

La situation économique et financière des librairies indépendantes



Syndicat de la Librairie Française

Principaux contributeurs	Eline Maurel Jérémy Robiolle
Date de finalisation	Mai 2019
Site	www.xerfi.com
e-mail	etudes@xerfi.fr
Adresse	13-15 rue de Calais 75009 Paris
Téléphone	01 53 21 81 51
Fax	01 42 81 42 14

LA SYNTHÈSE	6
1. PRÉSENTATION ET MÉTHODOLOGIE	10
1.1. LA MÉTHODOLOGIE XERFI	11
À retenir	11
Les panels retenus	12
Le modèle Mapsis	16
2. L'ENVIRONNEMENT DES LIBRAIRIES INDÉPENDANTES	17
2.1. LES DÉPENSES DES MÉNAGES	18
Le poids du livre dans les dépenses culturelles des Français	18
2.2. LE MARCHÉ DU LIVRE	19
Les ventes au détail de livres imprimés	19
Les prix à la consommation des livres	20
La dynamique des ventes par segment éditorial	21
2.3. LA DISTRIBUTION DE LIVRES	22
Les parts de marché des différents circuits	22
La dynamique des différents circuits sur moyenne période (2008-2018)	23
3. LES PERFORMANCES DE LA BRANCHE LIBRAIRIE EN 2017	24
3.1. L'ANALYSE STATIQUE DE LA BRANCHE EN 2017	25
L'ensemble des performances	25
3.2. LES CARACTÉRISTIQUES DU SECTEUR	26
Le parc de librairies en France et le taux de défaillance	26
L'indicateur Xerfi Risk	27
3.3. LES COMPARAISONS DE PERFORMANCES AVEC D'AUTRES SECTEURS	28
La marge commerciale	28
L'excédent brut d'exploitation	29
Le résultat net	30

4. LA SITUATION ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE DES LIBRAIRIES (2011-2017)	31
4.1. L'ANALYSE DYNAMIQUE DES LIBRAIRIES 2011-2017	32
L'ensemble des performances	32
4.2. L'ACTIVITÉ DES LIBRAIRIES	33
Le chiffre d'affaires	33
4.3. LES PRINCIPAUX POSTES DE CHARGES	35
Les AACE	35
Les frais de personnel	37
Focus sur l'impact du CICE sur les frais de personnel	39
Les impôts et taxes	40
4.4. LES SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION	41
La marge commerciale	41
L'excédent brut d'exploitation	43
Le résultat courant avant impôt	44
Le résultat net	45
Focus sur l'impact du CICE sur le taux d'EBE et de résultat net	47
4.5. LE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION	49
Le besoin en fonds de roulement	49
Les stocks	50
5. LE RÉCAPITULATIF DES ÉTATS FINANCIERS DES LIBRAIRIES	52
5.1. LES GRANDES LIBRAIRES	53
Le compte de résultat en % du chiffre d'affaires	53
Le compte de résultat en % de la marge commerciale	54
Le bilan en % de l'actif et du passif	55
Les principaux ratios	56
5.2. LES LIBRAIRIES DE TAILLE INTERMÉDIAIRE	58
Le compte de résultat en % du chiffre d'affaires	58
Le compte de résultat en % de la marge commerciale	59
Le bilan en % de l'actif et du passif	60
Les principaux ratios	61

5.3. LES PETITES LIBRAIRIES	63
Le compte de résultat en % du chiffre d'affaires	63
Le compte de résultat en % de la marge commerciale	64
Le bilan en % de l'actif et du passif	65
Les principaux ratios	66

LA SYNTHÈSE

LA CONCURRENCE SE RENFORCE SUR UN MARCHÉ DU LIVRE EN REPLI

Après un exercice 2017 déjà orienté à la baisse, le recul des ventes de livres s'est confirmé en 2018, en lien avec la conjoncture relativement morose (gains de pouvoir d'achat limités, consommation en berne, etc.) et l'essoufflement des ventes de *best sellers*, qui en constituent traditionnellement la locomotive. Le marché s'est ainsi replié de 2,4% en volume sur l'année, recul à peine compensé par les prix. De fait, la hausse des prix est encore restée cantonnée à moins de 1% en 2018 malgré l'accélération de l'inflation générale sur un an, signe des tensions déflationnistes à l'œuvre sur le marché et de la prudence des éditeurs, seuls habilités à fixer le prix des livres en vertu de la loi Lang. Au final, entre 2008 et 2018, le marché s'est érodé en moyenne de 0,4% par an. Les librairies n'ont pas été épargnées, loin s'en faut. D'autant que la concurrence, en provenance des *pure players* de la vente en ligne (avec la dématérialisation croissante des contenus) et des grandes surfaces culturelles (avec l'extension du parc de magasins, particulièrement celui de Cultura et, dans une moindre mesure, de la FNAC et des Espaces Culturels Leclerc) s'est renforcée. Si les librairies de 1^{er} rang ont réussi à limiter la casse (-0,8% par an en moyenne sur la même période), celles de 2^e niveau ont subi une forte baisse des ventes, proche de 3% par an.

LES PETITES LIBRAIRIES EN DÉCROISSANCE, MAIS UN LÉGER MIEUX VOUÉ À SE PROLONGER ?

D'après nos calculs, les petites librairies ont plus fortement souffert du renforcement de la concurrence et de la baisse des ventes de livres ces dernières années. Le chiffre d'affaires des entreprises du panel P (100 k€ < CA < 300 k€) a reculé de 0,9% entre 2011 et 2017. En raison de leur taille réduite, ces opérateurs ne peuvent notamment pas disposer d'un fond de catalogue aussi large que celui des leaders du marché (librairies de taille plus importante et circuits concurrents), ce qui peut limiter leur attractivité. Les entreprises des panels G (CA > 1 M€) et M (CA entre 300 k€ et 1 M€) ont quant à elles enregistré une hausse de leur activité entre 2011 et 2017 (respectivement +5,8% et +4,0%). Ces opérateurs sont parvenus à mieux résister à la concurrence des GSC et des *pure players*, grâce à leurs atouts traditionnels (qualité du conseil, savoir-faire en termes d'animations culturelles, positionnement sur plusieurs marchés, etc.). Élément notable : l'année 2017 a marqué une vraie rupture, avec une baisse du chiffre d'affaires des grandes et moyennes librairies et un redressement de l'activité des petites librairies. Les petites structures ont en effet pu profiter du regain d'intérêt des Français pour le commerce de proximité, bien observé dans d'autres secteurs du commerce de détail. Simple regain d'intérêt ou nouvelle tendance de fond sur le marché ? L'avenir le dira.

LA RÉSILIENCE DU SECTEUR, PRESQUE UNE EXCEPTION DANS L'ÉCONOMIE FRANÇAISE

Le secteur fait toutefois preuve d'une résilience assez exceptionnelle. Certes, en raison des difficultés récentes, de nombreuses librairies ont dû fermer ces dernières années. Si bien qu'entre 2010 et 2017, le nombre d'établissements spécialisés en France s'est réduit de plus de 150 unités, soit une baisse de 6% sur la période. Mais le taux de défaillance du secteur, qui avait atteint 3,2% en 2014, est depuis retombé à 2% en 2017, et même à 1,8% en 2018. Un taux nettement inférieur à celui du commerce de détail de fleurs (2,5% l'an passé) ou du commerce de détail de meubles (3,6%), et ce en dépit de moins bonnes performances financières. Le métier de libraire reste une affaire de passionnés pour qui la rentabilité n'est pas une fin en soi. L'engagement des libraires (parfois même le sacrifice) et l'attachement à leur métier les conduisent à garder coûte que coûte leur commerce ouvert là où, dans d'autres secteurs, le maintien en activité ne paraîtrait pas souhaitable ou possible.

LE CICE A ÉTÉ UNE VRAIE BOUFFÉE D'OXYGÈNE POUR LA PROFESSION

La survie des librairies doit aussi beaucoup aux dispositifs fiscaux mis en place ces dernières années. À commencer par le CICE (Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi), avantage fiscal qui concerne les entreprises employant des salariés et qui équivaut à une baisse des cotisations sociales sur les salaires compris entre 1 et 2,5 SMIC (baisse de 4% en 2013, de 6% de 2014 à 2017). Dans un secteur où 90% de la masse salariale est concernée, le CICE a fait office de véritable bouffée d'oxygène pour la profession, avec une baisse annuelle de 0,3 point à 0,8 point du poids des frais de personnel dans le chiffre d'affaires depuis 2013 (cf. tableau ci-dessous), premier exercice de mise en place du dispositif (avec rétroactivité). C'est particulièrement le cas pour les grandes et moyennes librairies, dont le poids des frais de personnel est relativement plus important. Au point que le CICE représentait entre la moitié et les trois quarts des bénéfices nets (y compris éléments exceptionnels) générés par les librairies selon les panels en 2017. Sans l'apport du CICE, la marge nette des librairies du panel des librairies de taille intermédiaire (panel M) aurait par exemple atteint 0,3% du chiffre d'affaires en 2017 (contre 1,1% avec le dispositif). Quand on sait que beaucoup de librairies labellisées ont également profité d'une exonération totale ou partielle de la Contribution économique territoriale (CET), le secteur est sans conteste très dépendant des aides des pouvoirs publics. Du maintien ou non de ces aides dépendra la survie de nombreuses librairies dans les prochaines années.

■ L'impact du CICE sur le taux de résultat net des librairies (yc éléments exceptionnels)

Unités : part en % du chiffre d'affaires et point de pourcentage

	Taux de RN yc CICE			Taux de RN hors CICE			Impact du CICE (point)		
	Panel G	Panel M	Panel P	Panel G	Panel M	Panel P	Panel G	Panel M	Panel P
2011	0,6%	1,4%	2,1%	0,6%	1,4%	2,1%	-	-	-
2012	0,4%	0,9%	1,4%	0,4%	0,9%	1,4%	-	-	-
2013	1,4%	1,5%	1,1%	1,0%	1,0%	0,8%	0,4	0,4	0,3
2014	1,5%	1,8%	-0,8%	0,8%	1,1%	-1,3%	0,7	0,7	0,5
2015	2,0%	1,9%	0,3%	1,3%	1,2%	-0,2%	0,7	0,7	0,5
2016	1,2%	1,6%	2,0%	0,6%	0,9%	1,4%	0,7	0,7	0,6
2017	1,7%	1,1%	2,1%	0,9%	0,3%	1,5%	0,8	0,8	0,6

Source : Xerfi, modèle Mapsis

LA SANTÉ FINANCIÈRE RÉELLE DES LIBRAIRIES DIFFICILE À APPRÉHENDER ?

Dans ce contexte, difficile d'apprécier la situation financière réelle des librairies à partir de leur bas de compte de résultat. Hormis les librairies de taille intermédiaire, la marge nette dans le secteur s'est au pire stabilisée sur les 7 dernières années, ce qui laisserait supposer une meilleure santé financière. Sans doute d'ailleurs est-ce l'une des raisons pour lesquelles la note Xerfi Risk, censée restituer une probabilité de défaillance moyenne dans le secteur, n'a jamais été aussi basse depuis 2011 (60,3 en 2017 et même 53,8, soit une probabilité de défaut moyenne, contre 71,9 en 2013 et 68,9 en 2014, années très difficiles pour la profession). Mais cette amélioration apparente des performances financières est à prendre avec le plus de précaution possible. Au-delà des dispositifs fiscaux déjà évoqués, plusieurs indicateurs invitent à la prudence :

- le taux de marge des moyennes et grandes librairies ne s'est que légèrement redressé entre 2011 et 2017 (respectivement +1,0 point et +0,9 point de chiffre d'affaires), quand celui des petites librairies se repliait dans le même temps (-0,4 point), en dépit des efforts de la profession pour un meilleur partage de la valeur au sein de la filière ;

- les charges ont eu tendance à progresser sur la période (de +0,2 point à +1,2 point pour les autres achats et charges externes, de +0,7 point à +1,5 point pour les frais de personnel hors CICE).

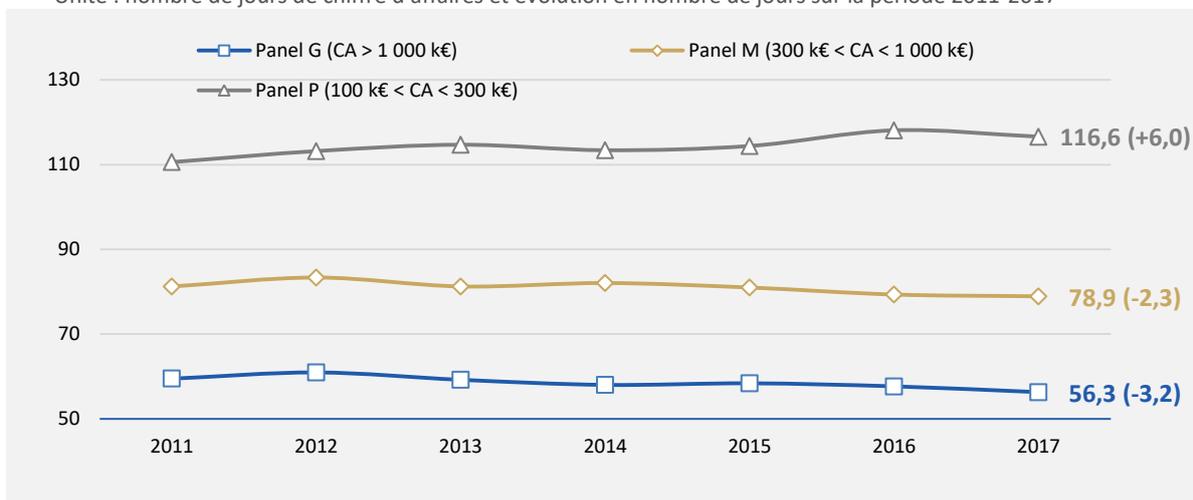
En bref, la situation financière des librairies reste particulièrement contrainte, pour ne pas dire précaire.

LA RÉDUCTION DES STOCKS : UNE STRATÉGIE QUI N'EST PAS SANS RISQUE À MOYEN TERME

Sous pression, les librairies ont éprouvé les pires difficultés à financer leur cycle d'exploitation ces dernières années. Si elles doivent proposer un nombre important de références pour attirer et fidéliser la clientèle, certaines d'entre elles ont ainsi pu être tentées de rationaliser leurs stocks pour alléger les pressions sur leur trésorerie. C'est le cas des grandes et moyennes librairies, souvent contraintes, qui s'attachent désormais à maximiser la rotation des stocks (hors *best sellers*). Résultat : le poids des stocks de ces deux catégories de librairies a baissé depuis 2011 (respectivement -3,2 jours et -2,3 jours de chiffre d'affaires, cf. graphique ci-dessous). Une stratégie qui n'est bien sûr pas sans risque, car proposer un assortiment important de références reste l'un des principaux avantages comparatifs des librairies. De leur côté, les petites librairies ont eu plus de mal à contenir le ratio stocks / chiffre d'affaires (+6,0 jours de chiffre d'affaires entre 2011 et 2017), notamment avec la baisse de leur activité sur moyenne période. D'autant que ces dernières ne disposent pas des mêmes marges de manœuvre pour optimiser leurs stocks (dépendance à l'office, rapport de forces défavorable avec les éditeurs/diffuseurs, etc.).

■ L'évolution du poids des stocks des librairies

Unité : nombre de jours de chiffre d'affaires et évolution en nombre de jours sur la période 2011-2017



Source : Xerfi, modèle Mapsis

Eline Maurel et Jérémy Robiolle, juin 2019

PRÉSENTATION ET MÉTHODOLOGIE

1.1. LA MÉTHODOLOGIE XERFI	11
À retenir	11
Les panels retenus	12
Le modèle Mapsis	16

Champ de l'étude

L'étude menée par Xerfi porte sur la situation économique et financière **des librairies indépendantes au cours de la période 2011-2017**. 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, 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 (Decitre, Gibert Joseph, etc.).

■ Deux logiques d'analyse complémentaires



Source : Xerfi

Constitution d'une liste d'entreprises

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. Certaines librairies sont notamment enregistrées sous les codes 46.94Z « Commerce de gros d'autres biens domestiques » et 47.62Z « Commerce de détail de journaux et papeterie en magasin spécialisé ».

Ces recherches propres à Xerfi ont été complétées par les listes de librairies fournies par le Syndicat de la librairie française (SLF). Un tri rigoureux a ensuite été opéré afin de ne conserver que les sociétés spécialisées dans la vente de livres (suppression des entreprises trop diversifiées, notamment dans la papeterie, le multimédia, etc.).

Constitution de deux échantillons

À partir de cette première liste, Xerfi a constitué deux échantillons selon la disponibilité des comptes des entreprises.

1. Pour l'analyse statique des performances de la branche, ont été retenues les sociétés ayant déposé leurs comptes aux Greffes des Tribunaux de Commerce pour l'année 2017 et pour une durée d'exercice de 12 mois. Un panel de 389 entreprises a ainsi été constitué pour l'analyse des performances économiques et financières de **l'ensemble de la branche de la librairie en 2017**.
2. Pour l'analyse dynamique sur la période 2011-2017, seules les sociétés ayant déposé leurs comptes aux Greffes des Tribunaux de Commerce pour toutes les années de la période ont été conservées, aboutissant à la constitution d'un panel d'un peu plus de 300 entreprises. Nous avons fait ce choix méthodologique afin de disposer d'un **panel constant** (constitué des mêmes entreprises) pour toute la période analysée (2011-2017) et ainsi d'assurer la cohérence et la continuité des résultats.

154 sociétés retenues pour l'analyse dynamique sur la période 2011-2017

Pour analyser la dynamique des performances d'une librairie « type », Xerfi a ensuite réalisé une ultime étape de sélection en utilisant son modèle Maxis (voir détails pages suivantes). Ce processus a permis d'obtenir un échantillon de sociétés représentatives et pérennes sur la période 2011-2017 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 :

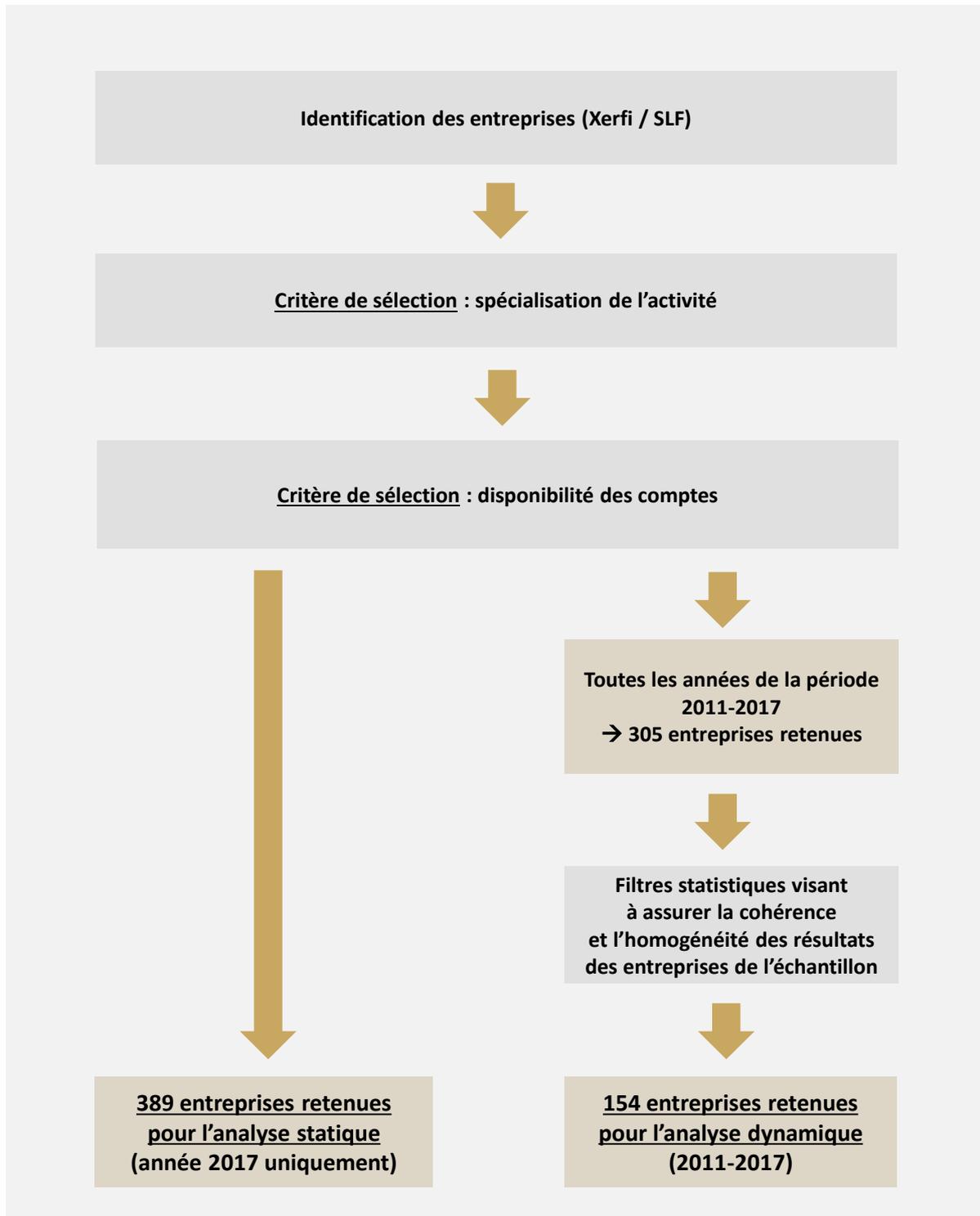
- la disponibilité des comptes : seules les sociétés ayant déposé leurs comptes aux Greffes des Tribunaux de Commerce pour chacune des années de la période 2011-2017 et pour des exercices de 12 mois chacun ont été sélectionnées ;
- l'absence de comportements atypiques : les sociétés dont le compte de 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, **154** entreprises représentatives ont été retenues au sein du panel.

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.

■ Principales étapes de la constitution des échantillons de librairies indépendantes



Source : Xerfi

Une segmentation par taille

Afin de mener une analyse plus fine des performances des librairies selon leur taille, Xerfi a scindé les panels initiaux de sociétés en 3 échantillons selon le chiffre d'affaires des entreprises. Les tableaux ci-dessous présentent les principales caractéristiques des trois panels analysés dans l'étude, baptisés G (grandes librairies), M (librairies de taille intermédiaire) et P (petites librairies), pour l'analyse statique (2017) et l'analyse dynamique (2011-2017).

1/Analyse statique (2017)

■ Caractéristiques des 3 panels d'entreprises

Nom du panel	Catégorie	Chiffre d'affaires	Nombre de sociétés dans le panel	Chiffre d'affaires moyen (2017)	Chiffre d'affaires médian (2017)
G	Grandes librairies	1 M€ et plus	101	4,7 M€	2,2 M€
M	Librairies moyennes	de 300 k€ à 1 M€	156	572 k€	522 k€
P	Petites librairies	de 100 K€ à 300 K€	132	178 k€	182 k€

Source : Xerfi d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

2/ Analyse dynamique (2011-2017)

■ Caractéristiques des 3 panels d'entreprises

Nom du panel	Catégorie	Chiffre d'affaires	Nombre de sociétés dans le panel	Chiffre d'affaires moyen (2017)	Chiffre d'affaires médian (2017)
G	Grandes librairies	1 M€ et plus	46	3,2 M€	2,6 M€
M	Librairies moyennes	de 300 k€ à 1 M€	68	571 k€	517 k€
P	Petites librairies	de 100 K€ à 300 K€	40	185 k€	185 k€

Source : Xerfi d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

Le modèle d'analyse économique et financière sectorielle

Pour analyser la situation économique et financière des librairies indépendantes, Xerfi a utilisé les données comptables des 154 entreprises retenues en utilisant 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 résultats représentatifs du secteur, et de comprendre comment les opérateurs s'adaptent à l'évolution de la situation économique.

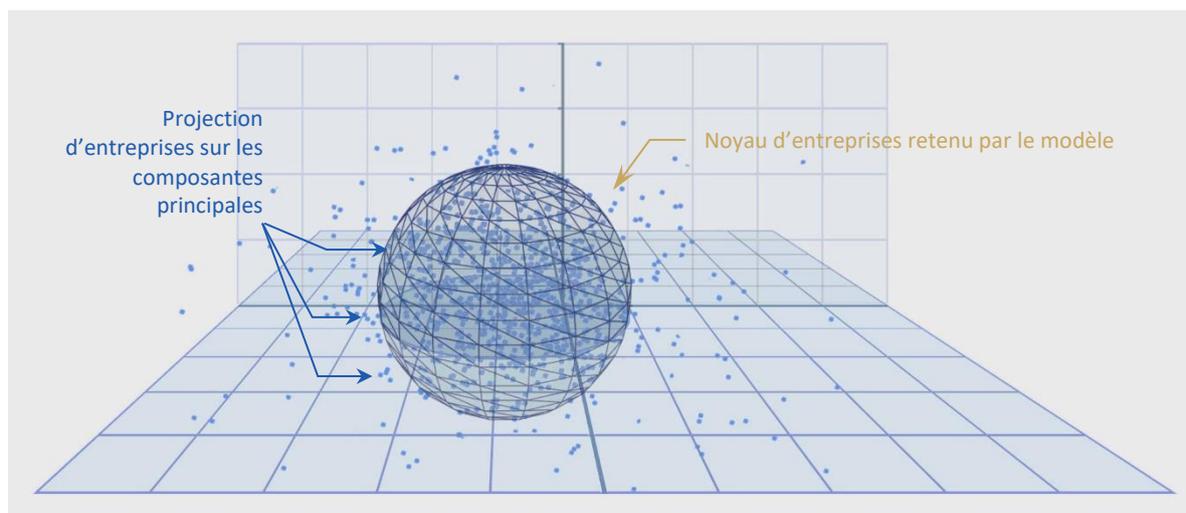
Les entreprises retenues dans l'analyse sont celles ayant déposé leurs comptes sur l'ensemble de la période étudiée. La méthode exclut par construction les entités disparues ainsi que celles récemment créées. Nous avons ainsi réalisé une analyse des performances économiques et financières de librairies **pérennes sur la période 2011-2017**.

Une sélection rigoureuse destinée à identifier les entreprises représentatives du secteur

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'écartier les sociétés présentant des résultats atypiques (résultats exceptionnels excessifs, comportement de filiale avec des transferts de trésorerie, etc.).

Les comportements observés sur les entités filtrées à l'issue de ce processus sont ceux qu'il est le plus probable d'observer chez une librairie de chaque catégorie (petites, moyennes et grandes 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.



Source : Xerfi, modèle Mapsis

L'ENVIRONNEMENT DES LIBRAIRIES INDÉPENDANTES

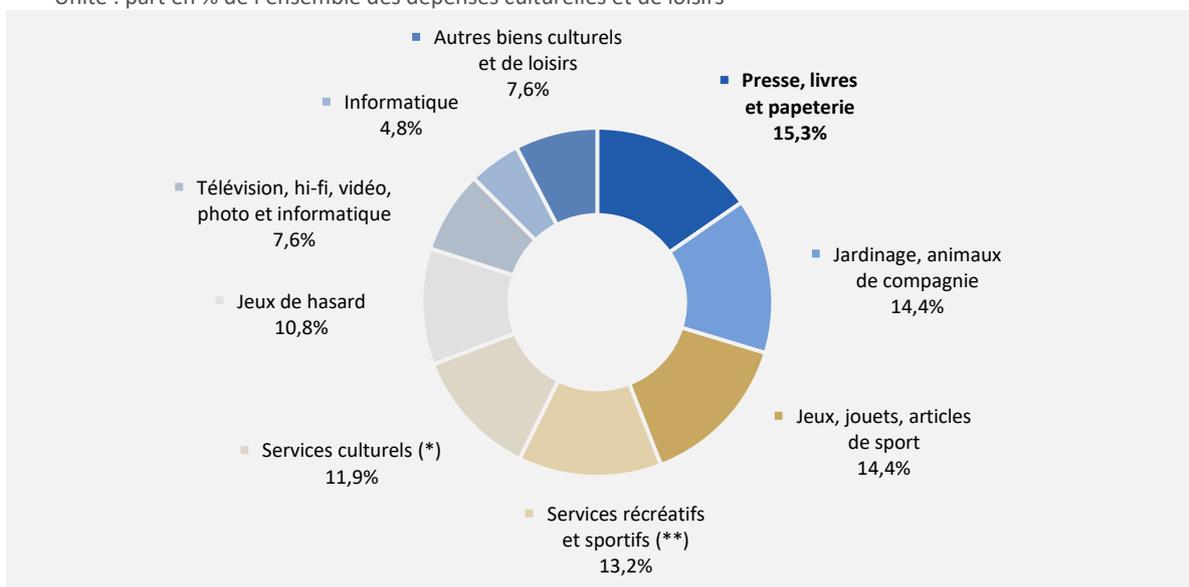
2.1. LES DÉPENSES DES MÉNAGES	18
Le poids du livre dans les dépenses culturelles des Français	18
2.2. LE MARCHÉ DU LIVRE	19
Les ventes au détail de livres imprimés	19
Les prix à la consommation des livres	20
La dynamique des ventes par segment éditorial	21
2.3. LA DISTRIBUTION DE LIVRES	22
Les parts de marché des différents circuits	22
La dynamique des différents circuits sur moyenne période (2008-2018)	23

Baisse tendancielle du poids du livre dans les dépenses culturelles

Les livres, la presse et les articles de papeterie restent la première catégorie de biens culturels achetés par les Français. Ils représentaient 15,3% des dépenses culturelles et de loisirs en 2017. Toutefois, leur poids ne cesse de diminuer (-4,6 points depuis 2000). En effet, les Français lisent de moins en moins et se tournent vers d'autres loisirs (sports, Internet, parc d'attractions, etc.). Ainsi, le temps consacré à la lecture est en baisse constante ces dernières années, tout comme le nombre de gros lecteurs (plus de 20 livres par an).

Répartition des dépenses culturelles et de loisirs des Français en 2017

Unité : part en % de l'ensemble des dépenses culturelles et de loisirs



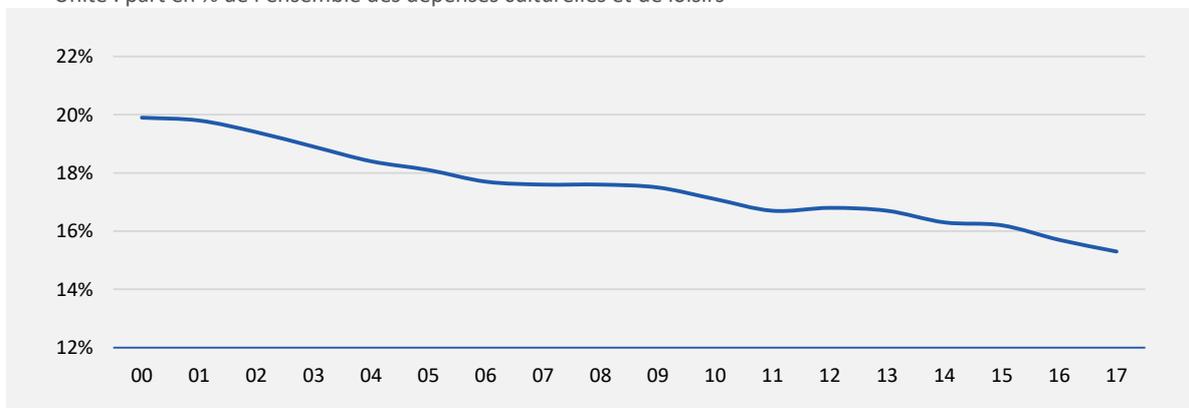
(*) Cinéma, spectacles vivants, musées, abonnements audiovisuels, développements de tirage de photos, etc.

(**) Sport, location de matériel sportif, fêtes foraines, parcs d'attractions, voyages à forfait, week-ends, etc.

Source : INSEE

Poids du livre, de la presse et de la papeterie dans les dépenses culturelles des Français

Unité : part en % de l'ensemble des dépenses culturelles et de loisirs



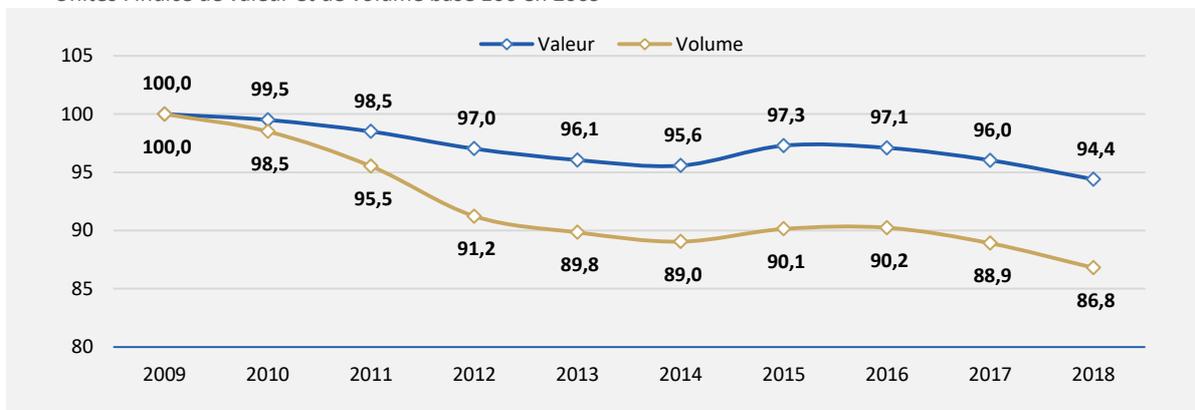
Traitement Xerfi / Source : INSEE

Nouvelle baisse des ventes de livres en 2018

Le marché du livre est à la peine depuis 10 ans. Cette tendance s’est confirmée l’an dernier, avec un recul des ventes de livres de 2,4% en volume. Outre une conjoncture économique peu porteuse (gains de pouvoir d’achats limités, consommation en berne), le marché du livre a été pénalisé par l’essoufflement des ventes des *best-sellers*, qui en constituent traditionnellement la locomotive. Ainsi, le Top 20 des meilleures ventes a enregistré une baisse de 4,3% du nombre d’exemplaires vendus par rapport au Top 20 de 2017. Au final, seuls les segments jeunesse et bandes dessinées ont su tirer leur épingle du jeu. Par ailleurs, les éditeurs ont une nouvelle fois limité leurs revalorisations tarifaires, ce qui a pesé sur le marché en valeur (-1,7%).

Ventes de livres imprimés sur le marché français

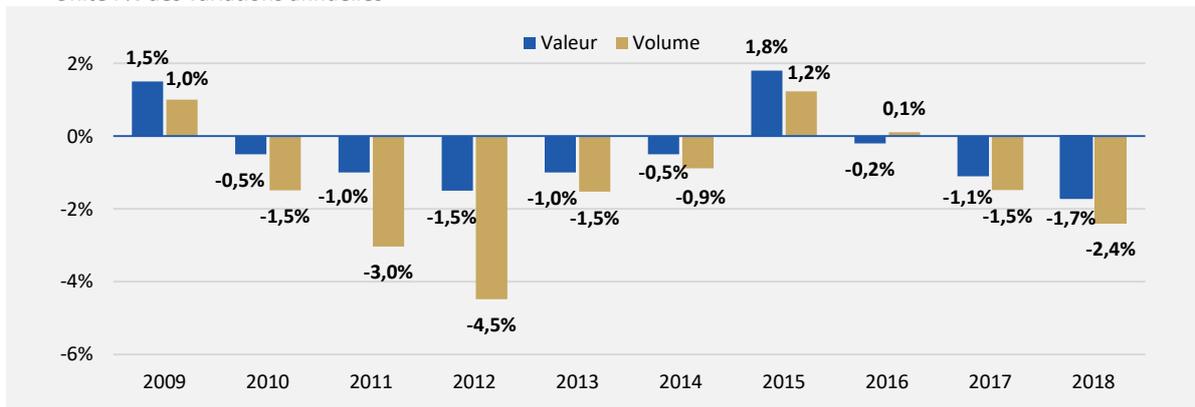
Unités : indice de valeur et de volume base 100 en 2009



Traitement Xerfi / Source : Livres Hebdo/I+C

Ventes de livres imprimés sur le marché français

Unité : % des variations annuelles



Traitement Xerfi / Source : Livres Hebdo/I+C

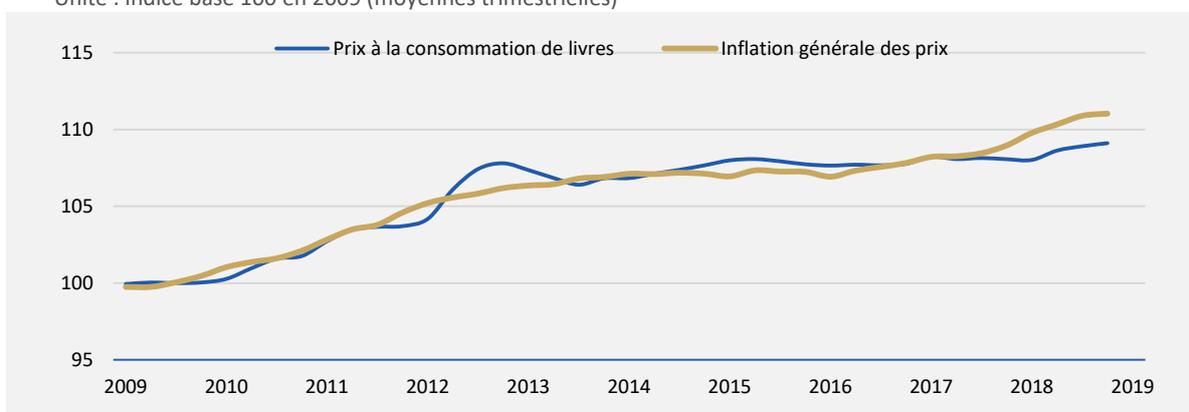
Note : depuis 2017, les données Livre Hebdo / I+C intègrent également les ventes de livres numériques.

Des hausses de prix limitées

La stagnation des ventes de livres sur longue période et la faible inflation en France ont incité les éditeurs, seuls habilités à fixer les prix des livres en vertu de loi Lang, à se montrer très prudents dans leurs politiques de revalorisation tarifaires ces dernières années (+1,7% entre 2013 et 2018). La hausse des prix est encore restée cantonnée à moins de 1% en 2018 malgré l'accélération de l'inflation sur un an (+1,8%), reflétant les tensions déflationnistes à l'œuvre sur le marché. Cela fait désormais trois ans de suite que l'inflation générale des prix progresse plus vite que les prix à la consommation de livres.

Prix à la consommation des livres vs inflation générale des prix en France

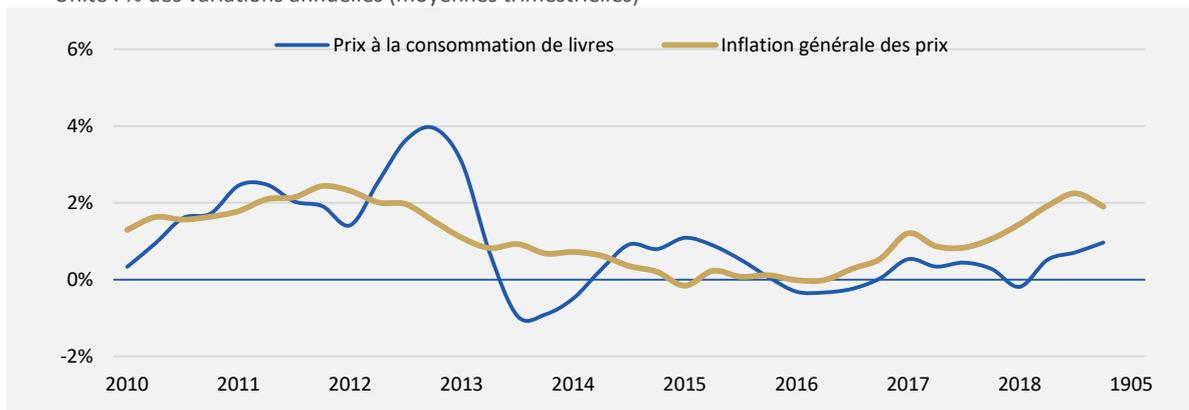
Unité : indice base 100 en 2009 (moyennes trimestrielles)



Traitement Xerfi / Source : INSEE, dernière donnée disponible T4 2018

Prix à la consommation des livres vs inflation générale des prix en France

Unité : % des variations annuelles (moyennes trimestrielles)



Traitement Xerfi / Source : INSEE, dernière donnée disponible T4 2018

Prix à la consommation des livres vs inflation générale des prix en France

Unités : indice base 100 en 2009, % des variations annuelles

		2013	2014	2015	2016	2017	2018
Livres	Indice	106,9	107,2	107,9	107,7	108,1	108,7
	Var.	0,4%	0,4%	0,6%	-0,2%	0,4%	0,5%
Infla.	Indice	106,6	107,1	107,2	107,4	108,5	110,5
	Var.	0,9%	0,5%	0,1%	0,2%	1,0%	1,8%

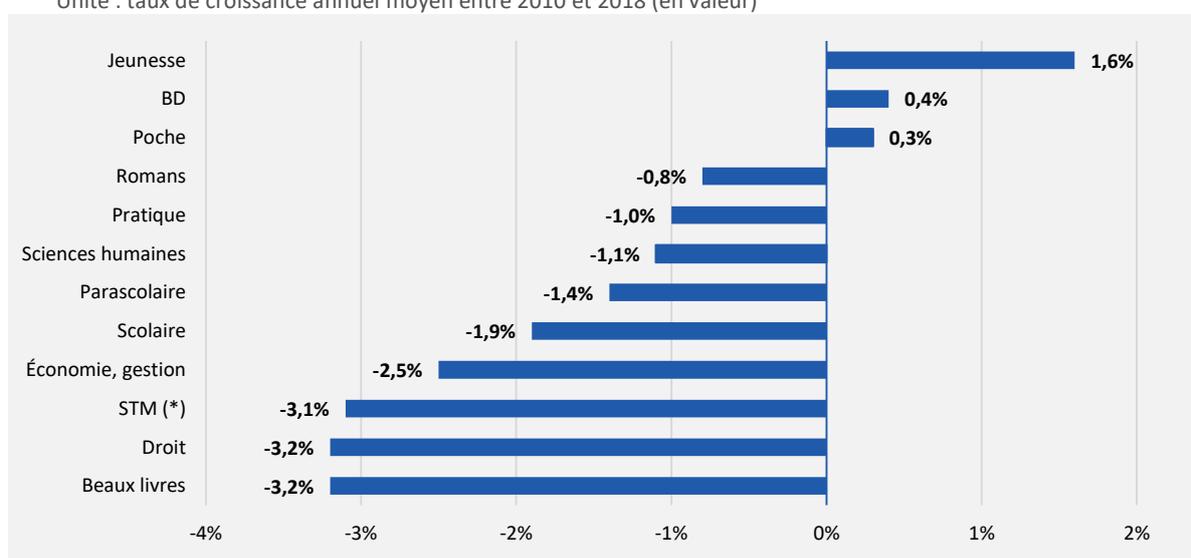
Traitement Xerfi / Source : INSEE

Le livre jeunesse, locomotive du marché

La baisse des ventes de livres ces dernières années a concerné la plupart des segments éditoriaux. Les ouvrages de référence papier ont été les plus durement touchés du fait, entre autres, de la numérisation et de la concurrence d'Internet. Trois catégories ont mieux résisté : le livre de poche, qui a profité de son positionnement prix attractif et de sa large distribution ; la bande dessinée, qui bénéficie d'un « effet *best-seller* » important et du succès des mangas ; le livre jeunesse, qui s'impose comme le principal moteur du marché du livre sur moyenne période. Ce dernier segment et celui des bandes dessinées ont d'ailleurs été les seuls à voir leurs ventes progresser en 2018.

Évolution des ventes par catégorie éditoriale sur moyenne période

Unité : taux de croissance annuel moyen entre 2010 et 2018 (en valeur)



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

Évolution des ventes au détail de livres imprimés par segment éditorial

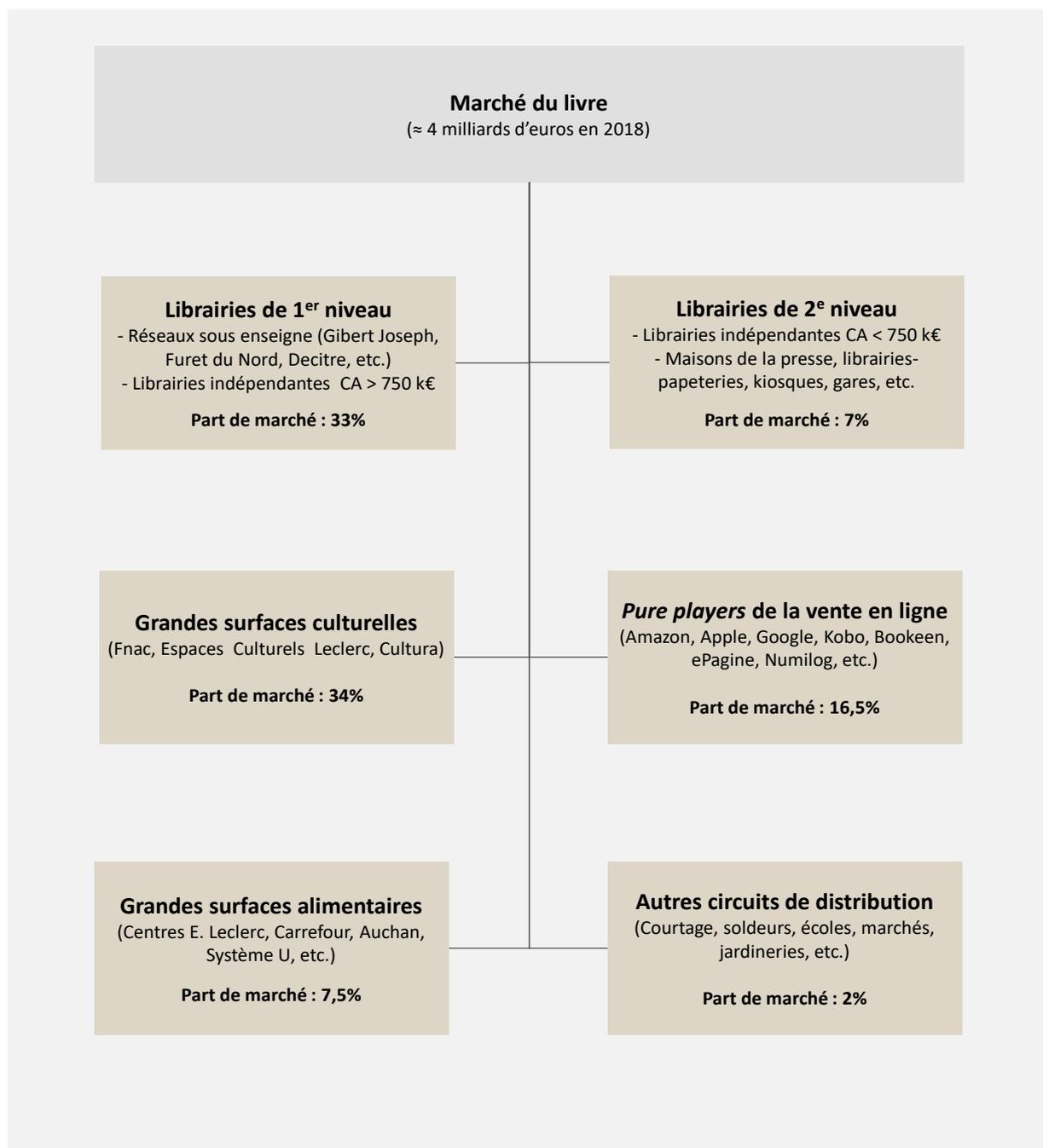
Unité : % des variations annuelles des ventes en valeur

	2014	2015	2016	2017	2018
Bandes dessinées	-1,0%	3,0%	0,0%	2,0%	1,0%
Beaux livres	-3,5%	-3,0%	-1,5%	-4,0%	-3,0%
Dictionnaires	-5,0%	-2,5%	-3,0%	-4,5%	-5,0%
Droit	-2,0%	-1,0%	-2,5%	-2,5%	-3,5%
Économie, gestion	-2,5%	-0,5%	-1,5%	-2,5%	-3,0%
Jeunesse	3,0%	3,5%	4,5%	0,0%	1,0%
Parascolaire	-1,0%	-0,5%	-0,5%	-2,0%	-2,0%
Poche	0,0%	2,0%	1,5%	0,0%	-1,0%
Pratique	-0,0%	2,0%	-1,0%	-2,0%	-1,5%
Romans	-1,0%	4,0%	-2,0%	0,0%	-2,0%
Sciences humaines	-3,0%	-0,5%	0,0%	-2,0%	-3,0%
Scolaire	-3,5%	0,5%	-0,5%	-1,5%	-4,0%
STM (*)	-4,0%	-2,0%	-2,5%	-2,0%	-4,0%

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

Méthodologie : le périmètre de l'indicateur présenté ci-dessus exclut les fascicules, les albums de coloriages, les images et les livres numériques. Les ventes réalisées en VPC traditionnelle, en GSS non culturelle et en courtage ne sont pas non plus comptabilisées.

■ Parts de marché des différents circuits de distribution de livres en 2018 (*)



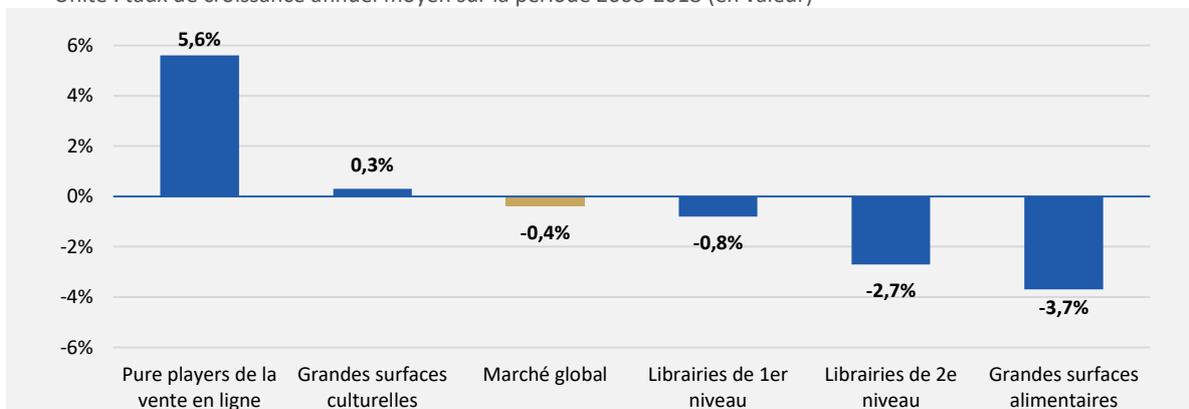
(*) Liste non exhaustive, ventes d'ouvrages papier et numériques pour chaque circuit de distribution
 Source : Xerfi d'après Baromètre Kantar TNS-Sofres pour MCC-SLL/OEL, Greffes des Tribunaux de Commerce et opérateurs

Les librairies perdent du terrain

L'évolution des rapports de forces entre les différents circuits de distribution de livres au cours de la dernière décennie a clairement tourné en faveur des *pure players* (Amazon en premier lieu), avec un taux de croissance annuel moyen des ventes de 5,6% entre 2008 et 2018 selon Xerfi. Dans une moindre mesure, les grandes surfaces culturelles ont également renforcé leurs positions, notamment grâce à l'extension de leur parc (particulièrement celui de Cultura et, dans une moindre mesure, de la FNAC et des Espaces culturels Leclerc). Du côté des circuits en difficulté, les librairies de 1^{er} niveau ont réussi à limiter la chute de leurs ventes (-0,8% en moyenne chaque année), contrairement aux librairies de 2^e niveau (-2,7%) et des grandes surfaces alimentaires (-3,7%). Ces tendances se sont poursuivies en 2018, où seules les ventes de livres des *pure players* ont progressé.

Évolution des ventes au détail de livres imprimés par circuit de distribution

Unité : taux de croissance annuel moyen sur la période 2008-2018 (en valeur)



Traitement Xerfi / Source : Livres Hebdo / I+C

Évolution des ventes au détail de livres imprimés par circuit de distribution

Unité : % des variations annuelles des ventes en valeur

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Librairies de 1^{er} niveau	-2,5%	-0,5%	0,5%	1,7%	-0,7%	-2,0%	-1,4%
Librairies de 2^e niveau	-8,0%	-2,0%	0,3%	-0,4%	-1,5%	-2,8%	-2,1%
Grandes surfaces culturelles	-1,0%	-5,5%	0,3%	3,6%	2,6%	1,6%	-0,2%
Grandes surfaces alimentaires	-4,0%	-3,0%	-4,3%	-1,8%	-5,3%	-5,8%	-5,8%
Pure players de la vente en ligne	6,5%	6,0%	4,0% (*)	6,5% (*)	5,5% (*)	4,5% (*)	2,0% (*)

(*) Estimations Xerfi / Traitement Xerfi / Source : Livres Hebdo/I+C

Méthodologie : une rupture statistique est intervenue entre 2013 et 2014 concernant la catégorie des *pure players* de la vente en ligne. Ainsi, les données présentées entre 2010 et 2013 concernent les ventes réalisées sur le web par l'ensemble des distributeurs au détail de livres, tous circuits confondus. Depuis 2014, les données présentées (estimées par Xerfi) concernent uniquement les ventes réalisées par les spécialistes de la vente sur Internet.

LES PERFORMANCES DE LA BRANCHE LIBRAIRIE EN 2017

3.1. L'ANALYSE STATIQUE DE LA BRANCHE EN 2017	25
L'ensemble des performances	25
3.2. LES CARACTÉRISTIQUES DU SECTEUR	26
Le parc de librairies en France et le taux de défaillance	26
L'indicateur Xerfi Risk	27
3.3. LES COMPARAISONS DE PERFORMANCES AVEC D'AUTRES SECTEURS	28
La marge commerciale	28
L'excédent brut d'exploitation	29
Le résultat net	30

3.1. L'ANALYSE STATIQUE DE LA BRANCHE EN 2017

L'ensemble des performances

Méthodologie : Pour l'analyse des performances de la branche, ont été retenues les sociétés ayant déposé leurs comptes aux Greffes des Tribunaux de Commerce pour l'année 2017 et pour une durée d'exercice de 12 mois. Un panel de [389 entreprises](#) spécialisées a ainsi été constitué pour l'analyse des performances économiques et financières de **l'ensemble de la branche de la librairie en 2017**. Pour davantage d'informations, se reporter à la partie « Présentation et méthodologie ». Afin d'éviter une trop forte surpondération des grandes librairies, une moyenne brute (non pondérée) a été calculée pour l'ensemble de l'échantillon.

■ Performances économiques et financières de la branche librairie en 2017

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

	Grandes librairies (CA > 1 M€)	Librairies moyennes (0,3 M€ < CA < 1 M€)	Petites librairies (0,1 M€ < CA < 0,3 M€)	Moyenne brute (non pondérée)
PRINCIPAUX POSTES DE CHARGES				
Poids des autres achats et charges externes	15,2%	14,4%	17,8%	15,8%
Poids des frais de personnel (yc CICE)	18,9%	19,2%	15,4%	17,8%
Poids des impôts et taxes	1,3%	0,8%	1,1%	1,0%
PRINCIPAUX SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION				
Taux de marge commerciale (% des ventes marchandises)	36,4%	35,5%	34,3%	35,3%
Taux de marge commerciale (% du chiffre d'affaires)	36,1%	34,4%	32,6%	34,2%
Taux d'excédent brut d'exploitation	1,8%	3,3%	4,0%	3,1%
Taux de résultat courant avant impôt	0,7%	2,4%	2,5%	2,0%
Taux de résultat net (yc éléments exceptionnels)	0,9%	1,9%	2,5%	1,8%
Taux de résultat net (hors éléments exceptionnels)	0,0%	2,0%	2,1%	1,5%
PRINCIPAUX RATIOS DE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION				
Stocks	53,1	77,2	100,1	78,7
Coefficient de rotation des stocks	4,3	3,0	2,3	3,1

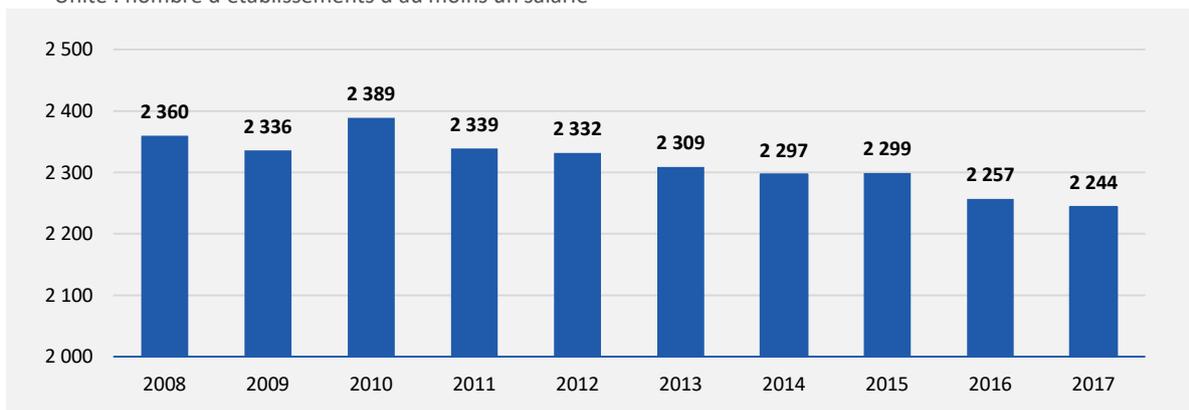
Traitement Xerfi / Source : Greffes des Tribunaux de Commerce

Un net ralentissement des défaillances par rapport à la période 2012-2014

Le nombre de librairies en France décline progressivement depuis le début des années 2000 (-6,1% entre 2010 et 2017), du moins celles employant au moins un salarié, telles que recensées par l'ACOSS (plus de 2 200 à l'heure actuelle, contre environ 4 400 librairies au total). Une érosion qui tient principalement aux difficultés rencontrées par les librairies indépendantes. Pour autant, après une période 2012-2014 de fort turnover, avec de nombreuses défaillances compensées par la création de nouvelles boutiques (permettant ainsi le maintien d'un réseau dense de magasins), le taux de défaillance du secteur s'est stabilisé en-dessous des 2% en 2018, soit un niveau proche de celui de 2011, et surtout plus conforme à la moyenne nationale. Malgré les difficultés financières encore observées à l'heure actuelle, l'engagement des libraires (parfois même le sacrifice) et l'attachement à leur métier les conduisent à garder coûte que coûte leur commerce ouvert là où, dans d'autres secteurs, le maintien en activité ne paraîtrait pas souhaitable ou possible.

Population d'établissements spécialisés dans le commerce de détail de livres (*)

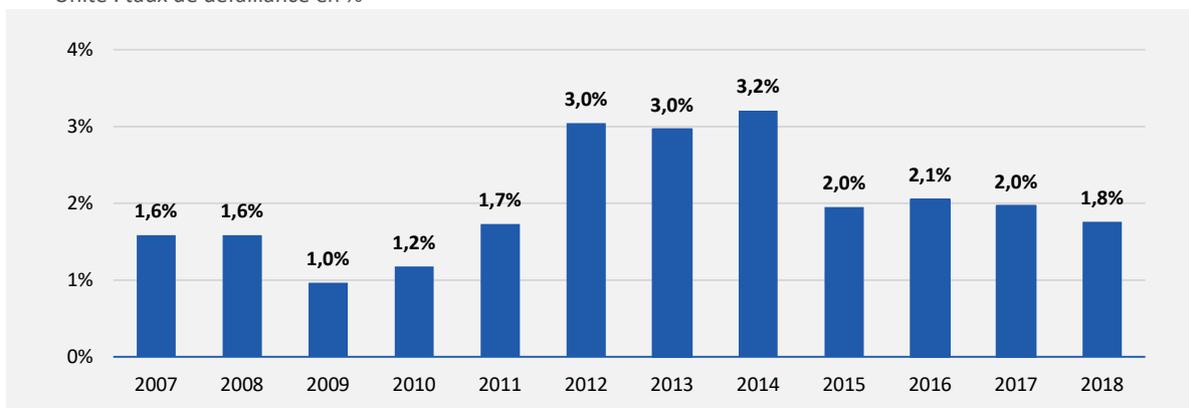
Unité : nombre d'établissements d'au moins un salarié



(*) NAF 47.61Z
 Traitement Xerfi / Source : Acooss

Taux de défaillance du commerce de détail de livres en magasin spécialisé (*)

Unité : taux de défaillance en %



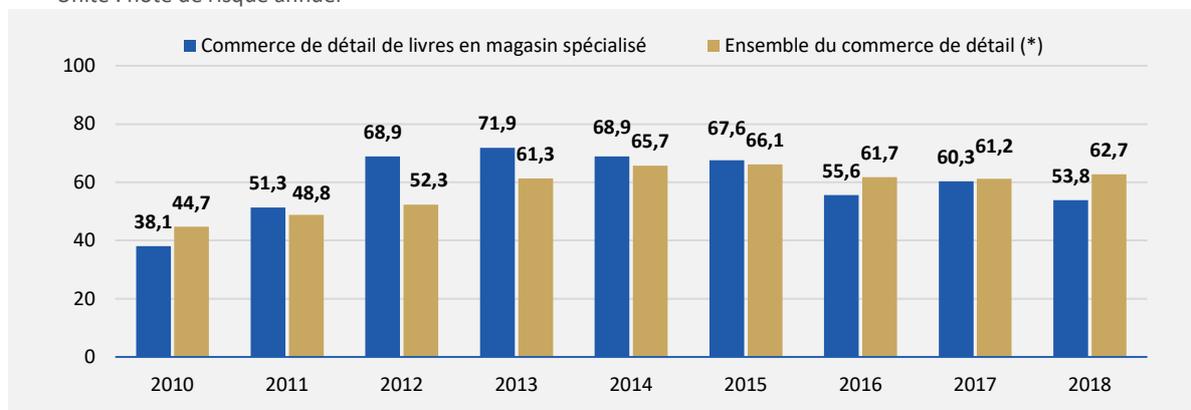
(*) NAF 47.61Z
 Traitement Xerfi / Source : Xerfi, d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

Un risque de défaillance inférieur à celui de l'ensemble du commerce de détail : une anomalie ?

Le risque de défaillance du secteur du commerce de détail de livres en magasins spécialisés a diminué depuis 2015. En 2018, l'indicateur Xerfi Risk, qui calcule la probabilité de défaut moyenne d'un secteur, est repassé en dessous du seuil des 60, signifiant que la probabilité de défaut est moyenne. Ces trois dernières années, le risque de défaillance du secteur était inférieur à celui de l'ensemble du commerce de détail. Nous le verrons, le CICE y est pour beaucoup. Mais ce n'est pas la seule explication.

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

Unité : note de risque annuel



(*) Hors automobiles et motocycles

Source : Xerfi

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.

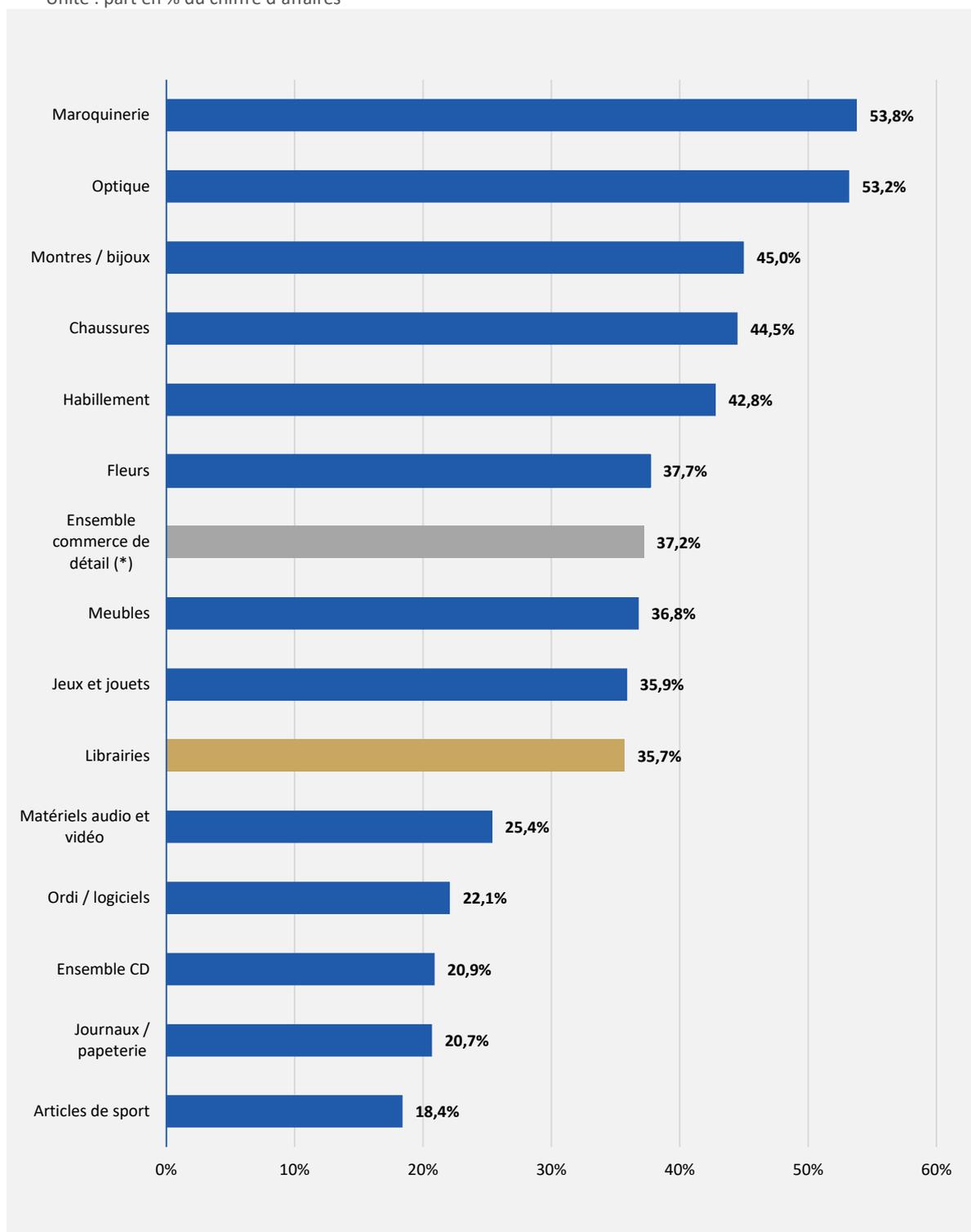
Une note comprise entre 81 et 100 signifie que la probabilité de défaillance se situe à un niveau très alarmant.

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).

■ Comparaisons des taux de marge commerciale dans la distribution en 2017

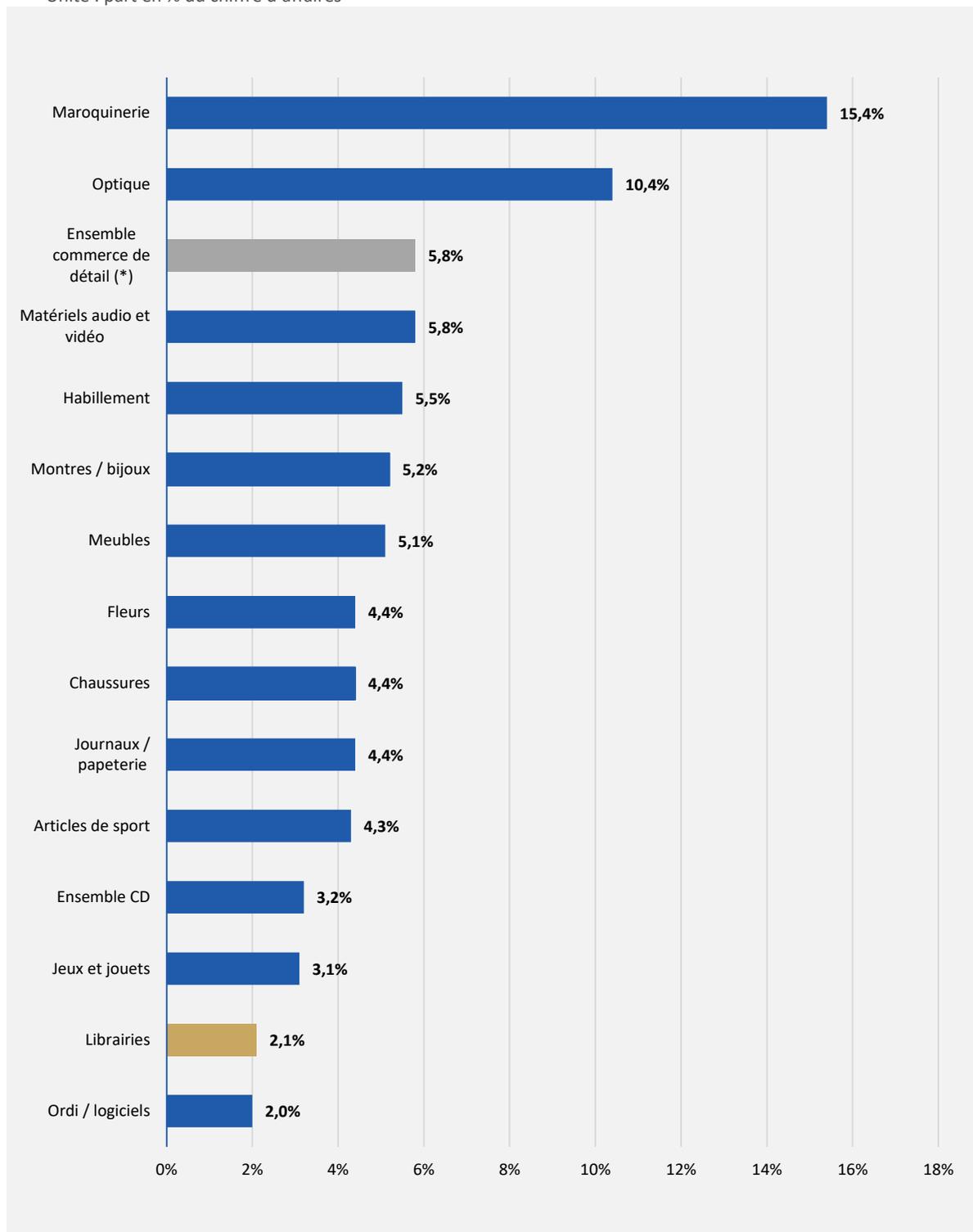
Unité : part en % du chiffre d'affaires



(*) Commerce de détail, à l'exception des automobiles et motocycles / Source : Xerfi, d'après modèle Mapsis

■ Comparaisons des taux d'EBE dans la distribution en 2017

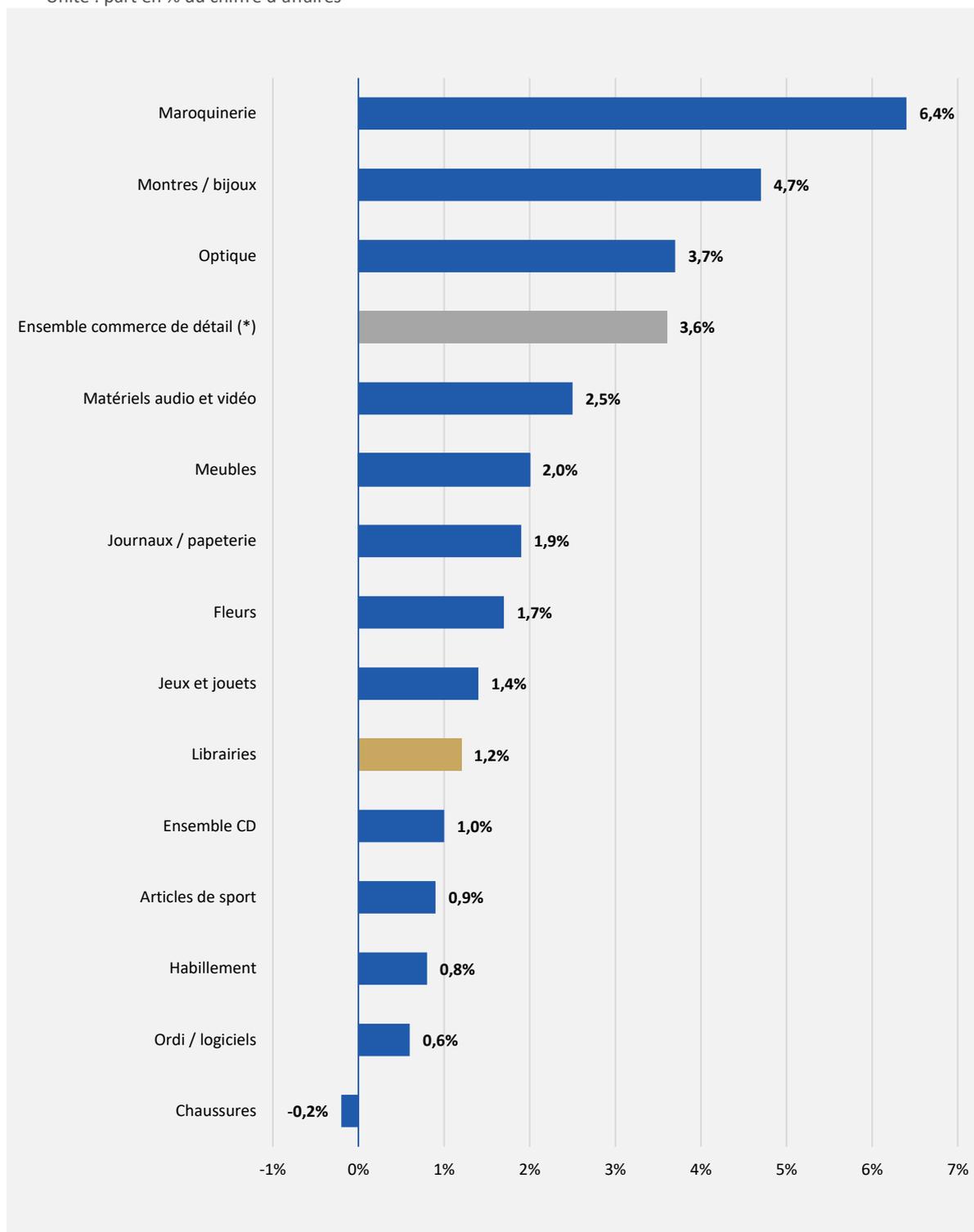
Unité : part en % du chiffre d'affaires



(*) Commerce de détail, à l'exception des automobiles et motocycles / Source : Xerfi, d'après modèle Mapsis

■ Comparaisons des taux de résultat net (yc résultats exceptionnels) dans la distribution en 2017

Unité : part en % du chiffre d'affaires



(*) Commerce de détail, à l'exception des automobiles et motocycles / Source : Xerfi, d'après modèle Mapsis

LA SITUATION ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE DES LIBRAIRIES (2011-2017)

	31
4.1. L'ANALYSE DYNAMIQUE DES LIBRAIRIES 2011-2017	32
L'ensemble des performances	32
4.2. L'ACTIVITÉ DES LIBRAIRIES	33
Le chiffre d'affaires	33
4.3. LES PRINCIPAUX POSTES DE CHARGES	35
Les AACE	35
Les frais de personnel	37
Focus sur l'impact du CICE sur les frais de personnel	39
Les impôts et taxes	40
4.4. LES SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION	41
La marge commerciale	41
L'excédent brut d'exploitation	43
Le résultat courant avant impôt	44
Le résultat net	45
Focus sur l'impact du CICE sur le taux d'EBE et de résultat net	47
4.5. LE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION	49
Le besoin en fonds de roulement	49
Les stocks	50

4.1. L'ANALYSE DYNAMIQUE DES LIBRAIRIES 2011-2017

L'ensemble des performances

Méthodologie : Pour l'analyse dynamique des librairies, ont été retenues les sociétés ayant déposé leurs comptes aux Greffes des Tribunaux de Commerce pour la période 2011-2017 et pour une durée d'exercice de 12 mois. Xerfi a réalisé 3 échantillons homogènes par taille d'entreprises (panel G pour les grandes librairies, panel M pour les librairies de taille intermédiaire, panel P pour les petites librairies). Afin d'éviter une trop forte surpondération des grandes librairies, une moyenne brute a été calculée pour l'ensemble de l'échantillon de 154 entreprises.

■ Performances économiques et financières moyennes des librairies sur la période 2011-2017

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

	Grandes librairies (CA > 1 M€)	Librairies moyennes (0,3 M€ < CA < 1 M€)	Petites librairies (0,1 M€ < CA < 0,3 M€)	Moyenne brute (non pondérée)
PRINCIPAUX POSTES DE CHARGES				
Poids des autres achats et charges externes	13,8%	13,1%	15,9%	14,1%
Poids des frais de personnel (yc CICE)	19,4%	20,0%	15,2%	18,6%
Poids des impôts et taxes	1,4%	0,7%	1,0%	1,0%
PRINCIPAUX SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION				
Taux de marge commerciale (% des ventes marchandises)	36,9%	34,8%	33,7%	35,2%
Taux de marge commerciale (% du chiffre d'affaires)	36,6%	34,3%	32,3%	34,5%
Taux d'excédent brut d'exploitation	3,0%	3,0%	2,9%	3,0%
Taux de résultat courant avant impôt	1,7%	1,5%	1,1%	1,5%
Taux de résultat net (yc éléments exceptionnels)	1,3%	1,5%	1,2%	1,4%
Taux de résultat net (hors éléments exceptionnels)	1,2%	1,3%	0,9%	1,2%
PRINCIPAUX RATIOS DE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION				
BFR d'exploitation	13,4	32,4	56,5	33,0
Stocks	58,6	81,0	114,4	83,1
Coefficient de rotation des stocks	3,9	2,9	2,1	3,0

Traitement Xerfi / Source : Greffes des Tribunaux de Commerce

Un marché du livre soumis à la concurrence (parfois jugée déloyale) des pure players

Sur un marché du livre en repli sur moyenne période, les librairies font face à la concurrence accrue (et parfois jugée déloyale) d'autres circuits, principalement des *pure players* de la vente en ligne (particulièrement Amazon) et des grandes surfaces culturelles (GSC). Ces deux catégories d'opérateurs ont enregistré une hausse de leurs ventes de livres ces 10 dernières années, alors que le marché global a dans le même temps légèrement reculé, se traduisant inévitablement par des pertes de parts de marché pour la profession.

Toutes les librairies ne sont pas logées à la même enseigne sur moyenne période

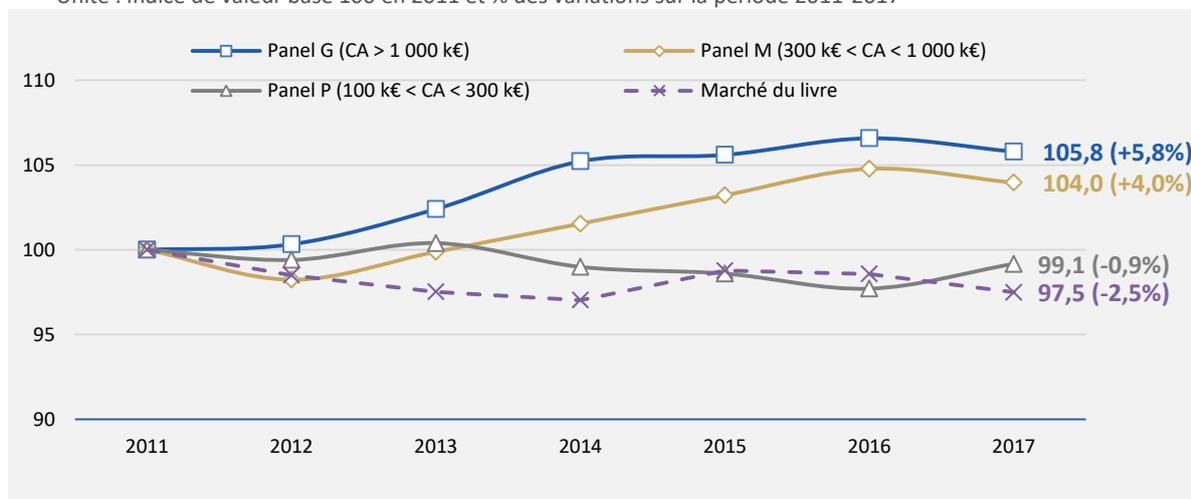
Sur un marché en décroissance, notre panel constant de librairies a relativement mieux résisté, pour des raisons purement statistiques (cf. méthodologie Mapsis). Mais toutes n'ont pas été logées à la même enseigne. D'après nos calculs, les petites librairies ont plus fortement souffert du renforcement de la concurrence et de la baisse des ventes de livres. Le chiffre d'affaires des entreprises du panel P (100 k€ < CA < 300 k€) a reculé de 0,9% entre 2011 et 2017. En raison de leur taille réduite, ces opérateurs ne peuvent notamment pas disposer d'un fond de catalogue aussi large que celui des leaders du marché (librairies de taille plus importante et circuits concurrents), ce qui peut limiter leur attractivité. Les entreprises des panels G (CA > 1 M€) et M (CA entre 300 k€ et 1 M€) ont quant à elles enregistré une hausse de leur activité entre 2011 et 2017 (respectivement +5,8% et +4,0%). Ces opérateurs sont parvenus à mieux résister à la concurrence des GSC et des *pure players*, grâce à leurs atouts traditionnels (qualité du conseil, savoir-faire en termes d'animations culturelles, positionnement sur plusieurs marchés, etc.). Les principales librairies ont également multiplié les initiatives ces dernières années pour fidéliser leur clientèle (diffusion de vidéos et notes de lectures, développement de sites marchands, etc.).

Une rupture de tendance en 2017...vouée à se prolonger ?

Dans un contexte de nouveau repli du marché du livre, l'année 2017 a néanmoins marqué une rupture, avec une baisse du chiffre d'affaires des grandes et moyennes librairies (respectivement -0,7% et -0,8% sur un an) et un redressement de l'activité des petites librairies (+1,5%). Les petites structures ont pu profiter du regain d'intérêt des Français pour le commerce de proximité, intérêt bien observé par les experts de Xerfi dans d'autres secteurs du commerce de détail, notamment dans l'alimentaire. Si elle venait à se confirmer, cette rupture pourrait bel et bien devenir une tendance de fond sur le marché.

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

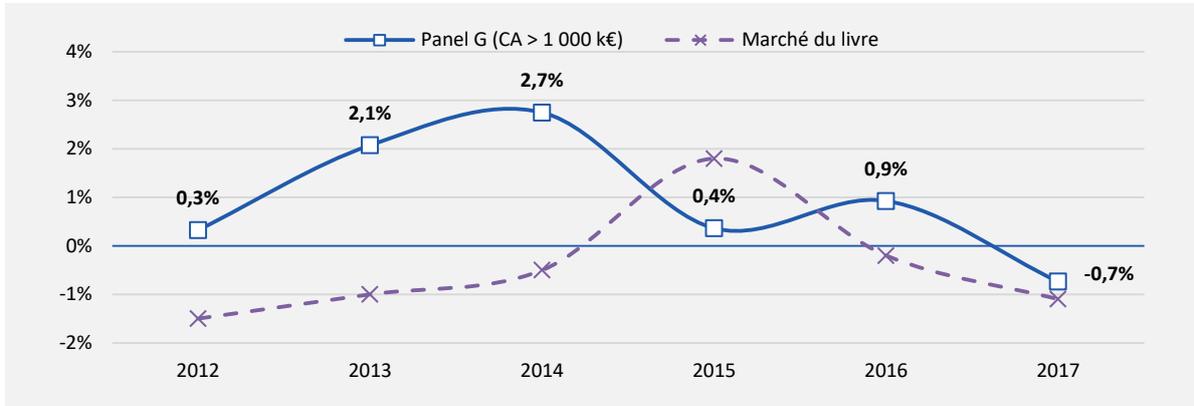
Unité : indice de valeur base 100 en 2011 et % des variations sur la période 2011-2017



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

L'évolution du chiffre d'affaires des grandes librairies

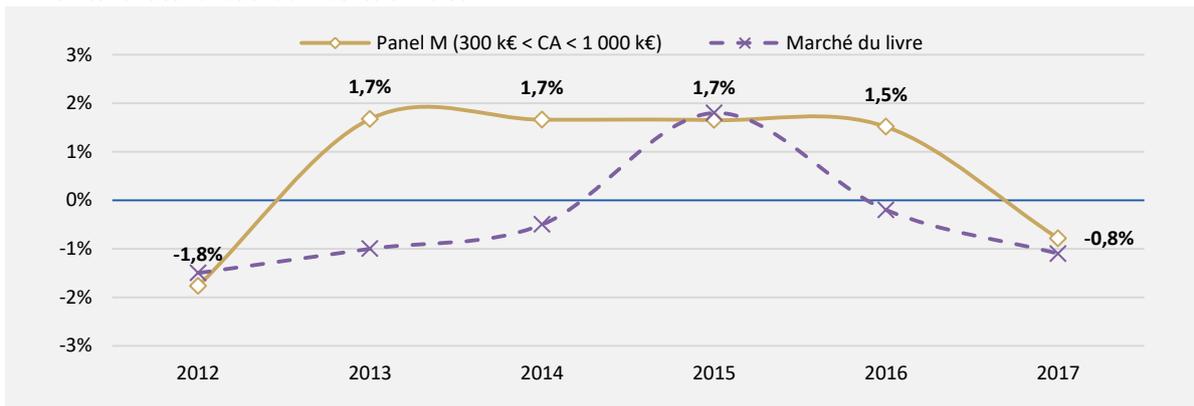
Unité : % des variations annuelles en valeur



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

L'évolution du chiffre d'affaires des librairies de taille intermédiaire

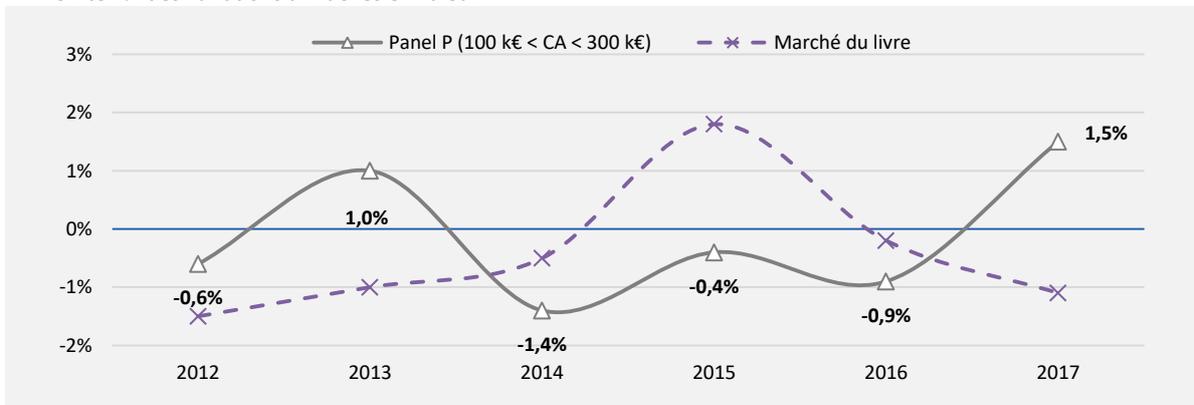
Unité : % des variations annuelles en valeur



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

Les AACE sont principalement composés des loyers et du transport

Les autres achats et charges externes (AACE), c'est-à-dire tous les achats ou prestations facturés à des tiers, sont l'un des principaux postes de charges des librairies indépendantes. Pour les librairies, ce poste est essentiellement composé des loyers et des frais de transport de livres, qui peuvent représenter ensemble jusqu'aux deux tiers des AACE des professionnels du secteur. D'autres dépenses, dont le poids peut fortement varier selon les entreprises, font également partie de ce poste, mais restent globalement plus négligeables : 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.).

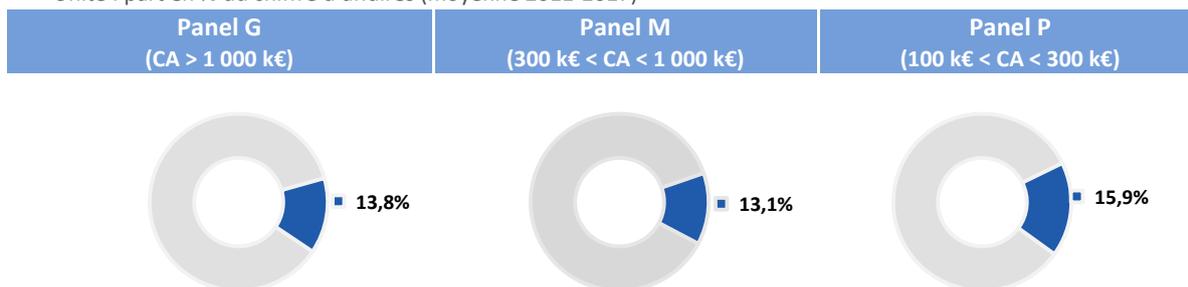
Un poids plus important de ce poste de charges pour les petites entreprises

Le poste AACE a représenté en moyenne entre 13% et 14% du chiffre d'affaires des entreprises des panels G et M sur la période 2011-2017 d'après les experts de Xerfi, contre un peu moins de 16% pour les plus petites structures. Le poids des autres achats et charges externes est plus élevé pour les petites librairies en raison notamment de l'importance des frais fixes, qui n'évoluent pas proportionnellement au chiffre d'affaires et qui sont difficilement compressibles pour un acteur de « petite taille ».

C'est le cas pour les loyers. À quelques très rares exceptions, les petites librairies ne sont pas propriétaires de leurs murs, contrairement aux structures de plus grande envergure (qui peuvent posséder leurs murs directement ou via une société civile immobilière), expliquant au moins en partie l'écart compris entre 2,1 et 2,8 points de chiffre d'affaires selon les panels. Mais c'est le cas également pour les frais de transport, qui pèsent plus lourd pour les petites librairies car ces dernières ont du mal à réaliser des économies d'échelle sur ce poste.

■ Le poids moyen des autres achats et charges externes sur la période 2011-2017

Unité : part en % du chiffre d'affaires (moyenne 2011-2017)



NB : le poids moyen des AACE pour l'ensemble de l'échantillon (moyenne brute, non pondérée) est de 14,1% du chiffre d'affaires / Source : Xerfi, modèle Mapsis

Malgré la loi LME, le renchérissement quasi continu des loyers reste une réalité

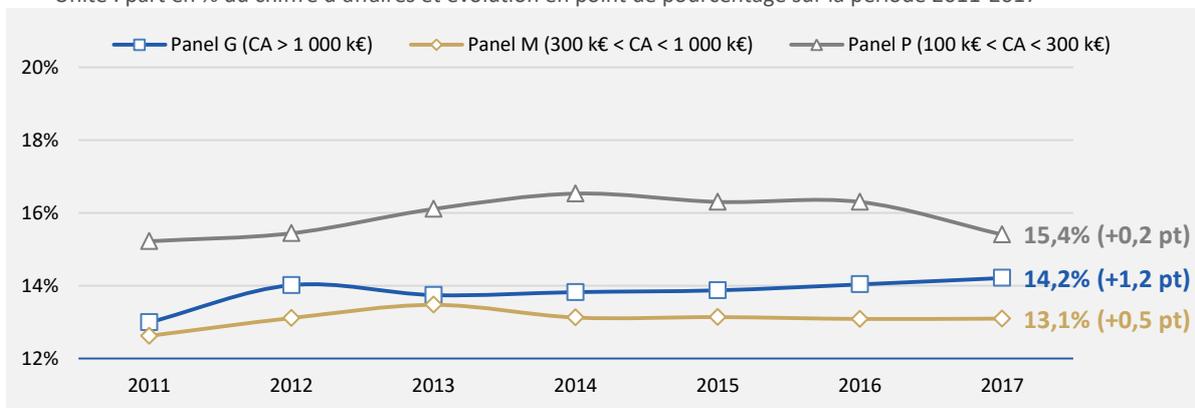
Si le poids des AACE a évolué de façon assez différente sur moyenne période selon les panels, la plupart des librairies -en tout cas, celles qui ne sont pas propriétaires de leurs murs- ont connu un renchérissement de leurs loyers sur la période récente. Depuis 2008, la Loi de Modernisation de l'Économie (LME) prévoit que les loyers commerciaux puissent être indexés sur l'indice des loyers commerciaux (ILC), calculé pour 50% sur l'indice des prix à la consommation, pour 25% sur l'indice du chiffre d'affaires du commerce de détail en valeur et pour 25% sur l'indice des prix à la construction, indicateur normalement plus proche de l'évolution de l'activité réelle des librairies. Dans les faits, la plupart des librairies louent encore le plus souvent leurs locaux à de petits propriétaires (particuliers), dont les loyers sont, eux, indexés sur l'indice du coût de la construction (ICC). Or, cet indice a progressé de 3,8% entre 2011 et 2017, pendant que le chiffre d'affaires des petites librairies reculait par exemple de 0,8% sur la période, entraînant un alourdissement mécanique du poids des loyers dans le chiffre d'affaires.

Une meilleure gestion des coûts externes chez les petites librairies ces dernières années ?

Reste qu'en dehors des grandes librairies, le poids des AACE a eu tendance, au pire, à se stabiliser : +0,5 point pour le panel M entre 2011 et 2017, +0,2 point pour le panel P (et surtout -1,1 point pour ce dernier depuis 2014). C'est le signe que de nombreuses librairies ont adopté une meilleure gestion de leurs autres charges externes. Avec la hausse de leur chiffre d'affaires en 2017, les petites librairies ont pleinement profité de cette meilleure gestion.

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

Unité : part en % du chiffre d'affaires et évolution en point de pourcentage sur la période 2011-2017



Source : Xerfi, modèle Mapsis

Le premier poste de charges pour les moyennes et grandes librairies

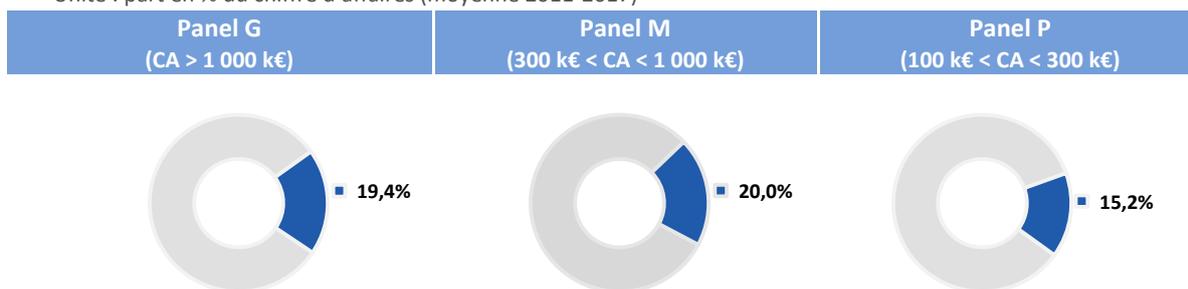
Hors achats de marchandises évidemment, les frais de personnel représentent le premier poste de charges pour les moyennes et grandes librairies. Au même titre que les AACE, les marges de manœuvre sur ce poste sont très limitées. La présence de libraires qualifiés en rayon, pouvant apporter un service de qualité aux lecteurs, organiser et animer divers événements (ateliers d'écriture, de lecture, conférences, etc.), constitue en effet l'une des principales valeurs ajoutées des librairies face aux circuits concurrents. Dans ce contexte, il est difficile pour les librairies de trop réduire leurs effectifs, au risque de limiter leur attractivité auprès de la clientèle (et ainsi de voir leur clientèle choisir d'autres circuits de distribution).

Une structure de l'emploi totalement différente chez les petites librairies

Le poids des frais de personnel est en grande partie lié à la taille des librairies. Hors CICE (Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi), dont les caractéristiques et l'impact sont analysés un peu plus loin dans l'étude, ce poste a représenté en moyenne entre 19% et 20% du chiffre d'affaires des entreprises des panels G et M sur la période 2011-2017, contre 15,2% pour les sociétés du panel P. Cet écart n'est pas propre aux librairies, mais concerne de nombreux commerces de proximité. La structure de l'emploi est en effet très différente entre les petites et les grandes structures. Les dirigeants de petites librairies travaillent ainsi le plus souvent seuls ou avec leur conjoint(e) (avec le statut de collaborateur non salarié). Leur salaire peut dans certains cas servir de variable d'ajustement. Il n'est d'ailleurs pas rare que ces dirigeants se paient uniquement sur le résultat net. Nous le verrons, c'est loin d'être anodin pour ces entreprises, notamment depuis la mise en place du CICE.

■ Le poids moyen des frais de personnel sur la période 2011-2017 (hors CICE*)

Unité : part en % du chiffre d'affaires (moyenne 2011-2017)



NB : le poids moyen des frais de personnel hors CICE pour l'ensemble de l'échantillon (moyenne brute, non pondérée) est de 18,5% du chiffre d'affaires

(*) Hypothèse retenue : part de la masse salariale comprise entre 1 et 2,5 SMIC = 90%
Source : Xerfi, modèle Mapsis

Méthodologie : Afin de pouvoir mieux appréhender les variations de ce poste de charges, l'analyse porte sur les frais de personnel hors CICE. Les données intégrant l'impact du CICE sont présentées en pages suivantes.

Des hausses salariales modérées, mais un gonflement du poids des frais de personnel pour les moyennes et grandes librairies

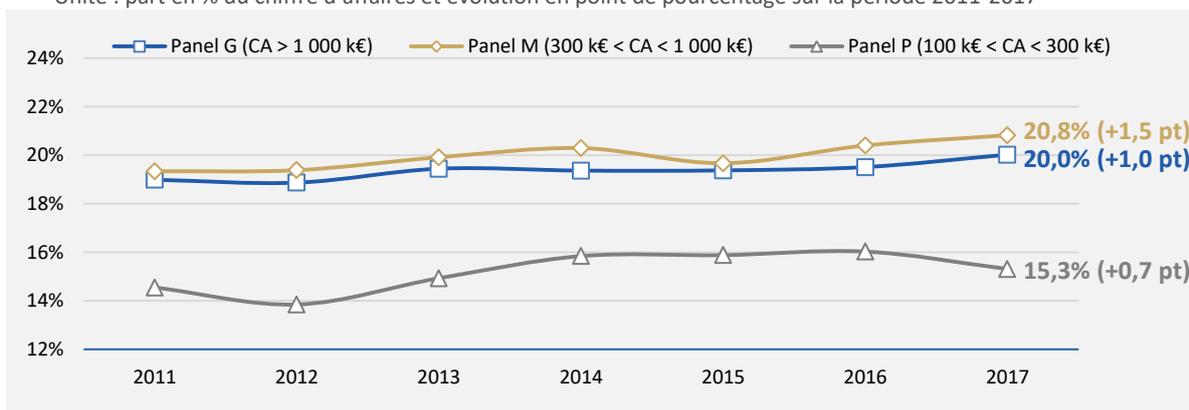
Alors qu’une rationalisation avait été amorcée avant 2011, la masse salariale des moyennes et grandes librairies a progressé à un rythme relativement soutenu ces dernières années (+8,5% en valeur pour le panel M entre 2011 et 2017, +10,0% pour le panel G sur la même période), plus important en tout cas que celui du chiffre d’affaires dans son ensemble. Une partie du CICE a ainsi probablement été réinjectée dans les salaires. Le retournement de l’activité en 2017 n’a d’ailleurs pas entraîné d’inflexion majeure. Si bien qu’hors impact du CICE (Crédit d’impôt pour la compétitivité et l’emploi), calculé un peu plus loin, le poids des frais de personnel s’est assez nettement accru (respectivement +1,5 point et +1,0 point).

Baisse des frais de personnel des petites librairies : une fausse bonne nouvelle ?

Les frais de personnel des petites librairies ont en revanche beaucoup baissé depuis 2014 (-3,8% en valeur sur la période), parfois plus fortement encore que le chiffre d’affaires, limitant la hausse du poids des frais de personnel jusqu’en 2016. Hors CICE, le poids de la masse salariale est ainsi resté stable durant cette période, avec même une inflexion en 2017, année de hausse assez marquée du chiffre d’affaires. Ce qui n’est pas forcément une bonne nouvelle pour la profession. Car si réduire les effectifs est une option envisageable pour une librairie employant 10 personnes ou plus, cela semble normalement impossible dans une structure d’un ou deux salariés. Une baisse en valeur des frais de personnel laisse donc sous-entendre que certains dirigeants de petites librairies ont pu être tentés de réduire leurs salaires ou d’opter davantage pour une rémunération sur le résultat net, réduisant d’autant les capacités d’investissement futures.

■ L’évolution du poids des frais de personnel des librairies (hors CICE*)

Unité : part en % du chiffre d’affaires et évolution en point de pourcentage sur la période 2011-2017



(*) Hypothèse retenue : part de la masse salariale comprise entre 1 et 2,5 SMIC = 90%
Source : Xerfi, modèle Mapsis

4.3. LES PRINCIPAUX POSTES DE CHARGES

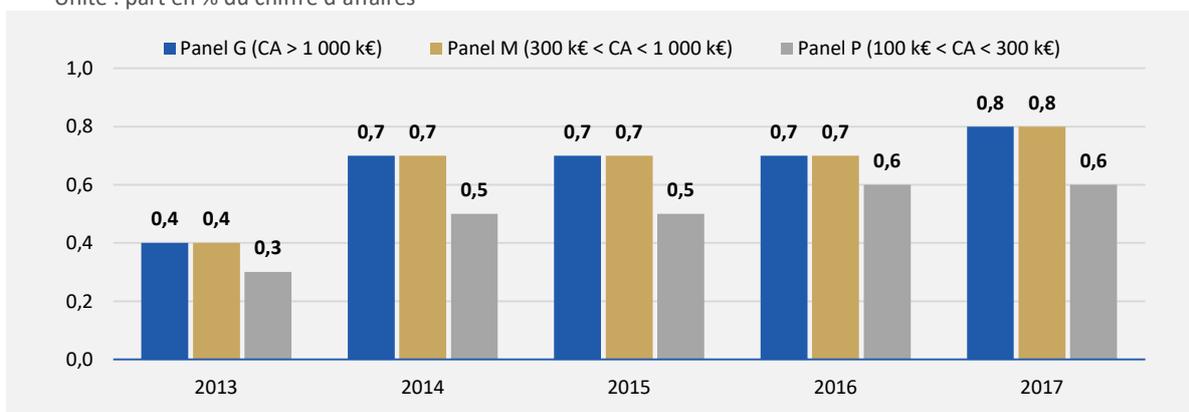
Focus sur l'impact du CICE sur les frais de personnel

Le CICE, une vraie bouffée d'oxygène...surtout pour les moyennes et grandes librairies

Le CICE (Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi) est un avantage fiscal qui concerne les entreprises employant des salariés et équivaut à une baisse de leurs cotisations sociales. Seuls les salaires ne dépassant pas 2,5 fois le SMIC sont retenus dans le calcul. Pour le calcul du CICE, Xerfi a fait l'hypothèse que 90% des salaires de la profession étaient compris entre 1 fois et 2,5 fois le SMIC. Résultat : le CICE a constitué une véritable bouffée d'oxygène pour les librairies indépendantes, avec une baisse annuelle du poids de la masse salariale dans le chiffre d'affaires comprise entre 0,3 point et 0,8 point. Ce sont les grandes et moyennes librairies, dont le poids des frais de personnel est relativement plus important, qui en ont le plus profité. Les dirigeants des petites librairies, qui se rémunèrent pour certains sur le résultat net et travaillent le plus souvent seuls ou avec leur conjoint(e) (avec le statut de collaborateur non salarié), ne sont quant à eux pas toujours éligibles au dispositif.

■ L'impact du CICE dans le chiffre d'affaires des librairies

Unité : part en % du chiffre d'affaires



Source : Xerfi, modèle Mapsis

■ L'impact du CICE sur les frais de personnel

Unités : part en % du chiffre d'affaires et point de pourcentage

	Frais de personnel yc CICE			Frais de personnel hors CICE			Impact du CICE (point)		
	Panel G	Panel M	Panel P	Panel G	Panel M	Panel P	Panel G	Panel M	Panel P
2013	19,4%	19,9%	14,6%	19,0%	19,5%	14,9%	0,4	0,4	0,3
2014	19,4%	20,3%	15,3%	18,7%	19,6%	15,8%	0,7	0,7	0,5
2015	19,4%	19,7%	15,4%	18,7%	19,0%	15,9%	0,7	0,7	0,5
2016	19,5%	20,4%	15,4%	18,8%	19,7%	16,0%	0,7	0,7	0,6
2017	20,0%	20,8%	14,7%	19,2%	20,0%	15,3%	0,8	0,8	0,6

Source : Xerfi, modèle Mapsis

Méthodologie : Le CICE (Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi) est calculé sur la masse salariale brute (salaires hors charges sociales) pour les salaires compris entre 1 fois et 2,5 fois le SMIC (nous avons retenu l'hypothèse que la part des charges salariales concernant des salaires compris dans cette fourchette était de 90% pour les librairies).

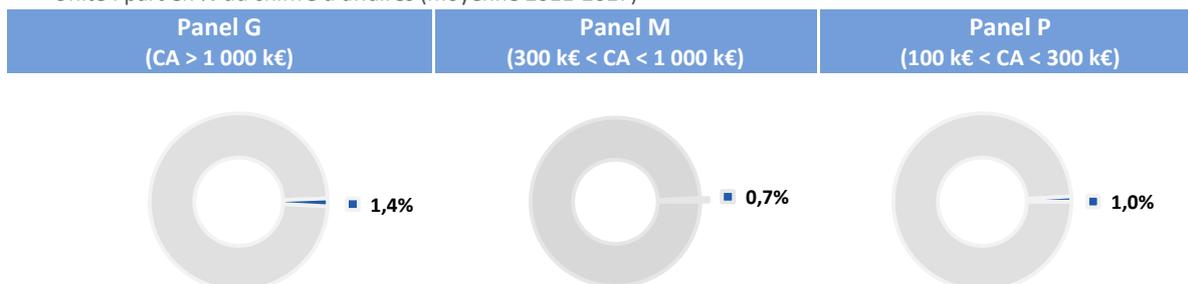
Le CICE correspond à un crédit d'impôt de 4% de cette masse salariale en 2013, et de 6% de 2014 à 2017.

Une pression fiscale relativement limitée

Les impôts et taxes constituent un poste de dépenses relativement limité pour une librairie. Ce dernier a représenté en moyenne entre 0,7% et 1,4% du chiffre d'affaires des sociétés analysées de 2011 à 2017. Le poids des impôts et taxes est resté globalement stable au cours de la période pour les petites (panel P) et moyennes librairies (panel M). Il a même eu tendance à reculer pour les grandes librairies (panel G, -0,8 point de chiffre d'affaires), dans un contexte de hausse modérée de l'activité pour cette catégorie. Il est toutefois complexe d'avoir une approche globale sur les impôts et taxes dans la mesure où leur poids peut sensiblement évoluer en fonction des exonérations de Contribution économique territoriale (CET), dont peuvent bénéficier les librairies. Les librairies labellisées LIR (494 selon le Centre nationale du livre, dont 494 LIR et 36 LR, parmi lesquels 407 généralistes, 53 spécialisés en bandes dessinées et 38 en jeunesse) peuvent en effet être exonérées de tout ou partie de la CET, sous réserve d'une délibération en ce sens de leurs collectivités. Il est trop tôt pour savoir si l'élargissement à toutes les librairies de cette possibilité d'exonération par les collectivités locales, applicable depuis cette année seulement, aura ou non un impact significatif.

Le poids moyen des impôts et taxes sur la période 2011-2017

Unité : part en % du chiffre d'affaires (moyenne 2011-2017)

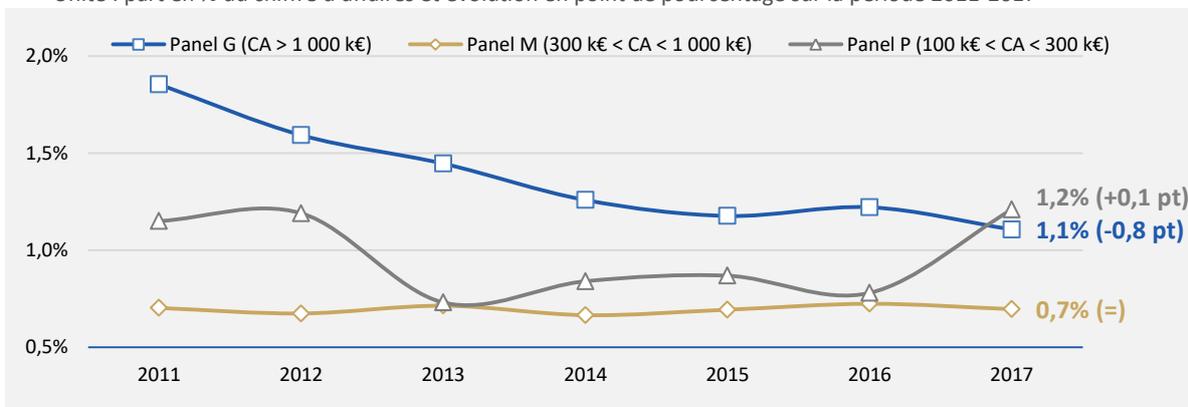


NB : le poids moyen des impôts et taxes pour l'ensemble de l'échantillon (moyenne brute, non pondérée) est de 1,0% du chiffre d'affaires

Source : Xerfi, modèle Mapsis

L'évolution du poids des impôts et taxes des librairies

Unité : part en % du chiffre d'affaires et évolution en point de pourcentage sur la période 2011-2017



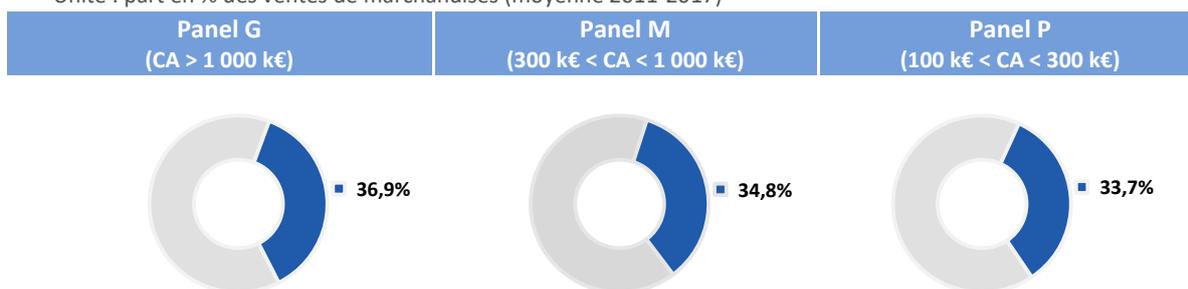
Source : Xerfi, modèle Mapsis

Un écart important entre petites et grandes librairies

En raison de la réglementation sur le prix de vente unique du livre, les librairies ne peuvent pas jouer sur la hausse des prix pour augmenter leurs marges. Leur seul levier est de négocier (parfois âprement) avec les éditeurs/diffuseurs pour pouvoir bénéficier de remises commerciales. Le taux de marge commerciale dégagé par les librairies des 3 panels Xerfi s'est établi en moyenne entre 32,3% et 36,6% du chiffre d'affaires sur la période 2011-2017 (et entre 33,7% et 36,9% des ventes de marchandises). Le lien entre taille et niveau de marge commerciale était déjà assez marqué en 2011 avec un différentiel de plus de 3 points de chiffre d'affaires entre petites et grandes librairies. Et il a eu tendance à se renforcer ces dernières années, l'écart atteignant près de 5 points en fin de période, avec l'accroissement du taux de marge commerciale des grandes librairies (+0,9 point depuis 2011) et la baisse conjointe de celui des petites librairies (-0,4 point dans le même temps).

■ Le taux moyen de marge commerciale sur la période 2011-2017 (en % des ventes de marchandises)

Unité : part en % des ventes de marchandises (moyenne 2011-2017)

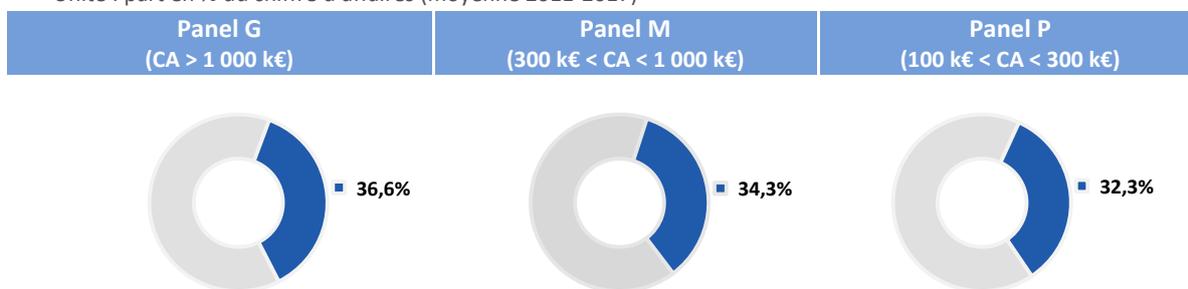


NB : le taux de marge commerciale moyen pour l'ensemble de l'échantillon (moyenne brute, non pondérée) est de 35,2% des ventes de marchandises

Source : Xerfi, modèle Mapsis

■ Le taux moyen de marge commerciale sur la période 2011-2017 (en % du chiffre d'affaires)

Unité : part en % du chiffre d'affaires (moyenne 2011-2017)



NB : le taux de marge commerciale moyen pour l'ensemble de l'échantillon (moyenne brute, non pondérée) est de 34,5% du chiffre d'affaires

Source : Xerfi, modèle Mapsis

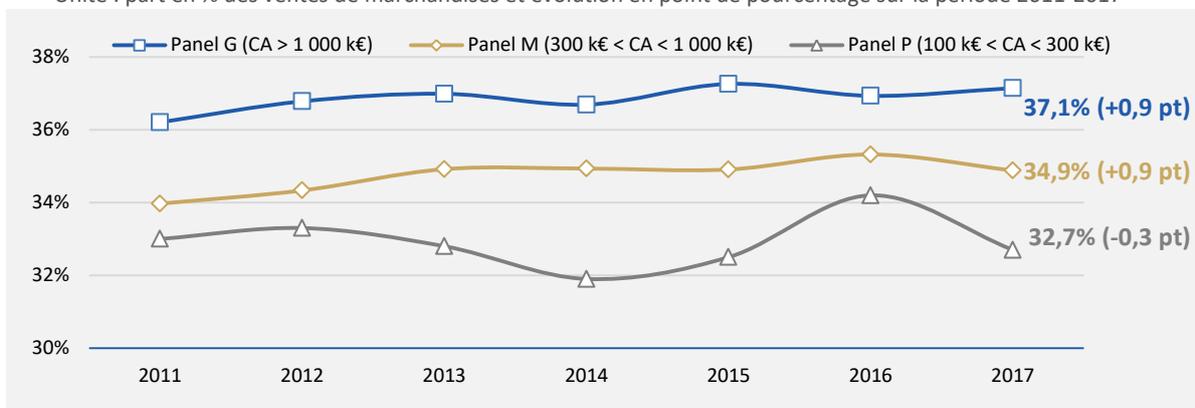
Note : le taux de marge commerciale en % des ventes de marchandises est l'indicateur le plus pertinent pour appréhender la marge réelle des libraires, car il permet d'exclure la marge réalisée sur les activités annexes à la vente pur de livres (services par exemple).

Le taux de marge commerciale (en % du CA) des petites librairies surtout impacté par l'évolution du chiffre d'affaires

La marge commerciale en valeur des grandes et moyennes librairies a progressé à un rythme relativement proche, voire un peu supérieur, à celui du chiffre d'affaires au cours des dernières années. Le taux de marge commerciale de ces librairies a ainsi eu tendance à augmenter (respectivement +0,9 point et +1,0 point entre 2011 et 2017). En revanche, la marge commerciale en valeur des petites librairies est restée relativement stable sur la période, quelle que soit l'évolution du chiffre d'affaires. Cette relative stabilité explique en grande partie les fluctuations (parfois amples) du taux de marge commerciale. Ainsi, la hausse assez nette du chiffre d'affaires en 2017 (+1,5%) a entraîné une baisse mécanique du taux de marge commerciale du panel P.

L'évolution du taux de marge commerciale des librairies (en % des ventes de marchandises)

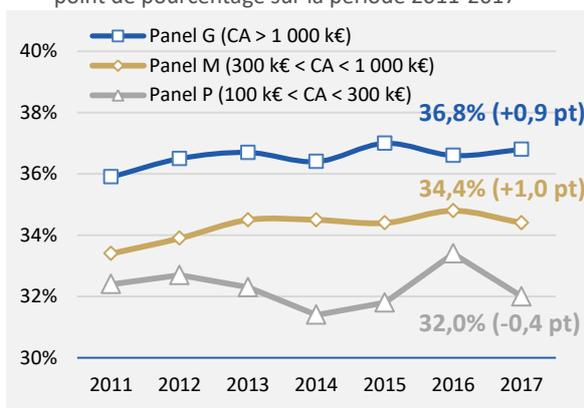
Unité : part en % des ventes de marchandises et évolution en point de pourcentage sur la période 2011-2017



Source : Xerfi, modèle Mapsis

L'évolution du taux de marge commerciale des librairies (en % du chiffre d'affaires)

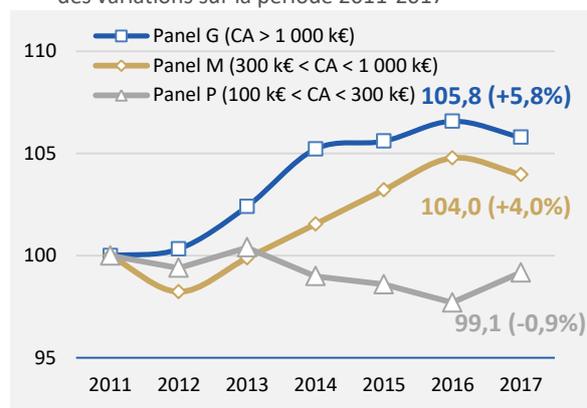
Unité : part en % du chiffre d'affaires et évolution en point de pourcentage sur la période 2011-2017



Source : Xerfi, modèle Mapsis

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

Unité : indice de valeur base 100 en 2011 et % des variations sur la période 2011-2017



Source : Xerfi, modèle Mapsis

Note : le taux de marge commerciale en % des ventes de marchandises est l'indicateur le plus pertinent pour appréhender la marge réelle des libraires, car il permet d'exclure la marge réalisée sur les activités annexes à la vente pur de livres (services par exemple).

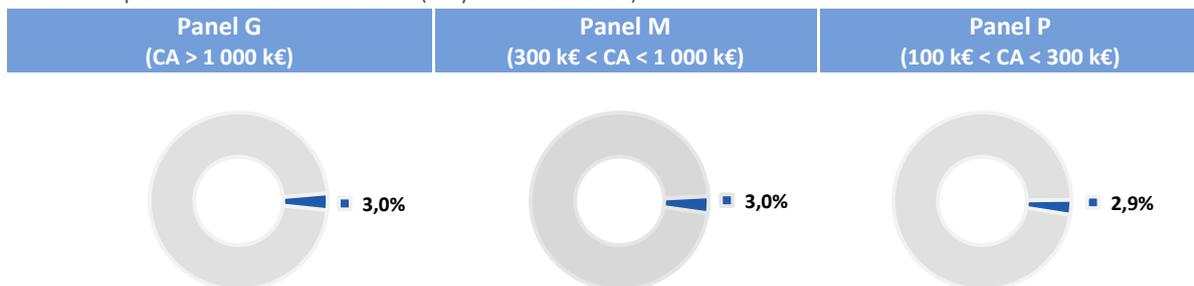
4.4. LES SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION
L'excédent brut d'exploitation

Le CICE a été essentiel dans le maintien ou l'amélioration des performances d'exploitation

Le taux d'excédent brut d'exploitation (EBE) des librairies (toutes tailles confondues) s'est établi en moyenne autour de 3% du chiffre d'affaires entre 2011 et 2017. Si les évolutions ont été contrastées selon les panels analysés, l'impact du CICE a été à chaque fois déterminant dans le maintien ou l'amélioration des performances d'exploitation des librairies. Sans l'apport représenté par le CICE, le taux d'EBE du panel des moyennes librairies aurait par exemple nettement reculé (à 1,7% du chiffre d'affaires, contre 2,5% en intégrant l'impact du CICE). La situation aurait également pu être critique pour les petites librairies, le CICE ayant représenté une baisse de charges comprise entre 0,3 et 0,6 point à partir de 2013. D'autant que les performances d'exploitation de ces structures ne reflètent pas tout à fait leur santé financière réelle. Les dirigeants de petites librairies peuvent en effet limiter leur rémunération et se payer sur le résultat net pour préserver la santé financière de leur entreprise.

Le taux moyen d'excédent brut d'exploitation sur la période 2011-2017 (yc CICE)

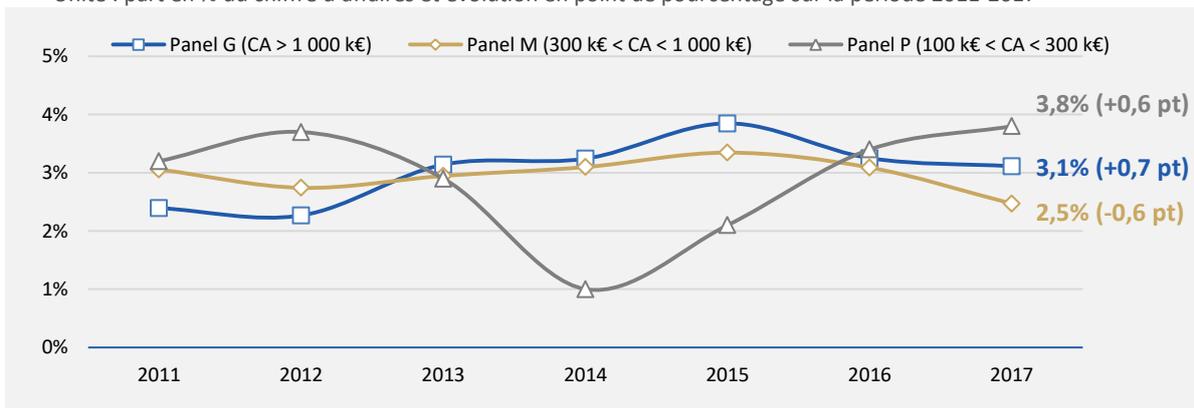
Unité : part en % du chiffre d'affaires (moyenne 2011-2017)



NB : le taux d'excédent brut d'exploitation y compris CICE pour l'ensemble de l'échantillon (moyenne brute, non pondérée) est de 3,0% du chiffre d'affaires
Source : Xerfi, modèle Mapsis

L'évolution du taux d'excédent brut d'exploitation des librairies (yc CICE)

Unité : part en % du chiffre d'affaires et évolution en point de pourcentage sur la période 2011-2017



Source : Xerfi, modèle Mapsis

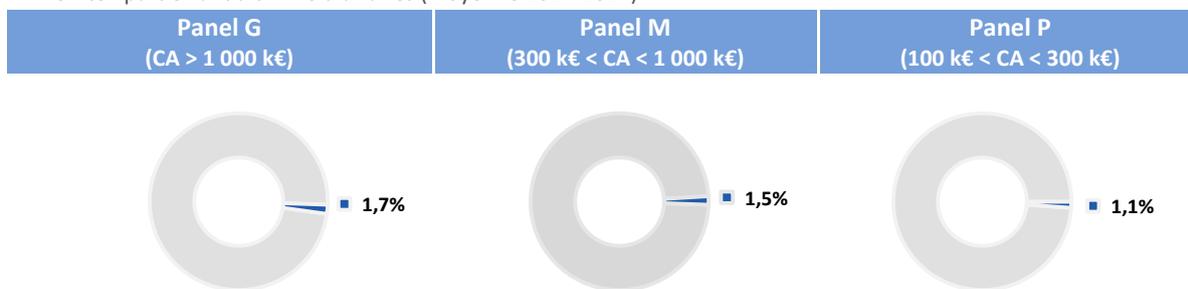
4.4. LES SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION
Le résultat courant avant impôt

Malgré un léger mieux en apparence, la situation reste globalement préoccupante

Dans le sillage des performances d'exploitation, le taux de RCAI des librairies a enregistré une légère amélioration ces dernières années : en fin de période, il s'établissait au mieux à 2,2% du chiffre d'affaires pour le panel P (contre 2,0% pour le panel G et 1,3% pour le panel M). Cette amélioration n'est qu'apparente car en réalité, les librairies restent pour la plupart très contraintes. C'est particulièrement vrai pour les petites librairies. Après une année 2014 compliquée, au cours de laquelle leur taux de RCAI était tombé en territoire négatif (-0,9% du chiffre d'affaires), ces petites structures sont toujours dans le rouge si l'on tient compte du fait que de nombreux dirigeants ont ajusté leur rémunération ou, dans certains cas, se rémunèrent désormais en grande partie sur le résultat net.

Le taux moyen de résultat courant avant impôt sur la période 2011-2017

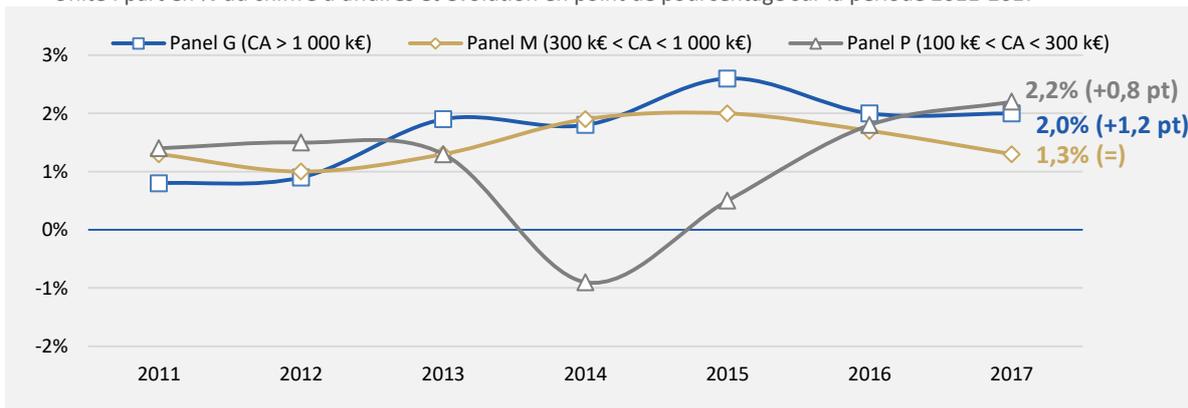
Unité : part en % du chiffre d'affaires (moyenne 2011-2017)



NB : le taux de résultat courant avant impôt pour l'ensemble de l'échantillon (moyenne brute, non pondérée) est de 1,5% du chiffre d'affaires / Source : Xerfi, modèle Mapsis

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

Unité : part en % du chiffre d'affaires et évolution en point de pourcentage sur la période 2011-2017



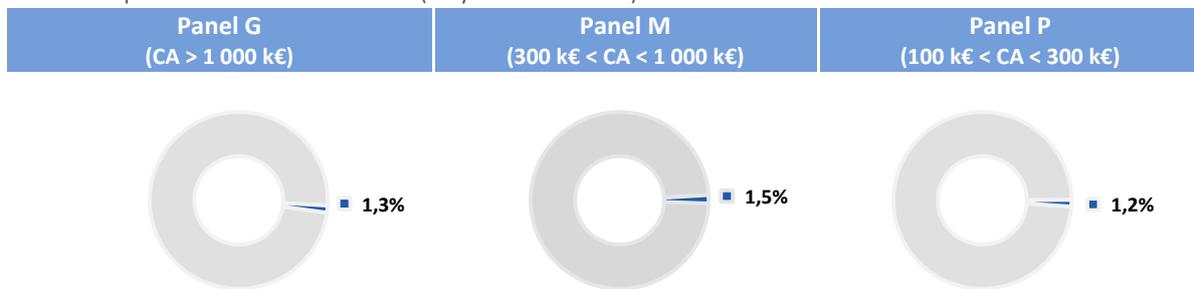
Source : Xerfi, modèle Mapsis

Une profession fragile et en situation de « dépendance » (à l'égard du CICE notamment)

Si, dans les chiffres, la santé financière des librairies semble s'améliorer depuis plusieurs années, la réalité est plus complexe. La profession, qui profite assez nettement du CICE, est sous perfusion à l'heure actuelle. Le taux de résultat net hors éléments exceptionnels des librairies reste ainsi en-deçà de 2%, ce qui limite sensiblement leur capacité d'autofinancement et les marges de manœuvre des dirigeants pour se rémunérer. C'est d'autant plus vrai pour les dirigeants de petites librairies, qui se rémunèrent de plus en plus sur le résultat net de leur entreprise.

Le taux moyen de résultat net (yc éléments exceptionnels) sur la période 2011-2017

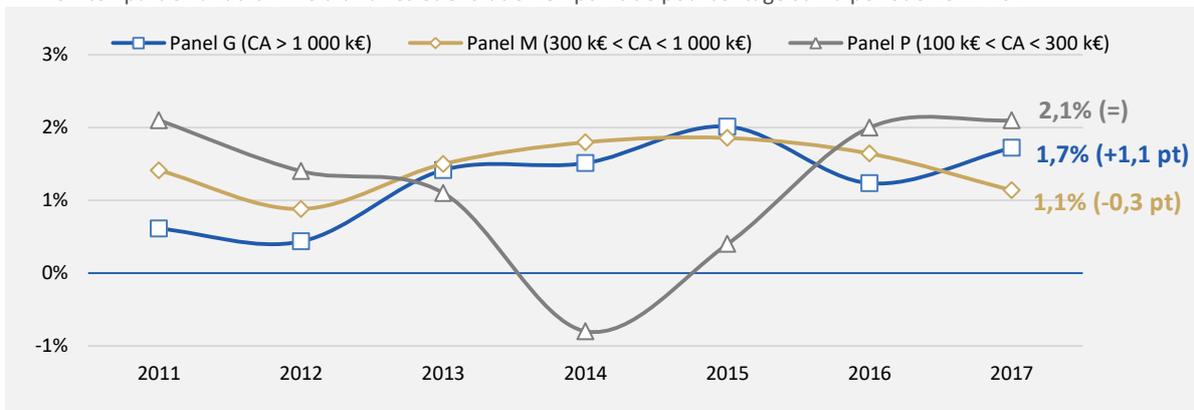
Unité : part en % du chiffre d'affaires (moyenne 2011-2017)



NB : le taux de résultat net y compris éléments exceptionnels pour l'ensemble de l'échantillon (moyenne brute, non pondérée) est de 1,4% du chiffre d'affaires / Source : Xerfi, modèle Mapsis

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

Unité : part en % du chiffre d'affaires et évolution en point de pourcentage sur la période 2011-2017

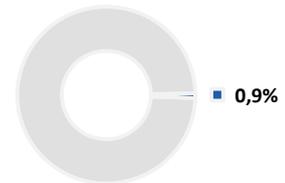
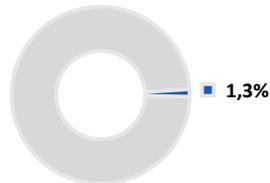
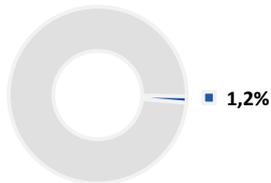


Source : Xerfi, modèle Mapsis

■ **Le taux moyen de résultat net (hors éléments exceptionnels) sur la période 2011-2017**

Unité : part en % du chiffre d'affaires (moyenne 2011-2017)

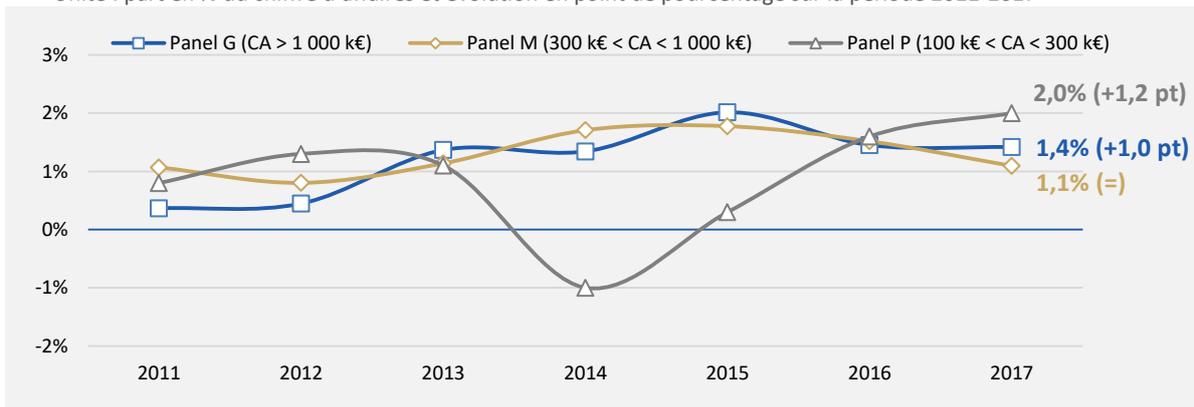
Panel G (CA > 1 000 k€)	Panel M (300 k€ < CA < 1 000 k€)	Panel P (100 k€ < CA < 300 k€)
----------------------------	-------------------------------------	-----------------------------------



NB : le taux de résultat net hors éléments exceptionnels pour l'ensemble de l'échantillon (moyenne brute, non pondérée) est de 1,2% du chiffre d'affaires / Source : Xerfi, modèle Mapsis

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

Unité : part en % du chiffre d'affaires et évolution en point de pourcentage sur la période 2011-2017



Source : Xerfi, modèle Mapsis

4.4. LES SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION

Focus sur l'impact du CICE sur le taux d'EBE et de résultat net

■ L'impact du CICE sur le taux d'excédent brut d'exploitation des librairies

Unités : part en % du chiffre d'affaires et point de pourcentage

	Taux d'EBE yc CICE			Taux d'EBE hors CICE			Impact du CICE (point)		
	Panel G	Panel M	Panel P	Panel G	Panel M	Panel P	Panel G	Panel M	Panel P
2011	2,4%	3,1%	3,2%	2,4%	3,1%	3,2%	-	-	-
2012	2,3%	2,7%	3,7%	2,3%	2,7%	3,7%	-	-	-
2013	3,1%	2,9%	2,9%	2,7%	2,5%	2,6%	0,4	0,4	0,3
2014	3,2%	3,1%	1,0%	2,6%	2,4%	0,5%	0,7	0,7	0,5
2015	3,8%	3,3%	2,1%	3,2%	2,7%	1,6%	0,7	0,7	0,5
2016	3,3%	3,1%	3,4%	2,6%	2,4%	2,8%	0,7	0,7	0,6
2017	3,1%	2,5%	3,8%	2,3%	1,6%	3,2%	0,8	0,8	0,6

Source : Xerfi, modèle Mapsis

■ L'impact du CICE sur le taux de résultat net des librairies (yc éléments exceptionnels)

Unités : part en % du chiffre d'affaires et point de pourcentage

	Taux de RN yc CICE			Taux de RN hors CICE			Impact du CICE (point)		
	Panel G	Panel M	Panel P	Panel G	Panel M	Panel P	Panel G	Panel M	Panel P
2011	0,6%	1,4%	2,1%	0,6%	1,4%	2,1%	-	-	-
2012	0,4%	0,9%	1,4%	0,4%	0,9%	1,4%	-	-	-
2013	1,4%	1,5%	1,1%	1,0%	1,0%	0,8%	0,4	0,4	0,3
2014	1,5%	1,8%	-0,8%	0,8%	1,1%	-1,3%	0,7	0,7	0,5
2015	2,0%	1,9%	0,3%	1,3%	1,2%	-0,2%	0,7	0,7	0,5
2016	1,2%	1,6%	2,0%	0,6%	0,9%	1,4%	0,7	0,7	0,6
2017	1,7%	1,1%	2,1%	0,9%	0,3%	1,5%	0,8	0,8	0,6

Source : Xerfi, modèle Mapsis

Méthodologie : Le CICE (Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi) est calculé sur la masse salariale brute (salaires hors charges sociales) pour les salaires compris entre 1 fois et 2,5 fois le SMIC (nous avons retenu l'hypothèse que la part des charges salariales concernant des salaires compris dans cette fourchette était de 90% pour les librairies).

Le CICE correspond à un crédit d'impôt de 4% de cette masse salariale en 2013, et de 6% de 2014 à 2017.

■ L'impact du CICE sur le taux de résultat net des librairies (hors éléments exceptionnels)

Unités : part en % du chiffre d'affaires et point de pourcentage

	Taux de RN (hors EE) yc CICE			Taux de RN (hors EE) hors CICE			Impact du CICE (point)		
	Panel G	Panel M	Panel P	Panel G	Panel M	Panel P	Panel G	Panel M	Panel P
2011	0,4%	1,1%	0,8%	0,4%	1,1%	0,8%	-	-	-
2012	0,4%	0,8%	1,3%	0,4%	0,8%	1,3%	-	-	-
2013	1,4%	1,1%	1,1%	1,0%	0,7%	0,8%	0,4	0,4	0,3
2014	1,3%	1,7%	-1,0%	0,6%	1,0%	-1,5%	0,7	0,7	0,5
2015	2,0%	1,8%	0,3%	1,3%	1,1%	-0,2%	0,7	0,7	0,5
2016	1,5%	1,5%	1,6%	0,8%	0,8%	1,0%	0,7	0,7	0,6
2017	1,4%	1,1%	2,0%	0,6%	0,3%	1,4%	0,8	0,8	0,6

Source : Xerfi, modèle Mapsis

Méthodologie : Le CICE (Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi) est calculé sur la masse salariale brute (salaires hors charges sociales) pour les salaires compris entre 1 fois et 2,5 fois le SMIC (nous avons retenu l'hypothèse que la part des charges salariales concernant des salaires compris dans cette fourchette était de **90%** pour les librairies).

Le CICE correspond à un crédit d'impôt de 4% de cette masse salariale en 2013, et de 6% de 2014 à 2017.

4.5. LE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION

Le besoin en fonds de roulement

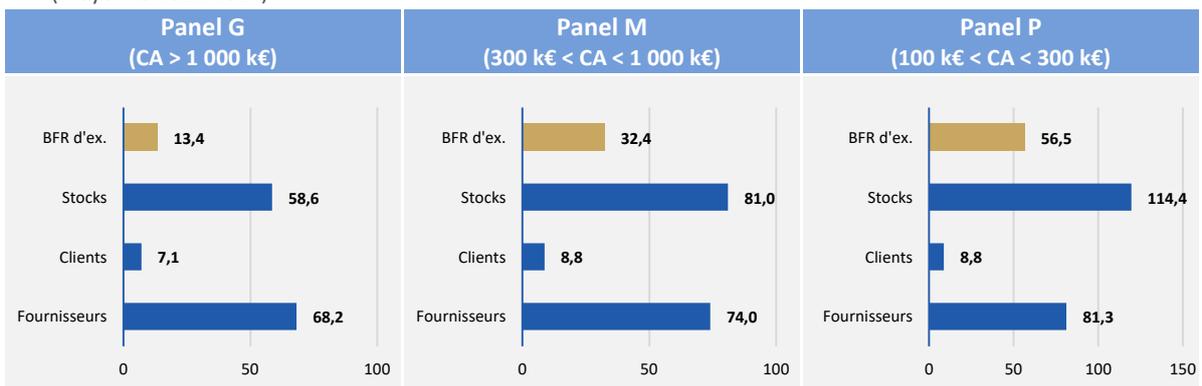
Un besoin en fonds de roulement très élevé (et de plus en plus) pour les petites librairies

Le besoin en fonds de roulement est un élément clé de la gestion des librairies, qui doivent avancer de la trésorerie pour l'achat de livres, les salaires et les loyers, alors qu'en raison de la faible rotation des stocks, les revenus sont postérieurs à ces règlements. Entre 2011 et 2017, le BFR des petites librairies s'est assez nettement apprécié (+13,4 jours de chiffre d'affaires) pour atteindre 61 jours de chiffre d'affaires, notamment en raison de l'augmentation des stocks, qui se maintiennent au-delà des 116 jours de chiffre d'affaires (contre 110 jours en 2011).

À l'inverse, le BFR des moyennes et grandes librairies a eu tendance à se contracter. Deux raisons à cela : d'abord, une baisse des stocks avec la hausse relative de l'activité et, sans doute, une politique de rationalisation accrue ; ensuite, un allongement significatif des délais fournisseurs (+2,8 jours pour les moyennes librairies, +6,4 jours pour les grandes librairies par rapport à 2011). Face à la dégradation de leur trésorerie au début des années 2000, les librairies ont entrepris de négocier systématiquement les délais de paiement auprès des éditeurs/diffuseurs. L'allongement des délais laisse penser que ces derniers ont assoupli leurs conditions de paiement. Mais pas pour toutes les librairies. Les petites structures, qui n'ont pas l'avantage dans le rapport de forces avec leurs fournisseurs, n'ont pas enregistré d'amélioration nette de ce point de vue.

BFR d'exploitation, délais clients, stocks et fournisseurs (moyenne 2011-2017)

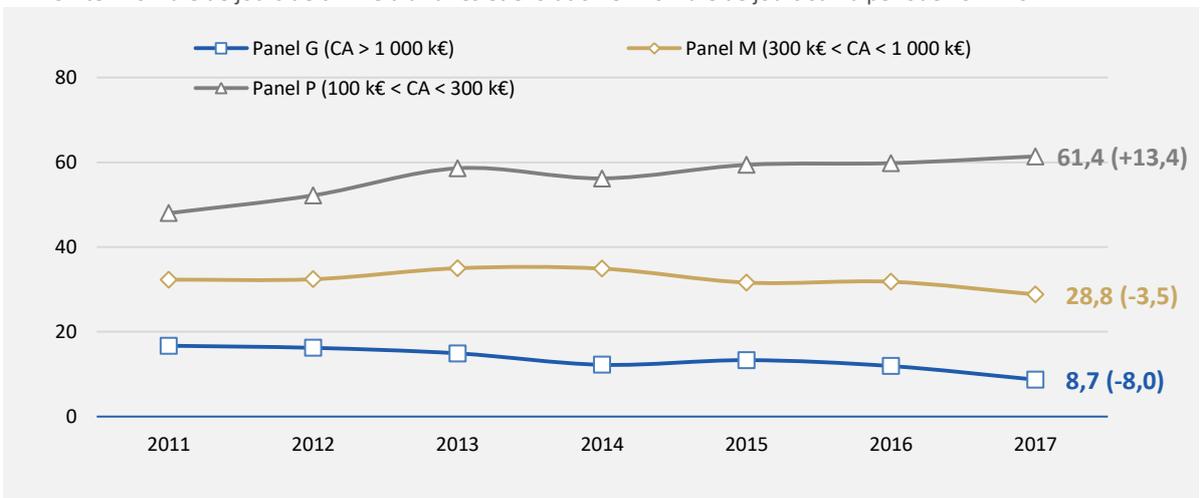
Unités : nombre de jours de chiffre d'affaires (BFR, stocks, clients) et nombre de jours d'achat (fournisseurs) (moyenne 2011-2017)



NB : le BFR d'exploitation pour l'ensemble de l'échantillon (moyenne brute, non pondérée) est de 33 jours de chiffre d'affaires / Source : Xerfi, modèle Mapsis

L'évolution du besoin en fonds de roulement des librairies

Unité : nombre de jours de chiffre d'affaires et évolution en nombre de jours sur la période 2011-2017



Source : Xerfi, modèle Mapsis

Des stocks plus importants pour les petites librairies, du fait d'une moindre rotation

Le poids des stocks varie nettement selon la taille des librairies. Les stocks représentaient ainsi en moyenne 59 jours de chiffre d'affaires pour les entreprises du panel G entre 2011 et 2017, contre 81 jours pour celles du panel M et 114 jours pour celles du panel P. Les grandes librairies tendent en effet à proposer davantage d'ouvrages à forte rotation (voir page suivante).

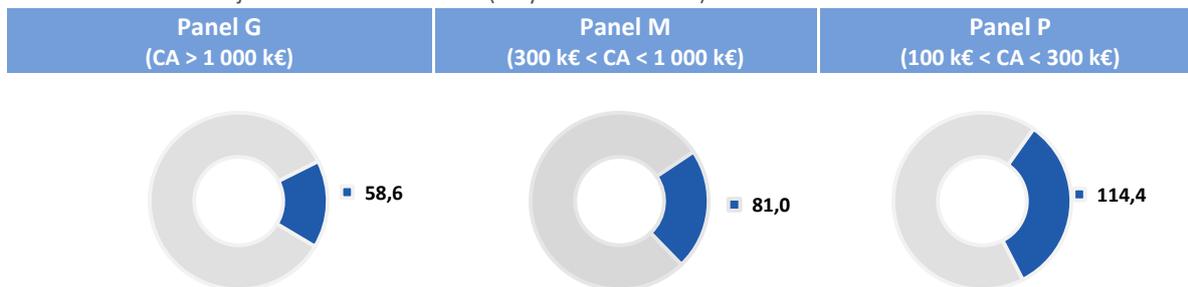
Une politique de rationalisation des stocks dans les grandes et moyennes librairies ?

Le poids des stocks a diminué pour les grandes et moyennes librairies sur moyenne période dans un contexte de légère hausse d'activité (respectivement -3,2 jours et -2,3 jours de chiffre d'affaires pour les entreprises des panels G et M entre 2011 et 2017). Si les librairies doivent proposer un nombre important de références pour attirer et fidéliser la clientèle, elles s'attachent à maximiser la rotation des stocks pour alléger les pressions sur la trésorerie. Les opérateurs tendent ainsi à diminuer le niveau des stocks pour les références qu'ils proposent, en dehors des *best sellers*.

C'est tout le contraire pour les petites librairies qui, en période de baisse d'activité sur moyenne période, ont eu du mal à contenir le ratio stocks / chiffre d'affaires (+6,0 jours de chiffre d'affaires sur la période 2011-2017). D'autant qu'elles ne disposent pas des mêmes marges de manœuvre pour optimiser leurs stocks (dépendance à l'office, rapport de forces défavorable avec les éditeurs/diffuseurs, etc.).

■ Le poids moyen des stocks sur la période 2011-2017

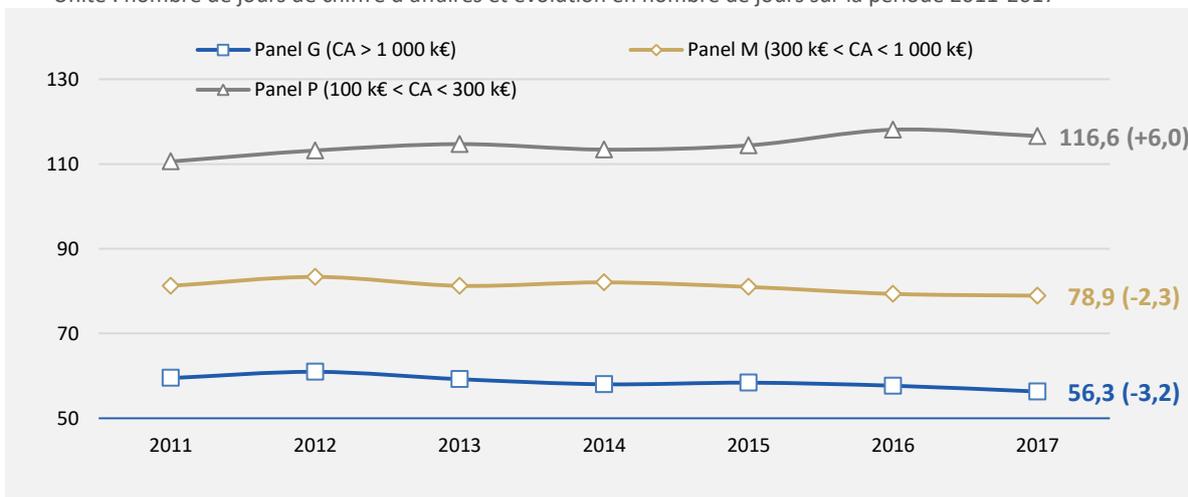
Unité : nombre de jours de chiffre d'affaires (moyenne 2011-2017)



NB : les stocks moyens pour l'ensemble de l'échantillon (moyenne brute, non pondérée, sont de 83,1 jours de chiffre d'affaires Source : Xerfi, modèle Mapsis

■ L'évolution du poids des stocks des librairies

Unité : nombre de jours de chiffre d'affaires et évolution en nombre de jours sur la période 2011-2017



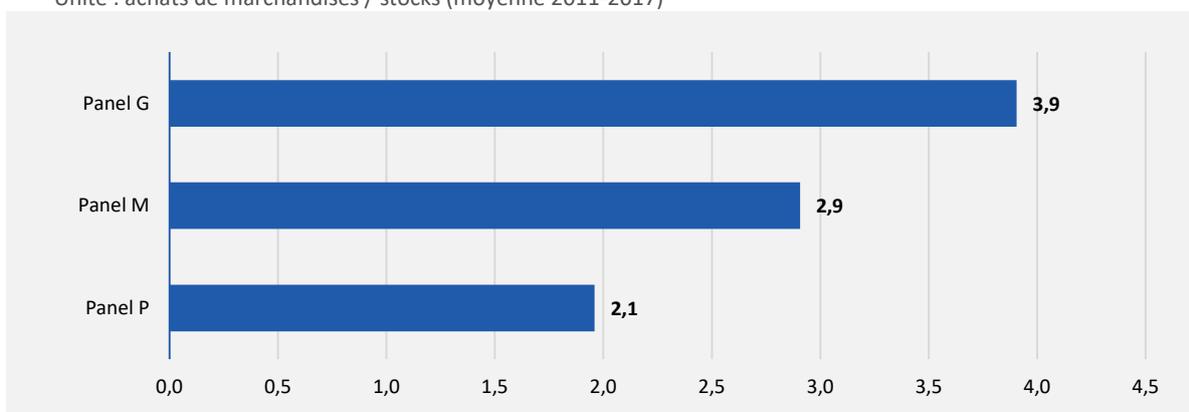
Source : Xerfi, modèle Mapsis

La rotation des stocks augmente avec la taille des librairies

La rotation des stocks augmente avec la taille des librairies, avec un écart allant presque du simple au double entre les grandes et les petites librairies. Souvent plus spécialisées, les petites librairies sont notamment davantage positionnées sur les ouvrages à faible rotation. Pour les 3 panels d'entreprises, le coefficient de rotation des stocks a globalement peu varié sur la période 2011-2017.

Le coefficient moyen de rotation des stocks sur la période 2011-2017

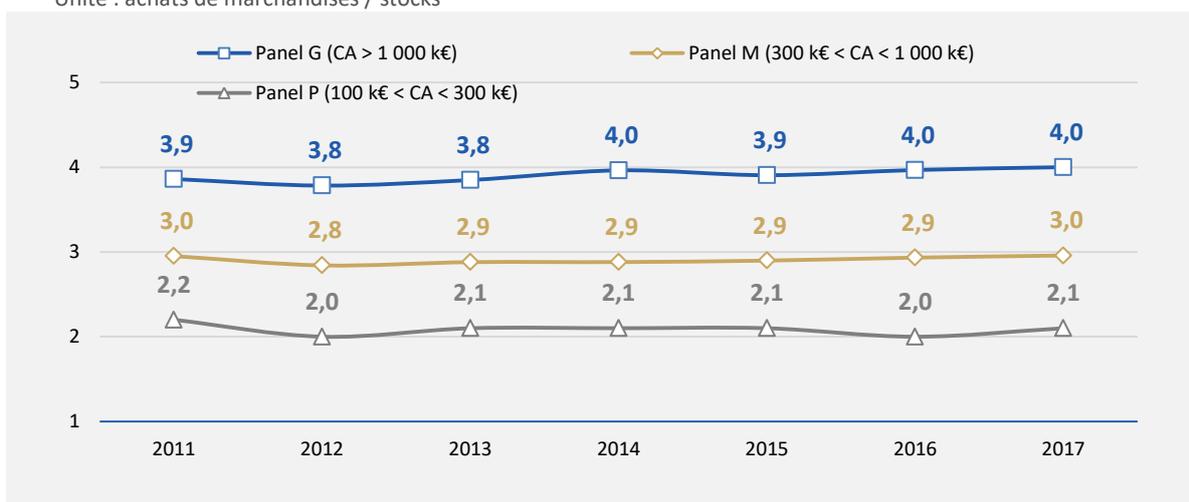
Unité : achats de marchandises / stocks (moyenne 2011-2017)



NB : le coefficient moyen de rotation des stocks pour l'ensemble de l'échantillon (moyenne brute, non pondérée) est de 3,0 / Source : Xerfi, modèle Mapsis

L'évolution du coefficient de rotation des stocks des librairies

Unité : achats de marchandises / stocks



Source : Xerfi, modèle Mapsis

LE RÉCAPITULATIF DES ÉTATS FINANCIERS DES LIBRAIRIES

5.1. LES GRANDES LIBRAIRES	53
Le compte de résultat en % du chiffre d'affaires	53
Le compte de résultat en % de la marge commerciale	54
Le bilan en % de l'actif et du passif	55
Les principaux ratios	56
5.2. LES LIBRAIRIES DE TAILLE INTERMÉDIAIRE	58
Le compte de résultat en % du chiffre d'affaires	58
Le compte de résultat en % de la marge commerciale	59
Le bilan en % de l'actif et du passif	60
Les principaux ratios	61
5.3. LES PETITES LIBRAIRIES	63
Le compte de résultat en % du chiffre d'affaires	63
Le compte de résultat en % de la marge commerciale	64
Le bilan en % de l'actif et du passif	65
Les principaux ratios	66

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

Unité : % du chiffre d'affaires

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
CHIFFRE D'AFFAIRES NET	100,0						
Ventes de marchandises	99,2	99,2	99,2	99,2	99,2	99,1	99,1
<i>achats de marchandises</i>	-62,9	-63,2	-62,4	-63,0	-62,5	-62,7	-61,7
<i>variation des stocks de marchandises</i>	-0,4	0,5	-0,1	0,2	0,3	0,2	-0,6
Coût des marchandises vendues	-63,3	-62,7	-62,5	-62,8	-62,2	-62,5	-62,3
MARGE COMMERCIALE	35,9	36,5	36,7	36,4	37,0	36,6	36,8
Autres achats et charges externes corrigées	-13,0	-14,0	-13,7	-13,8	-13,9	-14,0	-14,2
Autres produits	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1
Autres charges	-0,3	-0,3	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2
VALEUR AJOUTÉE CORRIGÉE	23,1	22,6	23,4	23,0	23,6	23,1	23,2
Subventions d'exploitation	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2
Impôts et taxes	-1,9	-1,6	-1,4	-1,3	-1,2	-1,2	-1,1
Frais de personnel (y compris participation et CICE)	-19,0	-18,9	-19,0	-18,7	-18,7	-18,8	-19,2
EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION	2,4	2,3	3,1	3,2	3,8	3,3	3,1
Solde reprises – dotations aux provisions	0,2	0,3	0,3	0,1	0,2	0,2	0,3
Dotations aux amortissements	-1,6	-1,5	-1,5	-1,5	-1,4	-1,5	-1,4
EXCÉDENT NET D'EXPLOITATION	1,0	1,0	1,9	1,8	2,6	1,9	2,0
Solde des opérations en commun	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Produits financiers	0,2	0,2	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4
Charges financières	-0,4	-0,4	-0,4	-0,4	-0,4	-0,4	-0,4
<i>dont intérêts financiers</i>	-0,4	-0,3	-0,4	-0,4	-0,4	-0,4	-0,4
Solde des opérations financières	-0,2	-0,1	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
RESULTAT COURANT AVANT IMPOT	0,8	0,9	1,9	1,8	2,6	2,0	2,0
Solde exceptionnel	0,2	0,0	0,0	0,2	0,0	-0,2	0,3
Impôt sur les bénéfices	-0,4	-0,4	-0,5	-0,5	-0,6	-0,5	-0,6
RESULTAT NET	0,6	0,4	1,4	1,5	2,0	1,2	1,7
RESULTAT NET HORS ÉLÉMENTS EXCEPTIONNELS	0,4	0,4	1,4	1,3	2,0	1,5	1,4
Capacité d'autofinancement avant répartition	2,0	1,7	2,6	2,9	3,2	2,5	2,8

Source : Xerfi, modèle Maxis

■ Structure du compte de résultat du panel G (CA > 1M€) en % de la marge commerciale

Unité : % de la marge commerciale

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
MARGE COMMERCIALE	100,0						
Autres achats et charges externes corrigées	-35,8	-38,1	-36,8	-37,3	-36,8	-37,6	-37,8
Autres produits	0,2	0,3	0,2	0,1	0,1	0,2	0,3
Autres charges	-0,8	-0,7	-0,6	-0,6	-0,6	-0,6	-0,6
VALEUR AJOUTEE CORRIGEE	63,6	61,4	62,7	62,2	62,7	62,0	61,9
Subventions d'exploitation	0,5	0,4	0,5	0,4	0,3	0,5	0,6
Impôts et taxes	-5,1	-4,3	-3,9	-3,4	-3,1	-3,3	-2,9
Frais de personnel (y compris participation et CICE)	-52,4	-51,4	-50,9	-50,5	-49,7	-50,5	-51,2
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	6,6	6,2	8,4	8,8	10,2	8,7	8,3
Solde reprises – dotations aux provisions	0,5	0,8	0,9	0,2	0,7	0,5	0,9
Dotations aux amortissements	-4,4	-4,1	-4,1	-3,9	-3,8	-3,9	-3,8
EXCEDENT NET D'EXPLOITATION	2,7	2,7	5,2	5,0	7,0	5,2	5,3
Solde des opérations en commun	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Produits financiers	0,5	0,6	0,8	1,0	1,0	1,1	1,1
Charges financières	-1,1	-1,0	-1,0	-1,0	-1,0	-1,0	-1,1
<i>dont intérêts financiers</i>	-1,0	-0,9	-1,0	-1,0	-1,0	-1,0	-1,1
Solde des opérations financières	-0,5	-0,4	-0,2	-0,1	0,0	0,1	0,0
RESULTAT COURANT AVANT IMPOT	2,2	2,4	5,0	4,9	7,0	5,3	5,4
Solde exceptionnel	0,7						
Impôt sur les bénéfices	-1,1	-1,1	-1,4	-1,3	-1,7	-1,4	-1,7
RESULTAT NET	1,7	1,2	3,8	4,1	5,3	3,3	4,6
Capacité d'autofinancement avant répartition	5,5	4,6	6,9	7,8	8,5	6,8	7,5

Source : Xerfi, modèle Maxis

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

Unité : % de l'actif ou du passif

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ACTIF							
Capital souscrit non appelé	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Actif immobilisé net	33,1	31,7	30,4	29,6	28,8	28,8	26,5
dont immobilisations incorporelles nettes	15,5	15,1	15,4	15,4	15,3	15,2	14,9
dont immobilisations corporelles nettes	15,8	14,9	13,3	12,6	12,1	12,0	10,3
dont immobilisations financières nettes	1,7	1,6	1,7	1,6	1,5	1,6	1,3
Actif circulant net	65,5	66,7	67,9	68,7	69,5	69,6	71,8
dont stocks nets	32,6	32,3	32,5	32,2	32,0	31,6	30,2
dont clients nets	4,1	3,8	3,9	4,3	3,7	3,6	3,9
dont valeurs mobilières de placement	3,9	5,2	5,9	6,0	6,8	6,3	6,5
dont disponibilités	10,6	9,7	9,8	9,3	10,8	11,3	13,0
dont autres actifs circulants	14,4	15,7	15,9	16,8	16,2	16,8	18,2
Comptes de régularisation	1,4	1,6	1,7	1,7	1,7	1,6	1,7
TOTAL ACTIF/PASSIF	100,0						
PASSIF							
Fonds propres et assimilés	43,2	45,5	47,0	46,8	47,9	48,5	46,1
Dettes	56,7	54,5	52,9	53,1	52,0	51,4	53,8
dont dettes à caractère financier	19,1	17,0	14,0	13,3	13,9	13,0	14,4
dont fournisseurs	27,5	27,5	28,2	29,8	28,4	28,7	29,4
dont dettes fiscales et sociales	8,9	8,7	8,9	8,7	8,4	8,2	8,2
dont autres dettes	1,2	1,3	1,7	1,3	1,2	1,6	1,7
Produits constatés d'avance	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1

Source : Xerfi, modèle Maxis

■ Ratios et indicateurs des entreprises du panel G (CA > 1 M€)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
EVOLUTION DE L'ACTIVITE							
Variation du chiffre d'affaires (%)	nd	0,3%	2,1%	2,7%	0,4%	0,9%	-0,7%
Variation de la valeur ajoutée (%)	nd	-1,8%	5,8%	1,2%	2,9%	-1,2%	-0,3%
Variation du résultat courant avant impôt (%)	nd	11,2%	120,9%	-0,9%	46,9%	-24,7%	2,8%
MARGES D'ACTIVITE							
Taux de marge commerciale (%)	36,2%	36,8%	37,0%	36,7%	37,3%	36,9%	37,1%
Taux de valeur ajoutée corrigée (%)	23,1%	22,6%	23,4%	23,0%	23,6%	23,1%	23,2%
VARIATIONS DES MOYENS D'EXPLOITATION							
Variation des immobilisations corporelles nettes (%)	nd	-1,9%	-12,1%	-3,9%	-2,9%	0,2%	-12,4%
Variation des capitaux nets d'exploitation (%)	nd	4,6%	-9,4%	-0,5%	0,7%	-0,6%	-6,7%
Variation des stocks (%)	nd	2,8%	-0,8%	0,7%	1,0%	-0,3%	-3,1%
RENDEMENT APPARENT DES FACTEURS ET DES ACTIFS							
Rendement du travail salarié	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2
Rendement des immobilisations corporelles	2,9	2,9	3,5	3,7	3,9	3,9	4,4
Rapport frais de personnel / immobilisations corporelles nettes	2,4	2,4	2,9	3,1	3,2	3,2	3,7
Rendement de la somme des facteurs	0,9	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
Rendement des capitaux engagés bruts	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
Rendement des capitaux d'exploitation directs	1,5	1,4	1,7	1,7	1,7	1,7	1,8
Rendement des actifs totaux	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Rendement productif global	2,0	1,9	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
Rendement produits global	2,0	1,9	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
GESTION ET STRUCTURE FINANCIERE							
Couverture de l'actif net	1,3	1,4	1,5	1,6	1,7	1,7	1,7
Couverture des capitaux investis	0,9	1,0	1,0	1,0	1,1	1,1	1,1
Taux d'endettement (%)	44,3%	37,3%	29,9%	28,4%	29,0%	26,8%	31,2%
Charges financières / EBE (%)	16,5%	16,4%	12,2%	11,5%	10,1%	11,9%	13,2%
BFR d'exploitation (en jours de chiffre d'affaires)	16,7	16,2	14,9	12,2	13,3	11,9	8,7
Clients (en jours de chiffre d'affaires TTC)	7,3	7,1	7,1	7,7	6,7	6,5	7,2
Fournisseurs (en jours d'achats HT)	65,7	66,9	67,4	69,6	67,8	68,0	72,1
Stocks (en jours de chiffre d'affaires HT)	59,5	60,9	59,2	58,0	58,4	57,7	56,3

Source : Xerfi, modèle Mapsis

■ Ratios et indicateurs des entreprises du panel G (CA > 1 M€) (suite)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
TAUX DE RESULTATS							
Taux de marge brute d'exploitation (%)	10,4%	10,0%	13,4%	14,1%	16,3%	14,1%	13,4%
Taux de marge nette d'exploitation (%)	4,2%	4,5%	8,3%	8,0%	11,2%	8,4%	8,6%
Taux de résultat des opérations financières (%)	-0,9%	-0,7%	-0,4%	-0,1%	0,0%	0,1%	0,1%
Taux de résultat courant avant impôt (%)	3,4%	3,8%	8,0%	7,8%	11,2%	8,5%	8,8%
Taux de résultat courant sur EBE (%)	32,6%	38,2%	59,7%	55,8%	68,8%	60,7%	65,7%
Taux de résultat courant sur produits (%)	0,8%	0,9%	1,9%	1,8%	2,6%	2,0%	2,0%
RENTABILITE							
Rentabilité économique des capitaux d'exploitation (%)	6,4%	6,3%	13,8%	13,4%	19,2%	14,3%	15,8%
Rentabilité courante des capitaux engagés (%)	3,7%	3,7%	7,3%	7,3%	9,8%	7,6%	7,9%
Rentabilité financière courante (%)	3,6%	3,7%	8,0%	7,8%	11,0%	8,1%	8,7%
Performance financière (%)	9,3%	7,2%	11,0%	12,6%	13,4%	10,5%	11,9%
Rentabilité nette des fonds propres (%)	2,8%	1,8%	6,0%	6,5%	8,4%	5,1%	7,3%
Rentabilité nette des capitaux engagés (%)	2,0%	1,3%	4,6%	5,1%	6,5%	4,0%	5,6%

Source : Xerfi, modèle Mapsis

5.2. LES LIBRAIRIES DE TAILLE INTERMÉDIAIRE

Le compte de résultat en % du chiffre d'affaires

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

Unité : % du chiffre d'affaires

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
CHIFFRE D'AFFAIRES NET	100,0						
Ventes de marchandises	98,5	98,7	98,8	98,8	98,6	98,6	98,6
<i>achats de marchandises</i>	-65,7	-64,9	-64,1	-64,8	-64,3	-63,8	-64,0
<i>variation des stocks de marchandises</i>	0,7	0,1	-0,2	0,5	0,1	0,0	-0,2
Coût des marchandises vendues	-65,0	-64,8	-64,3	-64,3	-64,2	-63,8	-64,2
MARGE COMMERCIALE	33,4	33,9	34,5	34,5	34,4	34,8	34,4
Autres achats et charges externes corrigées	-12,6	-13,1	-13,5	-13,1	-13,1	-13,1	-13,1
Autres produits	0,7	0,7	0,8	0,5	0,5	0,5	0,5
Autres charges	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3	-0,4	-0,4
VALEUR AJOUTÉE CORRIGÉE	22,6	22,4	22,5	22,7	22,6	23,0	22,7
Subventions d'exploitation	0,5	0,4	0,6	0,6	0,5	0,5	0,4
Impôts et taxes	-0,7	-0,7	-0,7	-0,7	-0,7	-0,7	-0,7
Frais de personnel (y compris participation et CICE)	-19,3	-19,4	-19,5	-19,6	-19,0	-19,7	-20,0
EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION	3,1	2,7	2,9	3,1	3,3	3,1	2,5
Solde reprises – dotations aux provisions	0,2	0,0	0,1	0,1	0,0	-0,3	-0,1
Dotations aux amortissements	-1,5	-1,5	-1,3	-0,9	-0,9	-0,8	-0,9
EXCÉDENT NET D'EXPLOITATION	1,7	1,3	1,7	2,3	2,4	2,0	1,5
Solde des opérations en commun	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Produits financiers	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Charges financières	-0,5	-0,5	-0,5	-0,4	-0,4	-0,3	-0,3
<i>dont intérêts financiers</i>	-0,5	-0,5	-0,4	-0,4	-0,3	-0,3	-0,3
Solde des opérations financières	-0,5	-0,3	-0,4	-0,4	-0,4	-0,3	-0,3
RESULTAT COURANT AVANT IMPOT	1,3	1,0	1,3	1,9	2,0	1,7	1,3
Solde exceptionnel	0,3	0,1	0,4	0,1	0,1	0,1	0,0
Impôt sur les bénéfices	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2
RESULTAT NET	1,4	0,9	1,5	1,8	1,9	1,6	1,1
RESULTAT NET HORS ÉLÉMENTS EXCEPTIONNELS	1,1	0,8	1,1	1,7	1,8	1,5	1,1
Capacité d'autofinancement avant répartition	2,7	2,3	2,7	2,6	2,8	2,7	2,1

Source : Xerfi, modèle Mapsis

5.2. LES LIBRAIRIES DE TAILLE INTERMÉDIAIRE

Le compte de résultat en % de la marge commerciale

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

Unité : % de la marge commerciale

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
MARGE COMMERCIALE	100,0						
Autres achats et charges externes corrigées	-36,3	-37,4	-37,9	-36,8	-36,9	-36,3	-36,7
Autres produits	2,1	2,1	2,2	1,5	1,3	1,4	1,4
Autres charges	-0,8	-0,9	-0,9	-0,9	-0,9	-1,2	-1,0
VALEUR AJOUTÉE CORRIGÉE	65,0	63,8	63,4	63,8	63,4	63,8	63,7
Subventions d'exploitation	1,5	1,2	1,6	1,8	1,3	1,4	1,2
Impôts et taxes	-2,0	-1,9	-2,0	-1,9	-1,9	-2,0	-2,0
Frais de personnel (y compris participation et CICE)	-55,6	-55,3	-54,8	-55,0	-53,4	-54,7	-56,0
EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION	8,8	7,8	8,3	8,7	9,4	8,6	6,9
Solde reprises – dotations aux provisions	0,6	0,1	0,4	0,4	0,1	-0,7	-0,2
Dotations aux amortissements	-4,4	-4,2	-3,7	-2,6	-2,6	-2,3	-2,5
EXCÉDENT NET D'EXPLOITATION	5,0	3,8	4,9	6,4	6,7	5,5	4,3
Solde des opérations en commun	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Produits financiers	0,1	0,4	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Charges financières	-1,5	-1,3	-1,3	-1,1	-1,2	-0,8	-0,8
<i>dont intérêts financiers</i>	-1,4	-1,3	-1,2	-1,1	-0,9	-0,8	-0,8
Solde des opérations financières	-1,4	-0,9	-1,1	-1,1	-1,2	-0,8	-0,7
RESULTAT COURANT AVANT IMPOT	3,6	2,9	3,7	5,3	5,6	4,7	3,5
Solde exceptionnel	1,0						
Impôt sur les bénéfices	-0,5	-0,6	-0,5	-0,5	-0,6	-0,5	-0,5
RESULTAT NET	4,1	2,5	4,2	5,0	5,2	4,6	3,2
Capacité d'autofinancement avant répartition	7,9	6,6	7,6	7,3	7,8	7,6	5,8

Source : Xerfi, modèle Mapsis

■ 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

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ACTIF							
Capital souscrit non appelé	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Actif immobilisé net	35,6	35,5	36,6	36,1	35,3	35,3	36,3
dont immobilisations incorporelles nettes	27,0	27,5	27,7	27,2	27,0	26,6	26,5
dont immobilisations corporelles nettes	6,7	5,9	6,8	6,8	6,3	6,1	7,1
dont immobilisations financières nettes	1,9	2,1	2,1	2,1	2,1	2,7	2,7
Actif circulant net	63,0	63,1	62,1	62,8	63,5	63,4	62,6
dont stocks nets	37,3	38,4	37,9	37,8	37,6	37,2	37,1
dont clients nets	4,0	4,0	4,4	4,5	4,1	4,0	4,1
dont valeurs mobilières de placement	1,4	1,3	1,4	1,5	1,5	1,6	1,6
dont disponibilités	13,5	12,9	11,3	12,2	13,0	13,5	12,0
dont autres actifs circulants	6,8	6,6	7,1	6,8	7,3	7,2	7,8
Comptes de régularisation	1,4	1,4	1,3	1,1	1,2	1,3	1,1
TOTAL ACTIF/PASSIF	100,0						
PASSIF							
Fonds propres et assimilés	32,1	33,3	34,8	36,5	39,3	41,2	41,3
Dettes	67,7	66,6	65,1	63,3	60,6	58,8	58,6
dont dettes à caractère financier	26,1	24,5	24,9	24,3	21,8	21,1	20,6
dont fournisseurs	26,5	27,5	25,9	26,2	27,0	26,3	26,8
dont dettes fiscales et sociales	5,1	5,4	4,7	4,7	4,6	4,9	4,5
dont autres dettes	10,1	9,2	9,5	8,2	7,1	6,4	6,6
Produits constatés d'avance	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1	0,0	0,1

Source : Xerfi, modèle Mapsis

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

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
EVOLUTION DE L'ACTIVITE							
Variation du chiffre d'affaires (%)	nd	-1,8%	1,7%	1,7%	1,7%	1,5%	-0,8%
Variation de la valeur ajoutée (%)	nd	-2,7%	2,4%	2,5%	1,0%	3,4%	-2,0%
Variation du résultat courant avant impôt (%)	nd	-20,8%	32,7%	46,0%	6,4%	-13,4%	-25,9%
MARGES D'ACTIVITE							
Taux de marge commerciale (%)	34,0%	34,3%	34,9%	34,9%	34,9%	35,3%	34,9%
Taux de valeur ajoutée corrigée (%)	22,6%	22,4%	22,5%	22,7%	22,6%	23,0%	22,7%
VARIATIONS DES MOYENS D'EXPLOITATION							
Variation des immobilisations corporelles nettes (%)	nd	-14,9%	16,9%	3,1%	-7,5%	-2,7%	15,5%
Variation des capitaux nets d'exploitation (%)	nd	-4,5%	22,2%	6,6%	0,0%	2,8%	16,2%
Variation des stocks (%)	nd	0,8%	-0,9%	2,7%	0,3%	-0,6%	-1,3%
RENDEMENT APPARENT DES FACTEURS ET DES ACTIFS							
Rendement du travail salarié	1,2	1,2	1,1	1,1	1,2	1,1	1,1
Rendement des immobilisations corporelles	5,6	6,4	5,6	5,6	6,1	6,5	5,5
Rapport frais de personnel / immobilisations corporelles nettes	4,8	5,6	4,9	4,9	5,3	5,7	5,0
Rendement de la somme des facteurs	1,0	1,0	0,9	0,9	1,0	1,0	0,9
Rendement des capitaux engagés bruts	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
Rendement des capitaux d'exploitation directs	2,6	2,7	2,2	2,1	2,2	2,2	1,8
Rendement des actifs totaux	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Rendement productif global	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7
Rendement produits global	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7
GESTION ET STRUCTURE FINANCIERE							
Couverture de l'actif net	0,9	0,9	1,0	1,0	1,1	1,2	1,2
Couverture des capitaux investis	0,7	0,8	0,7	0,8	0,8	0,9	0,9
Taux d'endettement (%)	81,2%	73,6%	71,6%	66,5%	55,5%	51,3%	49,9%
Charges financières / EBE (%)	16,6%	17,0%	15,3%	13,1%	13,0%	9,8%	11,3%
BFR d'exploitation (en jours de chiffre d'affaires)	32,3	32,4	35	34,9	31,6	31,8	28,8
Clients (en jours de chiffre d'affaires TTC)	8,5	8,6	9,2	9,5	8,7	8,5	8,5
Fournisseurs (en jours d'achats HT)	73,3	76,3	71,5	72,9	75,0	72,9	76,1
Stocks (en jours de chiffre d'affaires HT)	81,2	83,3	81,2	82,1	81,0	79,3	78,9

Source : Xerfi, modèle Mapsis

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

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
TAUX DE RESULTATS							
Taux de marge brute d'exploitation (%)	13,5%	12,3%	13,1%	13,6%	14,8%	13,4%	10,9%
Taux de marge nette d'exploitation (%)	7,6%	5,9%	7,7%	10,0%	10,6%	8,6%	6,7%
Taux de résultat des opérations financières (%)	-2,1%	-1,4%	-1,8%	-1,7%	-1,8%	-1,2%	-1,1%
Taux de résultat courant avant impôt (%)	5,5%	4,5%	5,8%	8,3%	8,8%	7,4%	5,6%
Taux de résultat courant sur EBE (%)	40,9%	36,8%	44,7%	61,1%	59,2%	54,7%	51,1%
Taux de résultat courant sur produits (%)	1,2%	1,0%	1,3%	1,9%	2,0%	1,7%	1,3%
RENTABILITE							
Rentabilité économique des capitaux d'exploitation (%)	19,9%	15,7%	17,1%	21,6%	23,0%	18,7%	12,3%
Rentabilité courante des capitaux engagés (%)	5,0%	4,3%	4,9%	6,3%	6,4%	5,4%	4,1%
Rentabilité financière courante (%)	6,5%	5,1%	6,4%	8,7%	8,5%	7,0%	5,1%
Performance financière (%)	14,3%	11,6%	13,2%	11,9%	12,0%	11,4%	8,4%
Rentabilité nette des fonds propres (%)	7,4%	4,4%	7,3%	8,3%	8,0%	6,8%	4,6%
Rentabilité nette des capitaux engagés (%)	4,1%	2,6%	4,3%	5,0%	5,1%	4,5%	3,1%

Source : Xerfi, modèle Mapsis

■ Structure du compte de résultat du secteur en % du chiffre d'affaires du panel P (100 k€ < CA < 300 k€)

Unité : % du chiffre d'affaires

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
CHIFFRE D'AFFAIRES NET	100,0						
Ventes de marchandises	98,1	98,2	98,3	98,3	98,0	97,8	97,7
<i>achats de marchandises</i>	-68,1	-63,4	-66,7	-66,2	-66,2	-65,2	-65,7
<i>variation des stocks de marchandises</i>	2,4	-2,1	0,6	-0,7	0,0	0,8	0,0
Coût des marchandises vendues	-65,7	-65,4	-66,1	-66,9	-66,2	-64,4	-65,7
MARGE COMMERCIALE	32,4	32,7	32,3	31,4	31,8	33,4	32,0
<i>dont production vendue</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>dont production stockée</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<i>dont production immobilisée</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
PRODUCTION	100,0						
<i>Achats de mat. premières et approv.</i>	-68,7	-64,0	-67,2	-66,5	-66,4	-65,4	-65,9
<i>Var. des stocks de mat. prem. et approv.</i>	2,1	-2,5	0,6	-0,7	0,0	0,8	0,0
Coût matières premières et approvisionnements	-66,6	-66,5	-66,6	-67,2	-66,4	-64,6	-65,9
MARGE BRUTE	33,4	33,5	33,4	32,8	33,6	35,4	34,1
Autres achats et charges externes corrigées	-15,2	-15,4	-16,1	-16,5	-16,3	-16,3	-15,4
Autres produits	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4	0,5	0,6
Autres charges	-0,1	-0,1	-0,1	-0,2	-0,2	-0,4	-0,3
VALEUR AJOUTÉE CORRIGÉE	18,4	18,3	17,8	16,6	17,5	19,2	19,1
Subventions d'exploitation	0,4	0,4	0,5	0,6	0,8	0,5	0,6
Impôts et taxes	-1,2	-1,2	-0,7	-0,8	-0,9	-0,8	-1,2
Frais de personnel (y compris participation et CICE)	-14,6	-13,8	-14,6	-15,3	-15,3	-15,5	-14,7
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	3,2	3,7	2,9	1,0	2,1	3,4	3,8
Solde reprises – dotations aux provisions	0,0	-0,4	0,0	-0,2	-0,1	-0,2	-0,2
Dotations aux amortissements	-1,2	-1,2	-1,1	-1,2	-1,1	-1,1	-0,9
EXCEDENT NET D'EXPLOITATION	1,9	2,1	1,8	-0,4	0,9	2,2	2,7
Solde des opérations en commun	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Produits financiers	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Charges financières	-0,6	-0,7	-0,6	-0,5	-0,5	-0,4	-0,4
<i>dont intérêts financiers</i>	-0,6	-0,7	-0,6	-0,5	-0,5	-0,4	-0,4
Solde des opérations financières	-0,6	-0,6	-0,5	-0,5	-0,4	-0,3	-0,4
RESULTAT COURANT AVANT IMPOT	1,4	1,5	1,3	-0,9	0,5	1,8	2,2
Solde exceptionnel	1,3	0,1	0,0	0,2	0,1	0,5	0,1
Impôt sur les bénéfices	-0,6	-0,2	-0,2	-0,2	-0,1	-0,3	-0,2
RESULTAT NET	2,1	1,4	1,1	-0,8	0,4	2,0	2,1
Capacité d'autofinancement avant répartition	3,4	3,0	2,2	0,6	1,5	3,3	3,2

Source : Xerfi, modèle Mapsis

■ **Structure du compte de résultat du secteur en % de la marge commerciale panel P
(100 k€ < CA < 300 k€)**

Unité : % de la marge commerciale

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
MARGE COMMERCIALE	100,0						
Autres achats et charges externes corrigées	-45,6	-46,1	-48,2	-50,4	-48,6	-46,0	-45,2
Autres produits	1,1	1,3	1,6	1,3	1,3	1,5	1,9
Autres charges	-0,2	-0,4	-0,2	-0,5	-0,5	-1,1	-0,9
VALEUR AJOUTÉE CORRIGÉE	55,3	54,8	53,2	50,5	52,2	54,3	55,9
Subventions d'exploitation	1,3	1,2	1,4	1,9	2,3	1,3	1,9
Impôts et taxes	-3,5	-3,5	-2,2	-2,6	-2,6	-2,2	-3,6
Frais de personnel (y compris participation et CICE)	-43,6	-41,3	-43,6	-46,6	-45,7	-43,7	-43,1
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	9,5	11,1	8,8	3,2	6,2	9,7	11,1
Solde reprises – dotations aux provisions	0,0	-1,1	-0,1	-0,7	-0,3	-0,5	-0,6
Dotations aux amortissements	-3,7	-3,6	-3,3	-3,6	-3,2	-3,1	-2,7
EXCEDENT NET D'EXPLOITATION	5,8	6,4	5,4	-1,2	2,8	6,1	7,8
Solde des opérations en commun	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Produits financiers	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Charges financières	-1,9	-2,1	-1,8	-1,5	-1,4	-1,0	-1,2
<i>dont intérêts financiers</i>	-1,9	-2,1	-1,8	-1,5	-1,4	-1,0	-1,2
Solde des opérations financières	-1,8	-1,9	-1,6	-1,4	-1,3	-1,0	-1,2
RESULTAT COURANT AVANT IMPOT	4,1	4,5	3,8	-2,6	1,4	5,1	6,6
Solde exceptionnel	4,0						
Impôt sur les bénéfices	-1,6	-0,7	-0,6	-0,5	-0,4	-0,7	-0,7
RESULTAT NET	6,4	4,2	3,2	-2,5	1,2	5,7	6,1
Capacité d'autofinancement avant répartition	10,1	8,9	6,6	1,9	4,6	9,3	9,4

Source : Xerfi, modèle Mapis

■ Structure du bilan du secteur en % de l'actif et du passif panel P (100 k€ < CA < 300 k€)

Unité : % de l'actif ou du passif

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ACTIF							
Capital souscrit non appelé	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Actif immobilisé net	31,8	30,5	31,3	32,0	30,6	29,9	28,4
dont immobilisations incorporelles nettes	24,3	24,1	25,3	25,7	25,4	25,2	24,1
dont immobilisations corporelles nettes	6,2	5,1	4,6	4,8	4,0	3,6	3,2
dont immobilisations financières nettes	1,3	1,3	1,4	1,5	1,2	1,1	1,1
Actif circulant net	67,4	68,4	67,4	66,6	68,3	69,2	63,2
dont stocks nets	43,9	44,5	46,2	45,8	45,7	46,4	45,7
dont clients nets	2,5	3,1	3,9	4,0	4,0	3,7	3,8
dont valeurs mobilières de placement	0,3	0,5	0,7	1,0	0,7	0,1	0,4
dont disponibilités	14,7	13,4	11,5	10,3	11,7	13,5	7,3
dont autres actifs circulants	6,1	6,9	5,1	5,6	6,2	5,4	6,0
Comptes de régularisation	0,7	0,9	1,0	1,1	1,0	1,0	0,8
TOTAL ACTIF/PASSIF	100,0						
PASSIF							
Fonds propres et assimilés	28,2	32,9	34,7	35,6	37,1	40,3	42,0
Dettes	71,8	67,1	65,3	64,4	62,9	59,7	58,0
dont dettes à caractère financier	25,3	22,7	21,1	18,8	17,5	15,0	15,0
dont fournisseurs	27,3	27,1	26,5	27,1	26,0	26,6	25,4
dont dettes fiscales et sociales	1,9	2,2	1,6	1,1	1,2	1,3	1,1
dont autres dettes	17,3	15,1	16,2	17,4	18,1	16,8	16,5
Produits constatés d'avance	0,0						

Source : Xerfi, modèle Mapis

■ Ratios et indicateurs des entreprises du secteur panel P (100 k€ < CA < 300 k€)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
EVOLUTION DE L'ACTIVITE							
Variation du chiffre d'affaires (%)	nd	-0,6%	1,1%	-1,3%	-0,4%	-0,9%	1,5%
Variation de la valeur ajoutée (%)	nd	-1,1%	-2,0%	-8,2%	5,4%	8,7%	0,6%
Variation du résultat courant avant impôt (%)	nd	9,9%	-15,3%	-167,0%	-155,6%	277,1%	25,8%
MARGES D'ACTIVITE							
Taux de marge commerciale (%)	33,0%	33,3%	32,8%	31,9%	32,5%	34,2%	32,7%
Taux de valeur ajoutée corrigée (%)	18,4%	18,3%	17,8%	16,6%	17,5%	19,2%	19,1%
VARIATIONS DES MOYENS D'EXPLOITATION							
Variation des immobilisations corporelles nettes (%)	nd	-16,1%	-11,7%	3,0%	-17,4%	-8,5%	-9,8%
Variation du BFR (%)	nd	69,9%	8,8%	-12,2%	6,6%	3,4%	78,7%
Variation des capitaux nets d'exploitation (%)	nd	28,2%	2,3%	-8,1%	-0,8%	0,4%	58,0%
Variation des stocks (%)	nd	1,8%	2,4%	-2,5%	0,5%	2,3%	0,1%
RENDEMENT APPARENT DES FACTEURS ET DES ACTIFS							
Rendement du travail salarié	1,3	1,3	1,2	1,0	1,1	1,2	1,2
Rendement des immobilisations corporelles	4,3	5,1	5,7	5,1	6,4	7,7	8,5
Rapport frais de personnel / immobilisations corporelles nettes	3,4	3,9	4,8	4,8	5,8	6,4	6,9
Rendement de la somme des facteurs	1,0	1,1	1,0	0,9	0,9	1,0	1,1
Rendement des capitaux engagés bruts	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5
Rendement des capitaux d'exploitation directs	2,1	1,6	1,6	1,6	1,7	1,8	1,1
Rendement des actifs totaux	0,3	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3
Rendement productif global	1,4	1,4	1,5	1,5	1,5	1,4	1,4
Rendement produits global	1,5	1,4	1,5	1,5	1,5	1,4	1,4
GESTION ET STRUCTURE FINANCIERE							
Couverture de l'actif net	0,9	1,1	1,1	1,1	1,2	1,3	1,5
Couverture des capitaux investis	0,7	0,8	0,8	0,8	0,9	1,0	1,0
Taux d'endettement (%)	89,4%	69,2%	60,8%	52,7%	47,1%	37,3%	35,6%
Charges financières / EBE (%)	19,4%	18,5%	20,1%	46,8%	22,2%	10,4%	11,1%
BFR (en jours de chiffre d'affaires)	16,5	28,1	30,3	26,9	28,8	30,1	53,0
Clients (en jours de chiffre d'affaires TTC)	6,0	7,7	9,2	9,5	9,7	9,2	9,4
Fournisseurs (en jours d'achats HT)	81,9	86,8	78,9	80,9	78,8	82,9	79,9
Stocks (en jours de chiffre d'affaires HT)	110,6	113,2	114,7	113,4	114,4	118,1	116,6

Source : Xerfi, modèle Mapsis

■ Ratios et indicateurs des entreprises du secteur panel P (100 k€ < CA < 300 k€) (suite)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
TAUX DE RESULTATS							
Taux de marge brute d'exploitation (%)	17,2%	20,3%	16,4%	6,3%	11,9%	17,8%	19,8%
Taux de marge nette d'exploitation (%)	10,6%	11,7%	10,1%	-2,3%	5,3%	11,2%	13,9%
Taux de résultat des opérations financières (%)	-3,2%	-3,5%	-3,1%	-2,9%	-2,6%	-1,8%	-2,1%
Taux de résultat courant avant impôt (%)	7,4%	8,2%	7,1%	-5,2%	2,7%	9,4%	11,8%
Taux de résultat courant sur EBE (%)	42,6%	40,2%	42,9%	-81,8%	22,9%	52,8%	59,5%
Taux de résultat courant sur produits (%)	1,3%	1,5%	1,2%	-0,8%	0,5%	1,8%	2,2%
RENTABILITE							
Rentabilité économique des capitaux d'exploitation (%)	22,2%	19,0%	15,8%	-3,6%	8,7%	20,0%	15,8%
Rentabilité courante des capitaux engagés (%)	5,3%	5,6%	4,9%	-1,0%	2,5%	5,6%	6,7%
Rentabilité financière courante (%)	7,0%	6,5%	5,3%	-3,5%	1,9%	6,4%	7,7%
Performance financière (%)	17,3%	13,0%	9,3%	2,5%	6,1%	11,7%	11,0%
Rentabilité nette des fonds propres (%)	11,0%	6,1%	4,6%	-3,4%	1,5%	7,1%	7,1%
Rentabilité nette des capitaux engagés (%)	5,8%	3,6%	2,9%	-2,2%	1,1%	5,2%	5,3%

/ Source : Xerfi, modèle Mapsis

■ 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
MARGES D'ACTIVITE		Fournisseurs (en jours d'achats)	Fournisseurs / achats * 360 j
Taux de marge brute (%)	Marge brute / chiffre d'affaires	Stocks (en jours de chiffre d'affaires)	Stocks / chiffre d'affaires * 360 j
Taux de valeur ajoutée corrigée (%)	Valeur ajoutée corrigée / chiffre d'affaires	Trésorerie (en jours de chiffre d'affaires)	Trésorerie / chiffre d'affaires * 360 j
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 (%)	Variation annuelle	Prêteurs (%)	Intérêts financiers / valeur ajoutée corrigée
Variation des capitaux nets d'exploitation (%)	Variation annuelle (immobilisations corporelles nets + BFR)	Etat (%)	(Impôts sur les sociétés + taxes et impôts divers) / valeur ajoutée corrigée
Variation des stocks (%)	Variation annuelle	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, et hors CICE)	Taux de marge brute d'exploitation (%)	Excédent brut d'exploitation / valeur ajoutée corrigée
Rendement des immobilisations corporelles	Valeur ajoutée / immobilisations corporelles nettes	Taux de marge nette d'exploitation (%)	Excédent net d'exploitation / valeur ajoutée corrigée
Rapport frais de personnel / immobilisations corporelles nettes	Frais de personnel corrigés / immobilisations corporelles nettes	Taux de résultat des opérations financières (%)	Résultat des opérations financières / valeur ajoutée corrigée
Rendement de la somme des facteurs	Valeur ajoutée corrigée / (immobilisations corporelles nettes + frais de personnels corrigés)	Taux de résultat courant avant impôt (%)	Résultat courant avant impôt / valeur ajoutée corrigée
Rendement des capitaux engagés bruts	Valeur ajoutée corrigée / (capitaux propres + dettes financières)	Taux de résultat courant sur EBE (%)	Résultat courant avant impôt / excédent brut d'exploitation
Rendement des capitaux d'exploitation directs	Valeur ajoutée corrigée / (BFR + immobilisations corporelles)	Taux de résultat courant sur produits	Résultat courant avant impôt / produits totaux
Rendement des actifs totaux	Valeur ajoutée corrigée / total des actifs	RENTABILITE	
Rendement productif global	Production / total bilan	Rentabilité économique des capitaux d'exploitation (%)	Excédent net d'exploitation / (BFR + immobilisations corporelles nettes)
Rendement produits global	Produits totaux / total bilan	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 Mapsis