'analyse statique et l'analyse dynamique, les résultats obtenus d'une méthode à l'autre ne sont pas strictement comparables. Par ailleurs, les sociétés retenues pour l'analyse dynamique étant des entités pérennes, leurs résultats ont, par définition, tendance à surperformer ceux de la branche.

► Une segmentation par taille

A partir des 264 librairies identifiées, **Xerfi** a fait le choix méthodologique de retenir 3 panels de librairies construits en fonction de leur niveau de chiffre d'affaires. Le tableau ci-dessous présente les principales caractéristiques des trois panels utilisés dans l'étude, baptisés G (grandes librairies), M (librairies de taille intermédiaire) et P (petites librairies) :

Nom du panel	Catégorie	Chiffre d'affaires	Sociétés analysées	CA moyen du noyau retenu	CA médian du noyau retenu
G	Grandes librairies	1 M€ et plus	82	2,3 M€	1,5 M€
M	Librairies moyennes	de 300 K€ à 1 M€	95	504 K€	456 K€
P	Petites librairies	moins de 300 K€	87	188 K€	185 K€

1.1. La méthodologie Xerfi

Le modèle Mapsis

► Le modèle d'analyse économique et financière sectorielle

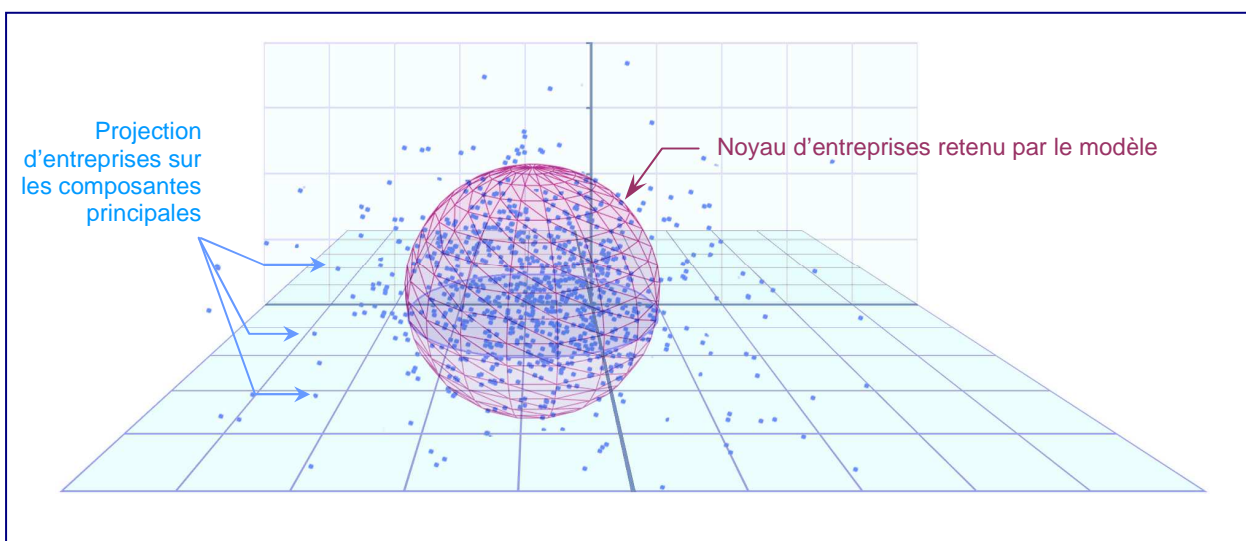
Pour réaliser l'analyse dynamique de la situation économique et financière des librairies indépendantes françaises, **Xerfi** a utilisé les données comptables des 264 sociétés retenues, auxquelles a été appliqué le modèle **Mapsis**.

Créé par **Xerfi**, ce modèle permet une analyse des comportements et des performances d'un ensemble de sociétés intervenant dans un même secteur. Il permet d'étudier un bilan et un compte de résultat représentatifs du secteur et de comprendre comment les opérateurs s'adaptent à l'évolution de la situation économique.

Les entreprises retenues dans l'analyse sont celles ayant déposé leurs comptes sur l'ensemble de la période étudiée. La méthode exclut par construction les entités disparues ainsi que celles récemment créées. **Il s'agit donc ici d'une analyse des performances économiques et financières de librairies pérennes sur la période 2005-2011.**

Pour sélectionner les sociétés les plus pertinentes, **Xerfi** a développé des filtres statistiques qui comparent les données financières grâce à une succession d'analyses mathématiques en composantes principales. La projection des différentes entreprises sur les composantes principales permet de définir les noyaux d'entreprises ayant des caractéristiques similaires et d'écarter les sociétés présentant des résultats atypiques. **Les comportements observés sur les entités filtrées à l'issue de ce processus sont donc ceux qu'il est le plus probable d'observer chez un libraire de chaque catégorie (petites, moyennes et grande structures).**

Ce modèle a été appliqué aux trois panels définis précédemment. En dehors des tranches de chiffre d'affaires définies pour chacun d'eux, il n'y a eu aucune restriction sur la taille des entreprises des panels. La sélection des entreprises s'est faite uniquement à partir de données financières centrées et réduites. Il convient toutefois de noter que les opérateurs retenus sont généralement des PME car les grandes entreprises ont pour la plupart des comportements hors normes qui les excluent naturellement des filtres de sélection. De la même manière, les librairies spécialisées présentant des données financières trop atypiques (taux de marge commerciale sensiblement supérieur à la moyenne) tendent également à être exclues du noyau.



Source : **Xerfi**, modèle **Mapsis**

► La construction des estimations pour l'année 2012

Le modèle **Mapsis** est également utilisé dans le cadre d'estimations et de prévisions à court terme des marges et des résultats sectoriels. Pour cela, la démarche de **Xerfi** est résolument micro-économique. Elle repose principalement sur :

1) la compréhension et la prévision de l'évolution des rapports de force du secteur avec son environnement (analyse concurrentielle élargie). Selon cette approche, le taux de marge moyen du secteur est la résultante de l'ensemble des pressions (positives ou négatives) auxquelles sont soumises les entreprises. Selon ce modèle de comportement, la concurrence entre les entreprises d'un même secteur national est elle-même déterminée par ces pressions.

2) l'analyse des comportements d'ajustement d'exploitation, en tenant compte des spécificités historiques du secteur et des contraintes de l'environnement macro-économique. En d'autres termes, confrontées aux évolutions favorables ou défavorables de leur environnement, qui influent très directement sur la formation de la marge et de la valeur ajoutée, les entreprises vont chercher à effectuer des corrections sur leurs postes de charge. Les ajustements prévisibles sont la résultante des prévisions concernant :

- l'intensité des pressions issues de l'environnement sectoriel direct (amont, aval, substituts, réglementation, etc.), et la situation concurrentielle du secteur ;
- les contraintes liées à l'évolution de l'environnement macro-économique (marché du travail, marchés financiers et monétaires, politique budgétaire etc.) ;
- les « conventions » de comportement sectorielles : rigidité vs flexibilité de chaque poste d'exploitation, identification des fluctuations potentielles, etc.

L'informatisation du modèle **Mapsis** permet d'intégrer quantitativement l'ensemble de ces variables, de rechercher par itérations successives un scénario de prévisions cohérent et probable, compte tenu des informations disponibles à la date de prévision.

1.1. La méthodologie Xerfi

La comparaison avec les précédents panels

► Plus de 50% des entreprises de l'étude 2011 sont présentes dans l'étude 2013

La présente étude sur les performances économiques et financières des librairies indépendantes fait suite à une précédente version réalisée par Xerfi dans des conditions similaires en 2011. Les entreprises composant le panel de 2013 ne sont toutefois pas toutes les mêmes que celles qui constituaient le panel de 2011. Certaines d'entre elles ne sont en effet plus sélectionnables, notamment en raison des défaillances enregistrées en 2010 ou 2011, et ont été remplacées par d'autres entités.

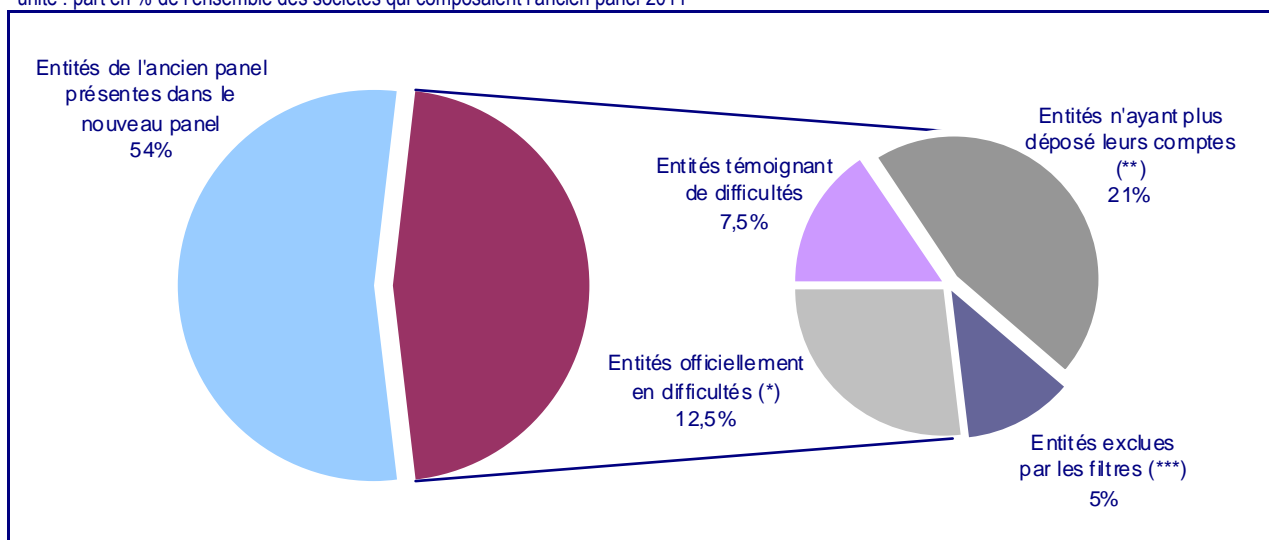
Au total, 54% des entreprises du panel 2011 sont ainsi toujours présentes dans le panel 2013. Pour celles qui manquent à l'appel, les raisons sont les suivantes

- 12,5% d'entre elles sont en cessation d'activité, redressement ou liquidation judiciaire ou ont été radiées des Greffes des Tribunaux de Commerce suite à une liquidation ;
- 7,5% d'entre elles n'ont pas déposé leurs comptes en 2010 ou en 2011 en raison d'événements qui témoignent de difficultés financières (plan de continuation malgré perte en capital, obligation de cession de parts, démission des organes de direction, etc.) ;
- 21% d'entre elles n'ont pas déposé leurs comptes en 2010 ou en 2011 ou affichent une durée d'exercice différente de 12 mois en 2010 ou 2011, sans que cela soit *a priori* lié à des difficultés financières ;
- 5% d'entre elles ont été exclues du panel 2013 en raison de comportements atypiques au cours des années 2010 ou 2011.

Au final, c'est donc 20% des entreprises du panel de 2011 qui sont, ou ont été, en liquidation, cessation, redressement ou dans une situation témoignant de difficultés financières.

Le devenir des entreprises de l'ancien panel 2011

unité : part en % de l'ensemble des sociétés qui composaient l'ancien panel 2011



(*) Entreprises en cessation d'activité, en liquidation ou en redressement judiciaire / (**) Entreprises n'ayant plus déposé leurs comptes en 2010 ou 2011 ou ayant une durée d'exercice différente de 12 mois en 2010 ou 2011 / (***) Entreprises exclues pour comportements atypiques en 2010 ou 2011

2. L'environnement des librairies indépendantes

2.1. L'environnement des librairies

A retenir

► Troisième année de baisse pour le marché

Le marché du livre affichait une certaine résilience ces dernières années malgré un contexte économique morose. Cela n'a pas été le cas en 2012 : les ventes de livres imprimés ont en effet reculé de 1,5% en valeur. Il s'agit de la troisième année consécutive de baisse, un phénomène inédit en France depuis plus de 20 ans. Mais c'est en volume que le repli est le plus flagrant : -4,5% en 2012 et -8,8% en trois ans. Les revalorisations tarifaires des ouvrages ont ainsi évité au marché de s'effondrer. Les prix ont notamment augmenté de 2,9% en 2012, du fait principalement du passage de 5,5% à 7% du taux de TVA en avril.

► Les ménages coupent dans leurs dépenses...

La contre-performance du marché du livre s'explique tout d'abord par le contexte conjoncturel. Depuis 2008, le pouvoir d'achat et la consommation des ménages ont été attaqués de toutes parts. Et malgré un positionnement tarifaire plutôt attractif, le livre a fini, comme bien d'autres produits, par faire les frais des arbitrages budgétaires des Français. Par rapport à l'ensemble du commerce de détail (-2,1% en 2012) ou aux autres produits culturels et de loisirs (-3% pour le marché de l'*Entertainment* en 2012), le livre apparaît toutefois comme un marché plutôt résistant.

► ... et se détournent progressivement du livre

Sur moyenne période, les ventes de livres sont également pénalisées par des tendances structurelles défavorables. En 10 ans, les actes d'achat se sont réduits de près de 10%, conséquence de l'érosion de la pratique de la lecture et de la concurrence des nouveaux médias. La télévision, les jeux vidéo et plus récemment Internet et la téléphonie sont venus prélever du temps aux anciens médias, notamment à la presse et au livre. Le recul de la lecture s'affirme par ailleurs à chaque saut de génération, ce qui est évidemment de mauvais augure pour les perspectives du marché à moyen terme.

► Un calendrier difficile et moins de nouveautés

Pour ce qui est de l'année 2012, le premier semestre a été particulièrement maussade. Entre janvier et juin, les ventes ont en effet chuté de 5,4%. D'abord en raison du printemps électoral qui s'est traduit par une réduction de l'offre éditoriale. Durant cette période, les éditeurs ont en effet préféré reporter la publication de nouveaux titres étant donné la place prépondérante occupée par les livres politiques. Le changement du taux de TVA en avril a également incité les distributeurs à limiter leurs stocks d'ouvrages étiquetés avec l'ancien taux. Le deuxième semestre a été moins catastrophique, le marché du livre ayant bénéficié des bonnes performances enregistrées lors de la rentrée littéraire et des fêtes de Noël.

► Pratiquement tous les segments éditoriaux sont malmenés

En dehors des sciences humaines et des ouvrages jeunesse, la baisse des ventes n'a épargné aucun segment éditorial en 2012. Sur moyenne période, trois catégories de livres font toutefois figure de locomotives pour la filière : jeunesse, bande dessinée et poche. Les deux premiers bénéficient d'une offre abondante et d'un effet « best-sellers » important (*Eragon*, *Harry Potter*, *Twilight*, etc.) tandis que le troisième profite de son positionnement tarifaire attractif et de sa large distribution. Si les livres pratiques, les romans, les essais et les ouvrages scolaires suivent globalement l'évolution du marché, les autres segments éditoriaux (beaux livres, dictionnaires, économie, droit, etc.) voient en revanche leurs ventes décliner plus rapidement.

► Le livre numérique ne convainc pas encore les Français

L'achat d'ouvrages dématérialisés reste marginal en France. D'après le cabinet GfK, il se serait vendu seulement 2 millions de livres numériques en 2012 pour un chiffre d'affaires de 21 millions d'euros (soit 0,6% du marché du livre). Ce chiffre confirme le peu d'engouement actuel des Français pour les *e-books* (en mars 2012, seuls 5% des Français déclaraient avoir déjà lu un *e-book* et 90% n'envisageaient pas d'en lire à l'avenir), alors que le marché a déjà largement décollé dans d'autres pays et notamment aux Etats-Unis où il représente près de 2 milliards d'euros.

► Les web-librairies toujours en croissance

La restructuration du marché au profit de la vente en ligne s'est poursuivie en 2012. Les web-librairies se sont une nouvelle fois imposées comme les moteurs du secteur avec une progression significative de leurs ventes en 2012. Grâce à l'étendue de son offre, à son positionnement sur l'occasion et les livres anciens et à ses prix attractifs (rabais de 5% systématiquement accordé et gratuité des frais de port), le canal Internet prend régulièrement des parts de marché aux réseaux physiques et notamment aux librairies indépendantes. Il représente désormais 17% du marché en valeur. Une manne que les deux poids lourds Fnac et Amazon s'arrogent dans une très large mesure.

► Les librairies accusent le coup

Si la vente d'ouvrages en ligne continue de se démocratiser, la distribution physique est à la peine. Comme les années précédentes, les ventes des librairies de 2^{ème} niveau ont reculé nettement plus rapidement que le marché en 2012 : -8%. L'activité des librairies de 1^{er} niveau résiste davantage, leurs ventes suivant globalement l'évolution du marché depuis 2006.

► Les grandes surfaces culturelles limitent la casse en ouvrant de nouveaux magasins

Du côté des grandes surfaces culturelles (GSC), la situation n'est pas beaucoup plus rassurante. La mise en redressement judiciaire début 2013 de l'enseigne Virgin, qui réalise environ un tiers de son chiffre d'affaires dans le livre, a d'ailleurs retenti comme un avertissement supplémentaire sur la gravité de la situation du commerce physique de produits culturels en France. Les GSC sont tout de même parvenues à limiter le repli de leurs ventes de livres en 2012 (-1% soit légèrement mieux que le marché dans son ensemble), grâce principalement, il est vrai, à l'ouverture de nouveaux points de vente.

► Les ventes en grandes surfaces alimentaires déclinent

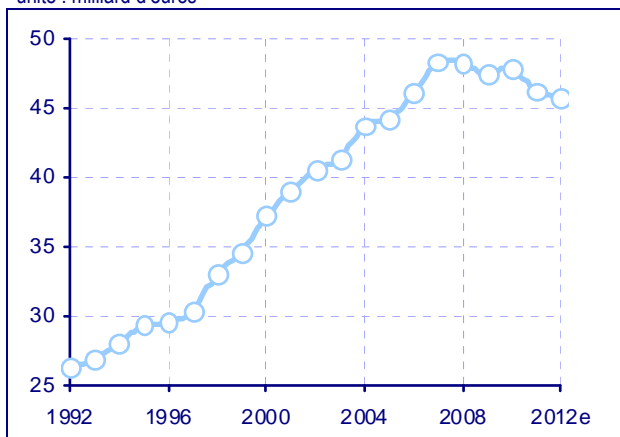
Après une forte progression dans les années 1990 et au début des années 2000, le poids des grandes surfaces alimentaires dans la vente de livres tend à s'éroder depuis 2007. Un constat qui s'est vérifié en 2012, les ventes en GSA ayant dévissé de 4%. Le développement d'enseignes dédiées à la culture par les leaders (Espace Culturel, Espace Temps, etc.) et la concurrence grandissante sur le non alimentaire (en provenance d'Internet et des grandes surfaces spécialisées) expliquent en partie ce retournement.

2.2. La consommation des ménages

La consommation de biens culturels

Consommation des ménages en biens et services culturels

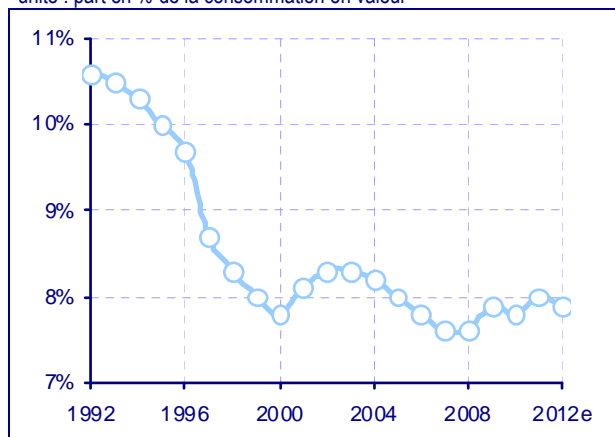
unité : milliard d'euros



Traitement Xerfi / Source : INSEE

Poids des livres dans la consommation en biens et services culturels

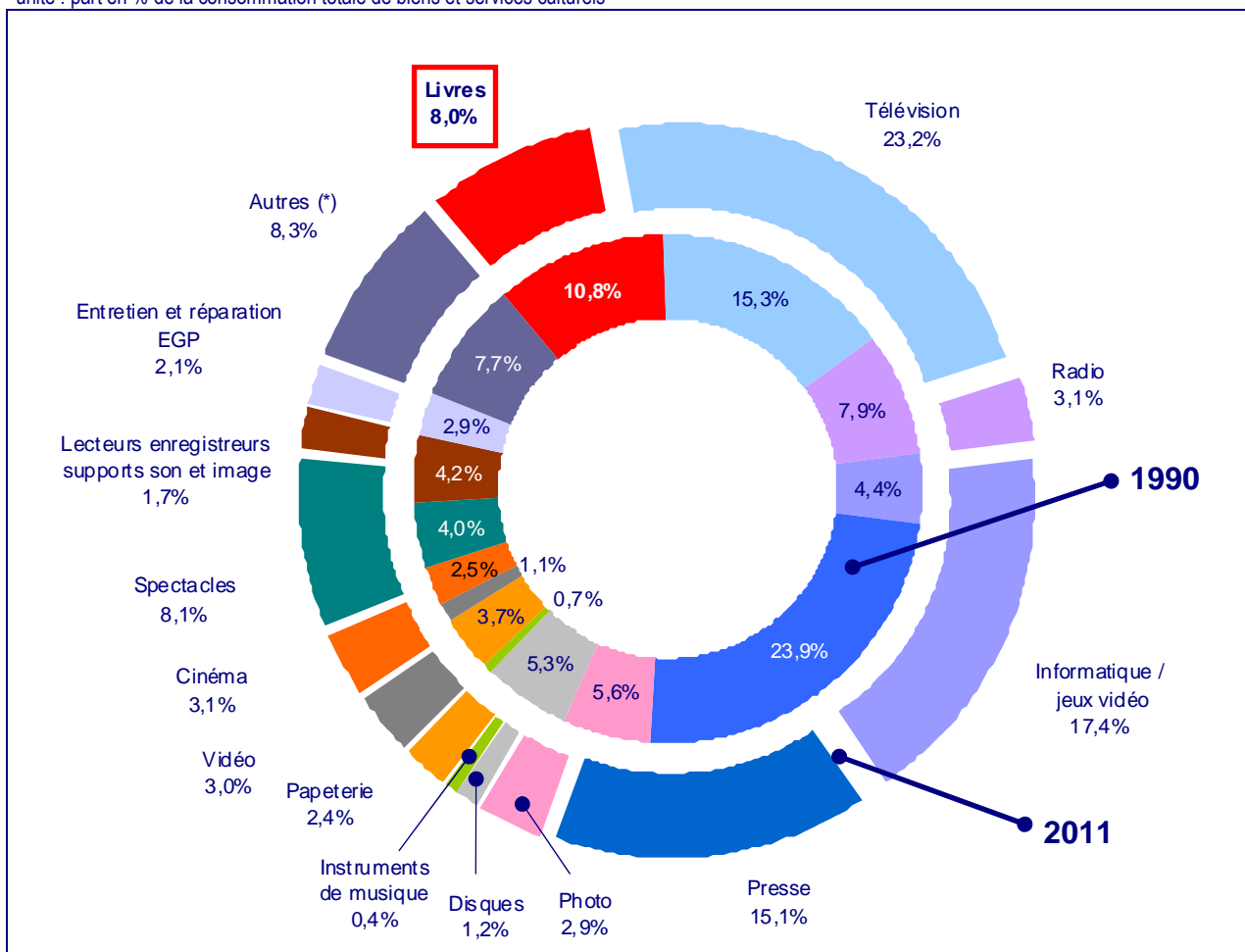
unité : part en % de la consommation en valeur



Traitement Xerfi / Source : INSEE

Répartition de la consommation des biens et services culturels par poste de dépenses

unité : part en % de la consommation totale de biens et services culturels



(*) Autres activités d'édition et autres activités récréatives et de loisirs / Traitement Xerfi / Source : INSEE

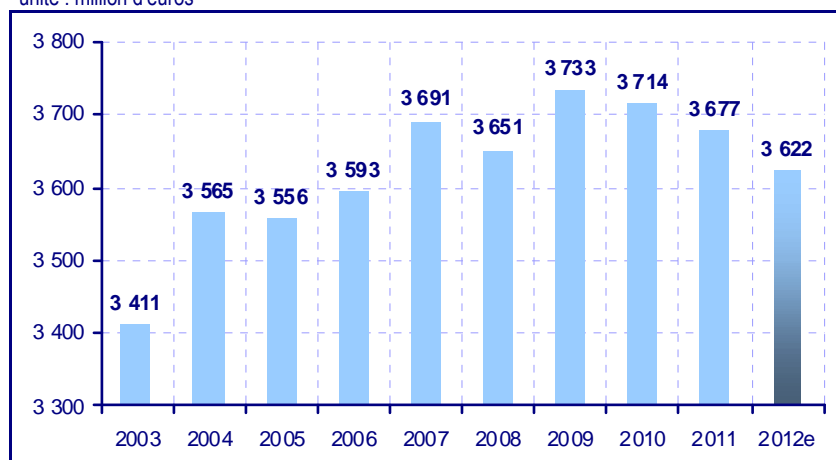
2.2. La consommation des ménages

La consommation de livres

La consommation des ménages en livres

unité : million d'euros

La consommation des ménages en livres a progressé de 8% en valeur sur la période 2002-2012. L'indicateur a plutôt bien résisté aux difficultés conjoncturelles jusqu'en 2010 avant de significativement reculer au cours des deux dernières années.

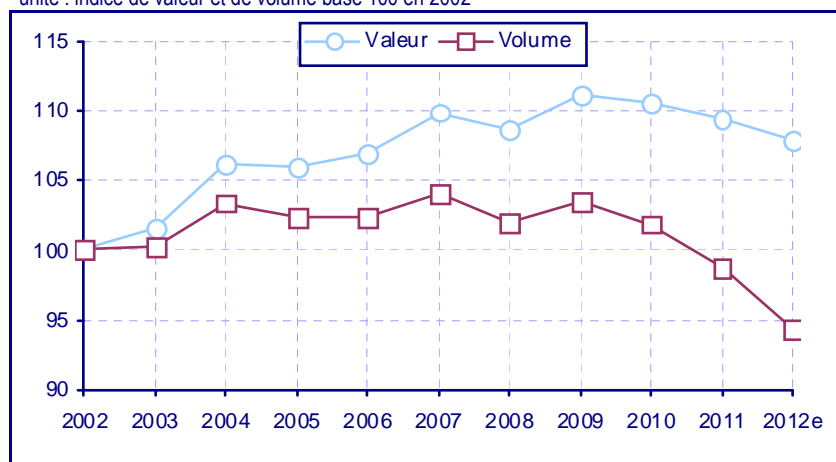


Traitement et estimation Xerfi / Source : INSEE

La consommation des ménages en livres

unité : indice de valeur et de volume base 100 en 2002

En valeur, la consommation des ménages en livres affiche une certaine résistance. Elle est en effet soutenue par la hausse modérée mais régulière des prix des ouvrages (entre 1 et 2% en moyenne par an, sauf en 2012, +3%). En revanche, la consommation en volume tend à se réduire sur moyenne période. Elle s'est repliée de 5,7% depuis 2012 et a notamment enchaîné trois années de baisse depuis 2009.

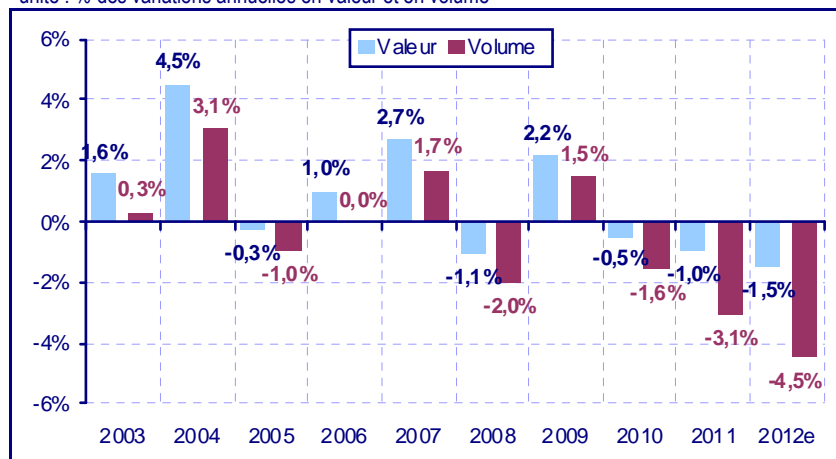


Traitement et estimations Xerfi / Source : INSEE

La consommation des ménages en livres

unité : % des variations annuelles en valeur et en volume

La consommation des ménages en livres a baissé en valeur de 1,5% en 2012, signant une troisième année successive de recul. En volume, la baisse s'est établie à 4,5% sur l'année.



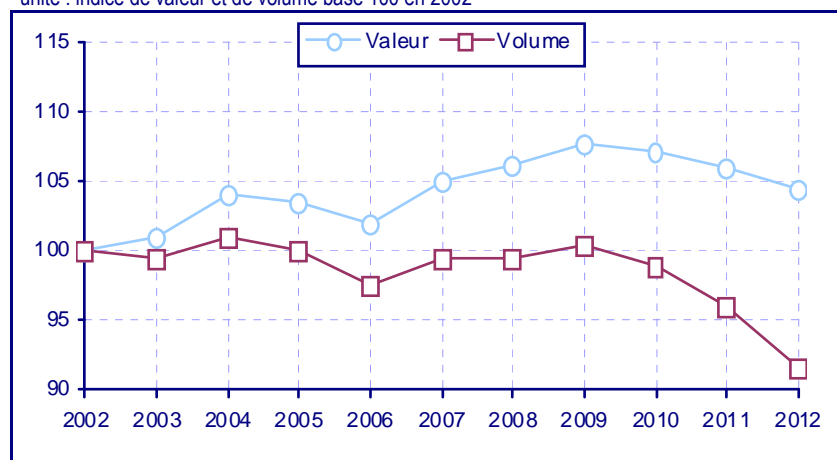
Traitement et estimations Xerfi / Source : INSEE

2.3. Le marché du livre

Les ventes au détail de livres

Les ventes au détail de livres (*)

unité : indice de valeur et de volume base 100 en 2002

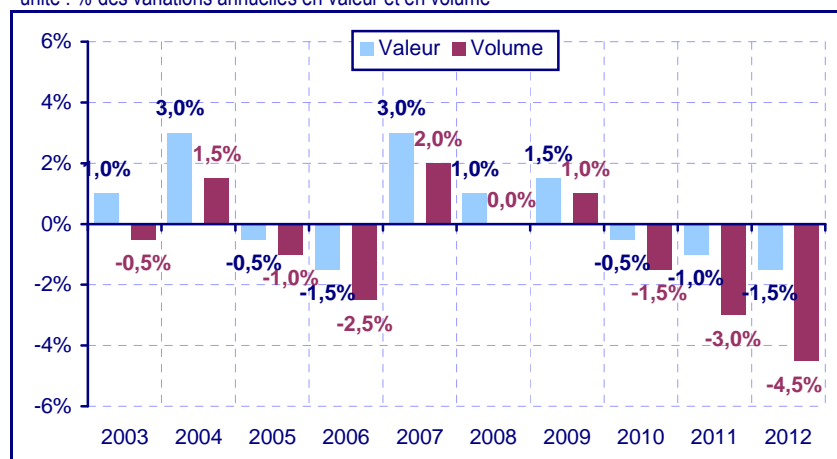


(*) Hors fascicules, albums de coloriage, images et livres numériques / Source : Livres Hebdo / I+C

Le marché du livre a fait preuve d'une certaine résilience jusqu'en 2010. Mais les deux dernières années ont été critiques pour les ventes d'ouvrages. Ces dernières se sont réduites de près de 3% en valeur depuis 2009, sous-performant ainsi nettement l'ensemble du commerce de détail (-1,5% sur la période).

Les ventes au détail de livres (*)

unité : % des variations annuelles en valeur et en volume



(*) Hors fascicules, albums de coloriage, images et livres numériques / Source : Livres Hebdo / I+C

Les ventes au détail de livres se sont contractées de 1,5% en valeur (et de 4,5% en volume) en 2012. Le marché a ainsi enregistré une troisième année de recul consécutif.

Les ventes au détail de livres (*)

unités : indice de valeur et de volume base 100 en 2002 et % des variations annuelles en valeur et en volume

	Indice de valeur	Croissance	Indice de volume	Croissance
2002	100,0	nd	100,0	nd
2003	101,0	1,0%	99,5	-0,5%
2004	104,0	3,0%	101,0	1,5%
2005	103,5	-0,5%	100,0	-1,0%
2006	102,0	-1,5%	97,5	-2,5%
2007	105,0	3,0%	99,4	2,0%
2008	106,1	1,0%	99,4	0,0%
2009	107,7	1,5%	100,4	1,0%
2010	107,1	-0,5%	98,9	-1,5%
2011	106,0	-1,0%	96,0	-3,0%
2012	104,5	-1,5%	91,6	-4,5%

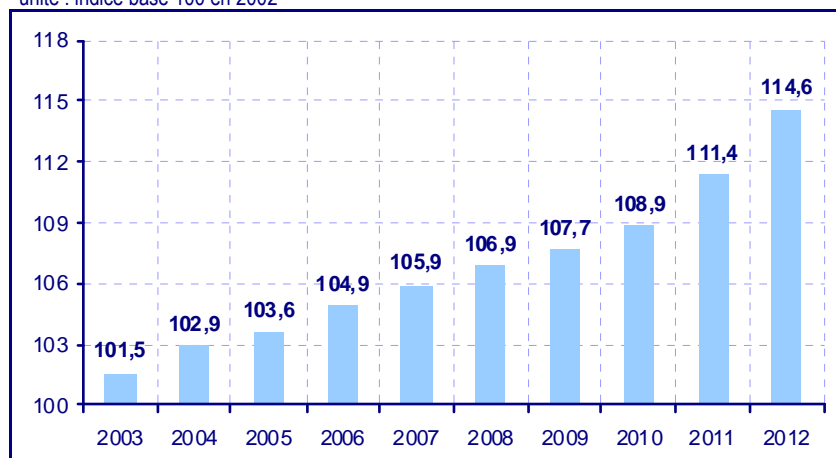
(*) Hors fascicules, albums de coloriage, images et livres numériques / Traitement Xerfi / Source : Livres Hebdo / I+C

2.3. Le marché du livre

Les prix à la consommation des livres

Les prix à la consommation des livres

unité : indice base 100 en 2002

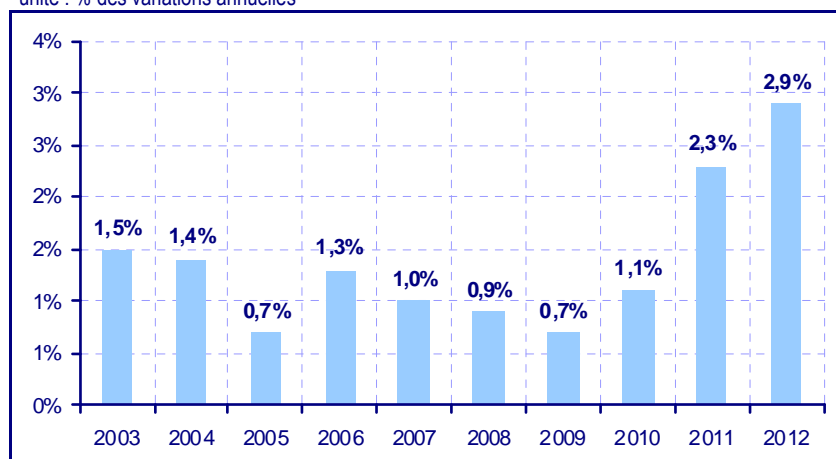


Traitement Xerfi / Source : INSEE

Les prix à la consommation des livres n'ont cessé de progresser depuis le début de la décennie. Ils ont atteint un niveau historiquement haut en 2012, notamment sous l'effet du passage de la TVA appliquée aux livres de 5,5% à 7% en avril 2012. A noter que cette dernière est repassée à 5,5% depuis le 1^{er} janvier 2013.

Les prix à la consommation des livres

unité : % des variations annuelles



Traitement Xerfi / Source : INSEE

Les prix à la consommation des livres ont augmenté de 2,9% en 2012, soit à un rythme trois fois supérieur à la moyenne des dernières années. Contrairement aux années précédentes, la progression des prix des livres en 2012 a été largement supérieure à l'inflation française (+1,7% en 2012).

Prix à la consommation des livres

unité : indice base 100 en 2002 et % des variations annuelles

	Indice	Croissance
2002	100,0	nd
2003	101,5	1,5%
2004	102,9	1,4%
2005	103,6	0,7%
2006	104,9	1,3%
2007	105,9	1,0%
2008	106,9	0,9%
2009	107,7	0,7%
2010	108,9	1,1%
2011	111,4	2,3%
2012	114,6	2,9%

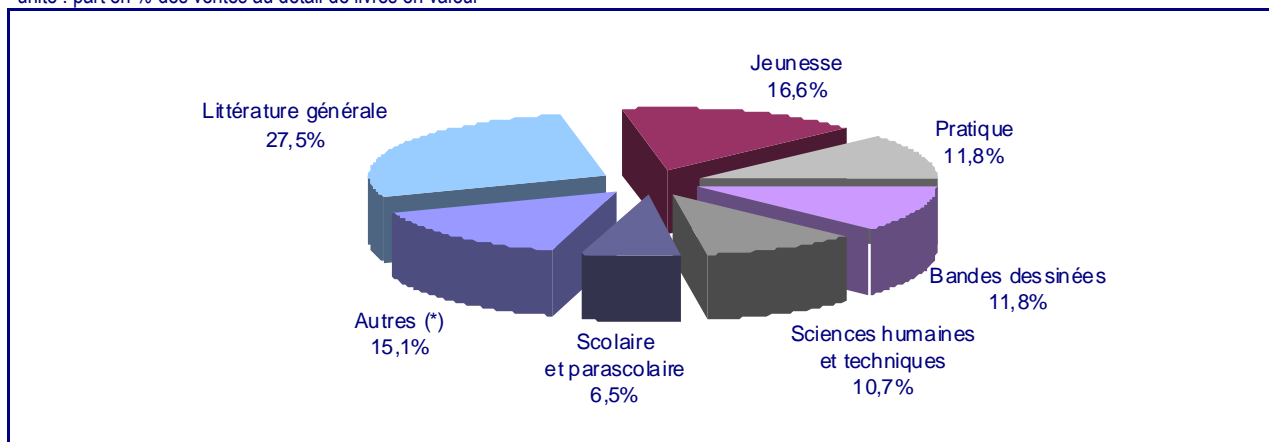
Source : INSEE

2.3. Le marché du livre

La dynamique des différents segments éditoriaux

Le poids des principaux segments éditoriaux dans les ventes au détail de livres en 2012

unité : part en % des ventes au détail de livres en valeur



(*) Beaux livres, tourisme, histoire, dictionnaires, cartes et atlas / Traitement Xerfi / Source : GfK

L'évolution des ventes au détail de livres par segment éditorial

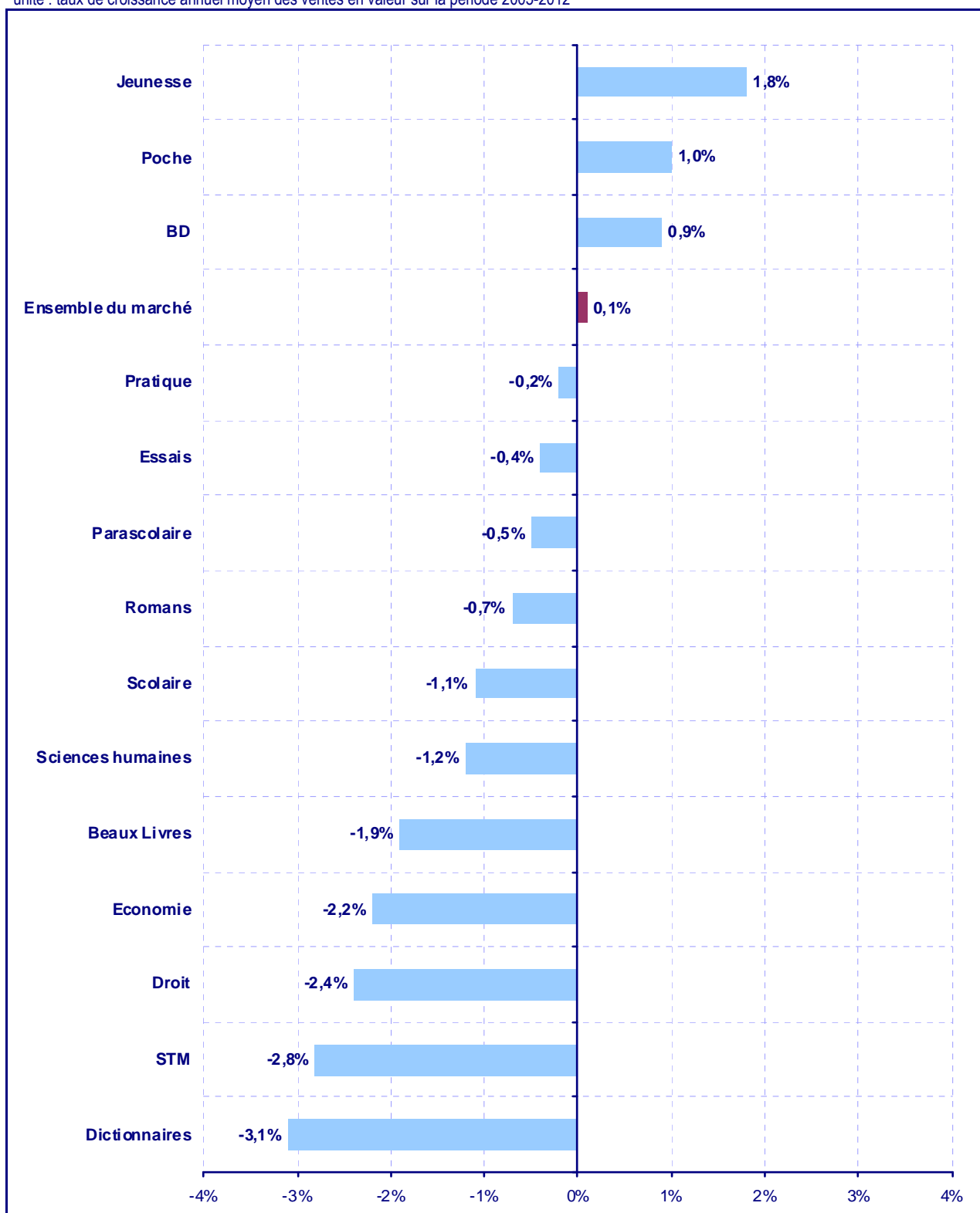
unité : % des variations annuelles des ventes en valeur

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Bandes dessinées	0,5%	3,0%	3,5%	1,0%	-1,0%	-0,5%	0,0%
Beaux livres	-4,0%	4,5%	1,5%	-1,5%	-6,0%	-6,0%	-1,0%
Dictionnaires	-3,5%	0,5%	-1,0%	-4,5%	-5,0%	-4,0%	-4,0%
Droit	-2,0%	0,0%	-1,0%	-2,0%	-3,5%	-3,0%	-5,5%
Economie et gestion	-2,0%	-0,5%	-0,5%	-2,0%	-3,0%	-3,5%	-3,5%
Essais et documents	1,5%	6,0%	2,0%	-2,5%	-3,0%	-2,5%	-4,0%
Jeunesse	-0,5%	5,5%	3,0%	4,0%	0,5%	0,0%	0,5%
Parascolaire	3,0%	2,5%	0,5%	-2,0%	-3,5%	-1,5%	-2,0%
Poche	1,0%	2,5%	2,5%	0,5%	0,5%	1,0%	-1,0%
Pratique	-1,5%	1,0%	2,5%	1,5%	-1,0%	-1,5%	-2,0%
Romans	-0,5%	2,5%	2,5%	-1,5%	-2,0%	-2,5%	-3,0%
Sciences humaines	-1,0%	-1,0%	-1,0%	-3,5%	-2,5%	-0,5%	1,0%
Scolaire	-1,5%	0,5%	1,0%	-2,0%	-2,0%	-1,5%	-2,0%
STM (*)	-4,5%	0,5%	-1,5%	-3,5%	-3,0%	-4,0%	-3,5%

(*) Livres scientifiques, techniques et de médecine / Source : Livres Hebdo

L'évolution des ventes au détail de livres par segment éditorial

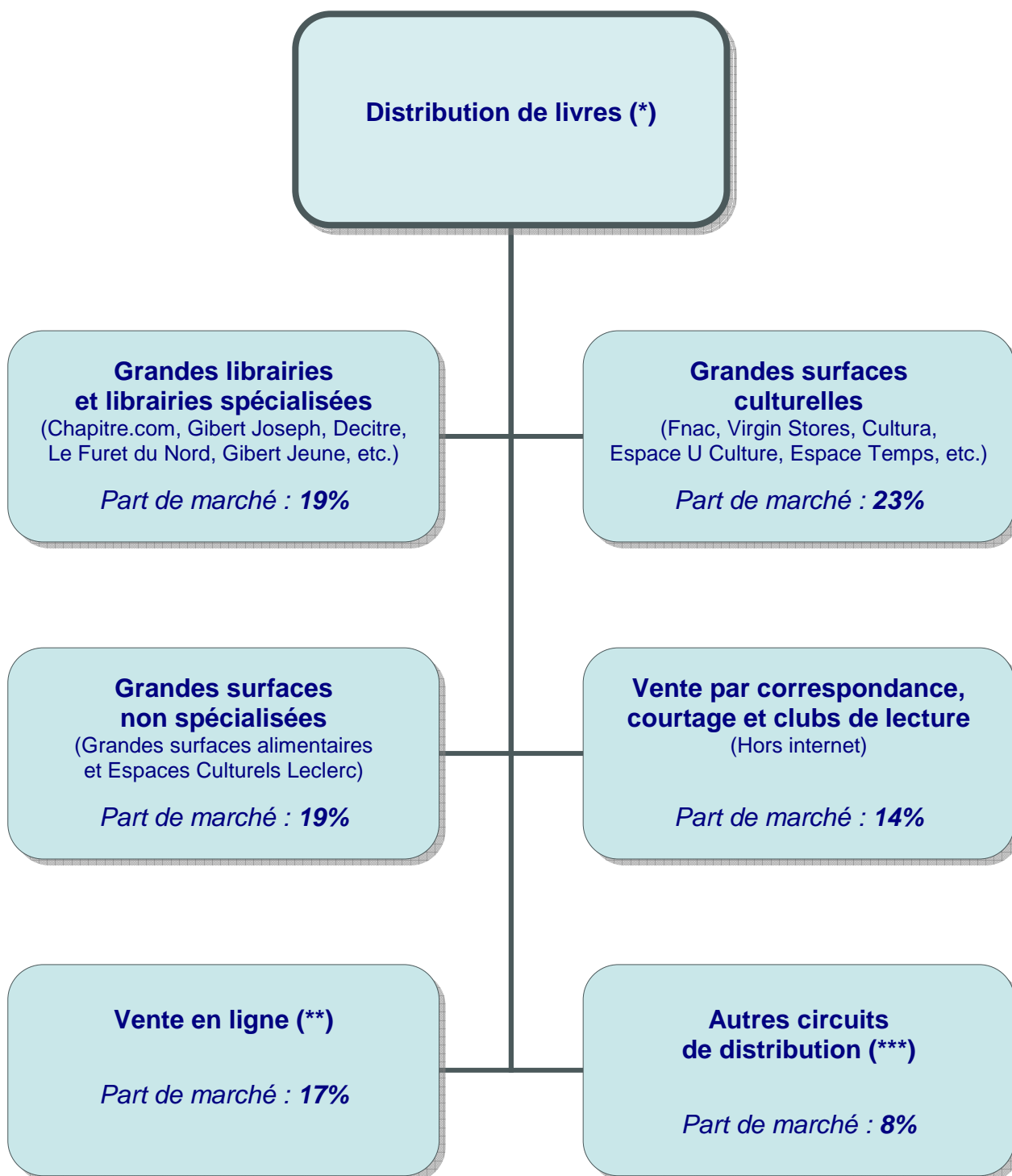
unité : taux de croissance annuel moyen des ventes en valeur sur la période 2005-2012



(*) Livres scientifiques, techniques et de médecine
 Traitement Xerfi / Source : Livres Hebdo

2.4. La distribution de livres

Les parts de marché des différents circuits de distribution

Parts de marché des différents canaux de distribution de livres en France en 2012

(*) Hors livres scolaires et encyclopédies en fascicules, y compris livres d'occasion.

(**) Tous réseaux confondus : *pure players* (Amazon, Apple, etc.), sites de vente en ligne des click-and-mortar (Fnac, Virgin, Cultura, Decitre, etc.) et des clubs de livres (France Loisirs, GLM)

(***) Maisons de la presse, librairies-papeteries, kiosques, soldeurs, écoles, marchés, etc.

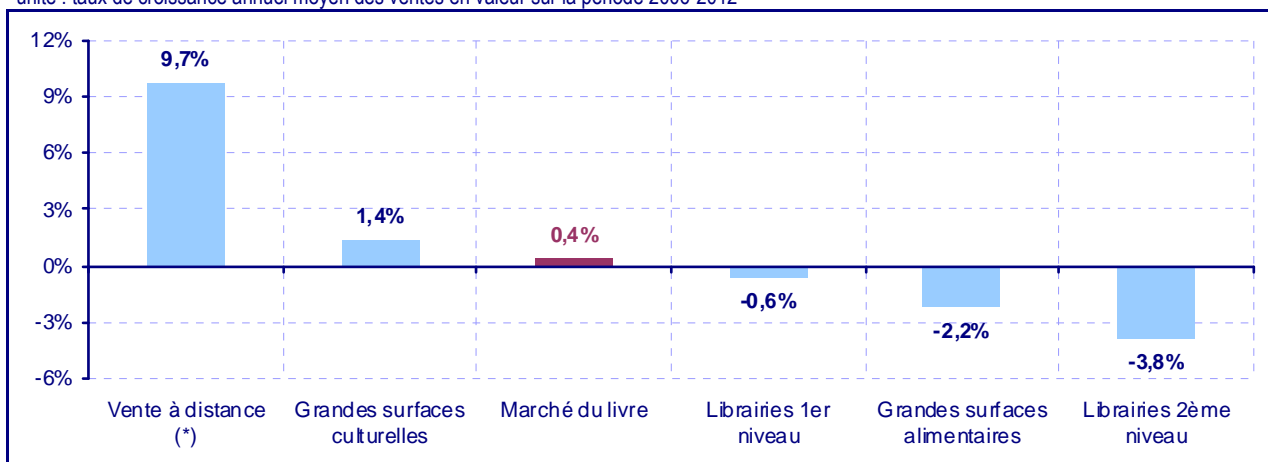
Traitement Xerfi / Source : Baromètre TNS-Sofres pour MCC-SLL/OEL

2.4. La distribution de livres

La dynamique des différents circuits de distribution

L'évolution des ventes au détail de livres par circuit de distribution

unité : taux de croissance annuel moyen des ventes en valeur sur la période 2006-2012



(*) Y compris Internet / Traitement Xerfi / Source : Livres Hebdo

L'évolution des ventes au détail de livres par circuit de distribution

unité : % des variations annuelles des ventes en valeur

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Librairies 1^{er} niveau	0,0%	1,5%	0,5%	-1,0%	-1,0%	-1,0%	-2,5%
Librairies 2^{ème} niveau	-4,0%	-2,0%	-2,5%	-3,0%	-4,5%	-2,5%	-8,0%
Grandes surfaces culturelles	-1,0%	5,5%	2,0%	2,0%	0,5%	-0,5%	-1,0%
Grandes surfaces alimentaires	-2,0%	0,5%	-2,5%	2,0%	-3,5%	-5,5%	-4,0%
Vente à distance (*)	nd	17,0%	14,0%	10,5%	5,5%	5,5%	6,5%

(*) Y compris Internet / Source : Livres Hebdo

3. Les performances de la branche librairie en 2011

3.1. L'analyse statique de la branche en 2011

L'ensemble des performances

Les performances économiques et financières de la branche de la librairie en 2011

unités : % du chiffre d'affaires pour les postes de charge et les soldes intermédiaires de gestion ; jours de chiffres d'affaires pour le BFR et les stocks

	Grandes librairies (CA > 1 M€)	Librairies moyennes (0,3 M€ < CA < 1 M€)	Petites librairies (CA < 0,3 M€)	Ensemble des librairies (ensemble)
PRINCIPAUX POSTES DE CHARGE				
Poids des autres achats et charges externes	12,7%	13,2%	17,5%	13,3%
Poids des frais de personnel	17,6%	17,4%	14,8%	17,3%
Poids des impôts et taxes	1,2%	0,8%	0,9%	1,1%
PRINCIPAUX SOLDES INTERMEDIAIRES DE GESTION				
Taux de marge commerciale	33,8%	33,5%	33,7%	33,7%
Taux de valeur ajoutée	21,1%	20,0%	16,4%	20,4%
Taux d'excédent brut d'exploitation	2,4%	2,2%	1,4%	2,3%
Taux de résultat courant avant impôt	1,3%	0,8%	-0,4%	1,0%
Taux de résultat net (*)	0,8%	0,6%	-0,6%	0,6%
PRINCIPAUX RATIOS DE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION				
BFR d'exploitation	14,7	40,8	52,5	24,2
Niveau de stocks	54,7	86,8	111,2	67,3
Coefficient de rotation des stocks	4,4	2,8	2,2	3,6

(*) hors éléments exceptionnels. Plusieurs petites et moyennes librairies (et notamment celles les plus en difficulté) enregistrent en effet des produits exceptionnels significatifs. Pour plus de lisibilité, les experts de Xerfi ont préféré ne pas en tenir compte dans la présentation des résultats de la branche.

Traitement Xerfi / Source : Greffes des Tribunaux de Commerce

4. La situation économique et financière des librairies (2005-2011)

4.1. L'activité des librairies

Le chiffre d'affaires

► Les librairies sous-performent le marché du livre

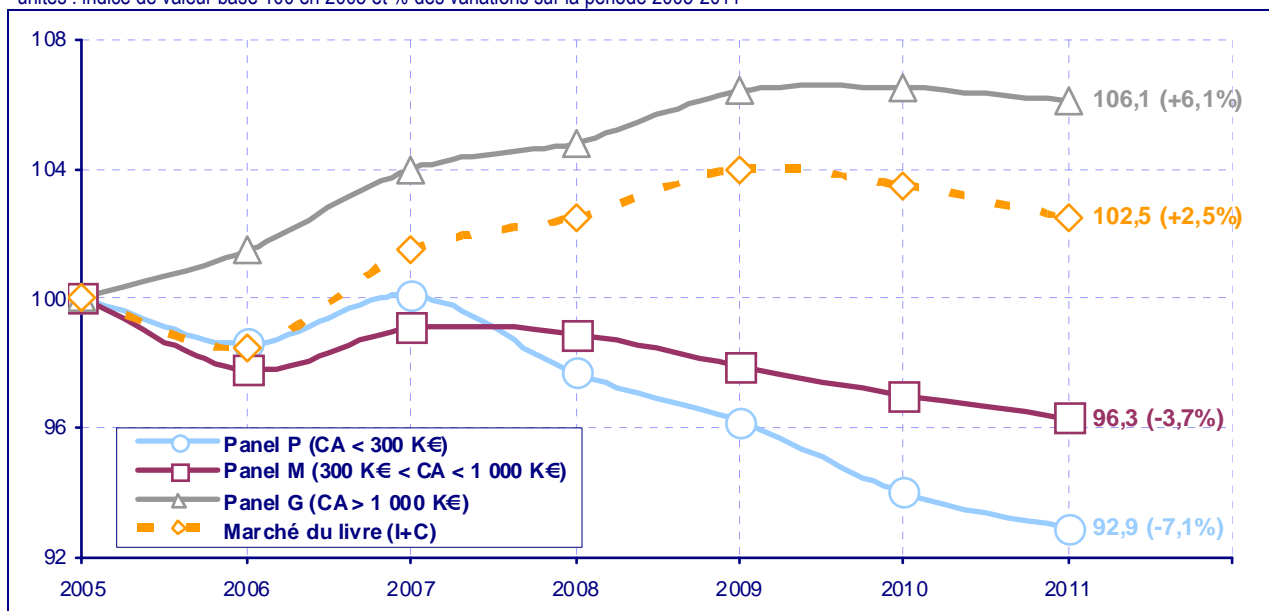
Depuis 2005, le chiffre d'affaires des librairies indépendantes progresse globalement moins rapidement que le marché du livre. Dans le cas des petites et moyennes librairies (panels P et M), le constat est même sans appel : alors que le marché a augmenté de 2,5% entre 2005 et 2011, leur chiffre d'affaires a respectivement reculé de 7,1% et 3,7% sur cette période. Il faut dire que les libraires ont enchaîné les déconvenues. Une première étape pour les quelques grandes boutiques diversifiées a été l'effondrement des ventes de CD et DVD. Les librairies ont ensuite dû affronter la concurrence agressive des grossistes et des enseignes nationales sur les marchés publics. Le troisième coup dur est venu d'Internet et des flux d'affaires captés par des acteurs aux pratiques commerciales souvent déloyales. Enfin, la crise économique et les pressions sur le pouvoir d'achat des ménages ont achevé de réduire la fréquentation et les ventes en librairies.

► Les grandes librairies s'en sortent un peu mieux

Toutes les librairies ne sont néanmoins pas logées à la même enseigne. Les grands établissements (panel G), c'est-à-dire ceux réalisant plus d'un million d'euros de chiffre d'affaires, ont ainsi enregistré une croissance de 6,1% entre 2005 et 2011. Cette progression plus rapide que le marché (+2,5%) confirme la capacité de résistance des plus grands établissements. La réalité du marché a toutefois fini par les rattraper : stable en 2010, leur chiffre d'affaires a reculé de 1% en 2011. La bonne tenue de leur activité est par ailleurs liée à leur positionnement sur le scolaire et les marchés publics, deux segments aux ventes dynamiques mais aux marges plus faibles.

L'évolution du chiffre d'affaires des librairies selon leur taille

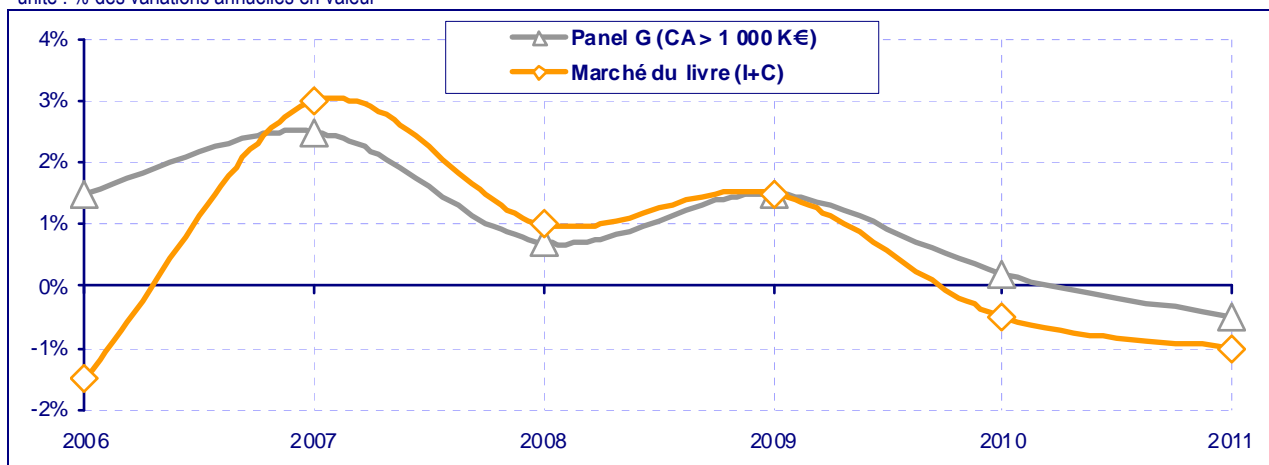
unités : indice de valeur base 100 en 2005 et % des variations sur la période 2005-2011



Sources : Livres Hebdo (I+C) ; Xerfi, modèle Maxis

L'évolution du chiffre d'affaires des grandes librairies

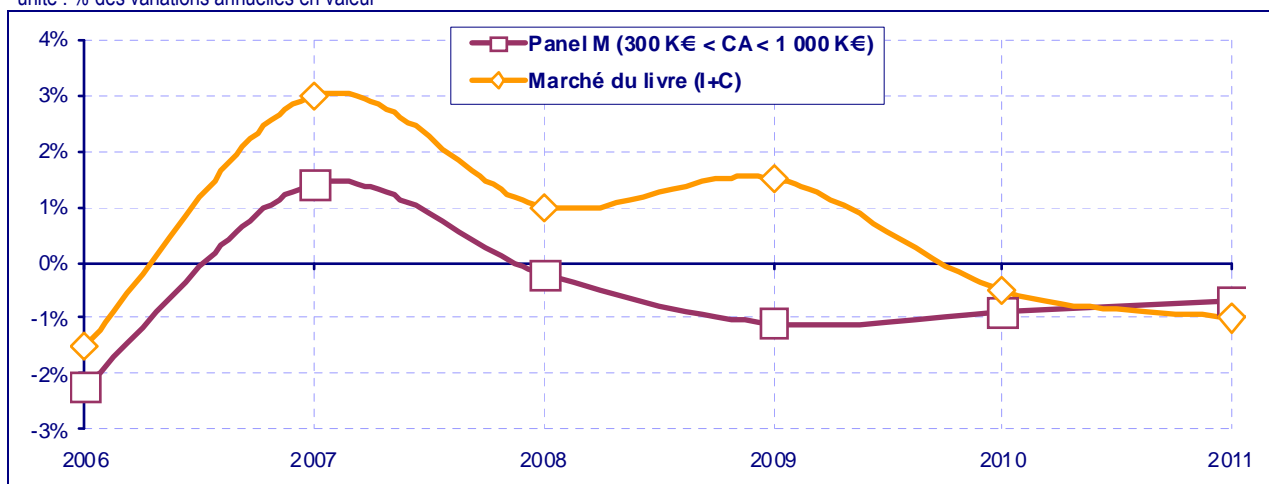
unité : % des variations annuelles en valeur



Sources : Livres Hebdo (I+C) ; Xerfi, modèle Mapsis

L'évolution du chiffre d'affaires des moyennes librairies

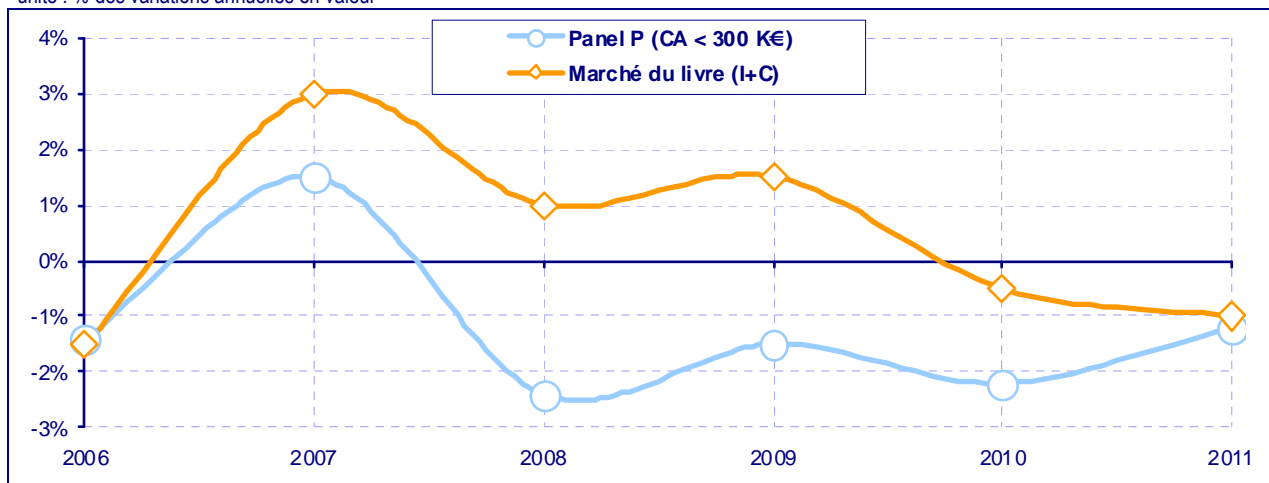
unité : % des variations annuelles en valeur



Sources : Livres Hebdo (I+C) ; Xerfi, modèle Mapsis

L'évolution du chiffre d'affaires des petites librairies

unité : % des variations annuelles en valeur



Sources : Livres Hebdo (I+C) ; Xerfi, modèle Mapsis

4.2. Les principaux postes de charge

Les charges externes

► Loyers et transport : deux postes clés de dépenses

Les autres achats et charges externes (AACE) constituent l'un des principaux postes de charge des librairies (entre 10% et 13,3% du chiffre d'affaires des sociétés analysées sur la période 2005-2011). Ils sont essentiellement composés des loyers et des frais de transport de livres, qui à eux deux peuvent représenter jusqu'à deux tiers des charges externes des détaillants. D'autres dépenses, plus ou moins marginales, entrent également dans les AACE : les frais généraux (électricité, assurances, etc.), les honoraires juridiques (recours à un expert-comptable par exemple), les coûts liés à la maintenance informatique ou les frais de communication (publicité, organisation de lectures ou de rencontres auteurs, etc.).

► Un effet taille manifeste

Le poids des AACE est conditionné par la taille des librairies. Ils ont en effet représenté en moyenne 13,3% du chiffre d'affaires des petites librairies sur la période 2005-2011, contre seulement 10% pour les grands établissements. Le poids des autres achats et charges externes est structurellement plus élevé dans les petites librairies pour trois principales raisons :

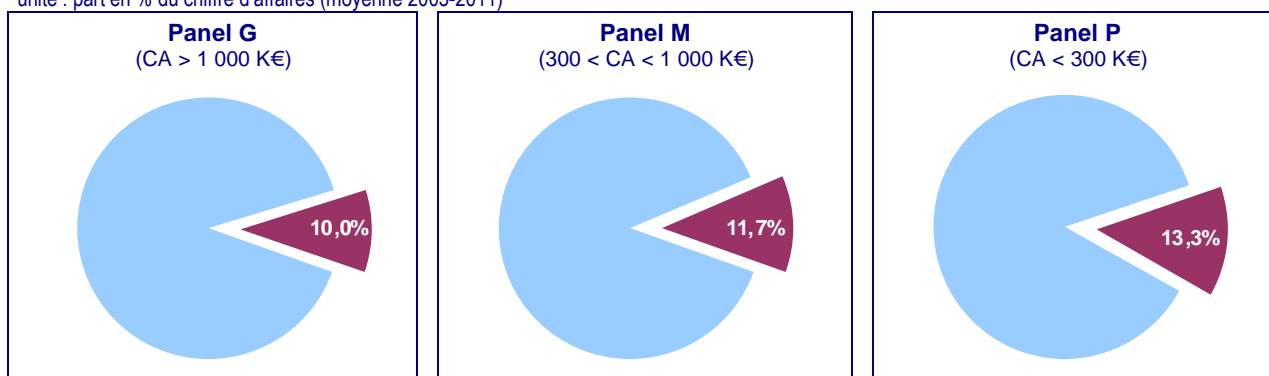
- une partie significative des AACE est composée de frais fixes (loyers principalement) qui n'évoluent pas de manière proportionnelle avec le chiffre d'affaires. Cela implique évidemment des économies d'échelle pour les grandes librairies ;
- les frais de transport pèsent nettement plus lourd pour les petites structures en raison des moindres quantités de marchandises transportées (même si un camion n'est utilisé qu'à la moitié de sa capacité, le coût de la prestation reste identique) et d'un taux de retour supérieur à la moyenne (poids plus élevé de l'office) ;
- la proportion de sociétés propriétaires de leurs murs (directement ou *via* une société civile immobilière) est plus élevée dans le panel G.

► Alourdissement généralisé des AACE depuis 2005

Quelle que soit la taille des librairies, le poids des autres achats et charges externes dans le chiffre d'affaires n'a cessé de progresser entre 2005 et 2011. En raison du caractère incompressible des charges de structure (loyers et frais généraux) et des frais de transport, les exploitants n'ont en effet quasiment aucune marge de manœuvre pour ajuster le niveau des AACE à l'évolution de leur chiffre d'affaires. Ces charges se sont ainsi alourdies sur la période de 1,5 point pour le panel G et de 1,8 point pour les panels M et P.

Le poids moyen des autres achats et charges externes sur la période 2005-2011

unité : part en % du chiffre d'affaires (moyenne 2005-2011)



Source : Xerfi, modèle Maxis

► Hausse chronique et inévitable de loyers

L'accroissement des autres achats et charges externes est avant tout lié à l'inflation des loyers. Encore très majoritairement indexés sur l'indice du coût de la construction (sensiblement plus élevé que l'indice des loyers commerciaux, peu utilisé pour les baux d'indépendants), ils augmentent à un rythme d'environ 3% par an. Des hausses d'autant plus brutales qu'elles sont souvent concentrées au moment du renouvellement des baux des points de vente. Avec un chiffre d'affaires en baisse ou en faible progression, cette augmentation des loyers se traduit immédiatement par un alourdissement des charges des librairies et par une dégradation des performances d'exploitation. Les petites librairies sont évidemment les plus exposées à cette problématique.

► Le transport coûte de plus en plus cher

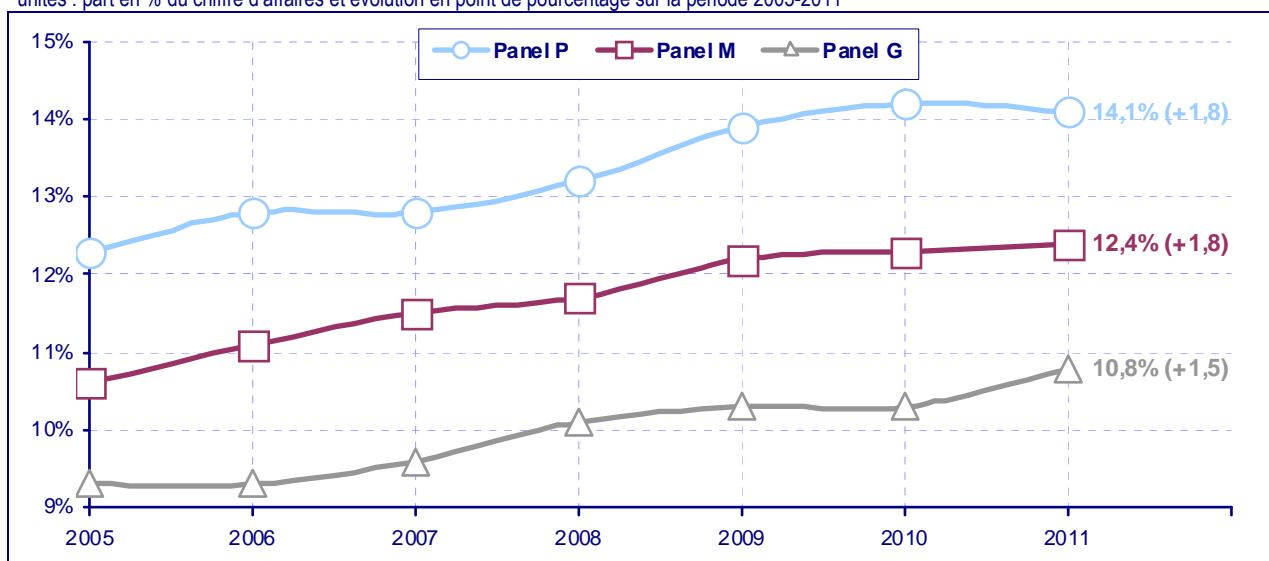
L'augmentation des coûts de transport explique également la progression du ratio AACE/CA. Les tarifs des transporteurs progressent en effet de 2,5% à 3% par an (hors surtaxe gazole). En tenant compte des hausses répétées du prix du carburant des dernières années et malgré la mise en place par la profession d'un nouveau « plan transport » en 2010 qui a généré des économies substantielles pour plus d'un millier de libraires, l'inflation de ce poste de dépenses est encore plus importante. En parallèle, le taux de retour a eu tendance à progresser sur moyenne période. Déjà élevé en comparaison des autres pays européens, il est passé de 22% en 2004 à 26% en 2011 (source Livres Hebdo et I+C). Or, une hausse du taux de retour signifie notamment des coûts de transport supplémentaires (les coûts de transport liés aux retours sont majoritairement à la charge du libraire).

► Implantation géographique et coûts de transport intimement liés

La localisation géographique des librairies a un impact important sur leurs frais de transport. Globalement, plus le point de vente est éloigné de Paris, plus ses frais de transport sont importants. Une caractéristique liée à l'implantation en région parisienne de la plupart des entrepôts et sites de stockage des diffuseurs. A taille et caractéristiques comparables, les librairies franciliennes bénéficient ainsi de frais de transport moins élevés que leurs homologues provinciaux (à noter néanmoins que les loyers sont généralement plus élevés à Paris que dans le reste de la France).

L'évolution du poids des autres achats et charges externes des librairies

unités : part en % du chiffre d'affaires et évolution en point de pourcentage sur la période 2005-2011



Source : Xerfi, modèle Maxis

4.2. Les principaux postes de charge

Les frais de personnel

► Premier poste de charge

Les frais de personnel constituent le premier poste de charge des librairies (exception faite des achats de marchandises). Ils absorbent à eux seuls plus de la moitié de la marge commerciale générée par les détaillants. Et à l'instar des autres achats et charges externes, les marges de manœuvre sur ce poste de dépenses sont très limitées. Car pour réduire le niveau des frais de personnel et l'adapter à la baisse d'activité, il n'y a pas d'autres choix que de réduire les effectifs. Or, pour toute librairie, cela reviendrait à rogner sur la qualité des services et des conseils, deux des avantages comparatifs de la profession par rapport aux autres circuits de distribution de livres.

► Une variable d'ajustement pour les petites librairies

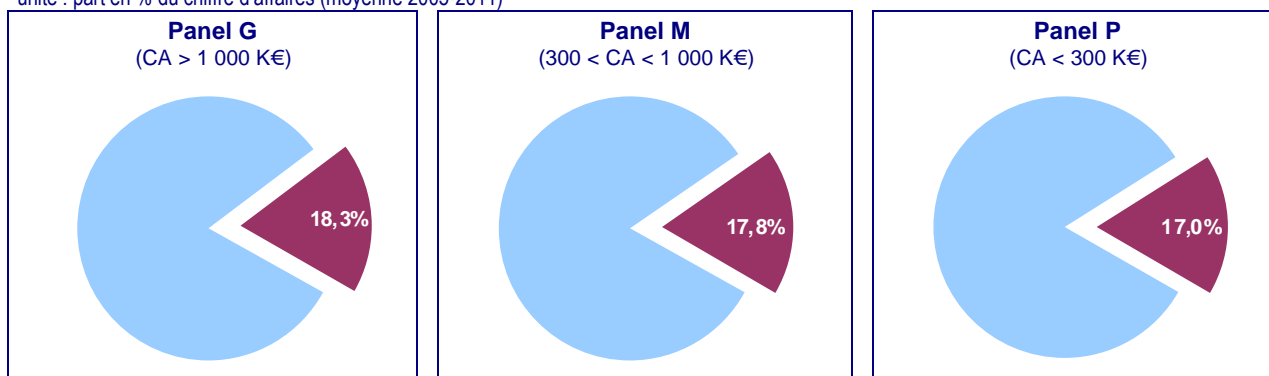
La taille des librairies a une influence sur le poids des frais de personnel. Ce poste de charge a ainsi représenté en moyenne 18,3% du chiffre d'affaires des librairies du panel G, contre seulement 17% de celui des petites structures, soit 1,3 point de moins. Un écart avant tout lié à la structure de l'emploi (moins, voire, pas de salariés autres que le(s) dirigeant(s) dans les petites boutiques), mais également parce que le salaire des dirigeants peut servir de variable d'ajustement dans les petites librairies. Il n'est en effet pas rare que ces derniers ne se versent aucun salaire ou qu'ils adaptent leur rémunération pour équilibrer le résultat de l'exercice.

► Le phénomène est davantage visible à l'échelle de la branche librairie

Ce mécanisme apparaît encore plus visible au niveau de la branche (*cf. p.27 sur les performances de la branche librairie en 2011*). A cette échelle, les frais de personnel des petites structures représentaient en effet seulement 14,8% de leur chiffre d'affaires en 2011 contre 17,4% et 17,6% pour les moyennes et les grandes. Cela signifie que la situation de l'ensemble des petites librairies est encore plus dégradée que celle du panel P et que leurs dirigeants peinent davantage à se rémunérer. Les librairies du panel P sont en effet des entités pérennes (elles existent depuis au moins huit ans et font donc partie des librairies les plus « résistantes ») qui ont par définition tendance à surperformer les résultats de l'ensemble des petites structures de la branche.

Le poids moyen des frais de personnel sur la période 2005-2011

unité : part en % du chiffre d'affaires (moyenne 2005-2011)



Source : Xerfi, modèle Maxis

► Accroissement du poids des frais de personnel depuis 2005

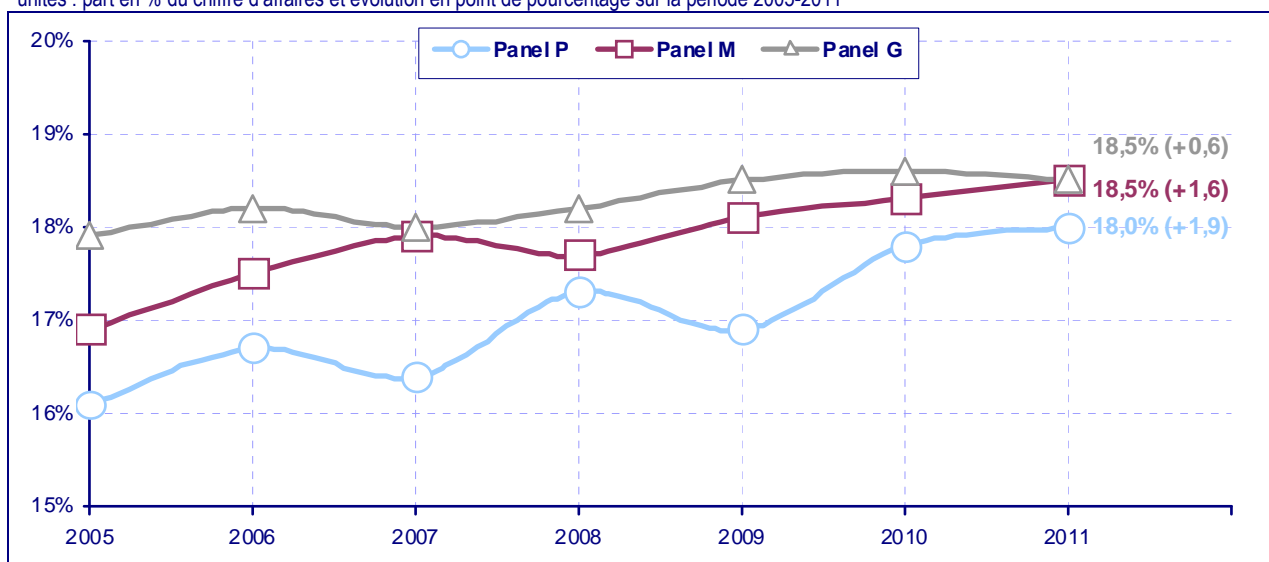
Au cours de la période 2005-2011, les librairies n'ont pas été en mesure d'adapter les frais de personnel à l'évolution de l'activité. Un constat particulièrement vrai pour les librairies de taille moyenne dont les frais de personnel ont augmenté de 5,3% en six ans alors que leur chiffre d'affaires reculait dans le même temps de 3,7%. Comme énoncé précédemment, les détaillants n'ont en effet pas pu, ou pas voulu, réduire leurs effectifs pour préserver la qualité de service et de conseil qui fait leur force. En parallèle, les salaires ont augmenté régulièrement, notamment en lien avec les revalorisations annuelles du SMIC. Au final, entre 2005 et 2011, le poids des frais de personnel des librairies a progressé de 0,6 point pour le panel G, de 1,6 point pour le panel M et de près de 2 points pour le panel P.

► Une politique de rationalisation amorcée dans les grandes structures en 2011

Ces écarts de progression entre les trois panels traduisent une certaine convergence du ratio frais de personnel / chiffre d'affaires en fonction de la taille des librairies. Une tendance avant tout liée aux efforts de rationalisation des frais de personnel dans les plus grands établissements. Dans le panel G, ce poste de dépense semble en effet sous contrôle. En 2011, il a même diminué de 1% en valeur absolue. Ce qui laisse entendre que les grandes librairies ont fini par se résoudre à sacrifier ce poste de dépenses. A l'inverse, la masse salariale dans les petites et moyennes librairies a continué d'augmenter en 2011 (respectivement +0,2% et +0,7%). Si réduire les effectifs est une option envisageable pour une librairie employant 10 personnes ou plus, une telle rationalisation est évidemment impossible dans une structure d'un ou deux salariés.

L'évolution du poids des frais de personnel des librairies

unités : part en % du chiffre d'affaires et évolution en point de pourcentage sur la période 2005-2011



Source : Xerfi, modèle Maxis

4.2. Les principaux postes de charge

Les impôts et taxes

► Une faible pression fiscale pour les libraires

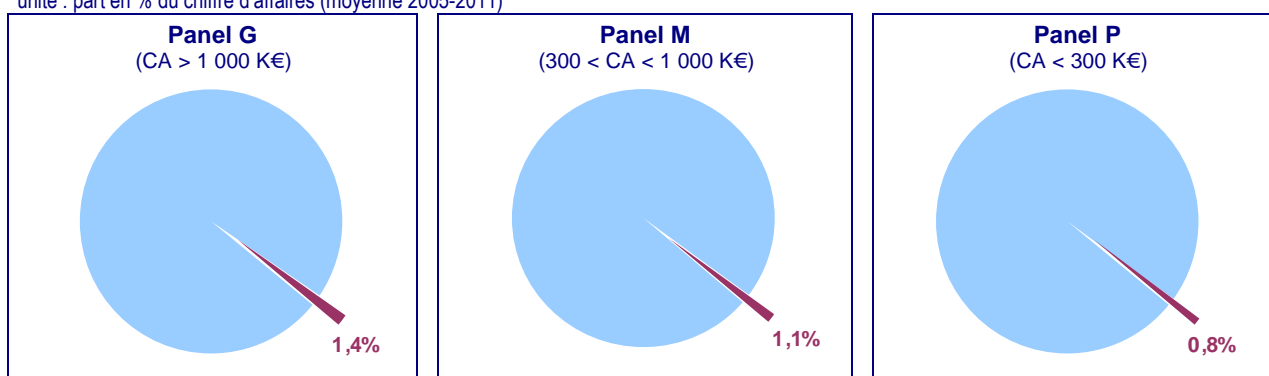
Les impôts et taxes constituent un poste de dépenses limité pour une librairie. Ils représentaient environ 1% du chiffre d'affaires des détaillants sur la période 2005-2011. Un léger écart apparaît en fonction de la taille des librairies, le ratio atteignant 0,8% du chiffre d'affaires dans les petites structures contre 1,1% et 1,4% dans les moyennes et grandes librairies. Le niveau des impôts et taxes mériterait toutefois d'être étudié au cas par cas en fonction des politiques fiscales locales ou des exonérations dont peuvent bénéficier les librairies. Les boutiques labellisées LIR (librairies indépendantes de référence) peuvent par exemple être exonérées de contribution économique territoriale (CET).

► Allègement du poids des impôts et taxes depuis 2008

Les librairies ont globalement profité depuis 2008 d'un allègement de leurs impôts et taxes. La suppression de la taxe professionnelle en 2010 explique notamment cette tendance. La mise en place de la contribution économique territoriale en 2011 et les revalorisations récentes des impôts fonciers n'ont par ailleurs pas eu d'impact majeur pour les détaillants de livres (des écarts significatifs entre les régions existent néanmoins). Dans quelques cas, il faut noter que le passage à la CET s'est traduit par une augmentation du montants des imports et taxes.

Le poids moyen des impôts et taxes sur la période 2005-2011

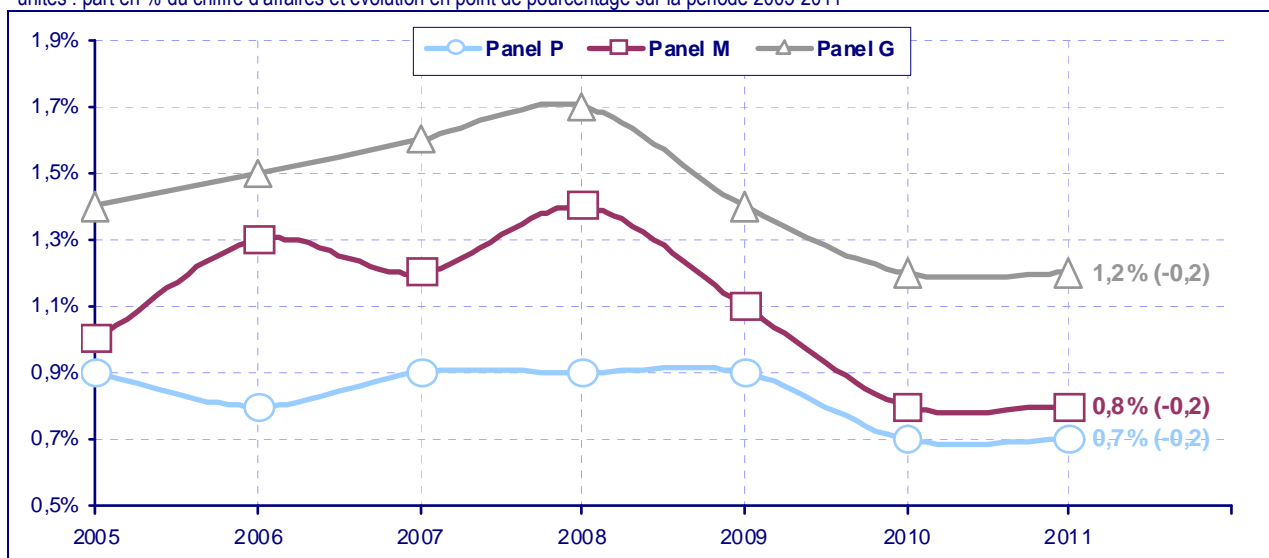
unité : part en % du chiffre d'affaires (moyenne 2005-2011)



Source : Xerfi, modèle Maxis

L'évolution du poids des impôts et taxes des librairies

unités : part en % du chiffre d'affaires et évolution en point de pourcentage sur la période 2005-2011



Source : Xerfi, modèle Maxis

4.3. Les soldes intermédiaires de gestion

La marge commerciale

► Contrôle total de la marge commerciale des librairies par les éditeurs

La vente de livres obéit à des règles bien particulières. Les éditeurs ont, grâce à la politique d'encadrement des prix du livre, une maîtrise quasi totale de la marge commerciale des librairies puisqu'ils fixent à la fois le prix de vente public et, par le biais du circuit de diffusion, la remise commerciale accordée aux détaillants.

► Homogénéité du niveau de marge commerciale

Le taux de marge commerciale dégagé par les librairies des 3 panels **Xerfi** s'est établi en moyenne entre 32,8% et 33,8% du chiffre d'affaires sur la période 2005-2011. A première vue, le lien entre taille et niveau de marge commerciale apparaît assez limité notamment en raison des règles d'encadrement des rabais dans le secteur.

► Un effet taille indéniable...

Pourtant, dans les faits, la taille des librairies joue un rôle important dans la fixation du taux de marge commerciale. Et ce, pour une raison majeure : les remises obtenues auprès des éditeurs/diffuseurs tendent naturellement à croître avec le chiffre d'affaires (économies d'échelle, volumes de commandes plus élevés, pouvoir de négociation plus important du libraire, etc.), même si la loi sur le prix du livre dispose que la composante quantitative dans la remise doit être inférieure à la composante qualitative. On constate ainsi que le taux de marge commerciale est légèrement plus élevé pour les grandes structures (panel G) que pour les petites librairies (P) ou celles de taille intermédiaire (M) sur la période 2005-2011.

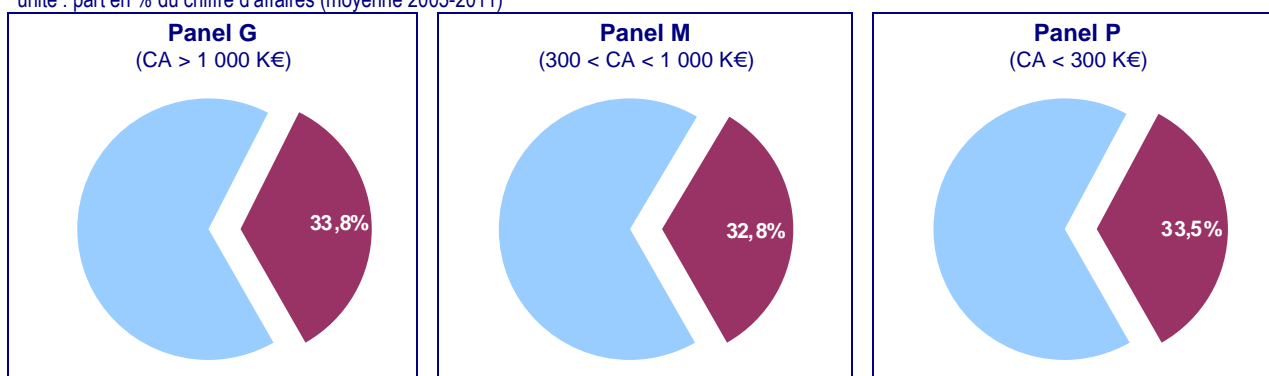
► ... contrebalancé par le positionnement des librairies

L'écart entre le panel G et P reste néanmoins assez faible sur la période. L'effet taille est en effet contrebalancé par deux éléments liés à la spécialisation des librairies :

- les librairies de grande taille sont davantage positionnées sur les ouvrages scolaires et la vente aux collectivités, deux segments sur lesquels les niveaux de remise et de marge sont traditionnellement inférieurs ;
- les librairies de petite taille sont dans une plus importante proportion spécialisées dans les ouvrages religieux, jeunesse, les BD, etc. Elles obtiennent fréquemment, du fait de leurs relations privilégiées avec des éditeurs également spécialisés, des remises supérieures à la moyenne. La part des ventes « hors livres », qui assurent de marges plus confortables, tend également à être plus importante dans les petites librairies.

Le taux moyen de marge commerciale sur la période 2005-2011

unité : part en % du chiffre d'affaires (moyenne 2005-2011)



Source : Xerfi, modèle Mapsis

► Une légère amélioration du taux de marge sur la période...

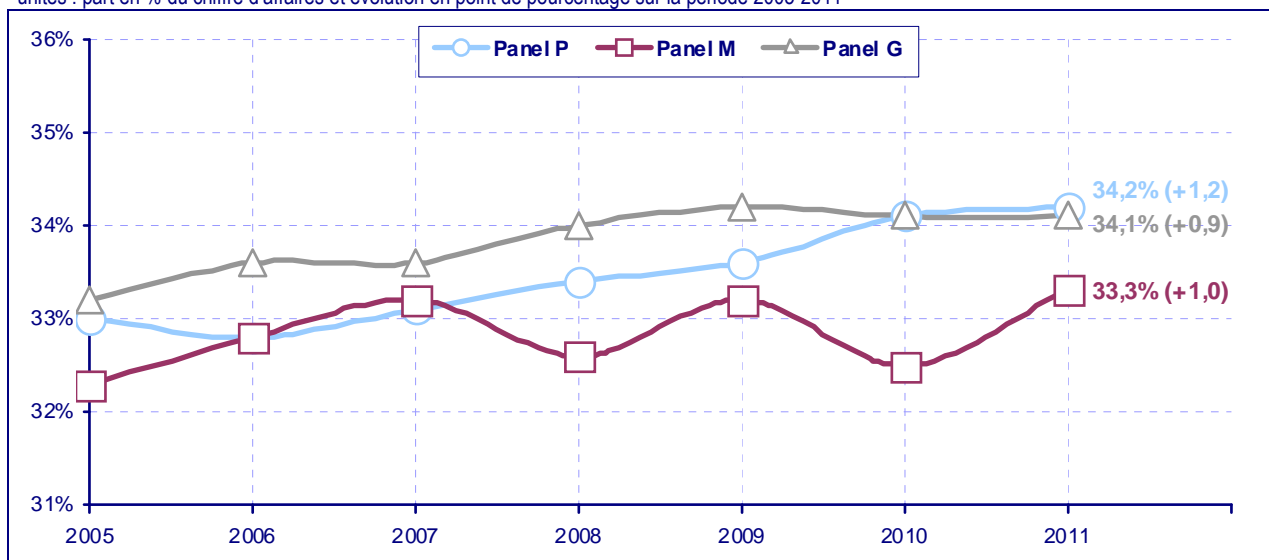
Quelle que soit la taille des librairies, le taux de marge commerciale a légèrement progressé depuis 2005 (environ un point supplémentaire). Etant donné que le prix du livre est unique, une partie de cette hausse peut s'expliquer par l'augmentation des taux de remise obtenus auprès des éditeurs. Alors que leurs résultats se dégradent, les détaillants négocient en effet de plus en plus âprement le niveau de remise avec les éditeurs. L'impact de cette politique semble toutefois marginal dans de nombreux cas et, en tout état de cause, ne bénéficie pas à tous de manière comparable. L'explication de l'amélioration du taux de marge commerciale réside sans doute davantage dans la perte de marchés publics et scolaires par les libraires ou dans la réorientation des pratiques de rabais auprès des particuliers (réduction du rabais ou suppression de son automaticité).

► ...principalement liée à la perte de marchés publics et scolaires

Les niveaux de marge commerciale sont sensiblement inférieurs dans la vente de livres aux collectivités, aux établissements scolaires ou aux bibliothèques (notamment en raison du rabais qui, réglementairement, peut atteindre 9% pour les bibliothèques et n'est pas limité pour la vente de livres scolaire aux établissements d'enseignement). Lorsqu'une librairie perd un marché public, cela se traduit ainsi par une hausse mécanique de son taux de marge commerciale. Or, ces dernières années, les librairies ont régulièrement perdu des appels d'offres pour des marchés publics au profit de grossistes, de diffuseurs ou d'enseignes nationales. Une tendance qui a plus particulièrement concerné les grandes libraires qui sont historiquement plus dépendantes de ces marchés publics. Au final, la progression du taux de marge commerciale d'une librairie est souvent le corollaire d'une perte d'activité significative.

L'évolution du taux de marge commerciale des librairies

unités : part en % du chiffre d'affaires et évolution en point de pourcentage sur la période 2005-2011



Source : Xerfi, modèle Maxis

4.3. Les soldes intermédiaires de gestion

La valeur ajoutée

► Les grandes librairies un ton au dessus

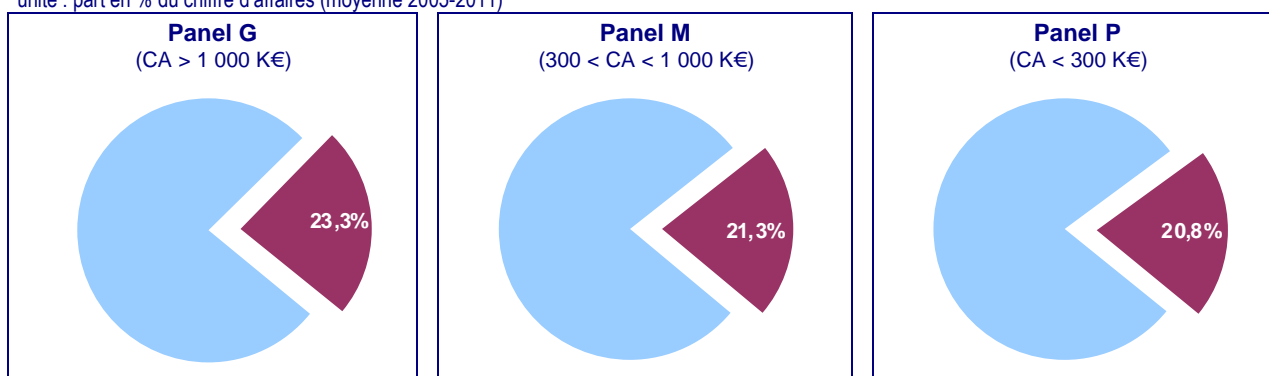
Le taux de valeur ajoutée des librairies était compris en moyenne entre 20,8% et 23,3% du chiffre d'affaires sur la période 2005-2011. Les grandes structures affichent le taux le plus élevé (entre 2 points et 2,5 points de plus par rapport aux entreprises des panels M et P). Alors que leur taux de marge commerciale est sensiblement identique à celui des petites et moyennes librairies, les grands établissements profitent en effet d'économies d'échelle importantes sur plusieurs postes de dépenses (achats de marchandises, loyers, transport, etc.).

► Erosion généralisée du taux de valeur ajoutée depuis 2005

Sur moyenne période, la tendance est la même pour tous les échantillons analysés : le taux de valeur ajoutée ne cesse de se réduire depuis 2005. Dans un contexte de baisse (panel M et P) ou de faible progression (panel G) du chiffre d'affaires, la légère amélioration du taux de marge commerciale n'a en effet pas été suffisante pour compenser la progression chronique des autres achats et charges externes, loyers et frais de transport en tête.

Le taux moyen de valeur ajoutée sur la période 2005-2011

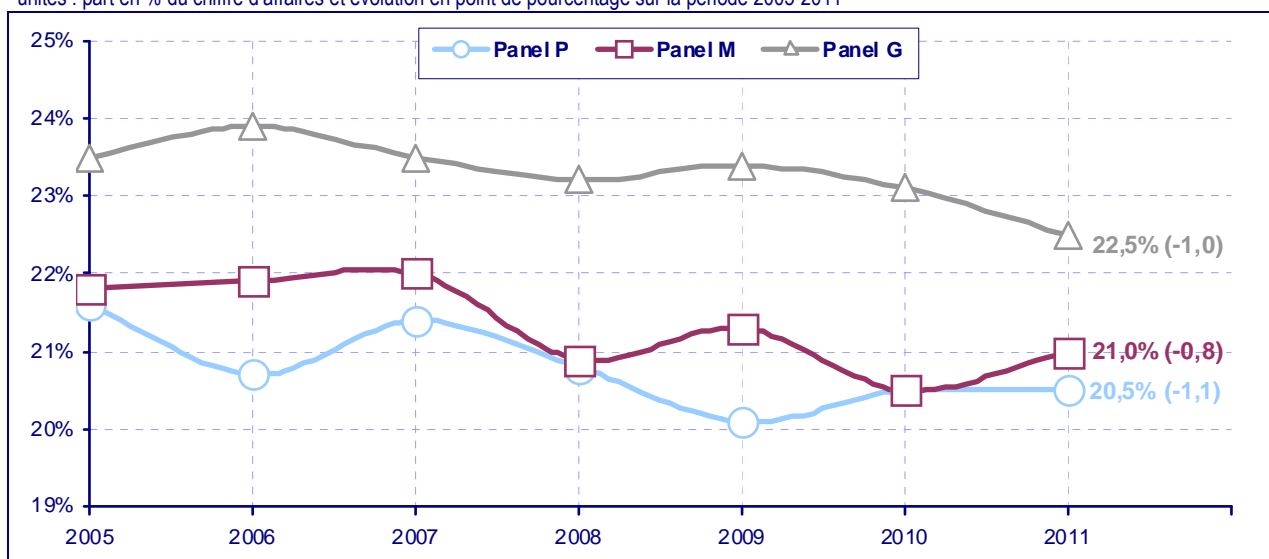
unité : part en % du chiffre d'affaires (moyenne 2005-2011)



Source : Xerfi, modèle Maxis

L'évolution du taux de valeur ajoutée des librairies

unités : part en % du chiffre d'affaires et évolution en point de pourcentage sur la période 2005-2011



Source : Xerfi, modèle Maxis

4.3. Les soldes intermédiaires de gestion

L'excédent brut d'exploitation

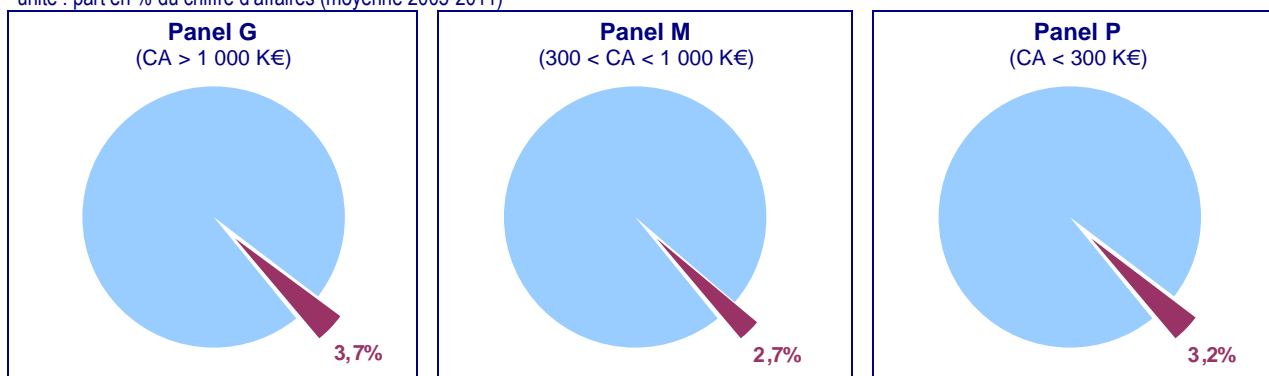
► Des performances d'exploitation sérieusement mises à mal

Le taux d'excédent brut d'exploitation (EBE) des librairies s'est fortement réduit entre 2005 et 2011. Des nuances peuvent néanmoins être apportées en fonction de la taille des librairies :

- les entreprises des panels M et P sont dans une situation critique : leur taux d'EBE a été divisé par plus de deux depuis 2005. Au-delà de la hausse de certains postes des consommations intermédiaires, les frais de personnel ont continué d'augmenter dans ces structures, alors même que leur chiffre d'affaires reculait sur la période ;
- les petites et moyennes librairies affichent des performances d'exploitation équivalentes (voire légèrement meilleures pour les petites), mais la situation est en réalité encore plus dégradée pour les petites structures. Dans ces dernières, les dirigeants ont en effet tendance à limiter leur rémunération pour équilibrer les résultats de l'exercice. Un ultime recours que les librairies de taille plus importante n'ont pas encore utilisé ;
- la hausse des charges pénalise également les grandes librairies, mais leur taux d'EBE a baissé dans une moindre ampleur. Cela s'explique bien sûr par la meilleure résistance de l'activité (leur chiffre d'affaires a progressé de 6,1% depuis 2005), mais aussi par une meilleure maîtrise des frais de personnel qui ont reculé en 2010 et 2011.

Le taux moyen d'excédent brut d'exploitation sur la période 2005-2011

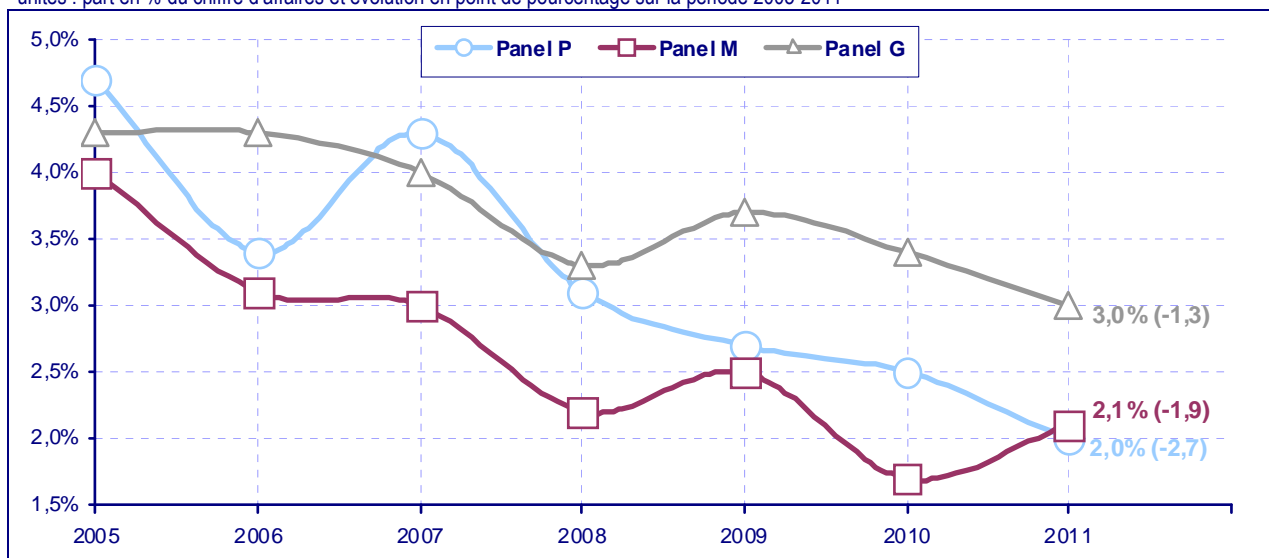
unité : part en % du chiffre d'affaires (moyenne 2005-2011)



Source : Xerfi, modèle Mapsis

L'évolution du taux d'excédent brut d'exploitation des librairies

unités : part en % du chiffre d'affaires et évolution en point de pourcentage sur la période 2005-2011



Source : Xerfi, modèle Mapsis

4.3. Les soldes intermédiaires de gestion

Le résultat courant avant impôt

► Un taux de RCAI divisé par 3 pour les petites et moyennes structures

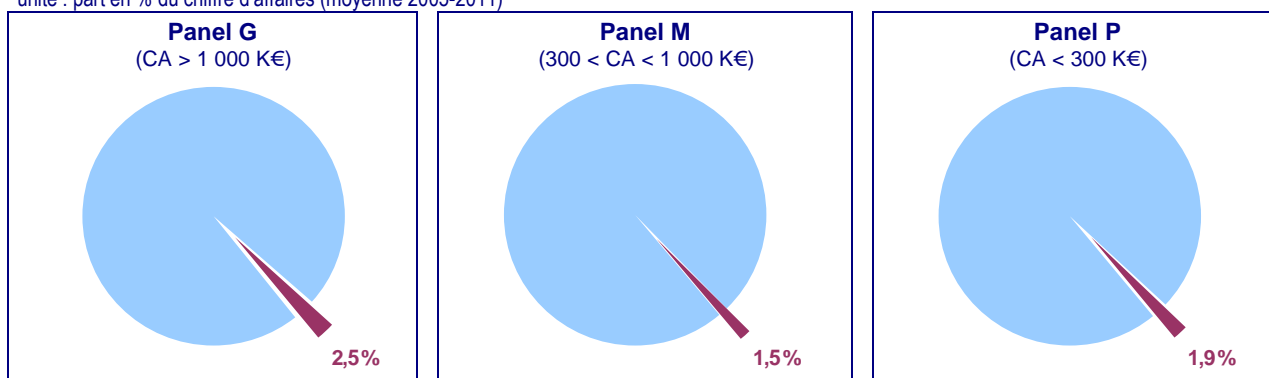
Dans le sillage des performances d'exploitation, le taux de résultat courant avant impôt des librairies (RCAI) s'est considérablement réduit sur la période 2005-2011. Pour les petites et moyennes structures, ce ratio a été divisé par 3 en l'espace de 6 ans pour se fixer respectivement à 1,1% et 0,9% en 2011. La relative stabilité des dotations aux provisions, la légère baisse des dotations aux amortissements et des charges financières ont néanmoins contribué à limiter la dégradation du taux de RCAI.

► Les petites librairies sont nettement dans le rouge en 2011

Pour les librairies réalisant moins de 300 K€ de chiffre d'affaires par an, la situation est en réalité encore plus inquiétante qu'elle n'y paraît. Le panel P est en effet constitué de sociétés pérennes qui, par définition, surperforment les résultats de l'ensemble des petites structures de la branche librairie. A l'échelle de la branche (cf. données p.10), le taux de RCAI des petites librairies est ainsi négatif (-0,4%). Et ce, bien que de nombreux dirigeants de ces petites librairies aient baissé leur rémunération pour limiter leurs pertes.

Le taux moyen de résultat courant avant impôt sur la période 2005-2011

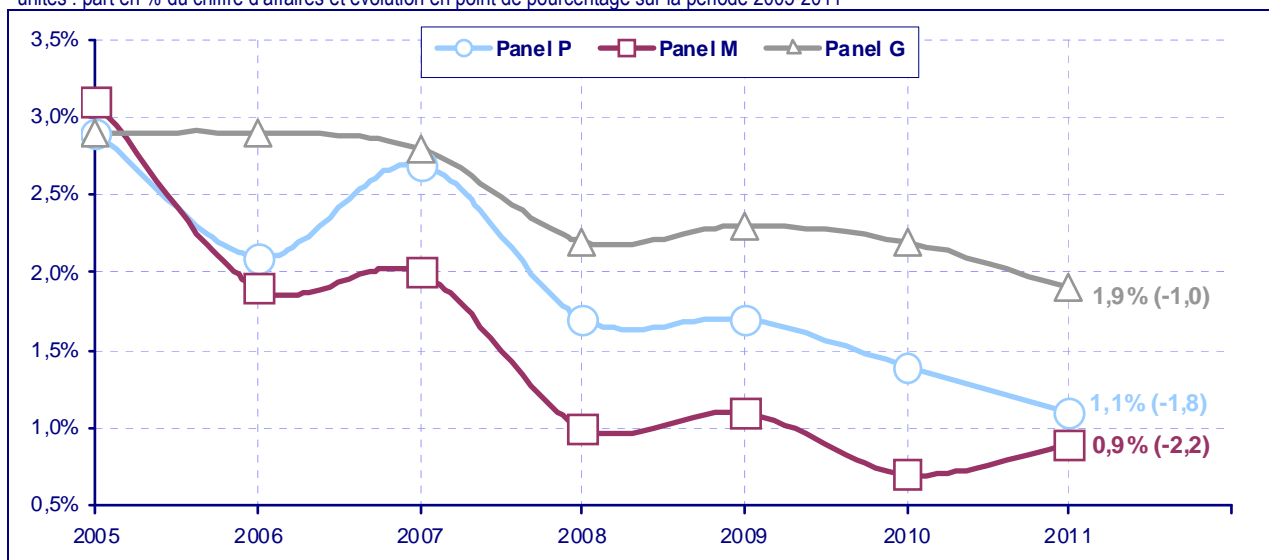
unité : part en % du chiffre d'affaires (moyenne 2005-2011)



Source : Xerfi, modèle Maxis

L'évolution du taux de résultat courant avant impôt des librairies

unités : part en % du chiffre d'affaires et évolution en point de pourcentage sur la période 2005-2011



Source : Xerfi, modèle Maxis

4.3. Les soldes intermédiaires de gestion

Le résultat net

► La faiblesse du résultat net annihile de toute marge de manœuvre

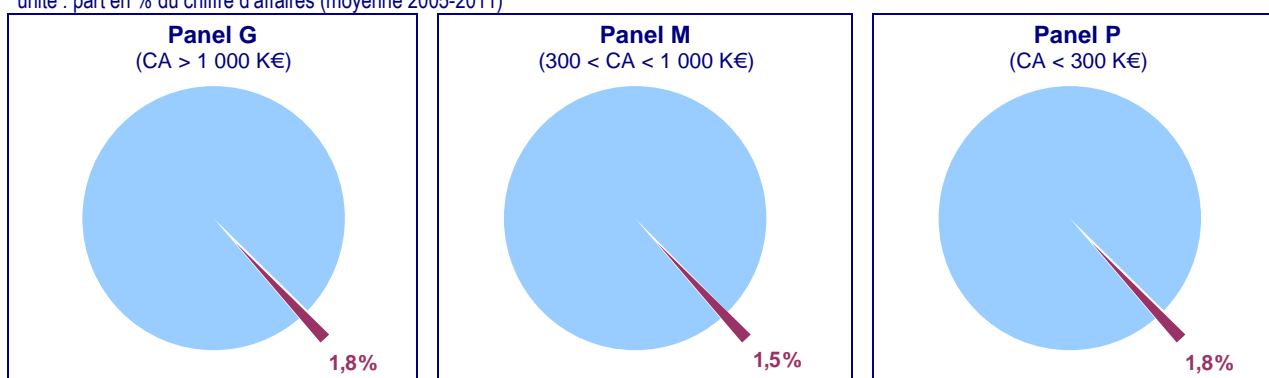
Le taux de résultat net des librairies de petite et moyenne tailles a été divisé par 2 ou plus entre 2005 et 2011 pour atteindre respectivement 1,2% et 1,3% du chiffre d'affaires. Les grandes structures s'en sont un peu mieux sorties sur la période, puisqu'elles accusent un repli de leur résultat net de « seulement » 0,5 point. Quoi qu'il en soit, ces performances extrêmement faibles limitent leur capacité d'autofinancement et leurs marges de manœuvre pour se verser des dividendes.

► Un taux de résultat net en trompe l'œil pour les petites et moyennes librairies

La dégradation du taux de résultat net en 2011, comme sur l'ensemble de la période étudiée, aurait même pu être plus importante pour les petites et moyennes structures. Plusieurs entreprises de ces panels, souvent celles les plus en difficulté, enregistrent en effet des produits exceptionnels significatifs (reprises sur provisions, abandons de créances, ventes d'actifs en cours d'année, etc.) qui rehaussent mécaniquement leur taux de résultat net. En 2011, le résultat net retraité des éléments exceptionnels a ainsi atteint 0,7% pour les moyennes librairies et 0,8% pour les petites librairies (cf. graphiques page suivante).

Le taux moyen de résultat net (yc éléments exceptionnels) sur la période 2005-2011

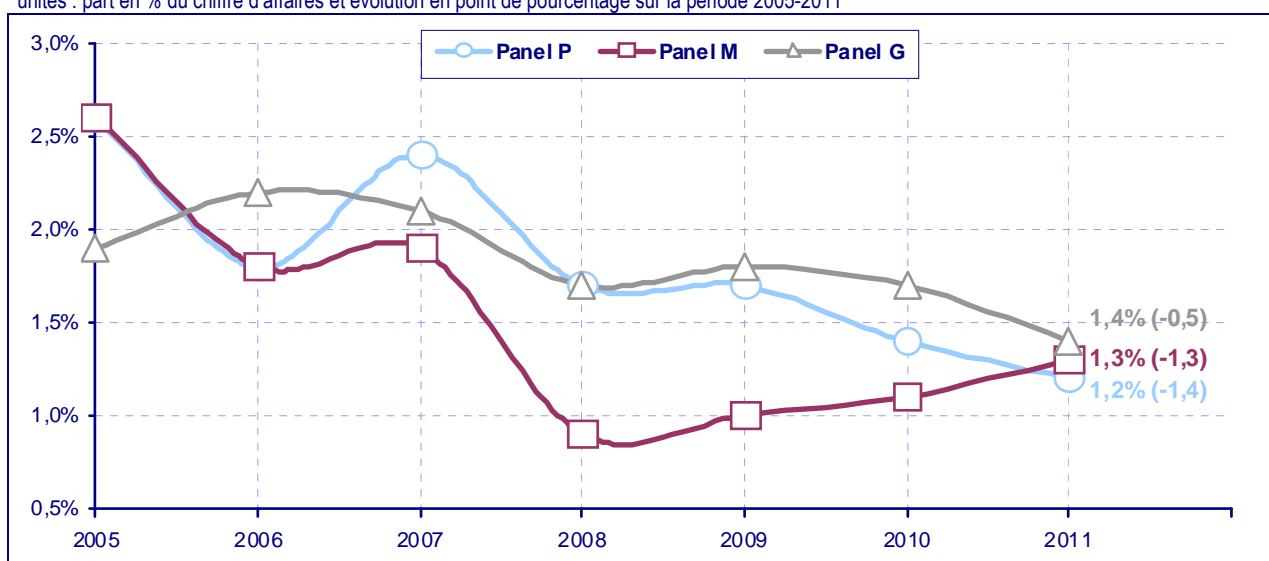
unité : part en % du chiffre d'affaires (moyenne 2005-2011)



Source : Xerfi, modèle Mapsis

L'évolution du taux de résultat net (yc éléments exceptionnels) des librairies

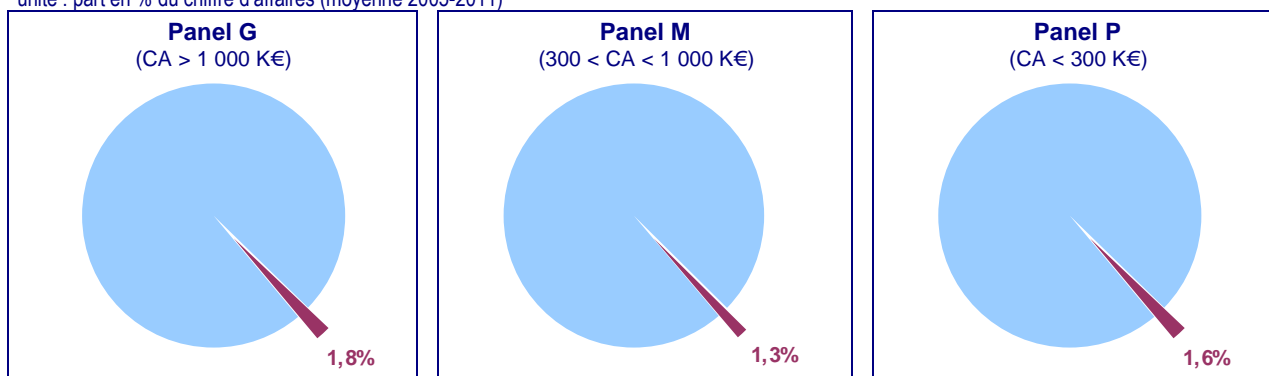
unités : part en % du chiffre d'affaires et évolution en point de pourcentage sur la période 2005-2011



Source : Xerfi, modèle Mapsis

Le taux moyen de résultat net (hors éléments exceptionnels) sur la période 2005-2011

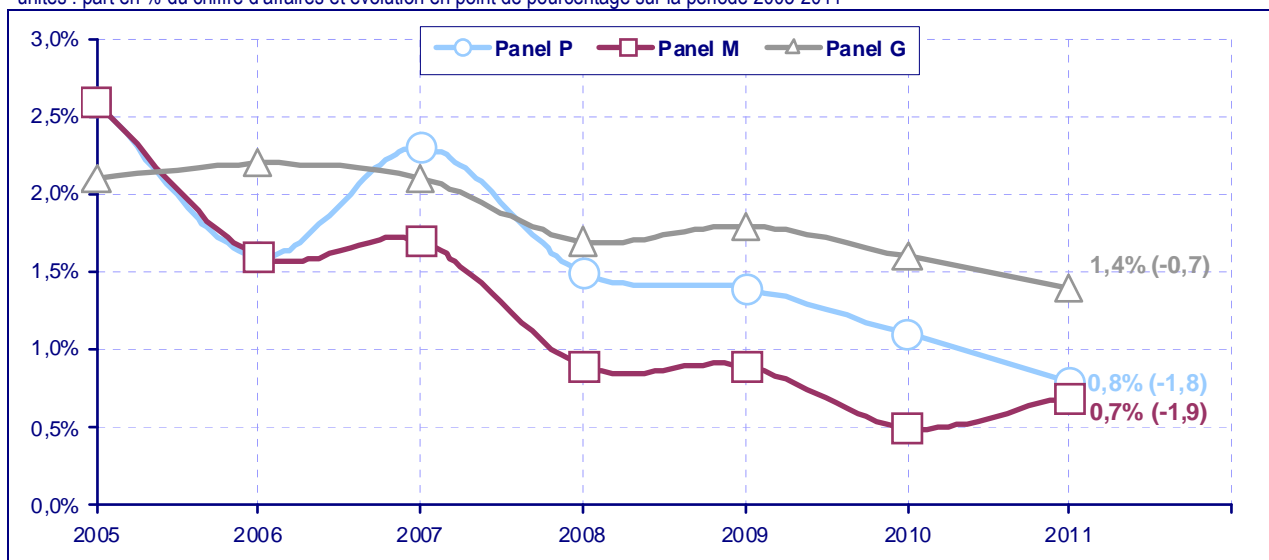
unité : part en % du chiffre d'affaires (moyenne 2005-2011)



Source : Xerfi, modèle Mapsis

L'évolution du taux de résultat net (hors éléments exceptionnels) des librairies

unités : part en % du chiffre d'affaires et évolution en point de pourcentage sur la période 2005-2011



Source : Xerfi, modèle Mapsis

4.4. Le financement du cycle d'exploitation

Le besoin en fonds de roulement

► Pressions sur la trésorerie

Le besoin en fonds de roulement constitue un élément clé de la gestion des librairies qui doivent avancer de l'argent pour l'achat de livres, les salaires et les loyers alors que, du fait de la faible rotation des stocks, les revenus sont structurellement postérieurs à ces règlements. Et la question du BFR prend une importance cruciale dans le contexte actuel de baisse d'activité et d'inflation du nombre de nouveautés (+3% par an en moyenne depuis 2005). De quoi peser sur le financement du cycle d'exploitation des libraires qui sont confrontés à une problématique de trésorerie de plus en plus aiguë.

Sur la période 2005-2010, le BFR des petites et moyennes librairies s'est ainsi apprécié d'environ 9 jours de chiffre d'affaires. Il a été en revanche maîtrisé dans les grandes librairies (+0,2 jour de chiffre d'affaires entre 2005 et 2010) en raison de la légère progression de l'activité et des politiques de rationalisation des stocks à l'œuvre depuis plusieurs années.

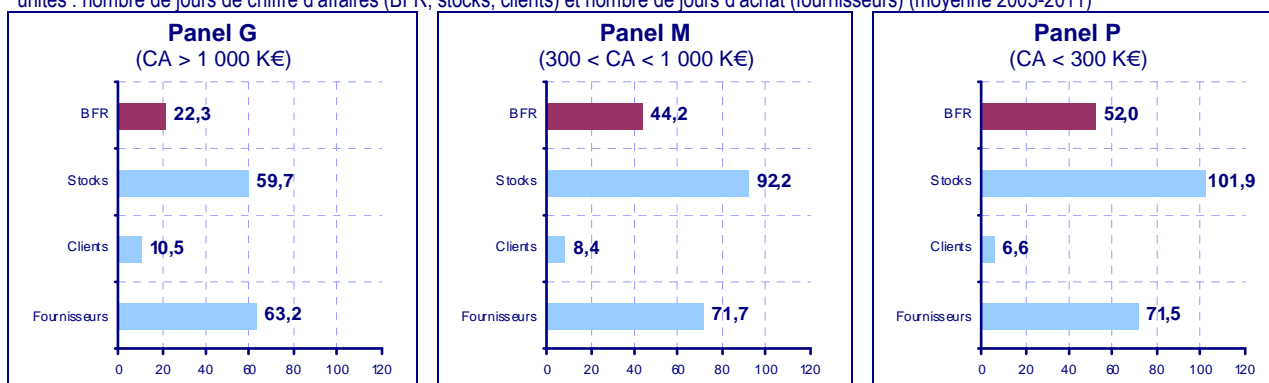
► Les librairies ont amélioré leur BFR sous la contrainte

Une rupture a néanmoins été observée en 2011. Quelle que soit la catégorie d'opérateurs considérée, le besoin en fonds de roulement s'est nettement contracté au cours de l'année. Face à la pression de leurs créanciers, les librairies ont en effet accéléré leur politique de rationalisation des stocks (*cf. page suivante*) en réduisant les achats et en augmentant les retours aux éditeurs. Si cette amélioration est salutaire à court terme pour leur trésorerie, elle représente un risque non négligeable à plus long terme. En limitant leurs stocks et leurs assortiments, les libraires réduisent mécaniquement le choix offert à leurs clients et menacent par là même la future progression de leur chiffre d'affaires.

Dans les petites et moyennes librairies, la diminution du BFR en 2011 est également la conséquence du rallongement significatif des délais fournisseurs : +7,3 jours d'achat pour les premières, +9 jours d'achat pour les secondes. Face à la dégradation de leurs marges et de leur trésorerie, les libraires ont entrepris de négocier systématiquement les délais de paiement auprès des éditeurs/diffuseurs. Ces derniers chiffres laissent penser que leurs revendications ont été partiellement entendues et que les éditeurs ont assoupli leurs conditions de paiement.

BFR d'exploitation, délais clients, stocks et fournisseurs (moyenne 2005-2011)

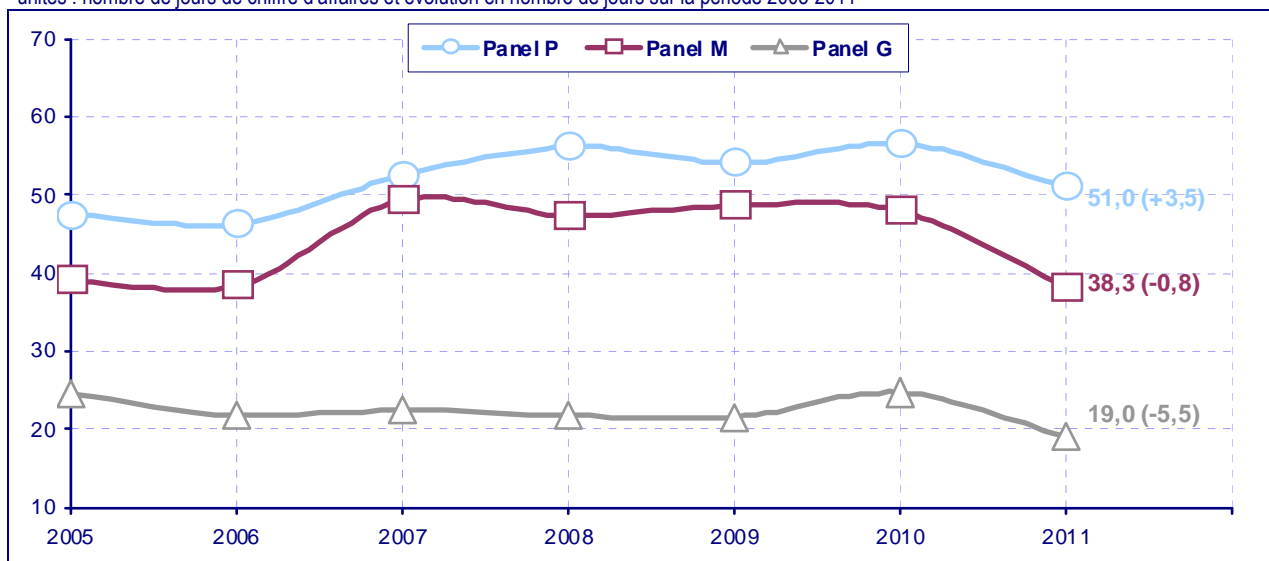
unités : nombre de jours de chiffre d'affaires (BFR, stocks, clients) et nombre de jours d'achat (fournisseurs) (moyenne 2005-2011)



Source : Xerfi, modèle Mapsis

L'évolution du besoin en fonds de roulement des librairies

unités : nombre de jours de chiffre d'affaires et évolution en nombre de jours sur la période 2005-2011



Source : Xerfi, modèle Mapsis

4.4. Le financement du cycle d'exploitation

Les stocks

► La rotation des stocks augmente avec la taille des librairies

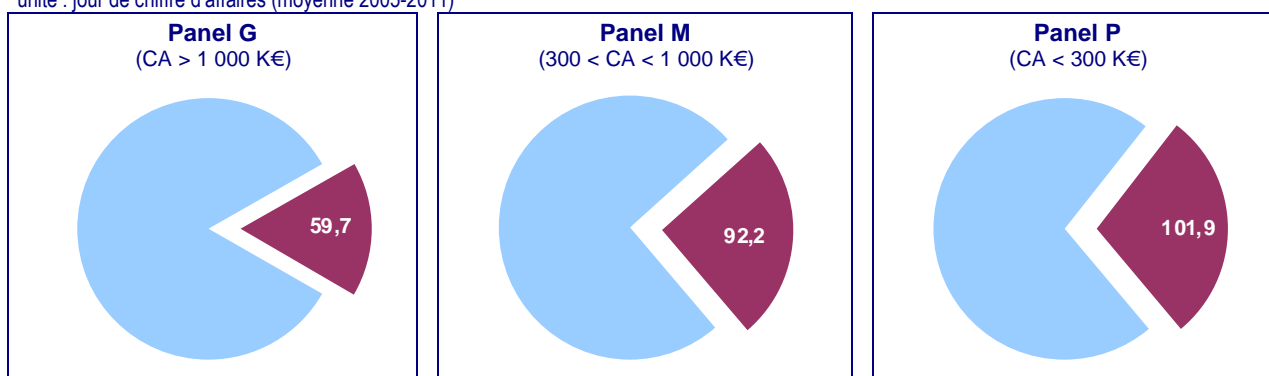
La taille des librairies a un impact important sur le niveau des stocks. Le panel G affiche notamment une rotation des stocks presque 2 fois supérieure à celle des petites structures. Cet écart provient du recours plus important à l'office dans les petites librairies pour leurs approvisionnements, avec pour conséquences un fort taux de retour et des délais de garde plus élevés. Cette différence s'explique également par le positionnement plus marqué de certaines petites librairies spécialisées sur les marchés de « fond » (ouvrages à faible rotation).

► Les efforts des grandes et moyennes structures visibles en 2011

Alors que la trésorerie des librairies est sous pression et que les banques resserrent leurs conditions d'octroi de crédits, la rationalisation des stocks est devenue une figure imposée pour les entreprises du secteur. A ce titre, une rupture a été observée en 2011 : les grandes et moyennes librairies ont respectivement réduit leurs stocks de 3 et 3,2 jours de chiffre d'affaires sur l'année. Une performance remarquable dans un contexte de baisse d'activité. Quand aux petites librairies, elles sont parvenues à stabiliser leur ratio alors qu'elles ne disposent pas des mêmes marges de manœuvre pour optimiser leurs stocks (dépendance à l'office, rapport de force défavorable avec les éditeurs et les diffuseurs, etc.).

Le poids moyen des stocks sur la période 2005-2011

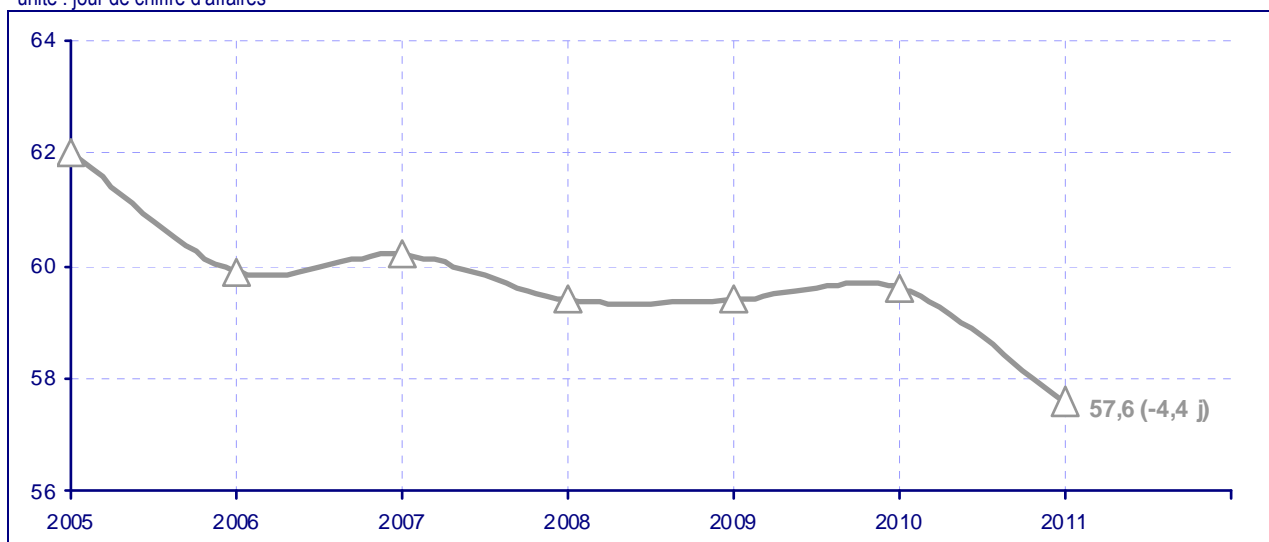
unité : jour de chiffre d'affaires (moyenne 2005-2011)



Source : Xerfi, modèle Mapsis

L'évolution du poids des stocks des librairies du panel G

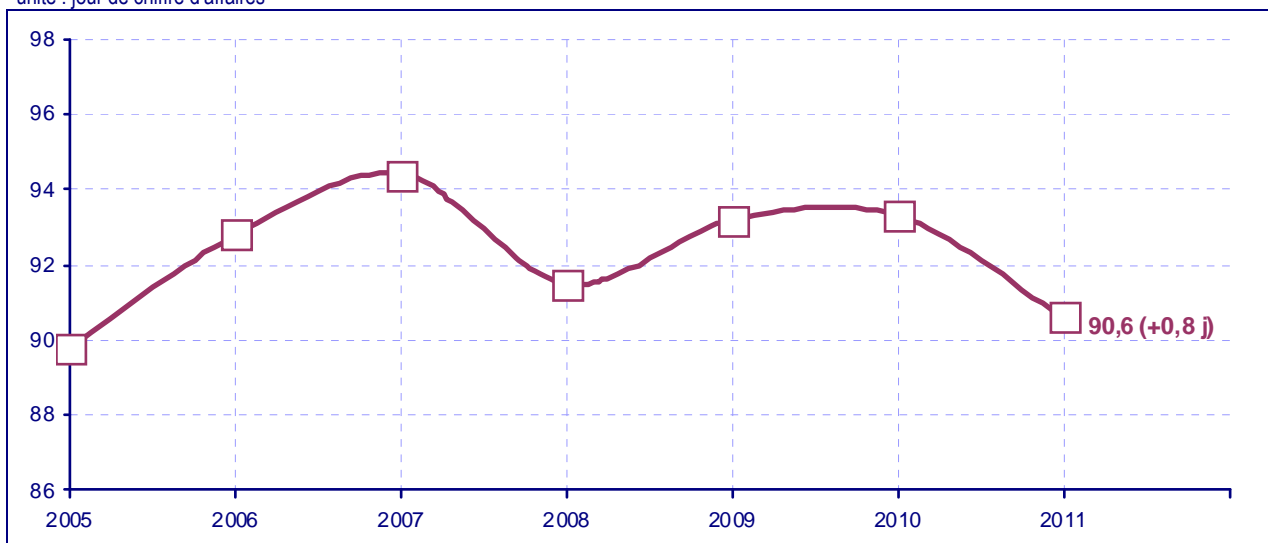
unité : jour de chiffre d'affaires



Source : Xerfi, modèle Mapsis

L'évolution du poids des stocks des librairies du panel M

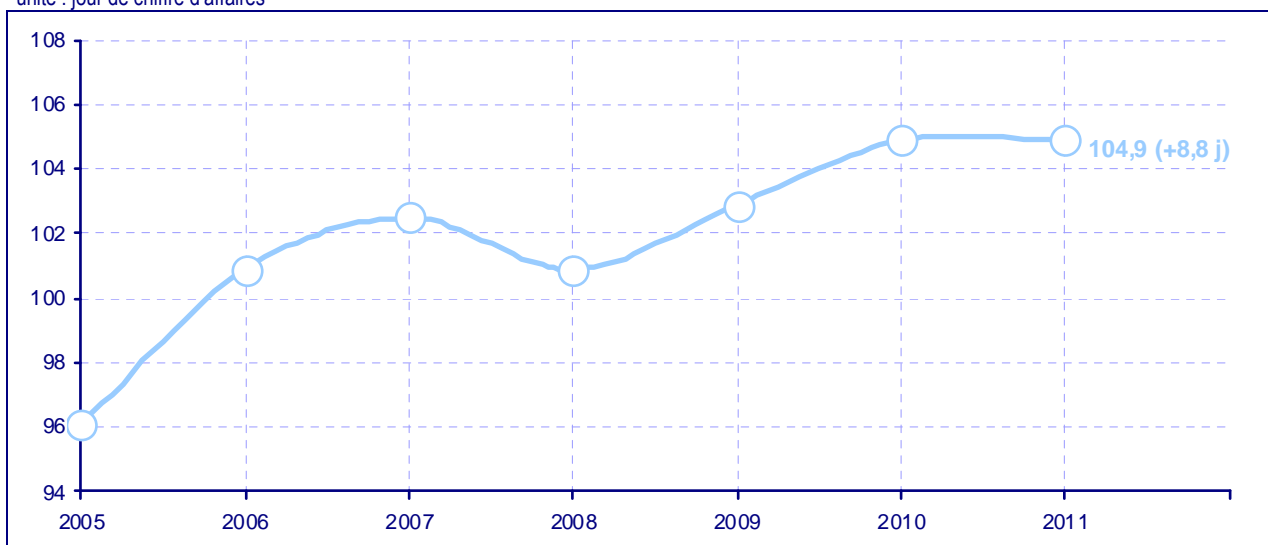
unité : jour de chiffre d'affaires



Source : Xerfi, modèle Mapsis

L'évolution du poids des stocks des librairies du panel P

unité : jour de chiffre d'affaires



Source : Xerfi, modèle Mapsis

4.5. Eléments de comparaison

Les autres secteurs de la vente au détail

► La branche librairie vs les autres secteurs de la vente de détail

Afin de positionner les librairies par rapport aux autres secteurs de la distribution, Xerfi a réalisé une comparaison des principaux ratios financiers des différents secteurs du commerce de détail en 2011. C'est la logique de branche (cf. *partie méthodologie p.4*) qui a été retenue pour cette analyse.

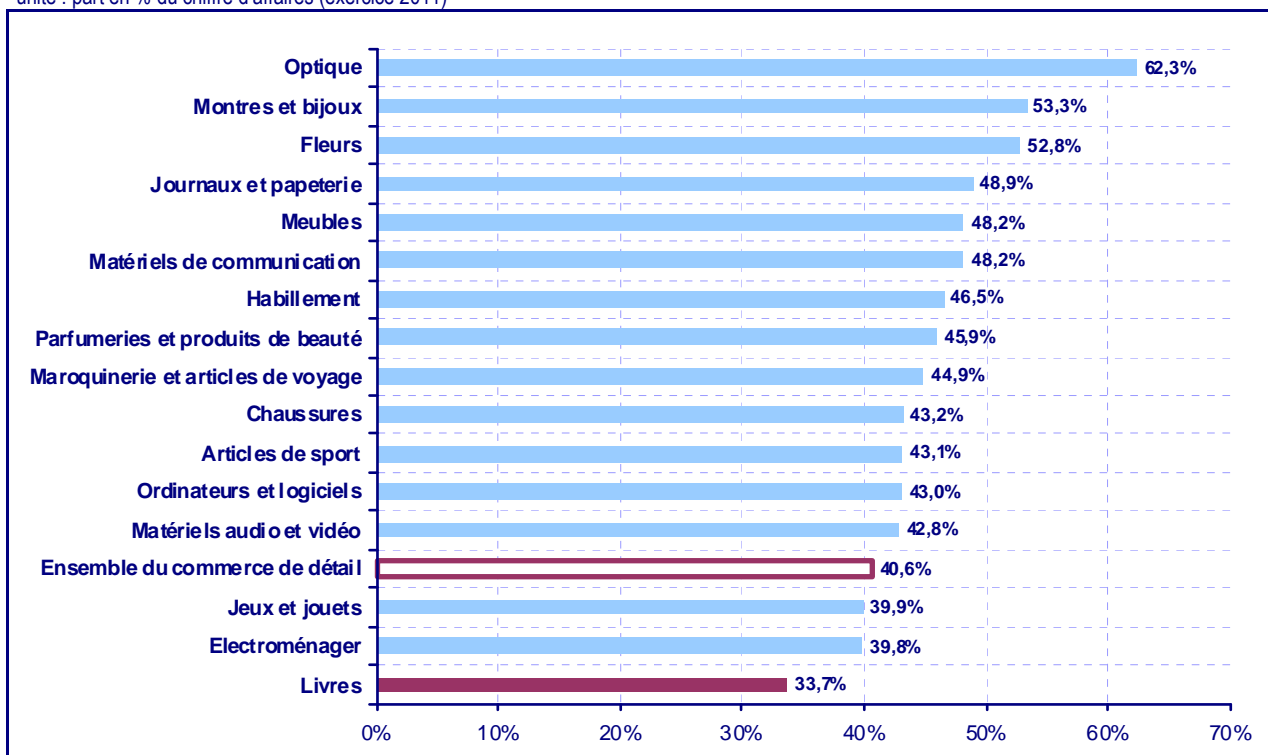
► Les performances financières les plus faibles de l'ensemble du commerce de détail

La vente de détail de livres en magasin spécialisé est l'un des secteurs les moins rentables du commerce de détail. Que ce soit en termes de marge brute, de valeur ajoutée, d'excédent brut d'exploitation ou de résultat net, les librairies affichent systématiquement les taux les plus faibles de la distribution, sous-performant largement des secteurs comme la vente de détail de fleurs, de jouets ou de parfums.

L'écart se joue en premier lieu sur le niveau de marge brute (sensiblement égale à la marge commerciale en ce qui concerne les librairies) qui s'inscrit 7 points en dessous de celui de l'ensemble du commerce de détail. Le poids des charges externes est également plus élevé chez les détaillants de livres en raison des loyers importants et du coût élevé des frais de transport. Dans ces conditions, le taux d'excédent brut d'exploitation des librairies atteint un niveau 2 à 3 fois inférieur à la moyenne des secteurs de la distribution. Quand au résultat net (hors éléments exceptionnels), il s'établit à 0,6% du chiffre d'affaires, soit 5 fois moins que pour l'ensemble du commerce de détail.

Taux de marge brute des différents secteurs du commerce de détail (*)

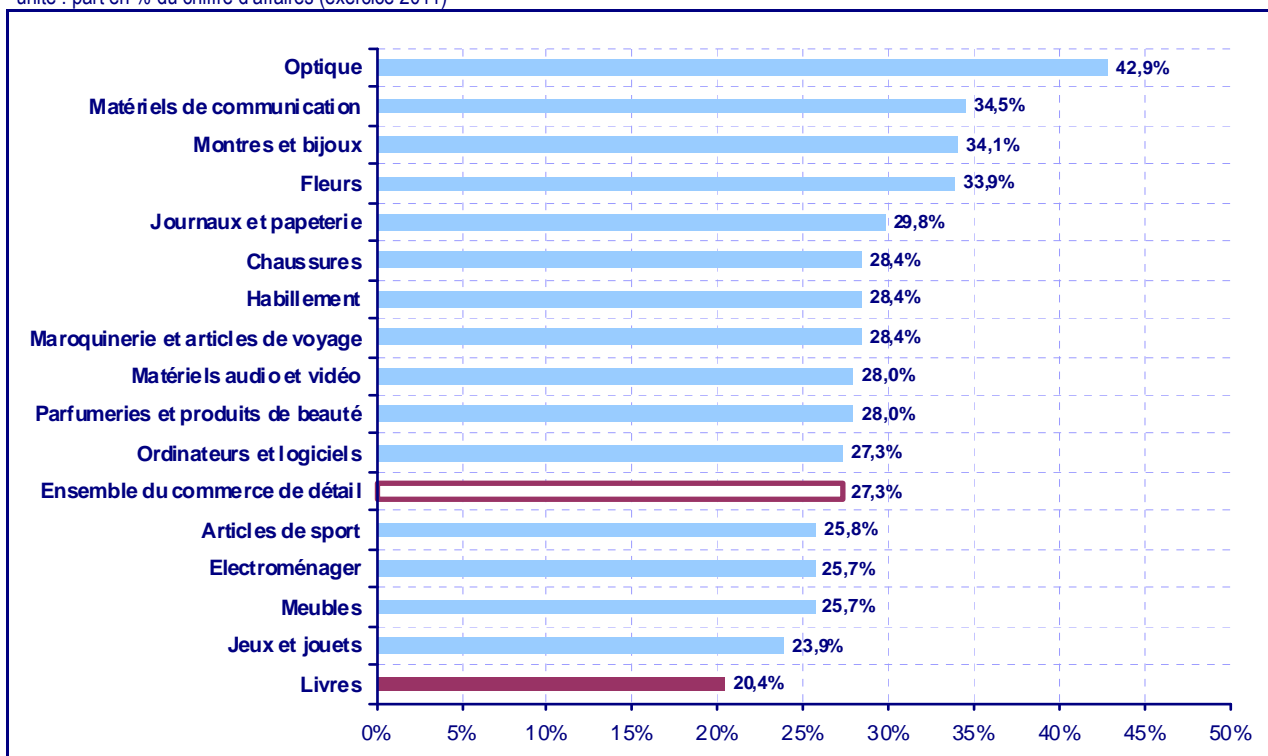
unité : part en % du chiffre d'affaires (exercice 2011)



(*) La marge brute a été préférée à la marge commerciale car elle est plus représentative pour certains secteurs réalisant une part significative de leur activité en services / Source : Xerfi d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

Taux de valeur ajoutée des différents secteurs du commerce de détail

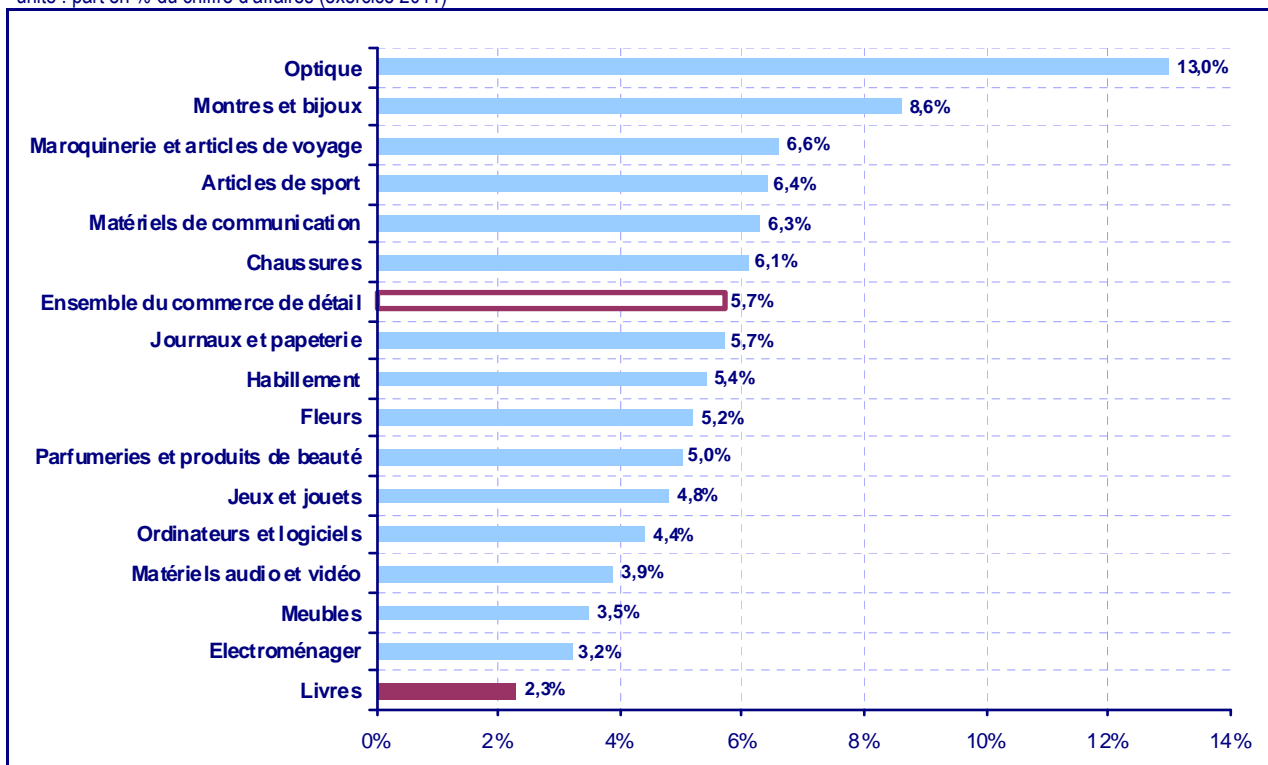
unité : part en % du chiffre d'affaires (exercice 2011)



Source : Xerfi d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

Taux d'excédent brut d'exploitation des différents secteurs du commerce de détail

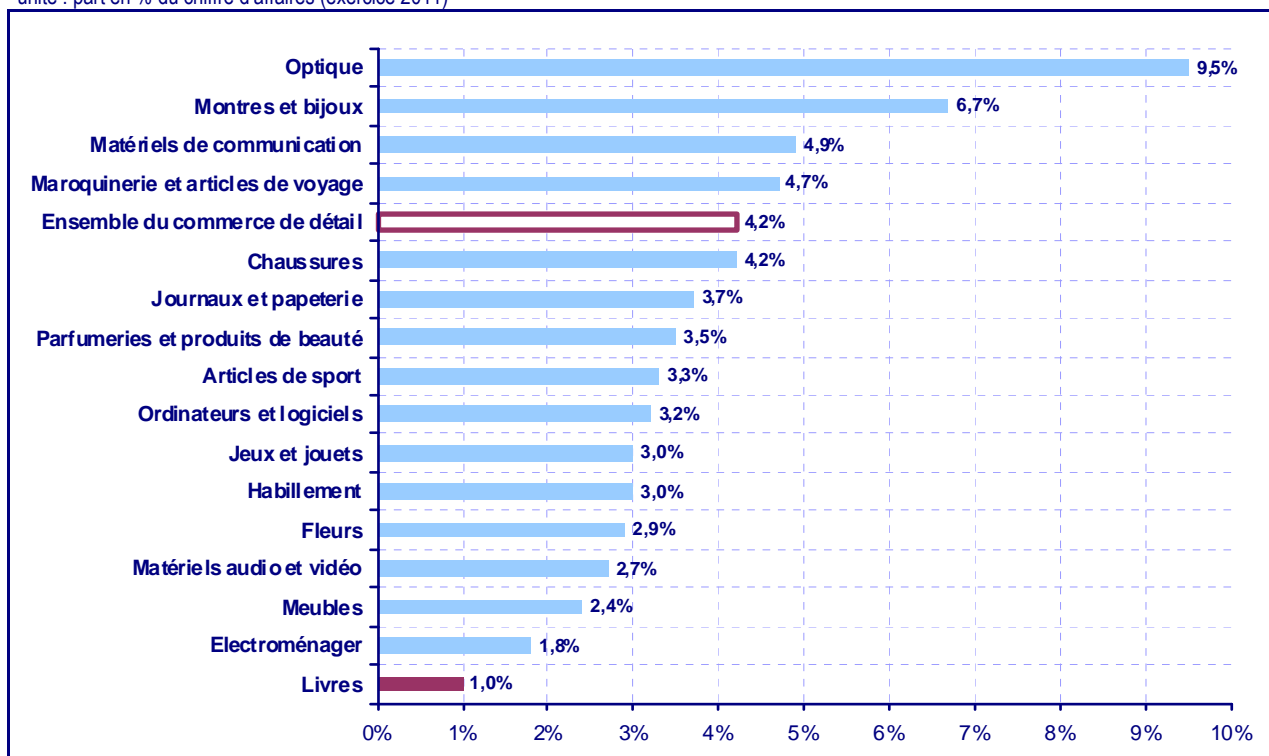
unité : part en % du chiffre d'affaires (exercice 2011)



Source : Xerfi d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

Taux de résultat courant avant impôt des différents secteurs du commerce de détail

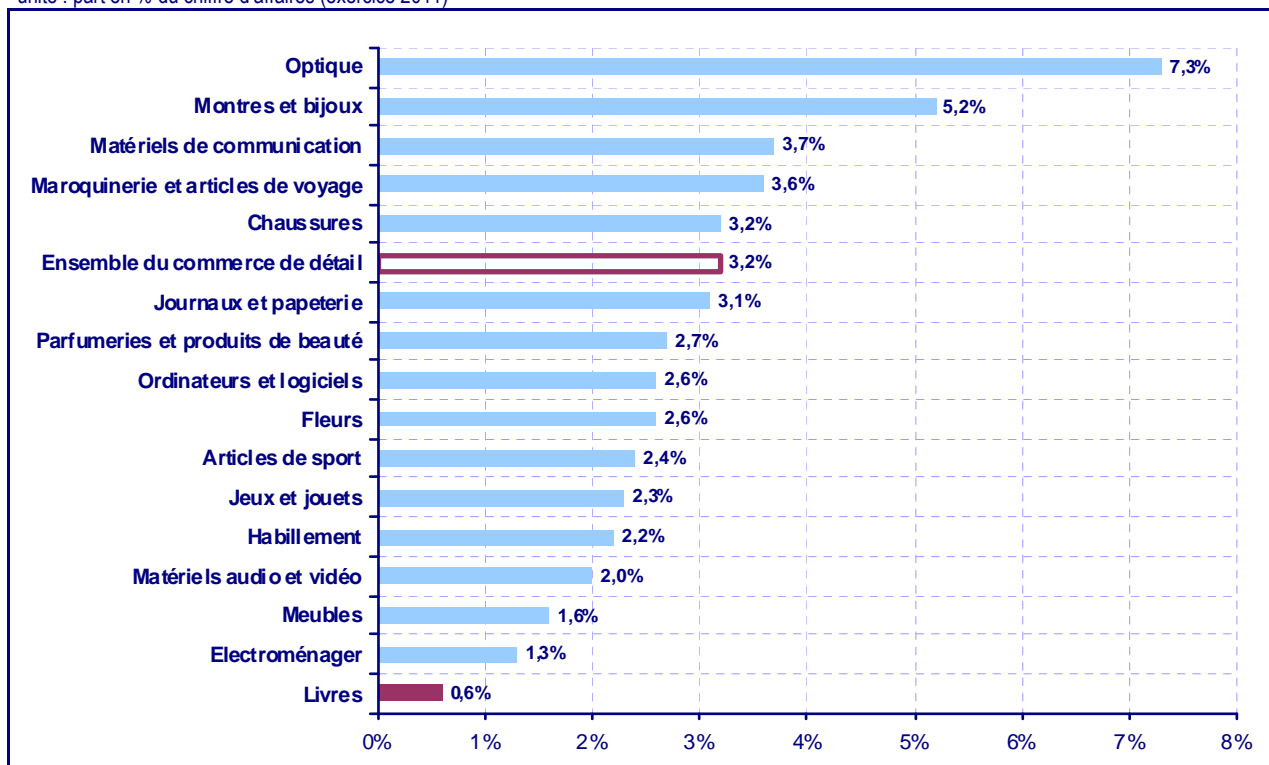
unité : part en % du chiffre d'affaires (exercice 2011)



Source : Xerfi d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

Taux de résultat net des différents secteurs du commerce de détail (*)

unité : part en % du chiffre d'affaires (exercice 2011)



(*) hors éléments exceptionnels

Source : Xerfi d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

5. La situation économique et financière des librairies en 2012

5.1. L'activité des librairies

Le chiffre d'affaires

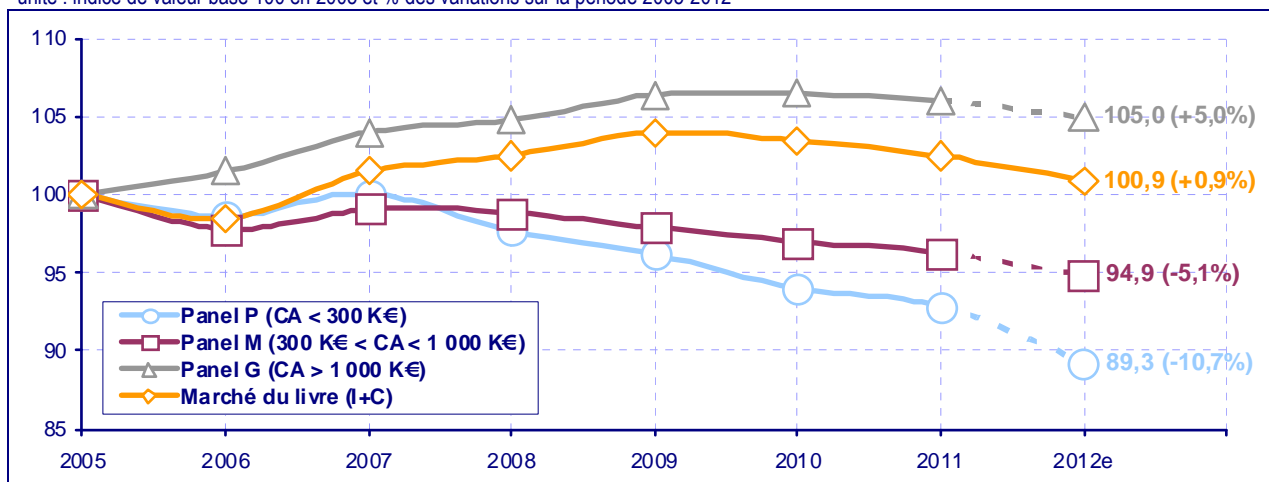
Méthodologie : les comptes des entreprises relatifs à l'exercice 2012 n'étant pas encore tous déposés au moment de la rédaction de l'étude, les données pour 2012 présentées ci-dessous sont des estimations réalisées par Xerfi. Elles apparaissent en pointillés dans les graphiques.

► Nouvelle contraction du chiffre d'affaires en 2012

En 2012, les ventes au détail de livres ont reculé de 1,5% en valeur, enregistrant leur troisième repli consécutif. Plus que jamais menacées par concurrence d'Internet et des grandes surfaces culturelles, les librairies ont continué à perdre des parts de marché. Seules les plus grandes d'entre elles (panel G) sont parvenues à limiter le repli de leur activité en 2012 (-1,0%), faisant pratiquement jeu égal avec le marché du livre.

L'évolution du chiffre d'affaires des librairies selon leur taille

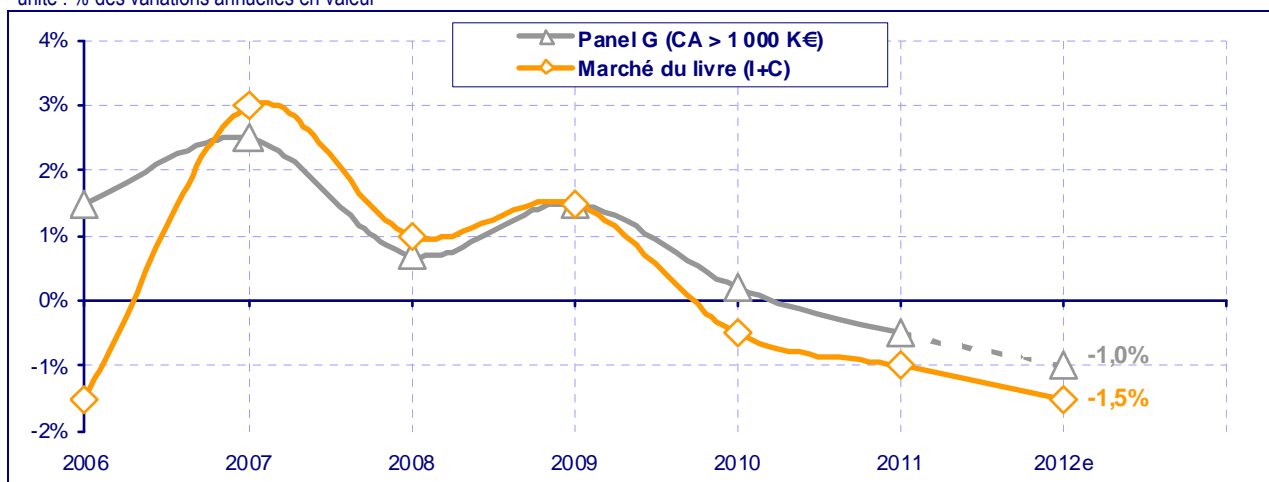
unité : indice de valeur base 100 en 2005 et % des variations sur la période 2005-2012



Estimations Xerfi / Sources : Livres Hebdo (I+C) ; Xerfi, modèle Mapsis

L'évolution du chiffre d'affaires des grandes librairies

unité : % des variations annuelles en valeur



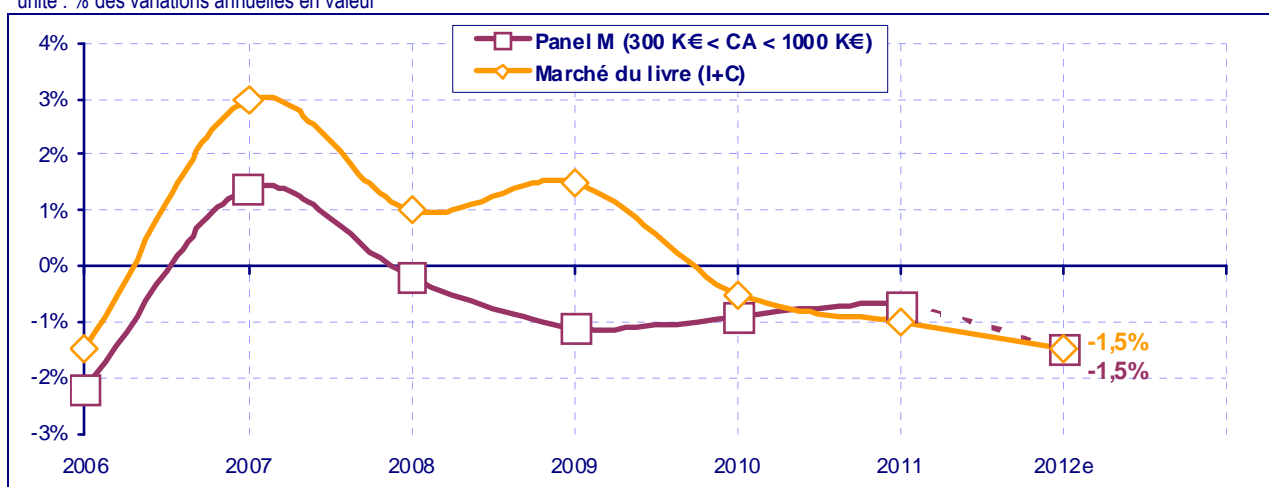
Estimations Xerfi / Sources : Livres Hebdo (I+C) ; Xerfi, modèle Mapsis

► Les petites librairies s'enfoncent dans le rouge

L'année 2012 a été particulièrement difficile pour les structures réalisant moins de 300 K€ de chiffre d'affaires par an (panel P). Ces dernières ont en effet enregistré une cinquième année de contraction de leur activité, battant au passage le triste record de baisse sur une année (-4%). Un constat d'autant plus inquiétant que le panel ne retient que des sociétés pérennes (d'après Livres Hebdo, la baisse de chiffre d'affaires a ainsi atteint 8% en 2012 pour l'ensemble des librairies de deuxième niveau). La situation a été à peine moins mauvaise pour les librairies de taille intermédiaire (panel M) dont le chiffre d'affaires a reculé de 1,5% sur l'année.

L'évolution du chiffre d'affaires des moyennes librairies

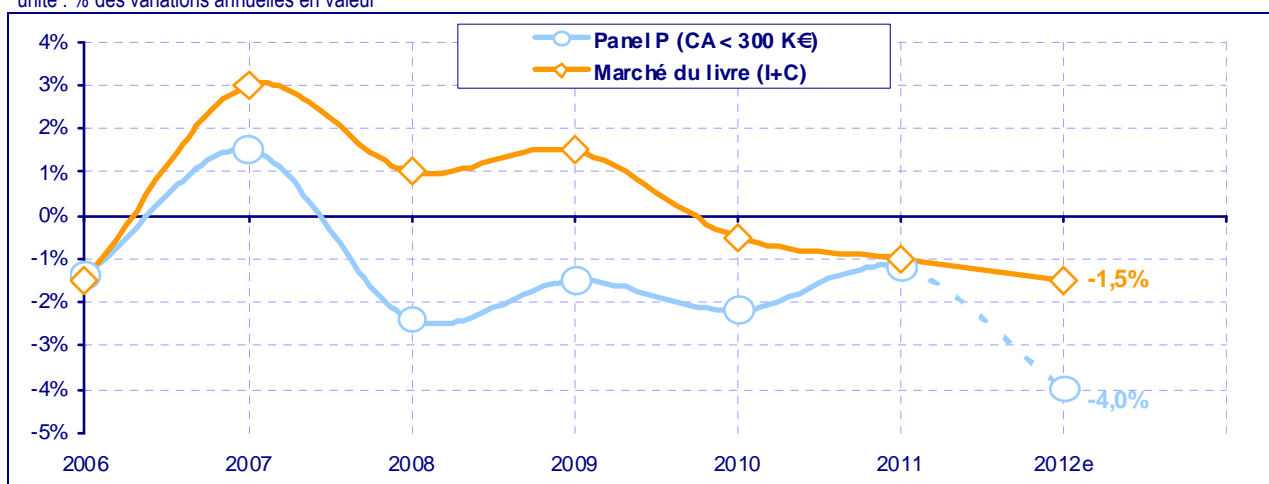
unité : % des variations annuelles en valeur



Estimations Xerfi / Sources : Livres Hebdo (I+C) ; Xerfi, modèle Mapsis

L'évolution du chiffre d'affaires des petites librairies

unité : % des variations annuelles en valeur



Estimations Xerfi / Sources : Livres Hebdo (I+C) ; Xerfi, modèle Mapsis

5.2. Les principaux postes de charges

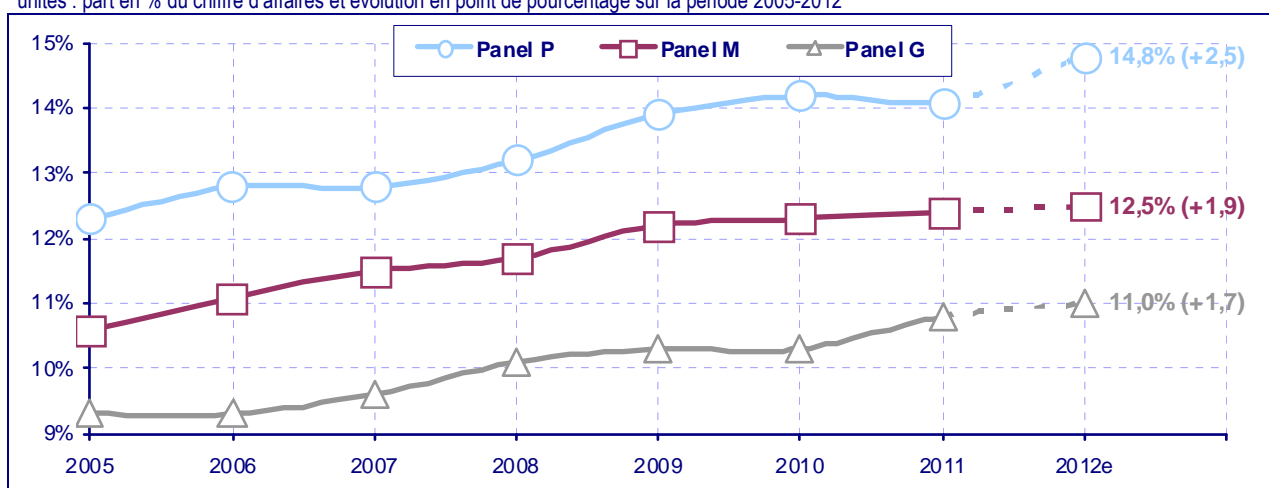
Les AACE et les frais de personnel

► Aucune marge de manœuvre sur les AACE

Le poids des autres achats et charges externes dans le chiffre d'affaires des librairies s'est de nouveau alourdi en 2012, en particulier pour les petites structures (+0,7 point). Dans un contexte de baisse d'activité pour l'ensemble des trois panels, les détaillants n'ont quasiment aucune marge de manœuvre pour ajuster à la baisse des postes de charge comme les loyers ou les frais de transport.

L'évolution du poids des autres achats et charges externes des librairies

unités : part en % du chiffre d'affaires et évolution en point de pourcentage sur la période 2005-2012



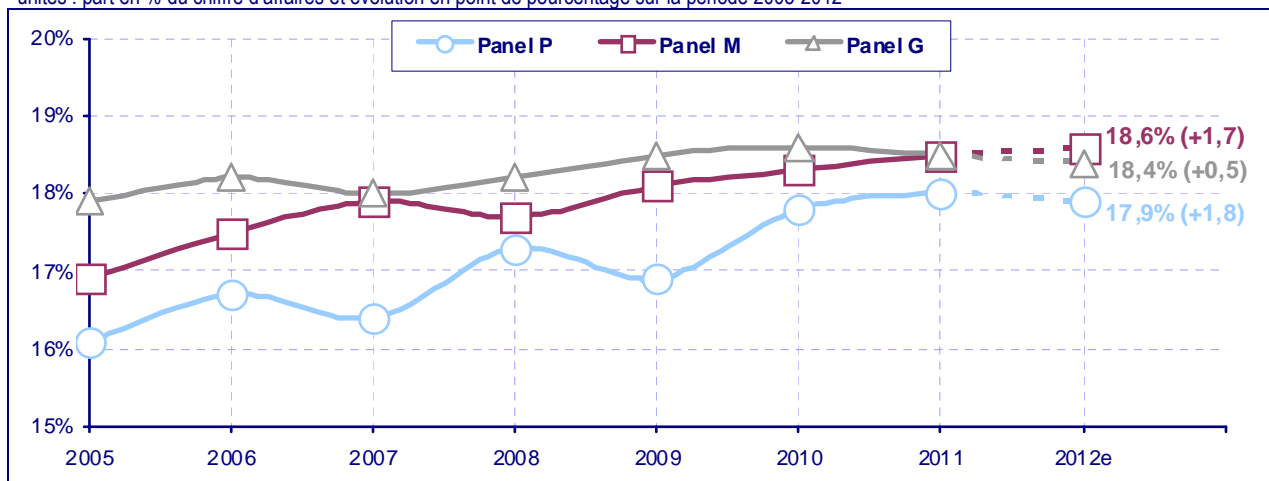
Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Maxis

► Les frais de personnel sacrifiés

Face à la baisse des ventes et à la dégradation de leur santé financière, les librairies n'ont pas eu le choix en 2012 : elles ont réduit leurs frais de personnel, et ce, quelle que soit leur taille. Dans les petites librairies, c'est la rémunération des dirigeants qui a une nouvelle fois joué le rôle de variable d'ajustement. Dans les plus grands établissements, il s'agit en revanche clairement d'un allègement des effectifs. Un ultime recours que les librairies avaient jusque-là refusé d'utiliser afin de maintenir la qualité de service et de conseil en magasin.

L'évolution du poids des frais de personnel des librairies

unités : part en % du chiffre d'affaires et évolution en point de pourcentage sur la période 2005-2012



Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Maxis

5.3. Les soldes intermédiaires de gestion

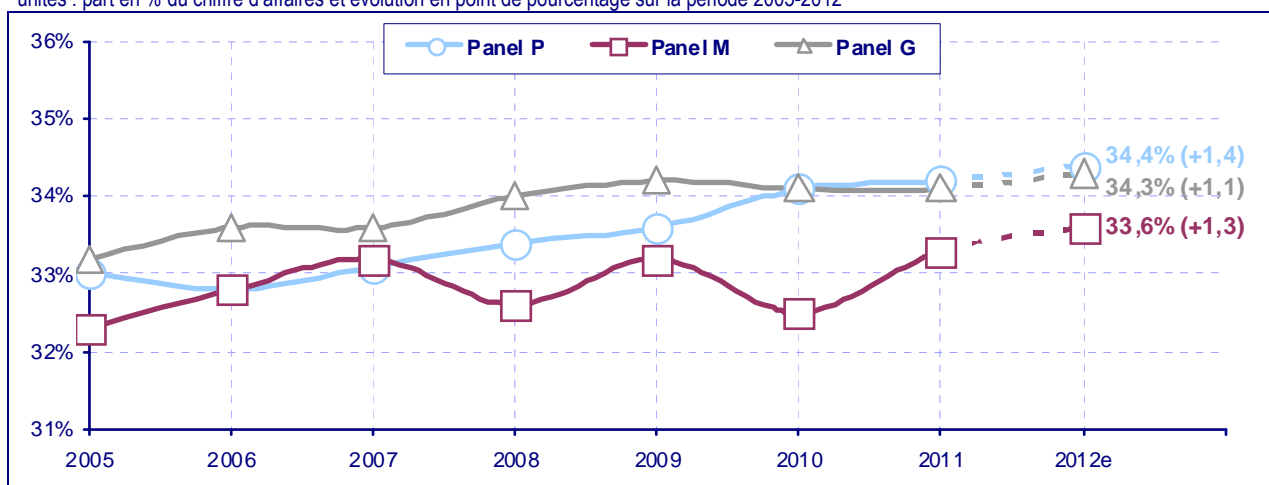
La marge commerciale et l'EBE

► Taux de marge commerciale : seule lueur d'espoir

Le taux de marge commerciale des librairies a continué sur sa lancée en 2012, s'appréciant de 0,2 à 0,3 point selon les catégories d'opérateurs. Outre la perte de marchés publics et scolaires qui a pu faire monter mécaniquement le taux de marge, cette évolution s'explique par une légère amélioration des conditions commerciales accordées par les éditeurs-diffuseurs aux détaillants. Certaines librairies ont en effet profité des mesures prises par plusieurs éditeurs suite aux Rencontres nationales de la librairie de 2011 : réévaluation des remises, abaissement des paliers de remise quantitatifs, remises minimales pour les librairies labélisées, etc.

L'évolution du taux de marge commerciale des librairies

unités : part en % du chiffre d'affaires et évolution en point de pourcentage sur la période 2005-2012



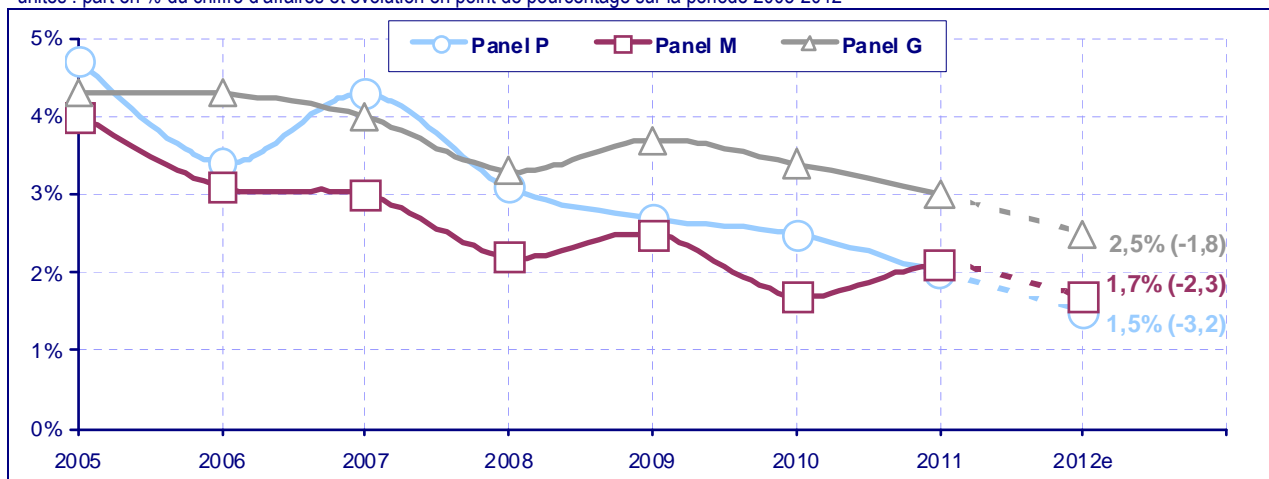
Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

► L'érosion des performances d'exploitation se poursuit inexorablement

Quelle que soit leur taille, les librairies ont vu leur taux d'excédent brut d'exploitation se réduire significativement en 2012. Dans un contexte de forte baisse d'activité, les performances d'exploitation des détaillants ont été plombées par l'augmentation de dépenses incompressibles comme les loyers et les frais de transport. Et ni la rationalisation des frais de personnel ni la modeste hausse du taux de marge commerciale n'ont été suffisantes pour inverser la tendance.

L'évolution du taux d'excédent brut d'exploitation des librairies

unités : part en % du chiffre d'affaires et évolution en point de pourcentage sur la période 2005-2012



Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

5.3. Les soldes intermédiaires de gestion

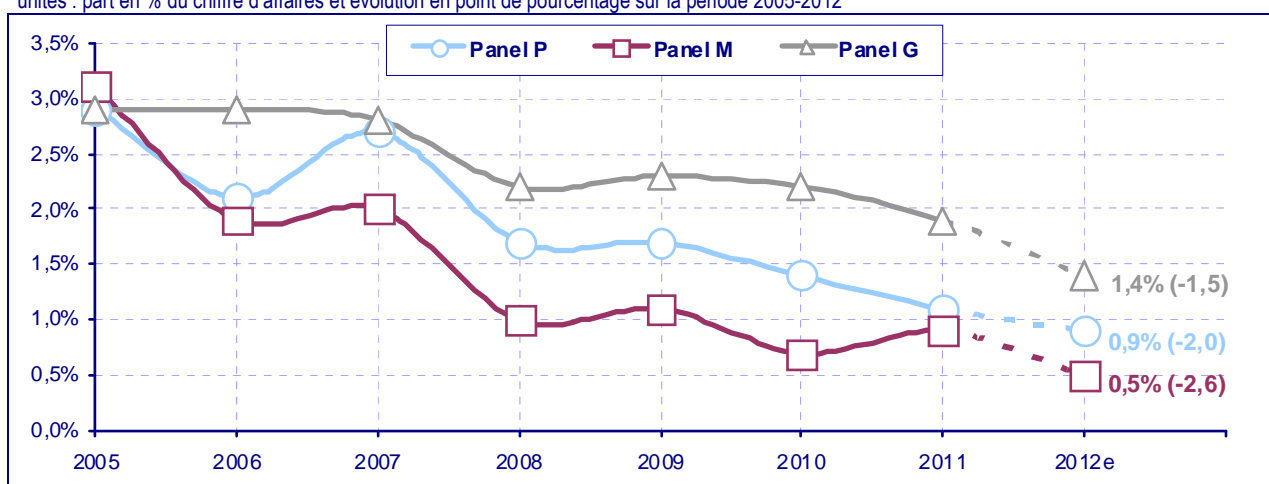
Le RCAI et le résultat net

► Le résultat courant avant impôt a atteint son plus faible niveau depuis 2005

Conformément à la tendance qui se dessine depuis 2005, le taux de résultat courant avant impôt (RCAI) des librairies s'est contracté en 2012. Il s'est même dangereusement rapproché de 0% pour les établissements des panels P et M. A ce stade, un nombre croissant de détaillants se dirige vers une situation financière intenable, leur RCAI peinant de plus en plus à couvrir les charges financières et les impôts.

L'évolution du taux de résultat courant avant impôt des librairies

unités : part en % du chiffre d'affaires et évolution en point de pourcentage sur la période 2005-2012



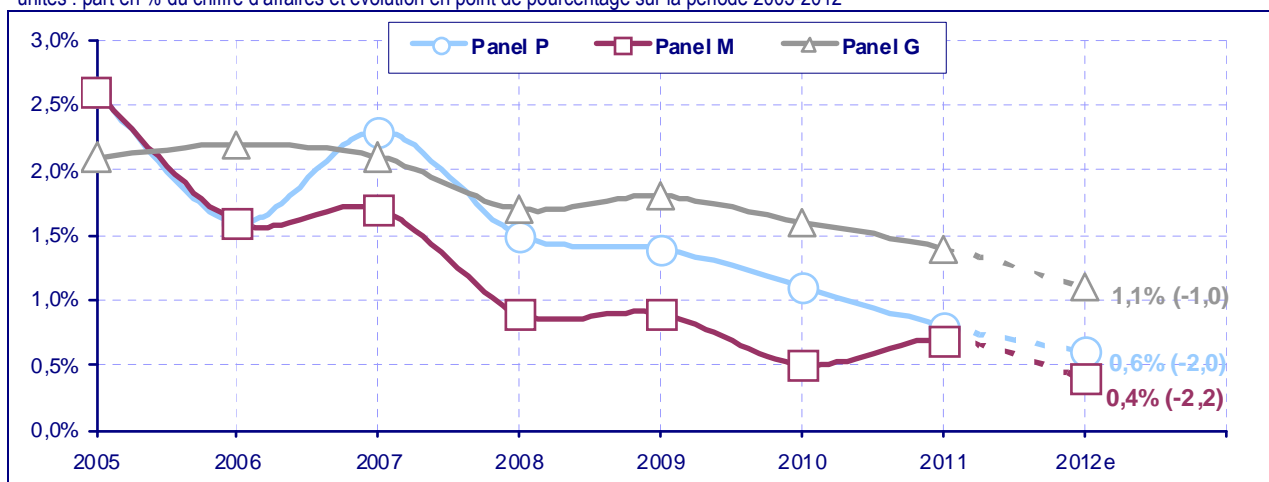
Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

► Le résultat net proche de 0%

Les efforts menés pour rationaliser les frais de personnel et améliorer la marge commerciale ont été vains : le taux de résultat net des librairies s'est encore réduit en 2012. Alors que les librairies des panels M et P ont enregistré une cinquième année de baisse d'activité, tout autre scénario aurait toutefois été surprenant. La situation devient également critique pour les grands établissements dont le résultat net a été divisé par 2 depuis 2005. Le constat est d'autant plus inquiétant que les librairies sélectionnées dans les panels sont des sociétés pérennes, existant depuis au moins 8 ans. Ces résultats sont donc ceux des librairies, *a priori*, les plus résistantes.

L'évolution du taux de résultat net (hors éléments exceptionnels) des librairies

unités : part en % du chiffre d'affaires et évolution en point de pourcentage sur la période 2005-2012



Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

5.4. Le financement du cycle d'exploitation

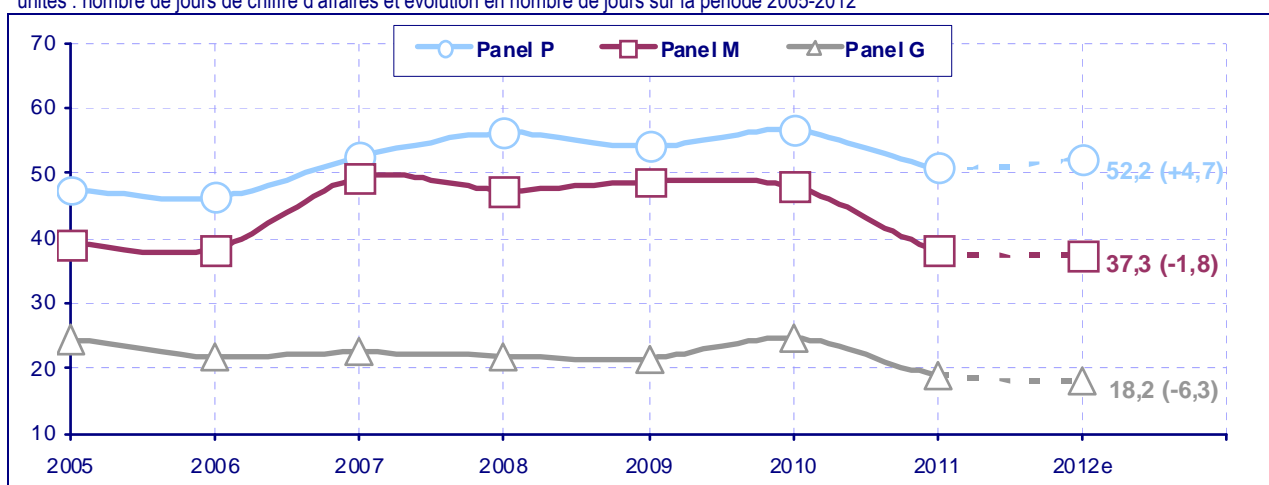
Le BFR et les stocks

► Le BFR progresse dans les petites librairies

Le besoin en fonds de roulement des petites et moyennes librairies s'est légèrement réduit en 2012, en lien avec les efforts réalisés pour rationaliser les stocks et les concessions accordées par les éditeurs. Depuis fin 2011, ces derniers ont légèrement assoupli leurs conditions de paiement et mis en place des mécanismes d'aide à la trésorerie, notamment pour les ouvrages à rotation lente. Si les petites librairies ont également profité d'un allongement de leurs délais de paiement, elles n'ont en revanche pas été en mesure d'améliorer leur taux de rotation des stocks, principalement en raison de la baisse brutale de leur chiffre d'affaires.

L'évolution du besoin en fonds de roulement des librairies

unités : nombre de jours de chiffre d'affaires et évolution en nombre de jours sur la période 2005-2012



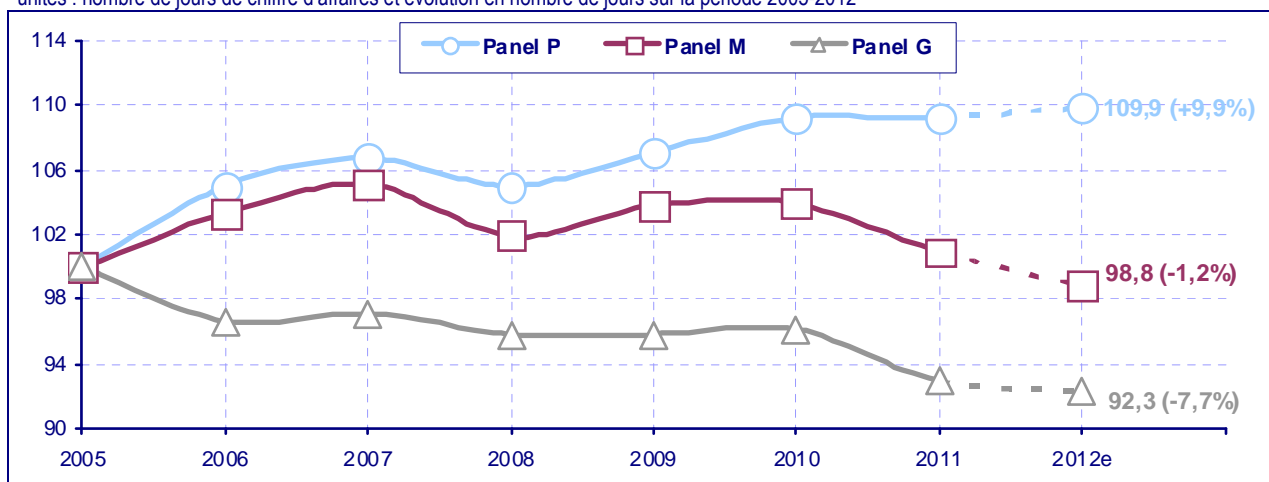
Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

► Taux de rotation des stocks en baisse dans les grandes et moyennes librairies

Afin d'améliorer leur trésorerie, les librairies ont poursuivi leur politique de rationalisation des stocks en 2012. Si cette stratégie s'est traduite par une hausse du taux de rotation dans les grandes et moyennes librairies, les petites structures n'ont en revanche pas réussi à inverser la tendance haussière du niveau de stocks des dernières années.

L'évolution du poids des stocks des librairies

unités : nombre de jours de chiffre d'affaires et évolution en nombre de jours sur la période 2005-2012



Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

6. Xerfi Risk

6.1. Xerfi Risk

L'indicateur Xerfi Risk

Méthodologie : l'indicateur **Xerfi Risk** synthétise l'analyse de **Xerfi** sur chaque secteur en restituant une note correspondant à une probabilité de défaillance. Cette probabilité correspond au rapport entre le nombre d'entreprises défaillantes et le nombre d'entreprises totales du secteur. Ce rapport est converti en une note de risque selon une échelle identique pour tous les secteurs

Une note comprise entre 0 et 20 signifie que les entreprises du secteur ont une probabilité de défaillance quasi nulle.

Une note comprise entre 21 et 40 signifie que la probabilité de défaut reste acceptable.

Une note comprise entre 41 et 60 signifie que la probabilité de défaut est moyenne.

Une note comprise entre 61 et 80 signifie que la probabilité de défaut est très significative par rapport au reste de l'économie.

Une note comprise entre 81 et 100 signifie que la probabilité de défaillance se situe à un niveau très alarmant.

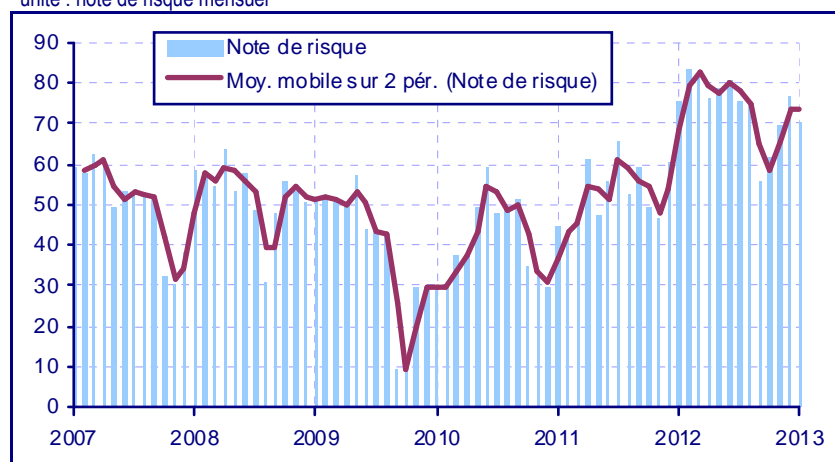
Xerfi Risk mesure le risque de défaillance de toutes les entreprises réalisant plus de 0,3 ME de chiffre d'affaires. Les défaillances historiques des secteurs sont des données extraites du bulletin officiel des annonces civiles et commerciales (BODACC). Elles sont analysées et retraitées afin d'obtenir une statistique des défaillances d'entreprises corrigée des variations saisonnières.

Une entreprise défaillante est une entreprise qui passe d'un statut juridique sain à une situation de redressement ou de liquidation avec procédure judiciaire. Une entreprise qui se place en situation de cessation d'activité n'est pas considérée comme défaillante. De même, une entreprise qui se place en liquidation judiciaire alors qu'elle était déjà en redressement judiciaire n'est pas considérée comme une nouvelle défaillance (elle n'est comptabilisée comme défaillante qu'une fois, au moment de son passage en redressement judiciaire).

Le risque de défaillance du secteur du commerce de détail de livre en magasins spécialisés s'est fortement accru en 2012. Il était supérieur au seuil critique des 60 (niveau à partir duquel la probabilité de défaut devient très significative par rapport au reste de l'économie) pratiquement tout au long de l'année.

Indicateur Xerfi Risk du commerce de détail de livres en magasins spécialisés

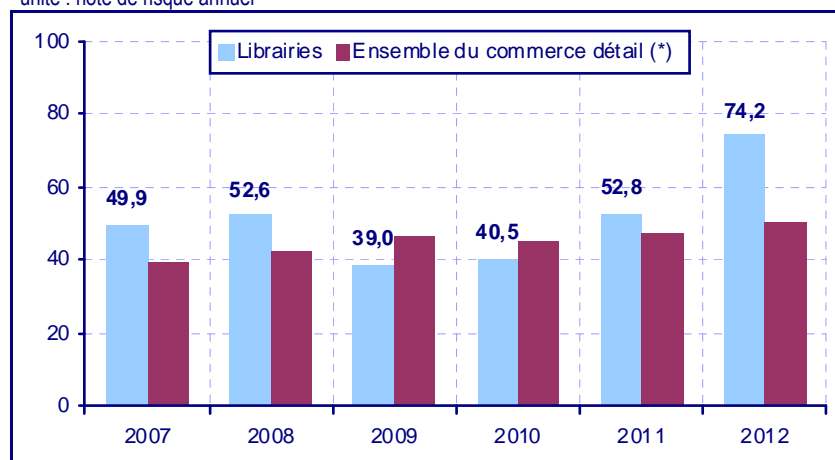
unité : note de risque mensuel



Source : Xerfi

Indicateur Xerfi Risk du commerce de détail de livres en magasins spécialisés

unité : note de risque annuel



(*) hors automobiles et motocycles / Source : Xerfi

Le risque de défaillance du secteur du commerce de détail de livres en magasins spécialisés était inférieur à celui de l'ensemble du commerce de détail entre 2008 et 2009. Mais la situation s'est inversée en 2011. L'écart s'est même considérablement accru en 2012, signe de l'aggravation de la situation économique et financière des librairies.

7. Le récapitulatif des états financiers des librairies

7.1. Le récapitulatif des états financiers

Le compte de résultat en %
du chiffre d'affaires

Structure du compte de résultat du panel G (CA > 1 000 K€) en % du chiffre d'affaires

unité : % du chiffre d'affaires

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012e
CHIFFRE D'AFFAIRES NET	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Ventes de marchandises	99,7	99,7	99,7	99,8	99,7	99,9	99,9	99,8
<i>achats de marchandises</i>	-66,9	-65,8	-66,7	-65,6	-65,7	-65,9	-65,2	-65,6
<i>variation des stocks de marchandises</i>	0,4	-0,3	0,5	-0,2	0,2	0,1	-0,6	0,2
Coût des marchandises vendues	-66,5	-66,1	-66,2	-65,8	-65,5	-65,8	-65,8	-65,4
MARGE COMMERCIALE	33,2	33,6	33,6	34,0	34,2	34,1	34,1	34,3
Autres achats et charges externes corrigées	-9,3	-9,3	-9,6	-10,1	-10,3	-10,3	-10,8	-11,0
Autres produits	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
Autres charges	-0,3	-0,4	-0,3	-0,4	-0,5	-0,4	-0,5	-0,4
VALEUR AJOUTEE CORRIGEE	23,5	23,9	23,5	23,2	23,4	23,1	22,5	21,9
Subventions d'exploitation	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2
Impôts et taxes	-1,4	-1,5	-1,6	-1,7	-1,4	-1,2	-1,2	-1,2
Frais de personnel (y compris participation)	-17,9	-18,2	-18,0	-18,2	-18,5	-18,6	-18,5	-18,4
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	4,3	4,3	4,0	3,3	3,7	3,4	3,0	2,5
Solde reprises – dotations aux provisions	0,2	0,3	0,1	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2
Dotations aux amortissements	-1,4	-1,4	-1,3	-1,3	-1,3	-1,2	-1,1	-1,1
EXCEDENT NET D'EXPLOITATION	3,1	3,1	2,8	2,3	2,5	2,4	2,1	1,6
Solde des opérations en commun	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Produits financiers	0,1	0,2	0,4	0,3	0,1	0,1	0,2	0,2
Charges financières	-0,4	-0,4	-0,4	-0,4	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3
<i>dont intérêts financiers</i>	-0,4	-0,4	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3
Solde des opérations financières	-0,3	-0,2	0,0	0,0	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2
RESULTAT COURANT AVANT IMPOT	2,9	2,9	2,8	2,2	2,3	2,2	1,9	1,4
Solde des éléments exceptionnels	-0,2	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
Impôt sur les bénéfices	-0,7	-0,7	-0,7	-0,5	-0,6	-0,6	-0,5	-0,4
RESULTAT NET	1,9	2,2	2,1	1,7	1,8	1,7	1,4	1,1
RESULTAT NET HORS ELEMENTS EXCEPTIONNELS	2,1	2,2	2,1	1,7	1,8	1,6	1,4	1,1
Capacité d'autofinancement avant répartition	3,0	3,3	3,3	2,7	2,8	2,7	2,3	1,9

Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

Structure du compte de résultat du panel M (300 K€ < CA < 1 000 K€) en % du chiffre d'affaires

unité : % du chiffre d'affaires

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012e
CHIFFRE D'AFFAIRES NET	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Ventes de marchandises	99,7	99,8	99,8	99,9	99,9	99,9	99,9	100,0
<i>achats de marchandises</i>	-69,0	-67,3	-67,3	-66,4	-67,0	-67,1	-65,7	-65,0
<i>variation des stocks de marchandises</i>	1,6	0,3	0,7	-0,8	0,3	-0,3	-0,9	-1,4
Coût des marchandises vendues	-67,4	-67,0	-66,6	-67,2	-66,7	-67,4	-66,6	-66,4
MARGE COMMERCIALE	32,3	32,8	33,2	32,6	33,2	32,5	33,3	33,6
Autres achats et charges externes corrigées	-10,6	-11,1	-11,5	-11,7	-12,2	-12,3	-12,4	-12,5
Autres produits	0,2	0,5	0,6	0,5	0,6	0,6	0,5	0,5
Autres charges	-0,1	-0,2	-0,3	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2
VALEUR AJOUTEE CORRIGEE	21,8	21,9	22,0	20,9	21,3	20,5	21,0	21,2
Subventions d'exploitation	0,1	0,1	0,2	0,4	0,3	0,3	0,4	0,0
Impôts et taxes	-1,0	-1,3	-1,2	-1,4	-1,1	-0,8	-0,8	-0,9
Frais de personnel (y compris participation)	-16,9	-17,5	-17,9	-17,7	-18,1	-18,3	-18,5	-18,6
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	4,0	3,1	3,0	2,2	2,5	1,7	2,1	1,7
Solde reprises – dotations aux provisions	0,3	0,0	0,0	0,0	-0,2	0,0	-0,1	-0,1
Dotations aux amortissements	-0,8	-0,8	-0,7	-0,7	-0,8	-0,7	-0,7	-0,7
EXCEDENT NET D'EXPLOITATION	3,5	2,3	2,3	1,3	1,5	1,1	1,3	0,9
Solde des opérations en commun	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Produits financiers	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Charges financières	-0,4	-0,5	-0,4	-0,4	-0,5	-0,4	-0,4	-0,3
<i>dont intérêts financiers</i>	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3
Solde des opérations financières	-0,4	-0,4	-0,3	-0,4	-0,4	-0,4	-0,4	-0,3
RESULTAT COURANT AVANT IMPOT	3,1	1,9	2,0	1,0	1,1	0,7	0,9	0,5
Solde des éléments exceptionnels	-0,1	0,2	0,1	0,0	0,1	0,5	0,6	0,8
Impôt sur les bénéfices	-0,5	-0,3	-0,3	-0,1	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2
RESULTAT NET	2,6	1,8	1,9	0,9	1,0	1,1	1,3	1,2
RESULTAT NET HORS ELEMENTS EXCEPTIONNELS	2,6	1,6	1,7	0,9	0,9	0,5	0,7	0,4
Capacité d'autofinancement avant répartition	3,1	2,6	2,6	1,7	1,9	1,7	2,1	2,0

Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

Structure du compte de résultat du panel P (CA < 300 K€) en % du chiffre d'affaires

unité : % du chiffre d'affaires

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012e
CHIFFRE D'AFFAIRES NET	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Ventes de marchandises	99,3	99,3	99,3	99,4	99,3	99,3	99,3	99,3
<i>achats de marchandises</i>	-66,9	-67,4	-67,0	-65,0	-65,6	-64,9	-64,7	-64,7
<i>variation des stocks de marchandises</i>	0,6	0,9	0,8	-1,0	-0,2	-0,2	-0,5	-0,2
Coût des marchandises vendues	-66,3	-66,5	-66,2	-66,0	-65,8	-65,1	-65,2	-64,9
MARGE COMMERCIALE	33,0	32,8	33,1	33,4	33,6	34,1	34,2	34,4
Autres achats et charges externes corrigées	-12,3	-12,8	-12,8	-13,2	-13,9	-14,2	-14,1	-14,8
Autres produits	0,1	0,3	0,4	0,4	0,1	0,2	0,2	0,1
Autres charges	-0,1	-0,1	-0,1	-0,2	-0,1	-0,2	-0,2	-0,2
VALEUR AJOUTEE CORRIGEE	21,6	20,7	21,4	20,8	20,1	20,5	20,5	19,9
Subventions d'exploitation	0,2	0,3	0,1	0,4	0,4	0,5	0,2	0,2
Impôts et taxes	-0,9	-0,8	-0,9	-0,9	-0,9	-0,7	-0,7	-0,8
Frais de personnel (y compris participation)	-16,1	-16,7	-16,4	-17,3	-16,9	-17,8	-18,0	-17,9
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	4,7	3,4	4,3	3,1	2,7	2,5	2,0	1,5
Solde reprises – dotations aux provisions	-0,4	-0,1	-0,5	-0,1	0,1	-0,2	0,0	0,1
Dotations aux amortissements	-0,9	-0,8	-0,7	-0,8	-0,8	-0,7	-0,7	-0,5
EXCEDENT NET D'EXPLOITATION	3,4	2,5	3,1	2,2	2,0	1,7	1,3	1,2
Solde des opérations en commun	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Produits financiers	0,1	0,0	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Charges financières	-0,5	-0,5	-0,5	-0,6	-0,4	-0,3	-0,3	-0,3
<i>dont intérêts financiers</i>	-0,2	-0,2	-0,2	-0,3	-0,1	-0,1	-0,2	-0,3
Solde des opérations financières	-0,5	-0,4	-0,4	-0,5	-0,4	-0,3	-0,3	-0,3
RESULTAT COURANT AVANT IMPOT	2,9	2,1	2,7	1,7	1,7	1,4	1,1	0,9
Solde des éléments exceptionnels	0,1	0,2	0,1	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3
Impôt sur les bénéfices	-0,4	-0,4	-0,4	-0,2	-0,3	-0,3	-0,2	-0,2
RESULTAT NET	2,6	1,8	2,4	1,7	1,7	1,4	1,2	1,0
RESULTAT NET HORS ELEMENTS EXCEPTIONNELS	2,6	1,6	2,3	1,5	1,4	1,1	0,8	0,6
Capacité d'autofinancement avant répartition	3,9	2,6	3,6	2,6	2,4	2,3	1,8	1,3

Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

7.1. Le récapitulatif des états financiers

Le compte de résultat en %
de la marge commercialeStructure du compte de résultat du panel G (CA > 1 000 K€)
en % de la marge commerciale

unité : % de la marge commerciale

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012e
MARGE COMMERCIALE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Autres achats et charges externes corrigées	-28,1	-2,76	-28,6	-29,8	-30,2	-30,2	-31,8	-32,0
Autres produits	0,2	0,2	0,2	0,2	0,5	0,2	0,3	0,3
Autres charges	-0,9	-1,1	-1,0	-1,2	-1,3	-1,3	-1,4	-1,3
VALEUR AJOUTEE CORRIGEE	70,8	71,1	70,0	68,2	68,5	67,7	66,1	63,8
Subventions d'exploitation	0,3	0,2	0,2	0,3	0,5	0,4	0,5	0,5
Impôts et taxes	-4,3	-4,5	-4,6	-5,0	-4,0	-3,4	-3,4	-3,6
Frais de personnel (y compris participation)	-53,8	-54,1	-53,6	-53,7	-54,2	-54,7	-54,4	-53,5
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	13,0	12,7	12,0	9,8	10,7	10,0	8,8	7,2
Solde reprises – dotations aux provisions	0,7	0,9	0,4	1,0	0,8	0,5	0,6	0,6
Dotations aux amortissements	-4,1	-4,2	-3,9	-3,9	-3,9	-3,5	-3,1	-3,1
EXCEDENT NET D'EXPLOITATION	9,5	9,2	8,3	6,7	7,4	7,0	6,2	4,6
Solde des opérations en commun	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Produits financiers	0,4	0,6	1,1	1,0	0,3	0,3	0,5	0,5
Charges financières	-1,2	-1,2	-1,1	-1,1	-0,9	-0,9	-1,0	-1,0
<i>dont intérêts financiers</i>	-1,1	-1,1	-1,0	-0,9	-0,8	-0,8	-0,8	-0,7
Solde des opérations financières	-0,8	-0,6	0,0	-0,1	-0,6	-0,6	-0,5	-0,5
RESULTAT COURANT AVANT IMPOT	8,7	8,5	8,3	6,6	6,9	6,4	5,7	4,1
Solde des éléments exceptionnels	-0,7	-0,1	0,2	0,0	0,0	0,2	-0,1	0,0
Impôt sur les bénéfices	-2,2	-2,0	-2,2	-1,6	-1,7	-1,6	-1,4	-1,0
RESULTAT NET	5,8	6,4	6,3	5,1	5,2	5,0	4,2	3,1
Capacité d'autofinancement avant répartition	9,2	9,7	9,8	8,0	8,3	7,9	6,7	5,6

Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

Structure du compte de résultat du panel M (300 K€ < CA < 1 000 K€) en % de la marge commerciale

unité : % de la marge commerciale

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012e
MARGE COMMERCIALE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Autres achats et charges externes corrigées	-32,9	-33,8	-34,5	-36,0	-36,6	-37,8	-37,3	-37,2
Autres produits	0,7	1,4	1,8	1,5	1,8	1,8	1,5	1,6
Autres charges	-0,4	-0,6	-0,9	-0,7	-0,5	-0,7	-0,5	-0,5
VALEUR AJOUTEE CORRIGEE	67,4	66,8	66,1	64,0	64,2	63,0	63,1	63,2
Subventions d'exploitation	0,5	0,3	0,6	1,2	1,0	1,1	1,2	0,0
Impôts et taxes	-3,2	-4,1	-3,7	-4,4	-3,4	-2,4	-2,5	-2,6
Frais de personnel (y compris participation)	-52,3	53,5	-53,9	-54,2	-54,4	-56,6	-55,5	-55,4
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	12,4	9,5	9,1	6,6	7,4	5,4	6,3	5,2
Solde reprises – dotations aux provisions	1,0	-0,2	0,1	-0,1	-0,6	0,1	-0,3	-0,4
Dotations aux amortissements	-2,5	-2,3	-2,2	-2,3	-2,3	-2,2	-2,2	-2,1
EXCEDENT NET D'EXPLOITATION	10,8	7,0	7,0	4,1	4,4	3,3	3,8	2,6
Solde des opérations en commun	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Produits financiers	0,0	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,0	0,0
Charges financières	-1,2	-1,4	-1,2	-1,3	-1,4	-1,2	-1,2	-1,0
<i>dont intérêts financiers</i>	-0,8	-1,0	-0,9	-0,9	-0,9	-1,0	-0,9	-0,9
Solde des opérations financières	-1,2	-1,3	-1,0	-1,1	-1,2	-1,2	-1,2	-0,9
RESULTAT COURANT AVANT IMPOT	9,7	5,8	6,1	3,0	3,2	2,1	2,6	1,6
Solde des éléments exceptionnels	-0,2	0,7	0,4	0,0	0,3	1,7	1,8	2,4
Impôt sur les bénéfices	-1,5	-0,9	-0,9	-0,3	-0,6	-0,5	-0,6	-0,6
RESULTAT NET	8,0	5,6	5,6	2,7	2,9	3,3	3,8	3,5
Capacité d'autofinancement avant répartition	9,5	8,1	7,7	5,1	5,8	5,4	6,3	6,0

Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Maxis

Structure du compte de résultat du panel P (CA < 300 K€) en % de la marge commerciale

unité : % de la marge commerciale

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012e
MARGE COMMERCIALE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Autres achats et charges externes corrigées	-37,3	-39,0	-38,6	-39,6	-41,5	-41,6	-41,3	-42,9
Autres produits	0,4	0,8	1,2	1,2	0,4	0,6	0,5	0,4
Autres charges	-0,4	-0,4	-0,4	-0,5	-0,4	-0,4	-0,5	-0,5
VALEUR AJOUTEE CORRIGEE	65,3	63,0	64,7	62,4	59,9	60,1	60,0	57,9
Subventions d'exploitation	0,5	0,8	0,4	1,2	1,3	1,4	0,6	0,7
Impôts et taxes	-2,7	-2,6	-2,8	-2,7	-2,8	-2,0	-2,0	-2,2
Frais de personnel (y compris participation)	-48,8	-50,9	-49,5	-51,7	-50,4	-52,1	-52,7	-52,0
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	14,3	10,3	12,9	9,2	7,9	7,4	5,8	4,4
Solde reprises – dotations aux provisions	-1,2	-0,3	-1,4	-0,4	0,3	-0,4	0,1	0,4
Dotations aux amortissements	-2,6	-2,4	-2,2	-2,3	-2,3	-2,1	-2,0	-1,4
EXCEDENT NET D'EXPLOITATION	10,4	7,6	9,3	6,5	6,0	4,9	3,9	3,3
Solde des opérations en commun	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Produits financiers	0,2	0,1	0,5	0,4	0,1	0,0	0,1	0,0
Charges financières	-1,7	-1,5	-1,6	-1,9	-1,1	-0,8	-0,9	-0,9
<i>dont intérêts financiers</i>	-0,6	-0,6	-0,7	-1,0	-0,3	-0,4	-0,5	-0,8
Solde des opérations financières	-1,5	-1,4	-1,1	-1,5	-1,0	-0,8	-0,8	-0,9
RESULTAT COURANT AVANT IMPOT	8,9	6,3	8,2	5,0	5,0	4,1	3,2	2,5
Solde des éléments exceptionnels	0,2	0,5	0,4	0,5	0,9	0,8	1,0	0,9
Impôt sur les bénéfices	-1,1	-1,3	-1,3	-0,5	-0,8	-0,8	-0,7	-0,5
RESULTAT NET	8,0	5,4	7,3	5,1	5,1	4,1	3,5	2,9
Capacité d'autofinancement avant répartition	11,8	8,1	10,9	7,8	7,0	6,6	5,4	3,9

Estimations et prévisions Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

7.1. Le récapitulatif des états financiers

Le bilan en % de l'actif
et du passif

Structure du bilan du panel G (CA > 1 000 K€) en % de l'actif et du passif

unité : % de l'actif ou du passif

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012e
ACTIF								
Capital souscrit non appelé	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Actif immobilisé net	31,2	30,3	29,5	30,0	31,4	29,6	27,9	27,6
dont immobilisations incorporelles nettes	15,7	15,4	15,7	16,2	15,8	15,7	15,6	15,5
dont immobilisations corporelles nettes	14,3	13,0	11,8	11,8	13,3	11,6	10,2	9,9
dont immobilisations financières nettes	1,2	1,9	1,9	2,0	2,3	2,3	2,1	2,1
Actif circulant net	67,8	68,1	68,8	68,4	67,0	68,9	70,7	71,0
dont stocks nets	36,3	34,8	34,8	35,4	35,0	34,9	33,3	32,9
dont clients nets	6,4	6,7	6,5	6,4	6,4	5,9	6,1	6,0
dont valeurs mobilières de placement	8,2	7,6	6,4	9,2	7,6	8,7	9,9	10,3
dont disponibilités	9,5	11,7	12,5	9,8	10,0	12,3	14,4	14,9
dont autres actifs circulants	7,3	7,2	8,7	7,6	8,0	7,0	7,0	6,9
Comptes de régularisation	1,1	1,7	1,7	1,5	1,6	1,5	1,4	1,4
TOTAL ACTIF/PASSIF	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
PASSIF								
Fonds propres et assimilés	39,8	41,1	42,0	43,6	43,9	45,1	45,7	46,0
Dettes	60,2	58,8	58,0	56,4	56,1	54,9	54,3	54,0
dont dettes à caractère financier	19,7	19,1	18,0	16,1	15,9	16,8	15,2	14,9
dont fournisseurs	28,3	28,9	28,3	28,7	28,7	26,4	28,4	28,5
dont dettes fiscales et sociales	9,3	8,9	9,5	9,7	9,9	9,4	9,1	9,1
dont autres dettes	2,9	2,0	2,1	1,8	1,7	2,3	1,5	1,5
Produits constatés d'avance	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Maxis

Structure du bilan du panel M (300 K€ < CA < 1 000 K€) en % de l'actif et du passif

unité : % de l'actif ou du passif

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012e
ACTIF								
Capital souscrit non appelé	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Actif immobilisé net	31,4	30,4	30,8	32,5	32,4	32,6	30,9	30,7
dont immobilisations incorporelles nettes	23,5	23,5	24,4	25,5	25,4	25,8	24,3	24,3
dont immobilisations corporelles nettes	6,7	5,6	5,1	5,6	5,6	5,5	5,1	5,0
dont immobilisations financières nettes	1,1	1,2	1,3	1,4	1,4	1,3	1,4	1,4
Actif circulant net	67,8	68,9	68,6	66,7	66,6	66,5	68,2	68,4
dont stocks nets	43,8	44,3	47,3	45,6	45,9	46,1	43,9	42,2
dont clients nets	4,5	4,2	5,1	4,2	4,3	4,0	3,6	3,3
dont valeurs mobilières de placement	1,7	2,6	2,0	2,1	1,7	2,2	2,6	3,0
dont disponibilités	13,6	13,0	9,7	9,7	10,0	9,1	11,4	13,2
dont autres actifs circulants	4,3	4,8	4,5	5,0	4,8	5,1	6,8	6,8
Comptes de régularisation	0,8	0,8	0,6	0,8	1,0	0,9	0,8	0,8
TOTAL ACTIF/PASSIF	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
PASSIF								
Fonds propres et assimilés	32,6	34,9	38,2	38,5	38,7	40,1	40,8	41,9
Dettes	67,4	65,1	61,8	61,4	61,1	59,8	59,2	58,1
dont dettes à caractère financier	22,7	19,2	18,6	19,7	18,8	18,0	15,6	15,7
dont fournisseurs	29,2	30,1	27,6	26,2	26,2	26,4	28,9	27,8
dont dettes fiscales et sociales	4,6	4,5	4,8	5,3	5,0	5,2	5,1	5,1
dont autres dettes	10,9	11,4	10,7	10,3	11,1	10,2	9,6	9,5
Produits constatés d'avance	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1

Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

Structure du bilan du panel P (CA < 300 K€) en % de l'actif et du passif

unité : % de l'actif ou du passif

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012e
ACTIF								
Capital souscrit non appelé	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Actif immobilisé net	35,8	35,3	36,0	36,1	35,7	36,4	35,6	36,0
dont immobilisations incorporelles nettes	30,7	30,8	31,0	31,8	31,9	32,9	32,4	33,3
dont immobilisations corporelles nettes	4,3	3,8	4,3	3,6	3,0	2,7	2,3	1,9
dont immobilisations financières nettes	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
Actif circulant net	63,7	63,8	63,2	63,1	63,6	63,0	63,9	63,5
dont stocks nets	39,0	40,4	42,0	41,5	41,9	42,9	41,9	41,7
dont clients nets	3,2	2,6	2,8	2,9	2,8	2,8	2,7	2,8
dont valeurs mobilières de placement	2,0	3,5	2,1	1,9	2,0	1,8	1,6	1,5
dont disponibilités	15,1	12,4	12,2	12,8	14,0	12,3	14,7	15,1
dont autres actifs circulants	4,4	5,0	4,1	4,0	2,9	3,2	3,0	2,3
Comptes de régularisation	0,5	0,9	0,9	0,7	0,7	0,6	0,5	0,5
TOTAL ACTIF/PASSIF	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
PASSIF								
Fonds propres et assimilés	31,8	31,5	33,0	34,2	34,6	36,5	36,9	37,6
Dettes	68,2	68,5	67,0	65,8	65,4	63,5	63,1	62,4
dont dettes à caractère financier	18,8	18,5	17,3	22,4	20,5	19,7	19,0	23,2
dont fournisseurs	22,9	24,4	23,3	21,3	22,7	22,6	24,2	23,9
dont dettes fiscales et sociales	1,6	1,8	1,5	1,8	2,3	2,7	2,5	2,7
dont autres dettes	24,8	23,7	24,9	20,3	19,9	18,6	17,3	12,6
Produits constatés d'avance	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

7.1. Le récapitulatif des états financiers

Les principaux ratios

Ratios et indicateurs des entreprises du panel G (CA > 1 000 K€)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012e
EVOLUTION DE L'ACTIVITE								
Variation du chiffre d'affaires (%)	nd	1,5%	2,5%	0,7%	1,5%	0,2%	-0,5%	-1,0%
Variation de la valeur ajoutée (%)	nd	3,2%	0,7%	-0,6%	2,5%	-1,3%	-2,8%	-3,7%
Variation du résultat courant avant impôt (%)	nd	1,4%	-0,1%	-19,2%	6,2%	-7,6%	-11,0%	-27,6%
MARGES D'ACTIVITE								
Taux de marge commerciale (%)	33,2%	33,6%	33,6%	34,0%	34,2%	34,1%	34,1%	34,3%
Taux de valeur ajoutée corrigée (%)	23,5%	23,9%	23,5%	23,2%	23,4%	23,1%	22,5%	21,9%
VARIATIONS DES MOYENS D'EXPLOITATION								
Variation des immobilisations corporelles nettes (%)	nd	-6,7%	-6,5%	-1,9%	14,9%	-12,1%	-11,4%	-2,5%
Variation du BFR d'exploitation (%)	nd	-9,7%	5,7%	-2,4%	0,4%	14,8%	-23,6%	-4,2%
Variation des capitaux nets d'exploitation (%)	nd	-2,6%	2,7%	-6,8%	9,5%	-3,9%	-16,9%	1,0%
Variation des stocks (%)	nd	-1,9%	3,1%	-0,6%	1,4%	0,6%	-3,8%	-1,6%
RENDEMENT APPARENT DES FACTEURS ET DES ACTIFS								
Rendement du travail salarié	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,2	1,2	1,2
Rendement des immobilisations corporelles	3,5	3,9	4,2	4,3	3,8	4,3	4,7	4,6
Rapport frais de personnel / immobilisations corporelles nettes	2,7	3,0	3,2	3,3	3,0	3,4	3,8	3,9
Rendement de la somme des facteurs	1,0	1,0	1,0	1,0	0,9	1,0	1,0	0,9
Rendement des capitaux engagés bruts	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
Rendement des capitaux d'exploitation directs	2,0	2,1	2,1	2,2	2,1	2,2	2,5	2,4
Rendement des actifs totaux	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Rendement productif global	2,1	2,1	2,1	2,2	2,2	2,1	2,1	2,1
Rendement produits global	2,1	2,1	2,1	2,2	2,2	2,1	2,1	2,1
GESTION ET STRUCTURE FINANCIERE								
Couverture de l'actif net	1,3	1,4	1,4	1,4	1,4	1,5	1,6	1,7
Couverture des capitaux investis	1,0	1,0	1,0	1,1	1,0	1,1	1,2	1,3
Taux d'endettement (%)	49,6%	46,4%	42,9%	37,1%	36,2%	37,2%	33,3%	33,1%
Charges financières / EBE (%)	9,4%	9,6%	9,0%	10,8%	8,4%	8,8%	11,4%	13,5%
BFR d'exploitation (en jours de chiffre d'affaires)	24,5	21,8	22,5	21,8	21,6	24,7	19,0	18,2
Clients (en jours de chiffre d'affaires)	10,5	11,1	10,8	10,4	10,6	9,9	10,2	10,1
Fournisseurs (en jours d'achat)	63,0	65,7	63,7	63,4	63,6	58,7	64,2	63,9
Stocks (en jours de chiffre d'affaires)	62,0	59,9	60,2	59,4	59,4	59,6	57,6	57,2

Ratios et indicateurs des entreprises du panel G (CA > 1 000 K€) (suite)

PARTAGE DE LA VALEUR AJOUTEE								
Salariés (%)	76,0%	76,1%	76,5%	78,7%	79,2%	80,7%	82,3%	83,8%
Moyens corporels (%)	5,9%	6,2%	5,9%	5,9%	5,9%	5,2%	4,8%	5,0%
Prêteurs (%)	1,6%	1,5%	1,4%	1,4%	1,2%	1,1%	1,1%	1,2%
État (%)	9,3%	9,2%	9,8%	9,7%	8,4%	7,5%	7,4%	7,3%
Capacité d'autofinancement (%)	12,9%	13,7%	14,0%	11,7%	12,1%	11,7%	10,2%	8,8%
TAUX DE RESULTATS								
Taux de marge brute d'exploitation (%)	18,3%	17,8%	17,2%	14,3%	15,6%	14,7%	13,3%	11,3%
Taux de marge nette d'exploitation (%)	13,4%	12,9%	11,9%	9,8%	10,9%	10,3%	9,3%	7,2%
Taux de résultat des opérations financières (%)	-1,1%	-0,9%	0,1%	-0,1%	-0,8%	-0,9%	-0,7%	-0,8%
Taux de résultat courant avant impôt (%)	12,2%	12,0%	11,9%	9,7%	10,0%	9,4%	8,6%	6,5%
Taux de résultat courant sur EBE (%)	66,9%	67,4%	69,4%	67,8%	64,3%	63,8%	64,7%	57,1%
Taux de résultat courant sur produits (%)	2,9%	2,9%	2,8%	2,2%	2,3%	2,2%	1,9%	1,4%
RENTABILITE								
Rentabilité économique des capitaux d'exploitation (%)	27,1%	27,7%	25,0%	22,1%	22,9%	22,2%	23,6%	17,4%
Rentabilité courante des capitaux engagés (%)	11,7%	11,4%	11,0%	9,3%	9,5%	8,4%	7,6%	5,7%
Rentabilité financière courante (%)	15,5%	14,8%	14,0%	11,2%	11,5%	10,3%	9,0%	6,5%
Performance financière (%)	16,4%	16,9%	16,5%	13,5%	13,9%	12,8%	10,6%	8,8%
Rentabilité nette des fonds propres (%)	10,3%	11,2%	10,6%	8,6%	8,7%	8,0%	6,6%	4,8%
Rentabilité nette des capitaux engagés (%)	6,9%	7,6%	7,4%	6,3%	6,4%	5,8%	4,9%	3,6%

Estimations et prévisions Xerfi / Source : Xerfi, modèle Maxis

Ratios et indicateurs des entreprises du panel M (300 K€ < CA < 1 000 K€)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012e
EVOLUTION DE L'ACTIVITE								
Variation du chiffre d'affaires (%)	nd	-2,2%	1,4%	-0,2%	-1,1%	-0,9%	-0,7%	-1,5%
Variation de la valeur ajoutée (%)	nd	-1,7%	1,8%	-5,1%	0,9%	-5,0%	1,9%	-0,3%
Variation du résultat courant avant impôt (%)	nd	-41,3%	8,8%	-51,3%	6,2%	-36,7%	25,3%	-36,8%
MARGES D'ACTIVITE								
Taux de marge commerciale (%)	32,3%	32,8%	33,2%	32,6%	33,2%	32,5%	33,3%	33,6%
Taux de valeur ajoutée corrigée (%)	21,8%	21,9%	22,0%	20,9%	21,3%	20,5%	21,0%	21,2%
VARIATIONS DES MOYENS D'EXPLOITATION								
Variation des immobilisations corporelles nettes (%)	nd	-16,2%	-12,1%	9,9%	-0,4%	-2,8%	-5,5%	-1,6%
Variation du BFR d'exploitation (%)	nd	-3,9%	30,3%	-4,2%	1,7%	-2,3%	-20,7%	-4,1%
Variation des capitaux nets d'exploitation (%)	nd	-10,9%	37,9%	0,6%	-2,2%	1,6%	-14,5%	-4,9%
Variation des stocks (%)	nd	1,0%	3,2%	-3,2%	0,7%	-0,8%	-3,7%	-3,5%
RENDEMENT APPARENT DES FACTEURS ET DES ACTIFS								
Rendement du travail salarié	1,3	1,2	1,2	1,2	1,2	1,1	1,1	1,1
Rendement des immobilisations corporelles	5,8	6,8	7,8	6,8	6,9	6,7	7,2	7,3
Rapport frais de personnel / immobilisations corporelles nettes	4,5	5,4	6,4	5,7	5,8	6,0	6,4	6,4
Rendement de la somme des facteurs	1,1	1,1	1,1	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Rendement des capitaux engagés bruts	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6	0,7	0,6
Rendement des capitaux d'exploitation directs	2,5	2,8	2,1	1,9	2,0	1,9	2,2	2,3
Rendement des actifs totaux	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Rendement productif global	1,8	1,7	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,7
Rendement produits global	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,7
GESTION ET STRUCTURE FINANCIERE								
Couverture de l'actif net	1,0	1,1	1,2	1,2	1,2	1,2	1,3	6,5
Couverture des capitaux investis	0,8	0,9	0,8	0,8	0,8	0,9	1,0	2,4
Taux d'endettement (%)	69,4%	54,9%	48,7%	51,1%	48,5%	45,0%	38,2%	37,5%
Charges financières / EBE (%)	9,9%	14,7%	13,4%	19,1%	18,4%	22,7%	19,4%	19,1%
BFR d'exploitation (en jours de chiffre d'affaires)	39,1	38,4	49,4	47,4	48,7	48,0	38,3	37,3
Clients (en jours de chiffre d'affaires)	8,8	8,4	9,7	8,2	8,5	7,8	7,2	6,8
Fournisseurs (en jours d'achat)	74,9	80,2	69,8	67,1	67,1	67,1	76,0	75,1
Stocks (en jours de chiffre d'affaires)	89,8	92,8	94,4	91,5	93,2	93,3	90,6	88,7

Ratios et indicateurs des entreprises du panel M (300 K€ < CA < 1 000 K€) (suite)

PARTAGE DE LA VALEUR AJOUTEE								
Salariés (%)	77,6%	80,1%	81,6%	84,6%	84,7%	89,4%	88,0%	87,7%
Moyens corporels (%)	3,8%	3,5%	3,4%	3,7%	3,7%	3,6%	3,6%	3,4%
Prêteurs (%)	1,2%	1,4%	1,3%	1,3%	1,4%	1,5%	1,4%	1,5%
État (%)	7,1%	7,5%	7,0%	7,4%	6,2%	4,5%	4,8%	5,0%
Capacité d'autofinancement (%)	14,1%	12,1%	11,7%	8,0%	9,0%	8,5%	10,0%	9,5%
TAUX DE RESULTATS								
Taux de marge brute d'exploitation (%)	18,3%	14,2%	13,7%	10,4%	11,5%	8,5%	10,0%	8,2%
Taux de marge nette d'exploitation (%)	16,1%	10,4%	10,6%	6,5%	6,9%	5,2%	6,0%	4,1%
Taux de résultat des opérations financières (%)	-1,8%	-2,0%	-1,5%	-1,7%	-1,9%	-1,9%	-1,9%	-1,5%
Taux de résultat courant avant impôt (%)	14,5%	8,6%	9,2%	4,7%	5,0%	3,3%	4,1%	2,6%
Taux de résultat courant sur EBE (%)	78,8%	60,7%	67,3%	45,7%	43,3%	38,8%	40,6%	31,7%
Taux de résultat courant sur produits (%)	3,1%	1,9%	2,0%	1,0%	1,1%	0,7%	0,8%	0,5%
RENTABILITE								
Rentabilité économique des capitaux d'exploitation (%)	40,6%	29,1%	21,7%	12,5%	13,8%	9,7%	13,4%	9,6%
Rentabilité courante des capitaux engagés (%)	11,0%	7,1%	7,4%	4,0%	4,3%	3,1%	3,6%	2,6%
Rentabilité financière courante (%)	17,2%	9,5%	9,7%	4,7%	4,9%	3,1%	3,7%	2,3%
Performance financière (%)	16,7%	13,2%	12,3%	7,9%	8,9%	7,8%	9,1%	8,3%
Rentabilité nette des fonds propres (%)	14,1%	9,1%	9,0%	4,2%	4,5%	4,8%	5,5%	4,8%
Rentabilité nette des capitaux engagés (%)	8,3%	5,9%	6,0%	2,8%	3,0%	3,3%	4,0%	3,5%

Estimations et prévisions Xerfi / Source : Xerfi, modèle Maxis

Ratios et indicateurs des entreprises du panel P (CA < 300 K€)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012e
EVOLUTION DE L'ACTIVITE								
Variation du chiffre d'affaires (%)	nd	-1,4%	1,5%	-2,4%	-1,5%	-2,2%	-1,2%	-4,0%
Variation de la valeur ajoutée (%)	nd	-5,5%	5,2%	-5,0%	-5,1%	-0,1%	-1,3%	-6,7%
Variation du résultat courant avant impôt (%)	nd	-31,0%	33,3%	-39,4%	-2,4%	-17,9%	-23,8%	-23,5%
MARGES D'ACTIVITE								
Taux de marge commerciale (%)	33,0%	32,8%	33,1%	33,4%	33,6%	34,1%	34,2%	34,4%
Taux de valeur ajoutée corrigée (%)	21,6%	20,7%	21,4%	20,8%	20,1%	20,5%	20,5%	19,9%
VARIATIONS DES MOYENS D'EXPLOITATION								
Variation des immobilisations corporelles nettes (%)	nd	-12,0%	12,1%	-18,9%	-16,1%	-13,9%	-11,5%	-21,7%
Variation du BFR d'exploitation (%)	nd	-2,5%	13,4%	7,0%	-3,7%	4,6%	-9,9%	2,4%
Variation des capitaux nets d'exploitation (%)	nd	24,3%	62,4%	112,5%	-29,8%	23,3%	-22,4%	50,7%
Variation des stocks (%)	nd	3,6%	3,1%	-3,9%	0,5%	-0,4%	-1,2%	-3,4%
RENDEMENT APPARENT DES FACTEURS ET DES ACTIFS								
Rendement du travail salarié	1,3	1,2	1,3	1,2	1,2	1,2	1,1	1,1
Rendement des immobilisations corporelles	7,4	7,9	7,4	8,7	9,8	11,4	12,7	15,2
Rapport frais de personnel / immobilisations corporelles nettes	5,5	6,4	5,7	7,2	8,3	9,9	11,2	13,6
Rendement de la somme des facteurs	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,0	1,0	1,0
Rendement des capitaux engagés bruts	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5
Rendement des capitaux d'exploitation directs	15,5	11,8	7,6	3,4	4,6	3,7	4,8	2,9
Rendement des actifs totaux	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Rendement productif global	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,4
Rendement produits global	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,4
GESTION ET STRUCTURE FINANCIERE								
Couverture de l'actif net	0,9	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0
Couverture des capitaux investis	0,9	0,9	0,9	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9
Taux d'endettement (%)	59,0%	58,8%	52,3%	65,3%	59,1%	54,0%	51,5%	61,7%
Charges financières / EBE (%)	11,6%	14,5%	12,5%	20,3%	14,2%	11,0%	14,8%	20,2%
BFR d'exploitation (en jours de chiffre d'affaires)	47,5	46,3	52,5	56,2	54,1	56,6	51	52,2
Clients (en jours de chiffre d'affaires)	7,5	6,0	6,4	6,6	6,5	6,6	6,5	6,8
Fournisseurs (en jours d'achat)	71,1	75,8	71,0	66,0	69,9	69,5	76,8	76,7
Stocks (en jours de chiffre d'affaires)	96,1	100,9	102,5	100,9	102,9	104,9	104,9	105,6

Ratios et indicateurs des entreprises du panel P (CA < 300 K€) (suite)

PARTAGE DE LA VALEUR AJOUTEE								
Salariés (%)	74,8%	80,8%	76,4%	82,9%	84,3%	86,7%	87,9%	89,8%
Moyens corporels (%)	4,1%	3,8%	3,4%	3,7%	3,8%	3,4%	3,3%	2,4%
Prêteurs (%)	0,9%	1,0%	1,2%	1,6%	0,5%	0,7%	0,8%	1,5%
État (%)	5,8%	6,2%	6,4%	5,0%	6,0%	4,8%	4,6%	4,6%
Capacité d'autofinancement (%)	18,1%	12,8%	16,8%	12,4%	11,8%	11,0%	8,9%	6,7%
TAUX DE RESULTATS								
Taux de marge brute d'exploitation (%)	21,9%	16,3%	19,9%	14,7%	13,2%	12,3%	9,7%	7,6%
Taux de marge nette d'exploitation (%)	15,9%	12,1%	14,3%	10,4%	10,0%	8,1%	6,5%	5,8%
Taux de résultat des opérations financières (%)	-2,3%	-2,2%	-1,7%	-2,4%	-1,7%	-1,3%	-1,3%	-1,5%
Taux de résultat courant avant impôt (%)	13,6%	9,9%	12,6%	8,0%	8,3%	6,8%	5,3%	4,3%
Taux de résultat courant sur EBE (%)	62,3%	60,9%	63,4%	54,5%	62,4%	55,5%	54,2%	56,8%
Taux de résultat courant sur produits (%)	2,9%	2,0%	2,7%	1,7%	1,7%	1,4%	1,1%	0,9%
RENTABILITE								
Rentabilité économique des capitaux d'exploitation (%)	246,7%	142,9%	109,3%	35,5%	46,3%	30,2%	31,2%	17,0%
Rentabilité courante des capitaux engagés (%)	9,2%	6,6%	8,8%	5,3%	4,8%	4,1%	3,2%	2,7%
Rentabilité financière courante (%)	13,7%	9,5%	12,2%	7,4%	7,1%	5,7%	4,2%	3,3%
Performance financière (%)	18,2%	12,3%	16,3%	11,4%	10,1%	9,2%	7,2%	5,2%
Rentabilité nette des fonds propres (%)	12,3%	8,3%	10,9%	7,4%	7,4%	5,7%	4,7%	3,8%
Rentabilité nette des capitaux engagés (%)	7,7%	5,2%	7,1%	4,5%	4,6%	3,7%	3,1%	2,3%

Estimations et prévisions Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

7.1. Le récapitulatif des états financiers

Les définitions des ratios

Définitions des ratios et indicateurs

EVOLUTION DE L'ACTIVITE		GESTION ET STRUCTURE FINANCIERE	
Variation du chiffre d'affaires (%)	Variation annuelle	Couverture de l'actif net	Fonds propres / actif immobilisé net
Variation de la production (%)	Variation annuelle	Couverture des capitaux investis	Fonds propres / (actif immobilisé net + BFR)
Variation des produits totaux (%)	Variation annuelle	Taux d'endettement (%)	Dettes à caractère financier / fonds propres
Variation de la marge brute (%)	Variation annuelle	Charges financières / EBE	Total charges financières / excédent brut d'exploitation
Variation de la valeur ajoutée (%)	Variation annuelle	BFR d'exploitation (en jours de chiffre d'affaires)	BFR lié exclusivement aux stocks, clients, fournisseurs / chiffre d'affaires HT * 360 j
Variation du résultat courant avant impôt (%)	Variation annuelle	Clients (en jours de chiffre d'affaires)	Clients / chiffre d'affaires * 360 j
		Fournisseurs (en jours d'achats)	Fournisseurs / achats * 360 j
		Stocks (en jours de chiffre d'affaires)	Stocks / chiffre d'affaires * 360 j
MARGES D'ACTIVITE		PARTAGE DE LA VALEUR AJOUTEE	
Taux de marge brute (%)	Marge brute / chiffre d'affaires	Trésorerie (en jours de chiffre d'affaires)	Trésorerie / chiffre d'affaires * 360 j
Taux de marge commerciale (%)	Marge commerciale / chiffre d'affaires		
Taux de valeur ajoutée corrigée (%)	Valeur ajoutée corrigée / chiffre d'affaires		
VARIATIONS DES MOYENS D'EXPLOITATION		PARTAGE DE LA VALEUR AJOUTEE	
Variation des immobilisations corporelles nettes (%)	Variation annuelle	Salariés (%)	Frais de personnel corrigés / valeur ajoutée corrigée
Variations du BFR d'exploitation (%)	Variation annuelle	Moyens corporels (%)	Dotations aux amortissements / valeur ajoutée corrigée
Variation des capitaux nets d'exploitation (%)	Variation annuelle (immobilisations corporelles nets + BFR)	Prêteurs (%)	Intérêts financiers/ valeur ajoutée corrigée
Variation des stocks (%)	Variation annuelle	Etat (%)	(Impôts sur les sociétés + taxes et impôts divers) / valeur ajoutée corrigée
		Capacité d'autofinancement (%)	Capacité d'autofinancement / valeur ajoutée corrigée
RENDEMENT APPARENT DES FACTEURS ET DES ACTIFS		TAUX DE RESULTATS	
Rendement du travail salarié	Valeur ajoutée / frais de personnel (y compris participation)		
Rendement des immobilisations corporelles	Valeur ajoutée / immobilisations corporelles nettes	Taux de marge brute d'exploitation (%)	Excédent brut d'exploitation / valeur ajoutée corrigée
Rapport frais de personnel / immobilisations corporelles nettes	Frais de personnel corrigés / immobilisations corporelles nettes	Taux de marge nette d'exploitation (%)	Excédent net d'exploitation / valeur ajoutée corrigée
Rendement de la somme des facteurs	Valeur ajoutée corrigée / (immobilisations corporelles nettes + frais de personnels corrigés)	Taux de résultat des opérations financières (%)	Résultat des opérations financières / valeur ajoutée corrigée
Rendement des capitaux engagés bruts	Valeur ajoutée corrigée / (capitaux propres + dettes financières)	Taux de résultat courant avant impôt (%)	Résultat courant avant impôt / valeur ajoutée corrigée
Rendement des capitaux d'exploitation directs	Valeur ajoutée corrigée / (BFR + immobilisations corporelles)	Taux de résultat courant sur EBE (%)	Résultat courant avant impôt / excédent brut d'exploitation
Rendement des actifs totaux	Valeur ajoutée corrigée / total des actifs	Taux de résultat courant sur produits	Résultat courant avant impôt / produits totaux
Rendement productif global	Production / total bilan		
Rendement produits global	Produits totaux / total bilan		
		RENTABILITE	
		Rentabilité économique des capitaux d'exploitation (%)	Excédent net d'exploitation / (BFR + immobilisations corporelles nettes)
		Rentabilité courante des capitaux engagés (%)	(Résultat courant avant impôt + intérêts financiers) / (fonds propres + dettes)
		Rentabilité financière courante (%)	Résultat courant avant impôt / fonds propres
		Performance financière (%)	CAF / fonds propres
		Rentabilité nette des Fonds propres (%)	Résultat net / fonds propres
		Rentabilité nette des capitaux engagés	Résultat net / (capitaux propres + dettes financières)

Source : Xerfi, modèle Maxis