

La situation économique et financière des librairies indépendantes

Analyse sur la période 2003-2010

Rencontres nationales de la librairie, Lyon, mai 2011

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



Table des matières

0. CONCLUSIONS DE L'ETUDE	4
1. PRESENTATION ET METHODOLOGIE	8
1.1. La méthodologie Xerfi	9
Le champ de l'étude	9
Les panels retenus et le modèle Mapsis	10
2. L'ENVIRONNEMENT DES LIBRAIRIES	13
2.1. L'environnement des librairies	14
A retenir	14
2.2. La consommation des ménages	16
La consommation de biens culturels	16
La consommation de livres	17
La consommation des autres biens culturels	18
2.3. Le marché et la distribution de livres	19
Les ventes de livres	19
Les ventes de livres par segment	20
Les réseaux de distribution	21
3. SITUATION ECONOMIQUE ET FINANCIERE DES LIBRAIRIES (2003-2009)	23
3.1. L'activité des librairies	24
Le chiffre d'affaires	24
3.2. Les principaux postes de charge	26
Les achats de marchandises	26
Les charges externes	27
Les frais de personnel	28
Les autres principaux postes de charge	29
3.3. Les soldes intermédiaires de gestion	30
La marge commerciale	30
La valeur ajoutée	31
L'excédent brut d'exploitation (EBE)	32
Le résultat courant avant impôt (RCAI)	33
Le résultat net	34
3.4. Le financement du cycle d'exploitation	35
Le besoin en fond de roulement	35
Les stocks	36
3.5. Eléments de comparaisons	37
Les librairies labellisées LIR	37
Les autres secteurs de la vente de détail	38
4. SITUATION ECONOMIQUE ET FINANCIERE DES LIBRAIRIES EN 2010	40

4.1. L'activité	41
Le chiffre d'affaires	41
4.2. Les performances d'exploitation	42
Marge commerciale et AACE	42
Frais de personnel et EBE	43
RCAI et résultat net	44
4.3. Le financement du cycle d'exploitation	45
BFR et stocks	45
5. XERFI RISK	46
5.1. Xerfi Risk	47
L'indicateur Xerfi Risk	47
6. RECAPITULATIF DES ETATS FINANCIERS	48
6.1. Récapitulatif des états financiers	49
Comparaisons avec le panel général	49
Les comptes de résultat en % du chiffre d'affaires	50
Les comptes de résultat en % de la marge commerciale	54
Les bilans en % de l'actif et du passif	58
Les principaux ratios	62
Définitions des ratios	70

0. Conclusions de l'étude

1. Un marché résilient, mais pour combien de temps ?

Dans un contexte de crise économique et de démonétisation croissante de l'information qui affecte l'ensemble de l'industrie des biens culturels, le marché du livre fait preuve d'une belle résistance. Portées par une hausse à deux chiffres des achats en ligne et les recettes records de quelques best-sellers, les ventes de livres ont bondi de 3,9% en 2009 avant de se stabiliser à un haut niveau en 2010 (4,2 milliards d'euros). Sur moyenne période, l'érosion de la pratique de la lecture est toutefois une évidence. De nouveaux médias se sont installés dans les pratiques culturelles des Français, prenant une part croissante du temps disponible : la télévision, les jeux vidéo et aujourd'hui Internet sont venus prélever du temps aux anciens médias, notamment à la presse et au livre. Ce recul de la lecture s'affirme par ailleurs à chaque saut de génération, ce qui est évidemment de mauvais augure pour les perspectives du secteur à moyen terme.

2. Le déclin se poursuit pour les librairies

Si le marché du livre continue de faire bonne figure, on ne peut pas en dire autant des détaillants. D'après le panel retenu dans cette étude, **le chiffre d'affaires des librairies indépendantes a reculé de 5,4% entre 2003 et 2010 avec un net décrochage au cours des deux derniers exercices (-2,5% en 2009 et -3,0% en 2010)**. Une évolution à contre-courant, reflet des mutations récentes de la structure de la distribution de livres :

- **la poussée d'Internet** : les web-librairies captent des revenus qui échappent très largement aux détaillants traditionnels du livre. Le canal Internet s'est ainsi accaparé plus de 11% du marché en 2010 et s'impose de plus en plus comme « le » circuit de l'occasion et des ouvrages de fonds (livres rares ou à faible rotation) ;
- **la migration vers les temples de consommation** : la grande distribution est l'autre vainqueur de la restructuration du commerce de livre. A eux deux, les hypermarchés et les grandes surfaces culturelles (GSC) ont gagné plus de 7 points de parts de marché entre 2000 et 2010. L'évolution des modes de consommation et le besoin croissant des clients de se retrouver face à des offres de distribution standardisées favorisent en effet le transfert des ventes de livres vers les zones commerciales (centres commerciaux, *retail parks*, etc.) et les lieux de transit (gares, etc.) ;
- **la mainmise du commerce sous enseigne**. A l'image de l'ensemble de la distribution de détail, le commerce sous enseigne ne cesse de se développer sur le segment du livre. Du côté des grandes surfaces culturelles bien sûr, dont le parc de magasin a doublé depuis 2002, mais également au sein même de la librairie où les réseaux de dimension nationale (Gibert, Chapitre) ou régionale (Decitre, Furet du Nord, etc.) gagnent du terrain ;

- **l'émergence tardive du livre numérique** : encore insignifiant en 2008, il représente désormais plus de 1% du chiffre d'affaires des éditeurs. De par son caractère dématérialisé, il pourrait constituer une menace à moyen terme pour le secteur, à l'image de l'impact qu'a pu avoir le téléchargement de musique sur les ventes de disques.

3. Aucune marge de manœuvre sur la hausse des charges

Dans ce contexte, gérer l'absence de croissance devient très difficile pour les librairies. **Car les dépenses d'exploitation augmentent naturellement à un rythme de 2 à 3% par an**, sans que les dirigeants aient de marges de manœuvre pour en inverser la tendance. Le poids des autres achats et charges externes (AAE) dans le chiffre d'affaires des librairies s'est ainsi accru de plus de 2 points entre 2003 et 2010, conséquence de la hausse chronique des loyers commerciaux en centre-ville et de l'envolée des coûts de transport. Côté frais de personnel, le constat est identique. D'un côté, les salaires (et notamment le SMIC) augmentent régulièrement, de l'autre la réduction des effectifs est limitée par la volonté de garantir services et conseils à la clientèle, deux des avantages comparatifs de la profession.

4. Résultat net réduit à son minimum

La situation financière des librairies apparaît ainsi préoccupante. Car la maigre progression du taux de marge commerciale, notamment liée au plafonnement des rabais sur les ventes aux bibliothèques, et les exonérations de contribution économique territoriale (CET) obtenues en 2010 par les librairies labellisées LIR sont loin de compenser l'inflation des dépenses d'exploitation. **Le taux d'EBE de la profession a ainsi été divisé par 3 en l'espace de 7 ans, atteignant le seuil critique de 1,1% en 2010.** Idem pour le résultat net qui s'est établi à 0,3% en 2010. De piètres performances qui font aujourd'hui de la vente de livres en magasins spécialisés un des secteurs les moins rentables du commerce de détail.

5. Stocks et BFR au plus haut

Le constat n'est pas plus rassurant du côté du financement du cycle d'exploitation. Car la question du BFR prend une importance cruciale dans le contexte actuel de baisse d'activité et d'inflation des nouveautés. Dans les petites librairies (moins de 300 K€ de CA) et les boutiques intermédiaires (de 300 à 1 000 K€ de CA), le montant et la fréquence des commandes tendent en effet à augmenter tandis que les stocks d'inventus et les retours progressent. **En conséquence, leur niveau de stocks a respectivement augmenté de 7,3 et 5,7 jours de chiffre d'affaires entre 2003 et 2010. De quoi peser sur le cycle d'exploitation des exploitants qui sont confrontés à une problématique de trésorerie de plus en plus aiguë.** Surtout que les délais fournisseurs ont eu tendance à se raccourcir sur la période (-6,5 jours d'achats en moyenne). Au final, le BFR d'exploitation des librairies a augmenté de 13 jours de chiffres d'affaires entre 2003 et 2009.

6. Situation critique pour les petites librairies

Dans les plus petites structures, la situation est devenue critique au point que **c'est la rémunération des dirigeants qui fait fréquemment figure de variable d'ajustement pour équilibrer les comptes**. Dans le cas des librairies réalisant moins de 300 K€ de chiffre d'affaires, la baisse d'activité de 2009 s'est par exemple traduite par une réduction plus que proportionnelle des frais de personnel. Un levier qui a artificiellement permis d'afficher un résultat net positif à la fin de l'exercice. Mais cette situation a évidemment ses limites. A titre individuel, bien sûr, mais également sur un plan financier. Car les libraires sont incités à se verser des dividendes pour compléter leurs revenus. L'année 2009 a ainsi été marquée par une distribution de dividendes supérieure au résultat net de l'année précédente. Mais cette pratique fragilise inexorablement la structure financière de leur établissement et enclenche un véritable cercle vicieux : appauvrissement de la société, pression sur la trésorerie, moindre capacité à financer les stocks, moindre choix en magasin, baisse des ventes, repli des résultats, etc.

7. L'érosion du tissu de librairies va s'accélérer

Dès lors, il faut s'attendre à une accélération de l'érosion du tissu de librairies. Car si la politique du prix unique du livre a longtemps permis de maintenir un parc dense de boutiques dans l'Hexagone, l'effondrement récent de leurs performances financières devrait faire de nombreuses victimes : réduction de la taille des magasins et des effectifs, non renouvellement des baux commerciaux, départs à la retraite non compensés et défaillances de sociétés. Pour redresser leur rentabilité et éviter un tel scénario, les plus résistantes devront avant tout compter sur une amélioration de leur marge commerciale. **Une équation qui pourrait avant tout passer par l'obtention de meilleures conditions tarifaires auprès des éditeurs et des distributeurs et donc par une nouvelle réflexion sur le partage de la valeur au sein de la filière du livre**. Mais à l'heure de l'émergence du livre numérique et du combat contre les géants Google ou Amazon, est-ce une priorité pour les éditeurs de venir au chevet de la librairie ?

8. Les grandes librairies et les labellisées surperforment le secteur

Face à ce tableau noir, quelques foyers de résistance apparaissent néanmoins. Du côté des grandes librairies tout d'abord (plus d'1 M€ de CA). Entre 2003 et 2010, le chiffre d'affaires de ces « leaders » a progressé de 6%, notamment porté par le redressement des ventes aux collectivités locales suite à la loi de 2003 plafonnant les rabais accordés à ces dernières. Du côté des librairies labellisées LIR ensuite. Le dynamisme de leur activité (chiffre d'affaires en hausse de 7,6% entre 2003 et 2009) et l'amélioration de leur rotation des stocks laissent en effet entendre que **les boutiques misant sur la visibilité et l'agencement de leur point de vente, sur la pertinence et la largeur de leur assortiment, la qualité du conseil ou la fidélisation de la clientèle ont encore une carte à jouer**.

1. Présentation et méthodologie

► Champs de l'étude

L'étude menée par les experts de **Xerfi** porte sur la situation économique et financière des librairies indépendantes au cours de la période 2003-2010.

Le champ de l'étude se borne ainsi aux points de vente spécialisés dans la distribution de livres, excluant de ce fait les grandes surfaces alimentaires (supermarchés et hypermarchés), les grandes surfaces culturelles (Fnac, Virgin, Cultura, etc.), les réseaux de distribution de presse (Maison de la Presse, Relay, etc.) ainsi que les acteurs de la vente à distance (clubs et webmarchands).

► Plus de 2 500 librairies identifiées

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

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

Ces recherches propres à Xerfi ont été complétées par une liste de librairies fournie par le Syndicat de la librairie française (SLF) et notamment par la liste des établissements ayant obtenu la labellisation LIR en 2009 et 2010. Au total, **Xerfi a pu identifier plus de 2 500 sociétés présentant comme activité principale la vente de livre et ayant déposé leurs comptes au moins une fois aux Greffes des Tribunaux de Commerce au cours de la période 2003-2009.**

► 300 librairies retenues dans l'analyse

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

- la disponibilité des comptes : seules les sociétés ayant déposé leurs comptes aux Greffes des Tribunaux de Commerce pour chacune des années de la période 2003-2009 et pour des exercices de 12 mois ont été sélectionnées ;
- le degré de diversification des librairies : les sociétés affichant une trop grande part d'activités « hors livres » ont été supprimées. C'est notamment le cas des entreprises présentant une part importante de services dans la composition de leur chiffre d'affaires (> à 1%). Une telle caractéristique laisse en effet penser que ces entreprises réalisent une part significative de leur activité dans la vente de presse. Les librairies mettant davantage en avant leurs activités papeterie ou multimédia (disques, vidéos, etc.) ont également été exclues de notre analyse. Ce principe conduit également à écarter certaines librairies spécialisées réalisant une partie importante de leur activité en dehors du livre (certaines librairies religieuses, jeunesse ou BD notamment). En cas d'interrogation sur le profil d'une librairie, sa suppression a été privilégiée afin de conserver une liste aussi fiable que possible.

Au terme de ce tri, **Xerfi** a pu retenir 302 librairies pertinentes pour son analyse.

► Segmentation par taille

A partir des 302 librairies identifiées, **Xerfi** a fait le choix méthodologique de retenir 4 principaux panels : un panel général prenant en compte l'ensemble des sociétés et 3 panels de librairies en fonction de leur niveau de chiffre d'affaires. Un cinquième panel portant uniquement sur des librairies labellisées LIR a également été retenu à des fins de comparaison.

Le tableau ci-dessous présente la définition et les principales caractéristiques des quatre panels utilisés dans l'étude, baptisés G (grandes librairies), M (librairies de taille moyenne), P (petites librairies), E (ensemble des librairies) et L (librairies labellisées) :

Nom du panel	Catégorie	Chiffre d'affaires	Sociétés analysées	CA moyen du noyau retenu	CA médian du noyau retenu
G	Grandes librairies	1 M€ et plus	90	2,4 M€	1,7 M€
M	Librairies moyennes	de 300 K€ à 1 M€	110	455 K€	430 K€
P	Petites librairies	moins de 300 K€	102	190 K€	190 K€
E	Ensemble des librairies	tout niveau de CA	302	375 K€	353 K€
L	Librairies labellisées	tout niveau de CA	100	852 K€	801 K€

► Le modèle Mapsis

Pour réaliser son analyse de la situation économique et financière des librairies indépendantes, **Xerfi** a utilisé les données comptables des 302 sociétés retenues (cf. pages précédentes), auxquelles a été appliqué le modèle **Maps**.

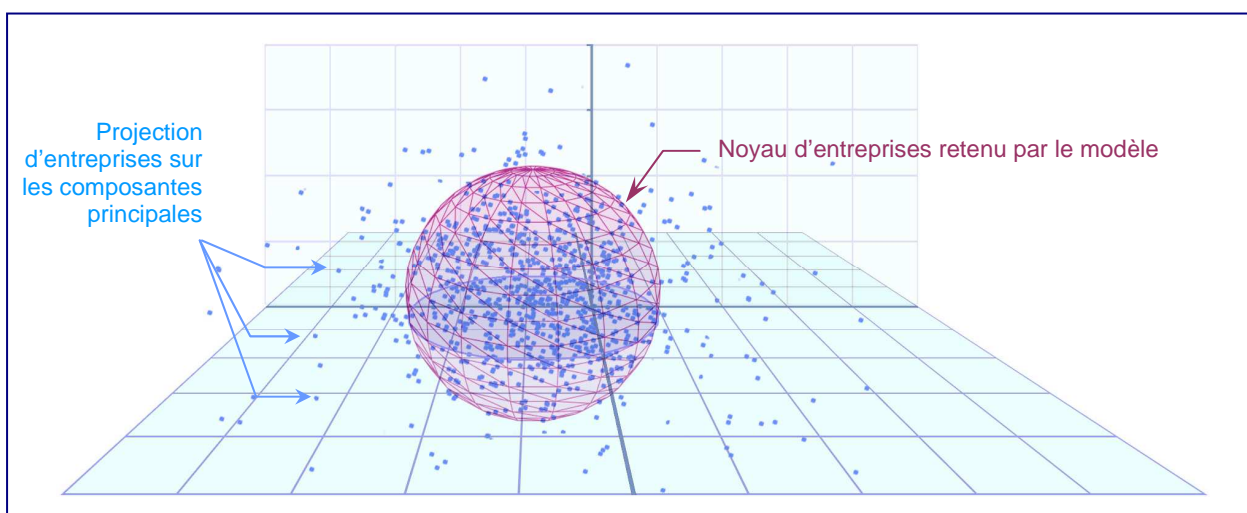
Créé par **Xerfi**, le modèle **Maps** est une analyse des comportements et des performances d'un ensemble de sociétés intervenant dans un même secteur. Il permet d'étudier un bilan et un compte de résultats représentatifs de ce secteur, et de comprendre comment les opérateurs s'adaptent à l'évolution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

Les entreprises retenues dans le modèle sont celles ayant déposé leurs comptes sur l'ensemble de la période étudiée. La méthode exclut par construction les entités disparues ainsi que celles récemment créées. **Il s'agit donc ici d'une analyse des performances financières des librairies pérennes sur la période 2003-2009.**

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 du processus sont ainsi ceux qu'il est le plus probable d'observer chez un acteur de chaque catégorie.

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

Il faut enfin souligner que les résultats du panel E (ensemble des librairies) sont issus d'un échantillonnage différent de ceux des panels G, M et P et ne constituent donc pas une moyenne des résultats de ces trois panels. Les résultats du panel E tendent toutefois à se rapprocher de ceux du panel M (librairies moyennes). En tenant compte de toutes les librairies, le noyau représentatif se fixe en effet très près de celui du panel M, preuve que cette catégorie est la plus représentative de la profession. Ce constat nous a amené à privilégier la présentation des résultats des panels G, M et P, ceux du panel E étant utilisés à des fins de commentaires généraux et uniquement présentés dans la partie « récapitulatif des états financiers ».



Source : Xerfi, modèle Mapsis

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

- 1) la compréhension et la prévision de l'évolution des rapports de force du secteur avec son environnement (analyse concurrentielle élargie). Selon cette approche, le taux de marge brute moyen du secteur est la résultante de l'ensemble des pressions (positives ou négatives) auxquelles sont soumises les entreprises. Selon ce modèle de comportement, la concurrence entre les entreprises d'un même secteur est elle-même déterminée par ces pressions ;
- 2) l'analyse des comportements d'ajustement d'exploitation, en tenant compte des spécificités historiques du secteur et des contraintes de l'environnement macro-économique. En d'autres termes, confrontées aux évolutions favorables ou défavorables de leur environnement, qui influent très directement sur la formation de la marge brute et de la valeur ajoutée, les entreprises vont chercher à effectuer des corrections sur leurs principaux postes d'exploitation.

Les ajustements prévisibles sont la résultante des prévisions concernant :

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

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

2. L'environnement des librairies

► Des arbitrages de consommation favorables à la culture et aux loisirs

Parmi les postes de consommation « non contrainte » (c'est-à-dire hors logement, alimentation, santé, etc.), le poste loisirs et culture est le seul dont le poids dans les dépenses totales des ménages a augmenté depuis 1990 (+1,2 point). C'est également le seul grand poste à avoir connu une croissance positive, bien que faible, en 2009 et 2010. Les arbitrages de consommation effectués par les ménages durant cette période de fortes pressions sur le pouvoir d'achat n'ont donc pas stoppé la bonne dynamique des loisirs et de la culture. Les sacrifices consentis sur l'équipement du logement, l'automobile ou le poste vacances ont en effet profité aux loisirs de proximité et à la culture. Les ménages se sont notamment tournés vers des loisirs moins coûteux et en premier lieu vers le livre qui constitue, avec un prix moyen de 10,9 euros, l'un des produits de divertissement les plus accessibles.

► Le livre résiste

Le marché du livre a ainsi traversé la crise sans encombre. Alors que les marchés de la vidéo ou de la musique se sont contractés sur la période 2009-2010, les ventes de livres ont bondi de 3,9% en 2009 (source : INSEE) avant de se stabiliser en 2010 (-0,5%). Malgré le déclin de la culture imprimée au profit de la culture de l'image et de l'audiovisuel, plusieurs facteurs expliquent la bonne santé du livre :

- les arbitrages des consommateurs sont globalement favorables aux loisirs peu onéreux en période de pressions sur le pouvoir d'achat ;
- l'émergence d'une catégorie de plus en plus importante de petits lecteurs qui achètent moins d'un livre par mois permet de compenser en partie la diminution du nombre de gros lecteurs ;
- les récents best-sellers comme la série Twilight ou les conseils minceur de Pierre Dukan (« Je ne sais pas maigrir »), vendue à plus de 2 millions d'exemplaires, atteignent des scores nettement supérieurs aux habituels blockbusters ;
- le livre numérique émerge enfin : encore insignifiant en 2008, il représente désormais plus de 1% du chiffre d'affaires des éditeurs ;
- les ventes en ligne affichent une croissance à deux chiffres depuis plusieurs années.

Le tassement des ventes entre 2009 et 2010 s'explique quant à lui par une production 2010 un peu moins riche en best-sellers que celle de 2009. Les premiers chiffres de l'année 2011 laissent entrevoir une nouvelle hausse des ventes, preuve que les fondamentaux du marché restent solides.

► Les ouvrages jeunesse et les BD tirent le marché

En termes de segments éditoriaux, les variations sont assez contrastées. Comme depuis une quinzaine d'années, le livre jeunesse est la locomotive du marché, notamment suite au succès de la saga Twilight en 2009. La bonne surprise des derniers mois vient des ouvrages « pratique et loisir », emmenés par le succès des livres du nutritionniste Pierre Dukan. La littérature générale reste également une valeur sûre pour les éditeurs et les distributeurs (ventes en hausse de près de 5% en 2009 et 2010). Principal moteur de la croissance sur la période 1995-2008, la bande dessinée a quant à elle légèrement calé au cours des derniers mois. Enfin, les sciences humaines et sociales, les ouvrages scolaires et surtout les encyclopédies/dictionnaires sont les segments qui souffrent le plus de la concurrence des contenus multimédias.

► Les web-librairies ont la côte

La bonne tenue du marché du livre en 2009 et 2010 est en grande partie due au succès de la vente en ligne. Les web-librairies se sont en effet imposées comme les locomotives du secteur avec une nouvelle progression à deux chiffres de leurs ventes en 2009 et 2010. Grâce à l'étendue de son offre, à son positionnement sur l'occasion et les livres anciens, et à sa fluidité, le canal Internet prend régulièrement des parts de marché aux réseaux physiques et notamment aux librairies spécialisées. Il représente désormais plus de 11% du marché en valeur.

► Le commerce sous enseigne gagne encore du terrain

Les hypermarchés et les enseignes multimédias enregistrent également une croissance solide de leurs ventes de livres (de l'ordre de +3% par an sur la période 2009-2010). À elles deux, GSA et GSS auront gagné plus de 7 points de parts de marché entre 2000 et 2010, notamment grâce à l'extension de leur parc de magasins (périphérie des villes et zones où l'offre de biens culturels est peu fournie). Face au déclin des ventes de vidéos et de disques, les GSS ont par ailleurs replacé le livre au cœur de leur offre depuis quelques mois. La croissance de ces réseaux non spécialisés doit également être mise en lien avec la perception des consommateurs qui estiment qu'Internet, les GSA et les GSS sont les réseaux de distribution où le prix du livre est le moins élevé. Une enquête menée par GfK en 2009 montre en effet que 83% des Français ignorent que le prix du livre est unique en France.

► Les librairies toujours en perte de vitesse

Les librairies traditionnelles sont les premières victimes de cette perception erronée de la compétitivité prix des réseaux. Ajoutée à cela une préférence accrue des consommateurs pour des offres de distribution standardisées, la part de marché des librairies « pures » sera passée de 20,8% à 17,2% entre 2000 et 2010 (source : TNS Sofres). Quelques grandes librairies tirent néanmoins leur épingle du jeu en prenant le virage du commerce sous enseigne par le biais de réseaux de dimension nationale (Gibert, Chapitre, etc.) ou régionale (Decitre, Furet du Nord, etc.). Le recul est encore plus marqué si l'on considère la part de marché de l'ensemble des réseaux de librairies, incluant les librairies-papeteries et librairies-presse, qui est passée de 31,3% à 23,8% entre 2000 et 2010.

► L'occasion et les kiosques de gares tiennent la route

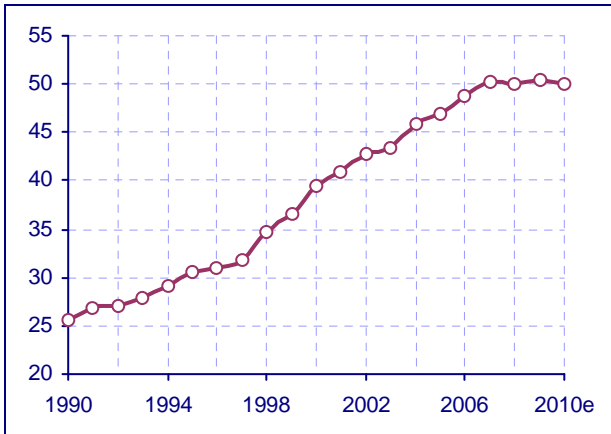
Autres grands perdants de la redistribution des cartes dans le commerce de livres, les clubs et la vente par correspondance poursuivent leur déclin (-10 points de parts de marché au cours de la dernière décennie). Les ventes de livres dans les lieux de transit restent quand à elles assez dynamiques, en lien avec la reprise de la fréquentation dans les gares et les aéroports. Enfin, les soldeurs profitent du regain d'intérêt (éphémère ?) des consommateurs pour le marché de l'occasion. Une évolution des comportements qui s'explique notamment par l'effet à retardement de la crise et par les pressions grandissantes sur le pouvoir d'achat des ménages.

2.2. La consommation des ménages

La consommation de biens culturels

La consommation des ménages en biens et services culturels

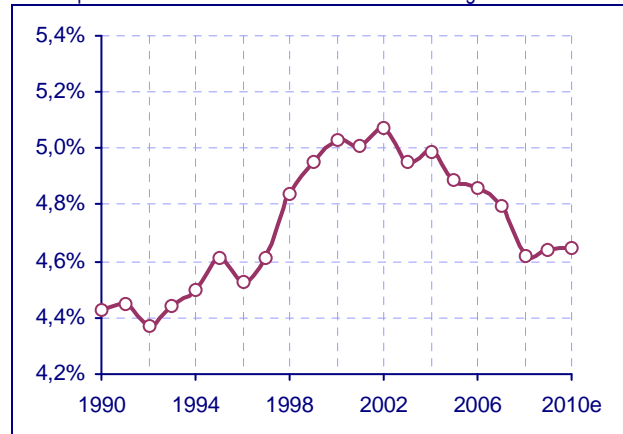
unité : milliard d'euros



Traitement et estimation Xerfi d'après données INSEE

Part des biens et services culturels dans la consommation totale des ménages

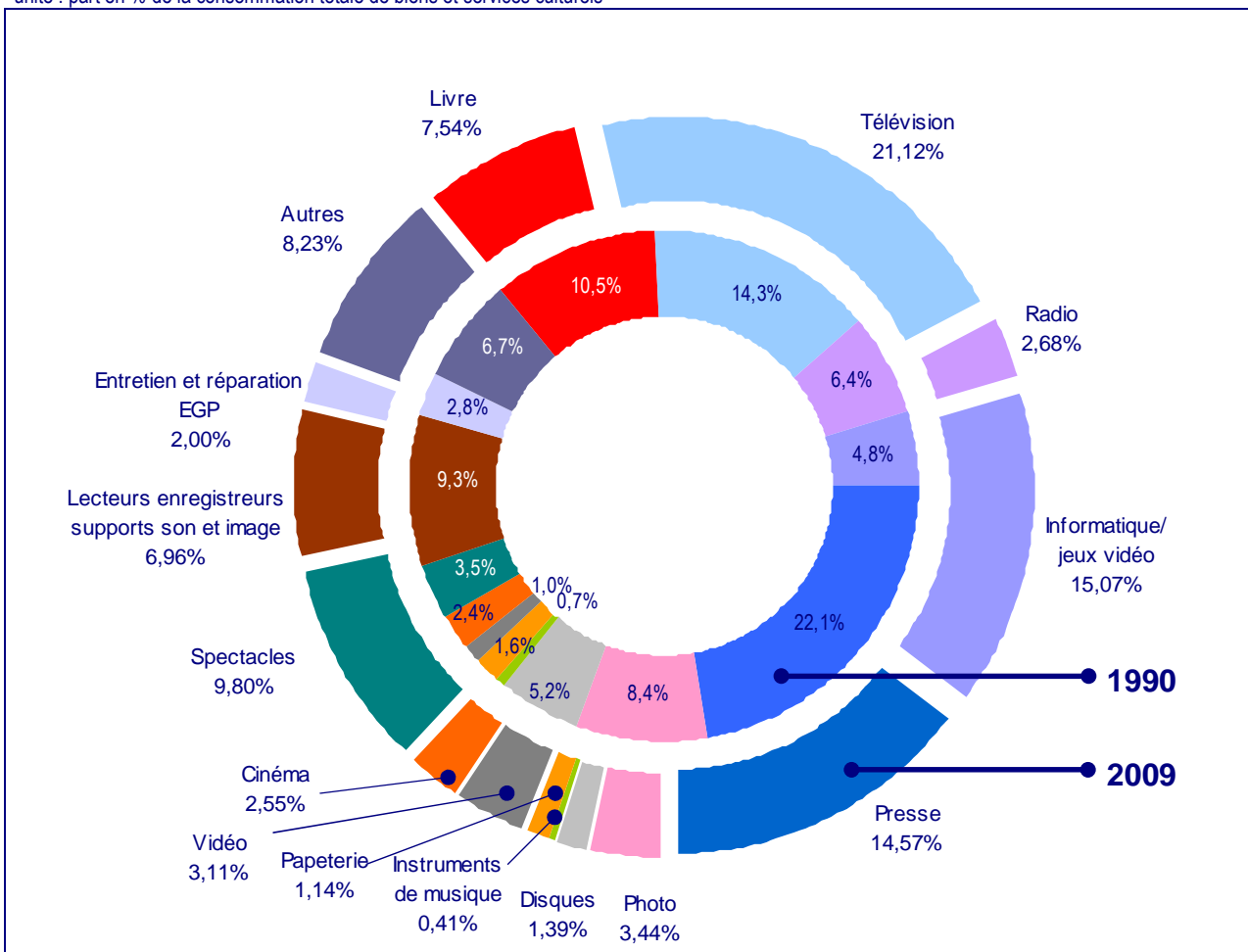
unité : part en % de la consommation totale des ménages



Traitement et estimation Xerfi d'après données INSEE

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

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



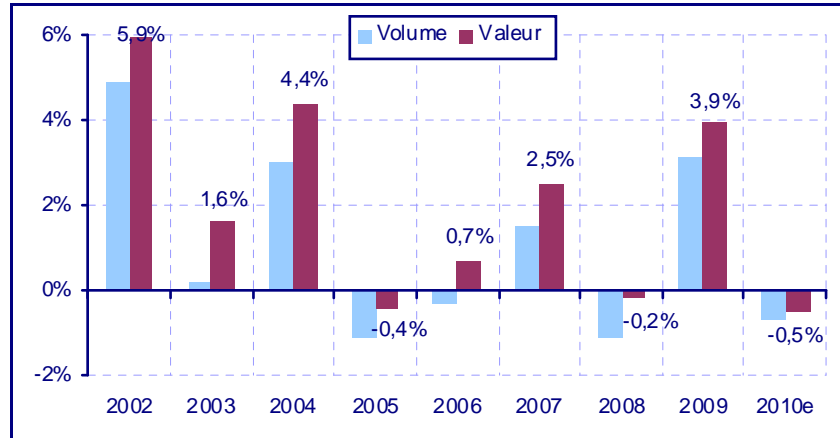
Traitement Xerfi d'après données INSEE

2.2. La consommation des ménages

La consommation de livres

La consommation des ménages en livres

unité : % des variations annuelles

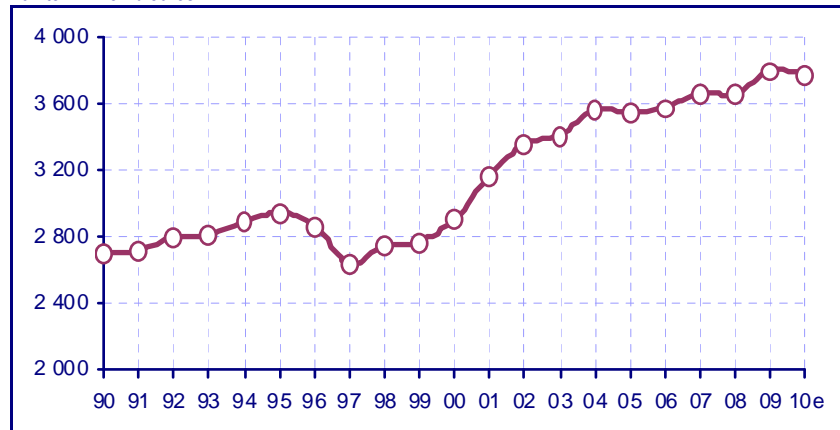


Traitement et estimations Xerfi (source historique INSEE, La consommation des ménages)

Après une forte progression en 2009, la consommation des ménages en livres s'est contractée de 0,5% en valeur en 2010.

La consommation des ménages en livres

unité : million d'euros

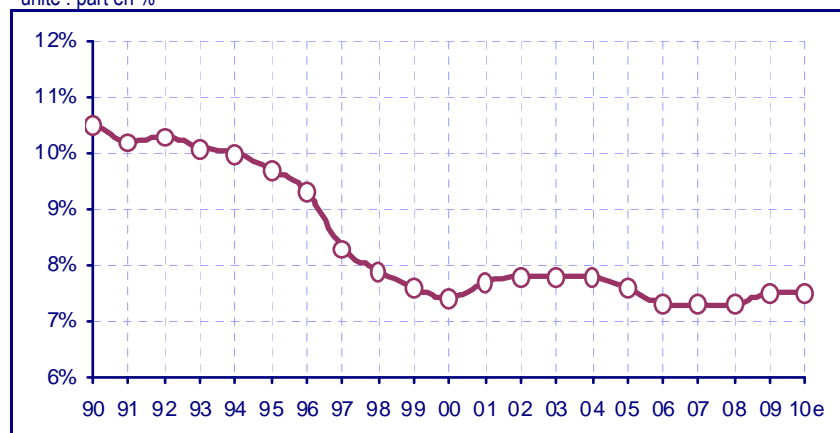


Traitement et estimations Xerfi (source historique INSEE, La consommation des ménages)

La consommation des ménages en livres a régulièrement augmenté entre 1990 et 2010 pour s'établir à près de 3,8 milliards d'euros.

Part du livre dans la consommation des ménages en biens et services culturels

unité : part en %



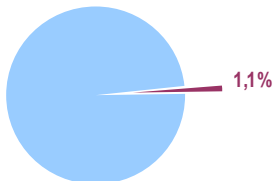
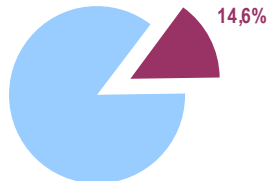
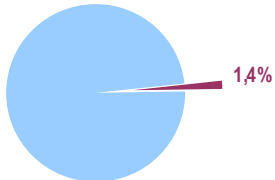
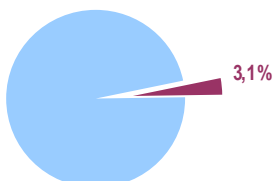
Estimations Xerfi (source historique INSEE, La consommation des ménages)

Concurrencé par de nouveaux médias et modes de divertissement (Internet, jeux vidéo, spectacles vivants, etc.), le poids du livre dans la consommation de biens et services culturels s'est fortement réduit dans les années 90. Ce ratio s'est depuis stabilisé et oscille désormais entre 7% et 8%.

2.2. La consommation des ménages

La consommation des autres biens culturels

La consommation des ménages sur les segments de diversification des libraires

Acteurs	Poids dans la conso. de biens et services culturels	TCAM (*) 1990-2009	Commentaires
Papeterie		+2,0%	La consommation d'articles de papeterie progresse très faiblement depuis le début des années 2000. Une hausse qui est uniquement imputable à l'augmentation constante des prix, la baisse des volumes s'accroissant. La papeterie est un marché mature qui souffre en outre de l'informatisation des foyers et du développement de nouveaux usages notamment en matière de correspondance.
Presse		+1,4%	La progression de la consommation de presse n'est soutenue que par la hausse continue des prix de vente. La consommation en volume, en revanche, est en baisse depuis le début des années 1990. Le poids de la presse dans les biens et services culturels s'est fortement replié, passant de 22,7% en 1990 à 14,6% en 2009.
Musique		-2,8%	L'ère du numérique est en train de bouleverser l'économie de la musique : le disque n'est plus le maillon central de la chaîne de valeur. Victimes du téléchargement illégal, les ventes de musique enregistrée se sont effondrées à partir de 2002. Le décrochage des ventes de disques « physiques » n'est pas encore compensé par la progression des téléchargements payants de musique. Par ailleurs, la baisse des prix depuis le début des années 2000 contribue à renforcer le trend baissier du marché. La consommation de musique enregistrée a diminué en moyenne de 18% par an depuis 2005.
Vidéo		+10,4%	La consommation de vidéo a connu sa cinquième année de baisse consécutive en 2009. Ce retournement de cycle était prévisible après la poussée de fièvre qu'a connue le marché à la fin des années 90, suite à l'émergence et à l'adoption à grande échelle du DVD. Il est néanmoins difficile aujourd'hui de dissocier dans cette évolution la part de normalité et la part de destruction de marché, liée au téléchargement illégal.

(*) Taux de croissance annuel moyen / Traitement Xerfi (source historique INSEE, La consommation des ménages)

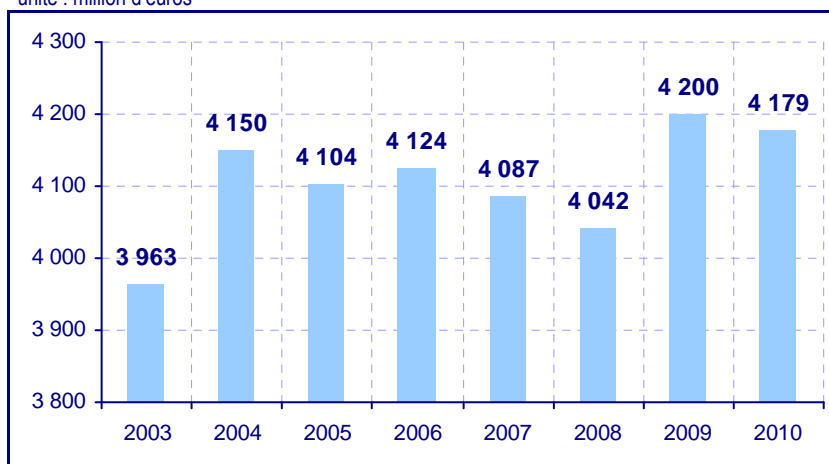
2.3. Le marché et la distribution de livres

Les ventes de livres

Les ventes de livres (*)

unité : million d'euros

Après une année 2009 record, les ventes de livres se sont réduites de 0,5% au cours de l'année 2010, pour atteindre 4 179 millions d'euros. Un montant qui reste toutefois le deuxième meilleur niveau atteint par le marché depuis 2003.

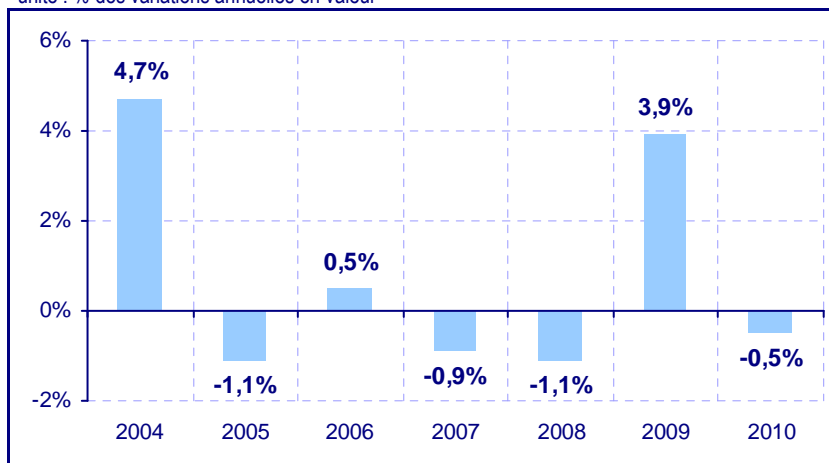


(*) hors livres numériques et hors ventes aux collectivités / Traitement Xerfi / Source : GfK

Les ventes de livres (*)

unité : % des variations annuelles en valeur

Entre 2003 à 2010, les ventes de livres ont augmenté de 5,4%. Cette performance est principalement la conséquence de deux excellentes années : 2004 et 2009.



(*) hors livres numériques et hors ventes aux collectivités / Traitement Xerfi / Source : GfK

Les ventes de livres (*)

unité : million d'euros, % des variations annuelles en valeur


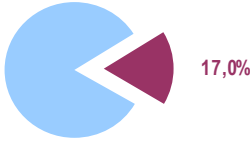




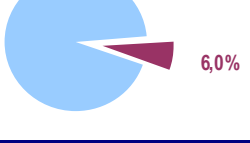
Année	Ventes de livres	Croissance
2003	3 963,3	nd
2004	4 149,6	4,7%
2005	4 103,9	-1,1%
2006	4 124,4	0,5%
2007	4 087,3	-0,9%
2008	4 042,3	-1,1%
2009	4 200,0	3,9%
2010	4 179,0	-0,5%

(*) hors livres numériques et hors ventes aux collectivités / Traitement Xerfi / Source : GfK

2.3. Le marché et la distribution de livres

Les ventes de livres par segment

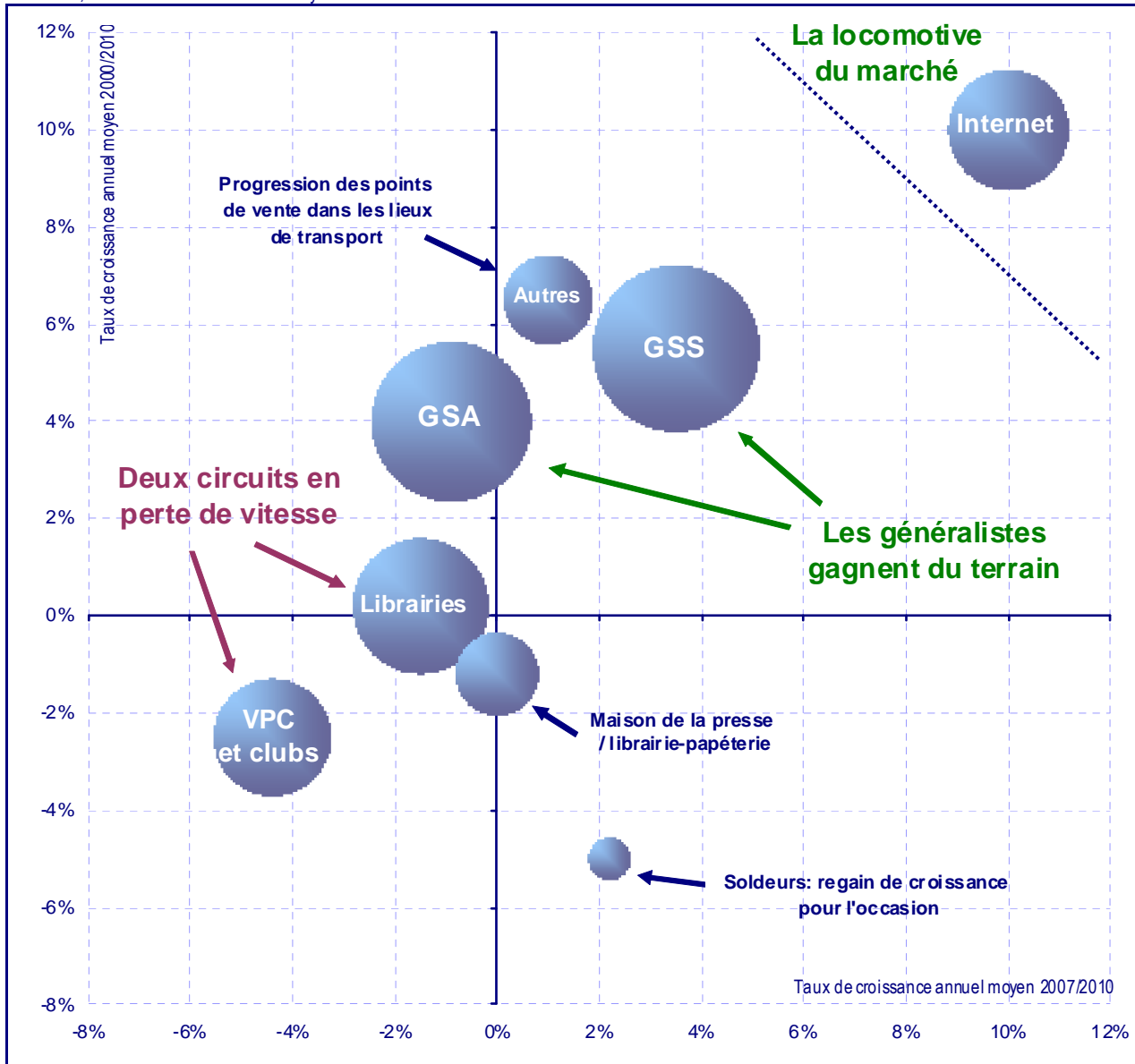
La dynamique des ventes de livres par catégorie éditoriale (dans les ventes éditeurs)

Segments	Poids dans les ventes de livre	TCAM (*) 1995-2009	Tendance 2010 (e)
Littérature	 24,0%	+4,9%	→
Beaux livres et livres pratiques	 17,0%	+2,6%	↗
Jeunesse	 15,0%	+7,5%	↘
Scolaire	 12,0%	-0,1%	→
Bande dessinée	 9,0%	+12,4%	→
Sciences humaines et sociales	 7,0%	-1,3%	→
Dictionnaire / encyclopédies	 6,0%	-6,1%	↘↘

(*) Taux de croissance annuel moyen / Traitement et estimation Xerfi (source historique SNE, Repères Statistiques France 2009/2010)

Dynamique d'évolution des différents circuits de distribution de livres**Evolution et potentiel des différents circuits**

unité : %, taux de croissance annuel moyen des ventes en valeur



La taille des bulles est proportionnelle à la part de marché estimée de chaque circuit en 2010 (en valeur)

GSS : grandes surfaces spécialisées cultures et loisirs

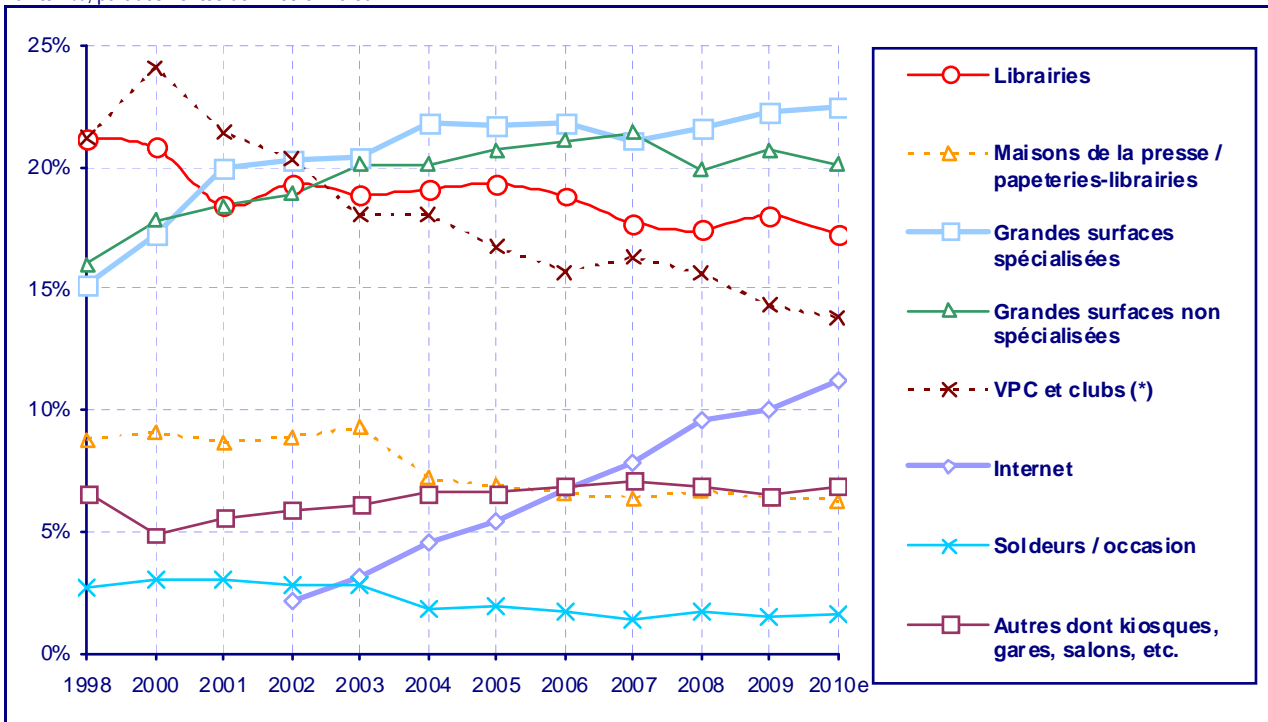
GSA : rayon livres des hypermarchés et supermarchés

VPC : vente par correspondance

Traitement et estimations Xerfi, d'après données historiques TNS-Sofres, SNE, GfK, INSEE et Greffes des Tribunaux de Commerce

Evolution de la part de marché des canaux de vente du livre entre 1998 et 2010 (*)

unité : %, part des ventes de livres en valeur



(*) y compris Internet jusqu'en 2001 / Traitement et estimations Xerfi (source historique : TNS-Sofres pour OEL/CNL)

Evolution de la part de marché des canaux de vente du livre entre 2000 et 2010 (*)

unité : part en % des ventes de livres en valeur, variation en point de pourcentage entre 1998 et 2010

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010e	Var. 2000-2010
Librairies (grandes librairies et librairies spécialisées)	20,8%	18,4%	19,3%	18,9%	19,1%	19,3%	18,8%	17,7%	17,4%	18,0%	17,2%	-3,6
Grands magasins	1,4%	1,1%	1,1%	0,9%	0,6%	0,5%	0,4%	0,3%	0,4%	0,3%	0,3%	-1,1
Maisons de la presse / papeteries-librairies	9,1%	8,7%	8,9%	9,3%	7,2%	6,9%	6,6%	6,4%	6,7%	6,4%	6,3%	-2,8
Grandes surfaces spécialisées	17,2%	20,0%	20,3%	20,4%	21,8%	21,7%	21,8%	21,1%	21,6%	22,2%	22,5%	+5,3
Grandes surfaces non spécialisées	17,8%	18,4%	18,9%	20,1%	20,1%	20,7%	21,1%	21,4%	19,9%	20,7%	20,1%	+2,3
VPC et clubs			20,3%	18,0%	18,0%	16,7%	15,7%	16,3%	15,6%	14,3%	13,8%	-10,3
Internet	24,1%	21,4%	2,2%	3,2%	4,6%	5,4%	6,8%	7,9%	9,6%	10,0%	11,2%	+11,2
Courtage	1,6%	3,4%	0,3%	0,3%	0,2%	0,3%	0,2%	0,4%	0,2%	0,1%	0,1%	-1,5
Soldeurs / occasion	3,1%	3,0%	2,8%	2,8%	1,8%	1,9%	1,7%	1,4%	1,7%	1,5%	1,6%	-1,5
Autres (dont kiosques, gares, salons, etc.)	4,9%	5,6%	5,9%	6,1%	6,6%	6,6%	6,9%	7,1%	6,9%	6,5%	6,9%	+1,9
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0

Traitement et estimations Xerfi (source historique : TNS-Sofres pour OEL/CNL) / (*) Suite à un léger changement de périmètre en 2001 (reclassement de 2 chaînes de librairies en GSS (part de marché concernée : 0,4% en valeur), la répartition des années 2001 et suivantes n'est pas strictement comparable à celle de 2000. Les données présentées dans ce tableau sont en revanche homogènes sur la période qui suit, et ne tiennent pas compte des modifications de nomenclature opérées par TNS-Sofres en 2006 dans les résultats livrés à certains de ses clients.

3. Situation économique et financière des librairies (2003-2009)

3.1. L'activité des librairies

Le chiffre d'affaires

► Les librairies sous-performent le marché

Les librairies indépendantes ne parviennent plus à profiter de la bonne tenue du marché du livre. Alors que la consommation en livres des ménages a augmenté de 11,3% en valeur entre 2003 et 2009, le chiffre d'affaires du panel Xerfi de librairies a reculé de 2,5% sur la même période.

► Décrochage en 2009

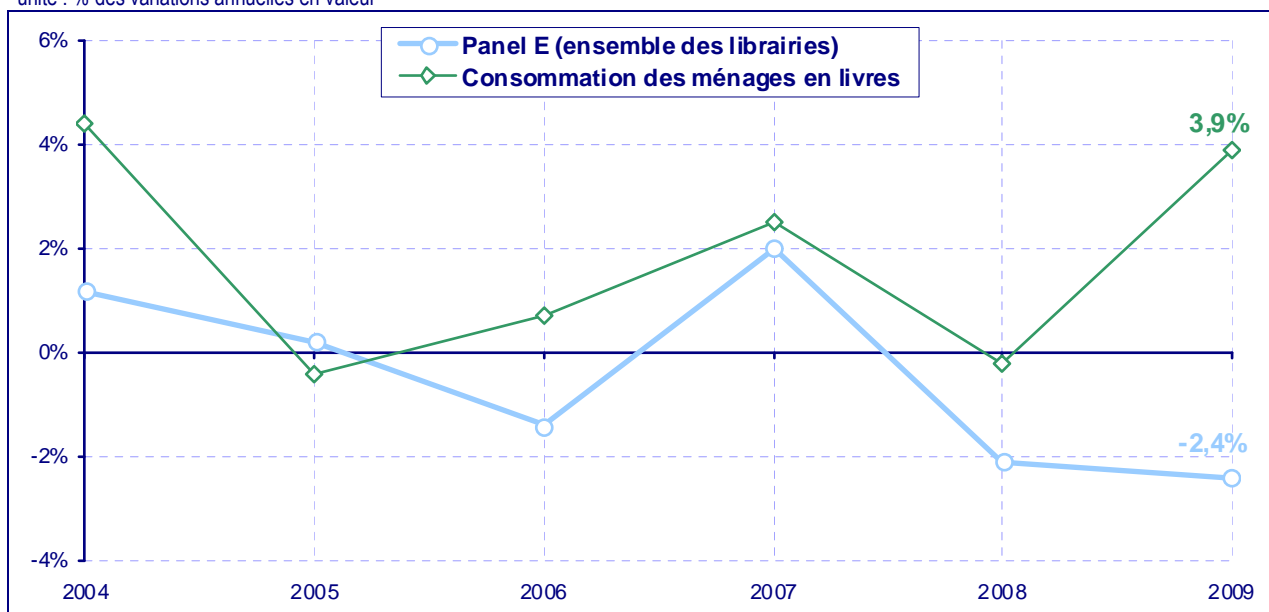
Cet écart entre l'évolution du marché et l'activité du secteur s'est encore creusé en 2009. Les ventes de livres ont progressé de 3,9% tandis que le chiffre d'affaires de la profession plongeait de 2,4%. Dans ce contexte, les librairies perdent progressivement le contrôle du marché. Premier canal de distribution en 1998, les librairies « pures » sont aujourd'hui devancées par la grande distribution alimentaire et les grandes surfaces culturelles. Sans parler des flux d'affaires – toujours plus importants – captés par Internet qui échappent en large partie aux détaillants traditionnels du livre en dehors de quelques grandes enseignes comme Chapitre.com.

► Les leaders tirent leur épingle du jeu

La taille des librairies a joué un rôle important dans la répartition de la croissance au cours de la période 2003-2009. Les librairies réalisant plus de 1 million d'euros de chiffre d'affaires (panel G) sont les seules à avoir suivi la tendance du marché (+6,4% sur la période). Ces dernières ont notamment profité des synergies offertes par leur stratégie de regroupement, du succès du commerce sous enseigne auprès du public, de leur positionnement sur des activités récurrentes comme le scolaire ou encore de leur mainmise sur les marchés publics. Sur ce dernier point, elles ont également bénéficié de la loi de 2003 sur le plafonnement des rabais accordés aux collectivités (les grandes librairies ont regagné des parts de marchés sur les grossistes à partir de cette date). Enfin, certaines d'entre elles ont fait suffisamment tôt le pari de la vente en ligne. A l'inverse, les librairies de taille intermédiaire (panel M) et les petites librairies (panel P) ont vu leur activité reculer respectivement de 1,8% et 9,1% entre 2003 et 2009.

Evolution du chiffre d'affaires des librairies

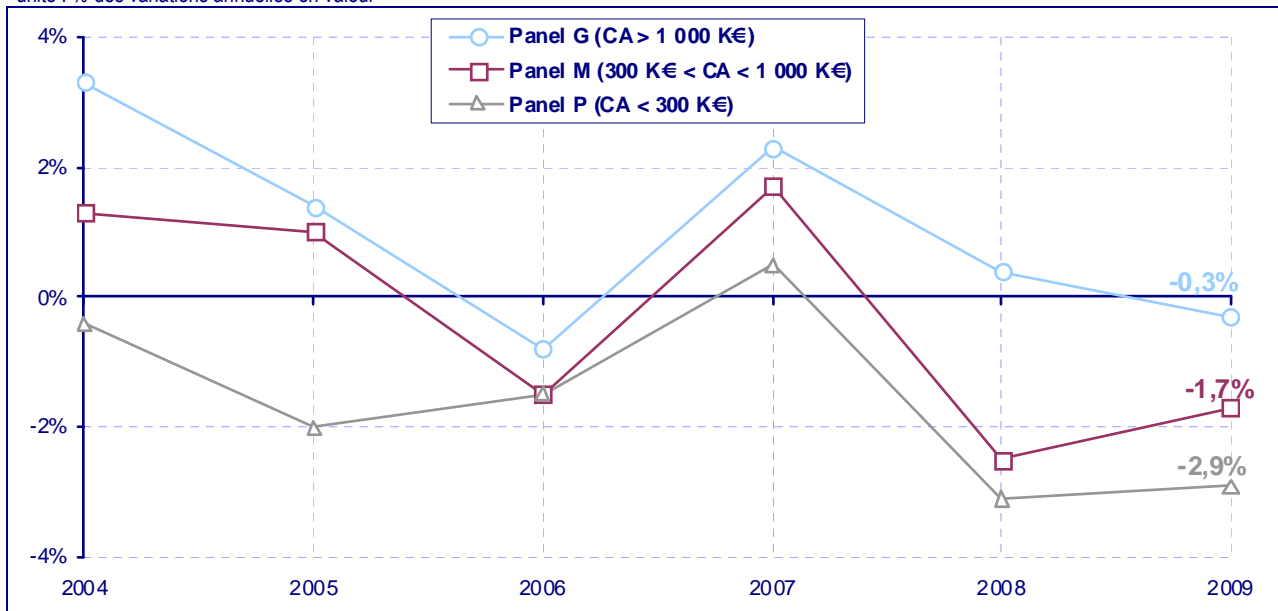
unité : % des variations annuelles en valeur



Sources : INSEE et Xerfi, modèle Maxis

Evolution du chiffre d'affaires des librairies selon leur taille

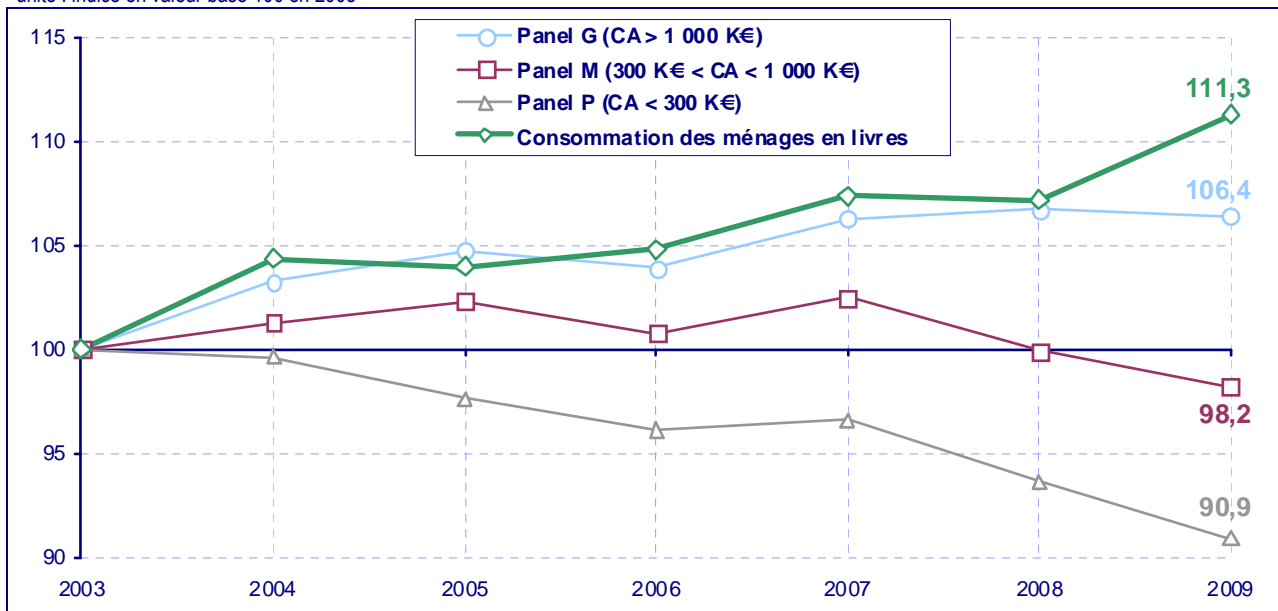
unité : % des variations annuelles en valeur



Source : Xerfi, modèle Mapsis

Evolution du chiffre d'affaires des librairies selon leur taille

unité : indice en valeur base 100 en 2003



Sources : INSEE et Xerfi, modèle Mapsis

3.2. Les principaux postes de charge

Les achats de marchandises

► Effet taille limité sur les conditions d'approvisionnement

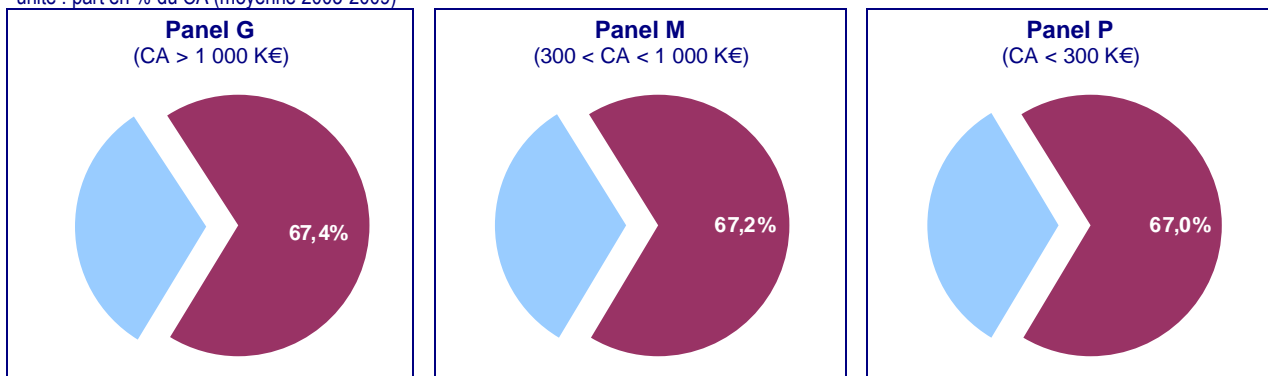
A première vue, la taille influe peu sur les conditions d'approvisionnement des librairies. Le poids des achats de marchandises s'échelonne en effet entre 67,0% et 67,4% selon nos trois panels. Si les remises obtenues auprès des éditeurs et des distributeurs tendent logiquement à croître avec le chiffre d'affaires (économies d'échelle, volumes de commandes plus élevés, poids plus important dans les négociations, etc.), cet effet est annulé par deux éléments :

- les librairies de grande taille sont davantage positionnées sur les ouvrages scolaires et la vente aux collectivités, deux segments sur lesquels les niveaux de remise ou de marge sont nettement inférieurs à la moyenne ;
- les librairies de petite taille sont dans une plus importante proportion des librairies spécialisées (religion, jeunesse, BD, etc.), segments sur lesquels les remises sont généralement supérieures à la moyenne.

Au final, c'est même « l'effet spécialisation » qui l'emporte sur « l'effet taille », le poids des achats de marchandises étant légèrement plus important chez les grandes librairies (panel G).

Poids moyen des achats de marchandises sur la période 2003-2009

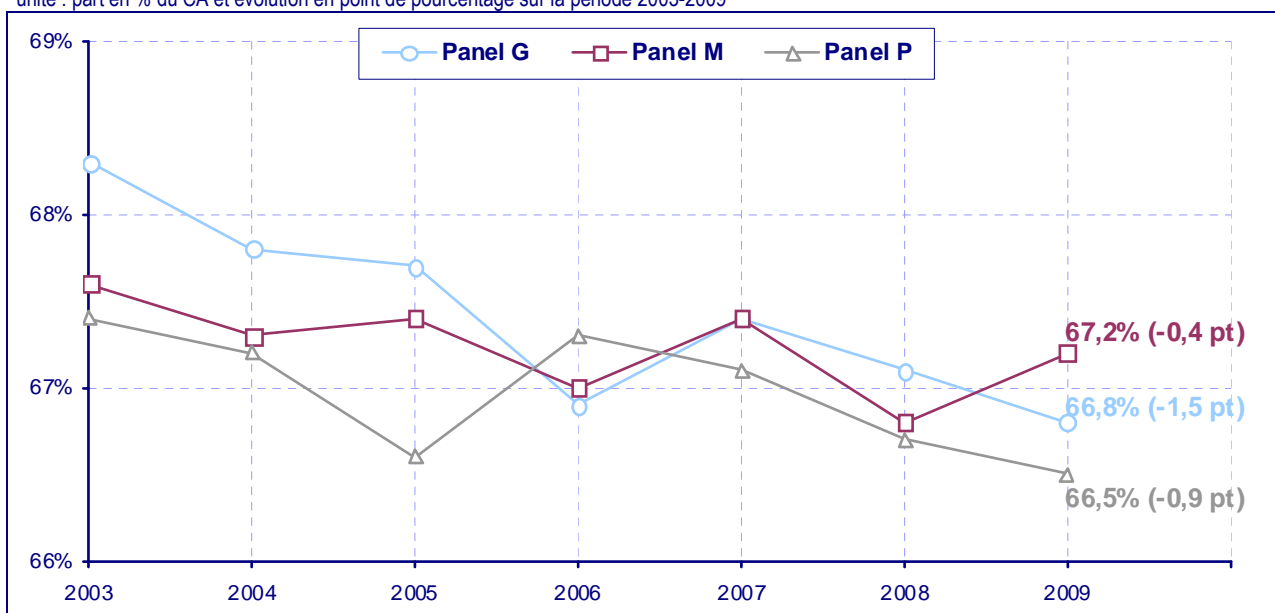
unité : part en % du CA (moyenne 2003-2009)



Source : Xerfi, modèle Maxis

Evolution du poids des achats de marchandises

unité : part en % du CA et évolution en point de pourcentage sur la période 2003-2009



Source : Xerfi, modèle Maxis

3.2. Les principaux postes de charge

Les charges externes

► Alourdissement généralisé des AACE

Quelle que soit la taille des librairies, le poids des autres achats et charges externes dans le chiffre d'affaires n'a cessé de progresser entre 2003 et 2009. Il faut dire que les deux principaux postes des AACE, les loyers et le transport, ont régulièrement augmenté sur la période. Malgré une accalmie en 2009, l'indice du coût de la construction (puis l'indice des loyers commerciaux) a progressé en moyenne de 3,9% par an. De son côté, la hausse chronique du prix du carburant a pesé sur les coûts de transport. Par ailleurs, même s'il a globalement amélioré le niveau de marge commerciale, le plafonnement des rabais sur les ventes aux bibliothèques à partir de 2004 s'est cependant accompagné de la création d'un reversement à la SOFIA qui est venue alourdir les charges externes.

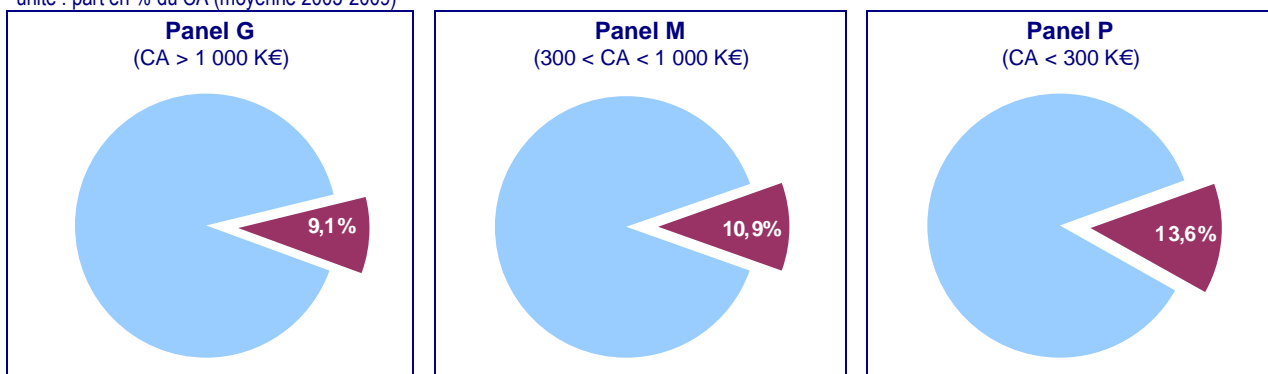
► Les petites librairies davantage impactées

Dans ce contexte, ce sont les petites librairies qui ont été les plus touchées. Les AACE pèsent en effet structurellement plus lourd dans le panel P pour 3 principales raisons :

- une part des AACE est composée de frais fixes ou n'évoluant pas de manière linéaire avec le chiffre d'affaires, ce qui implique des économies d'échelle pour les grandes librairies ;
- la proportion des librairies propriétaires de leurs murs est moins élevée dans le panel P ;
- le taux de retour est supérieur à la moyenne dans les petites structures (poids plus élevé de l'office), ce qui induit des coûts de transport supérieurs.

Poids moyen des autres achats et charges externes sur la période 2003-2009

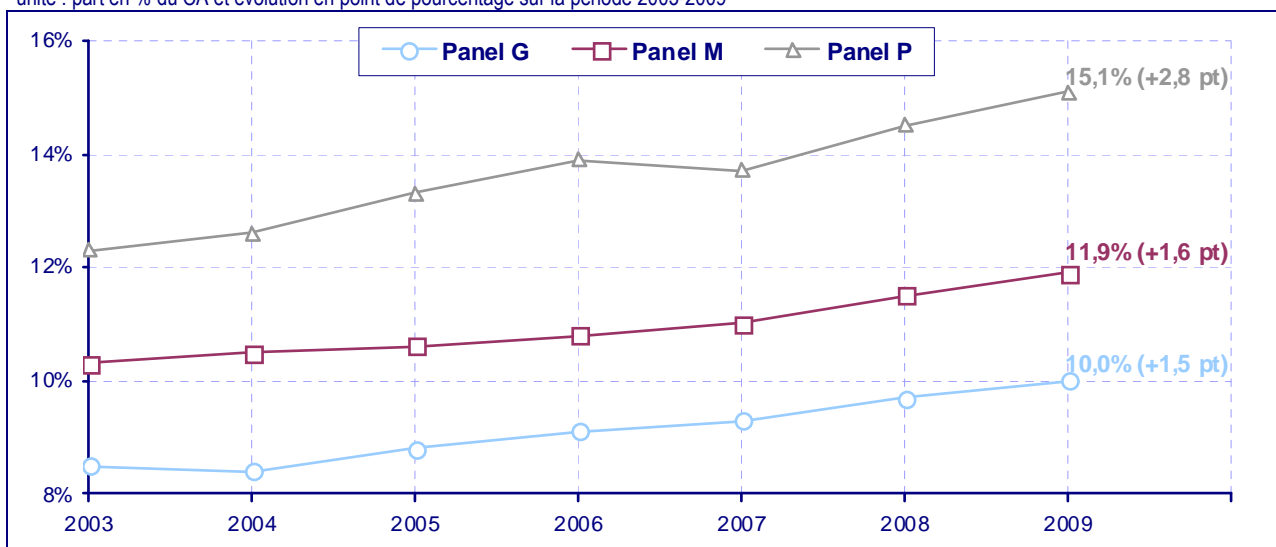
unité : part en % du CA (moyenne 2003-2009)



Source : Xerfi, modèle Mopsis

Evolution du poids des autres achats et charges externes

unité : part en % du CA et évolution en point de pourcentage sur la période 2003-2009



Source : Xerfi, modèle Mopsis

3.2. Les principaux postes de charge

Les frais de personnel

► Premier poste de charge

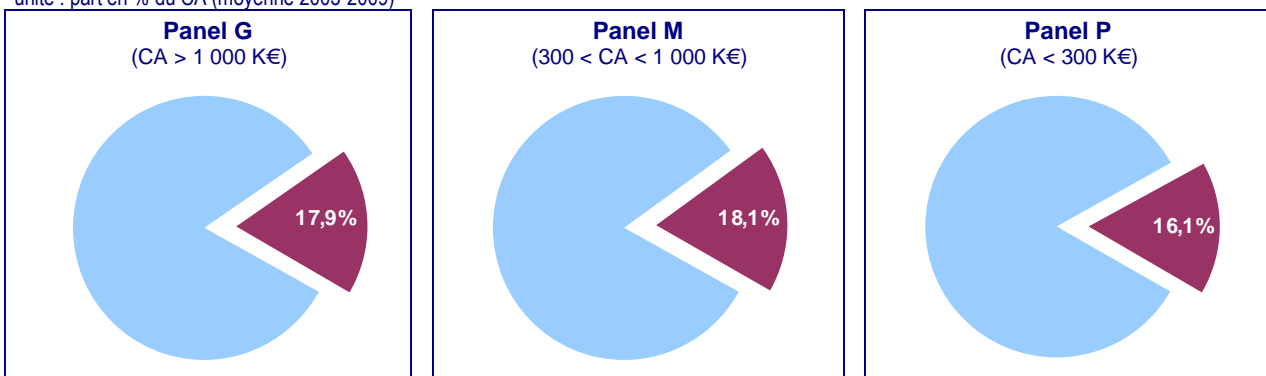
Les frais de personnel absorbent à eux seuls plus de la moitié de la marge commerciale des librairies (54% en moyenne). Et la tendance est à la hausse pour l'ensemble des détaillants. Malgré la baisse du chiffre d'affaires chez la plupart des acteurs, c'est un poste sur lequel les marges de manœuvre sont très réduites. D'un côté, les salaires (et notamment le SMIC) augmentent régulièrement. De l'autre la réduction des effectifs est limitée par la volonté de garantir services et conseils à la clientèle, deux des avantages comparatifs des librairies. Un constat particulièrement vrai dans le cas des librairies de taille moyenne dont les frais de personnel ont augmenté de 3,9% en 2009 alors que leur chiffre d'affaires reculait au même moment de 1,7%.

► Variable d'ajustement pour les plus petites boutiques

Le poids des frais de personnel est en moyenne inférieur de 2 points dans les petites librairies. Une différence avant tout liée à la structure de l'emploi (moins, voire, pas de salariés supplémentaires dans les petites boutiques), mais également parce que le salaire des dirigeants peut servir de variable d'ajustement. Il n'est en effet pas rare que ces derniers ne se versent pas de salaires ou qu'ils adaptent leur rémunération pour équilibrer le résultat de l'exercice. La baisse d'activité de 2009 s'est par exemple traduite par une réduction plus que proportionnelle des frais de personnel dans le panel P.

Poids moyen des frais de personnel sur la période 2003-2009

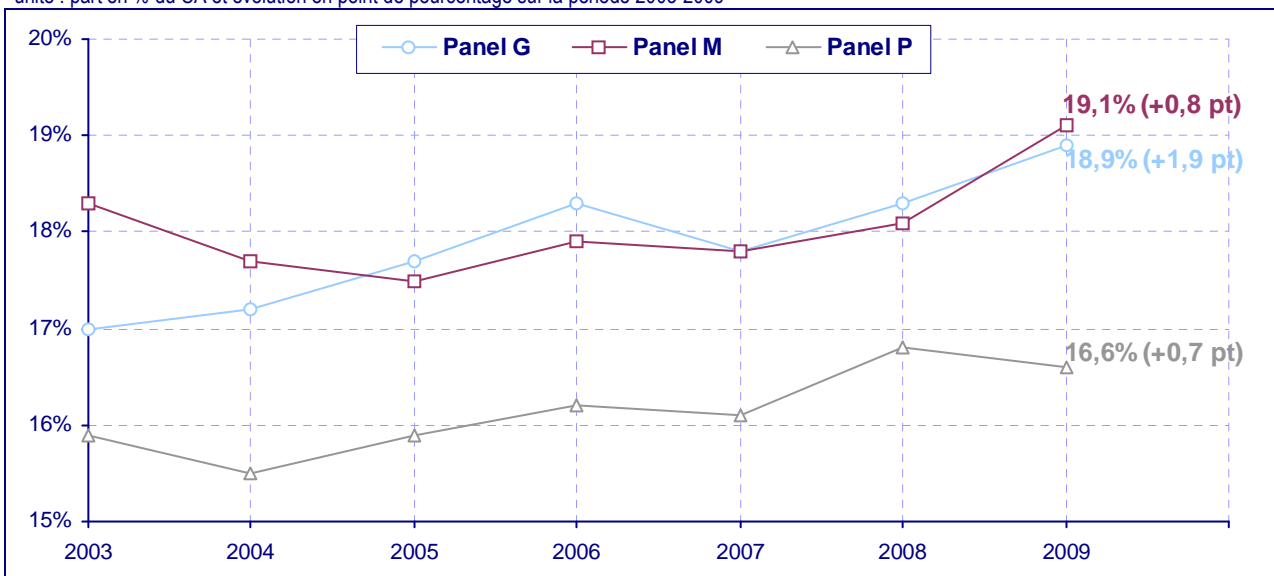
unité : part en % du CA (moyenne 2003-2009)



Source : Xerfi, modèle Maxis

Evolution du poids des frais de personnel

unité : part en % du CA et évolution en point de pourcentage sur la période 2003-2009



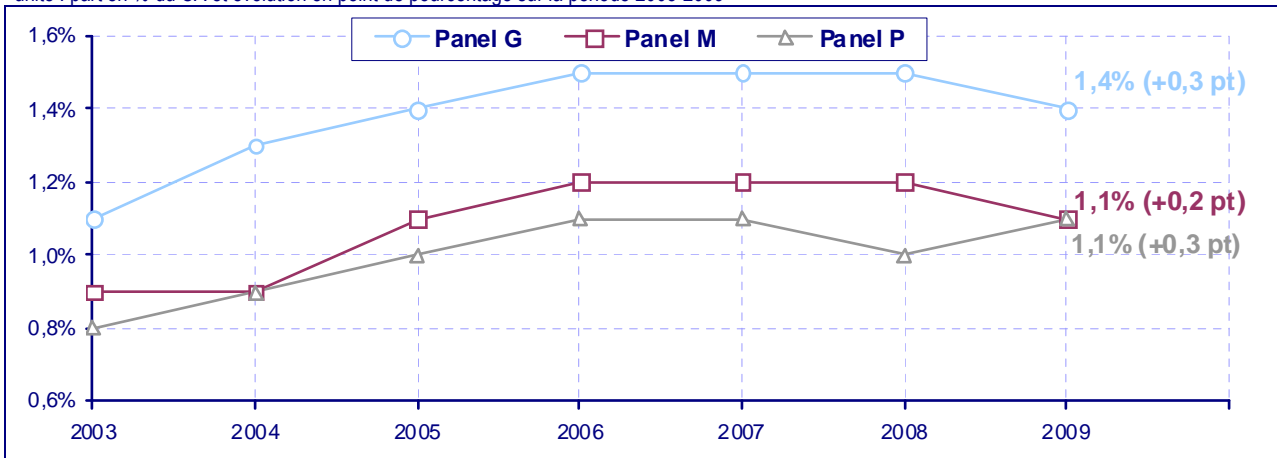
Source : Xerfi, modèle Maxis

3.2. Les principaux postes de charge

Les autres principaux postes de charge

Evolution du poids des impôts et taxes

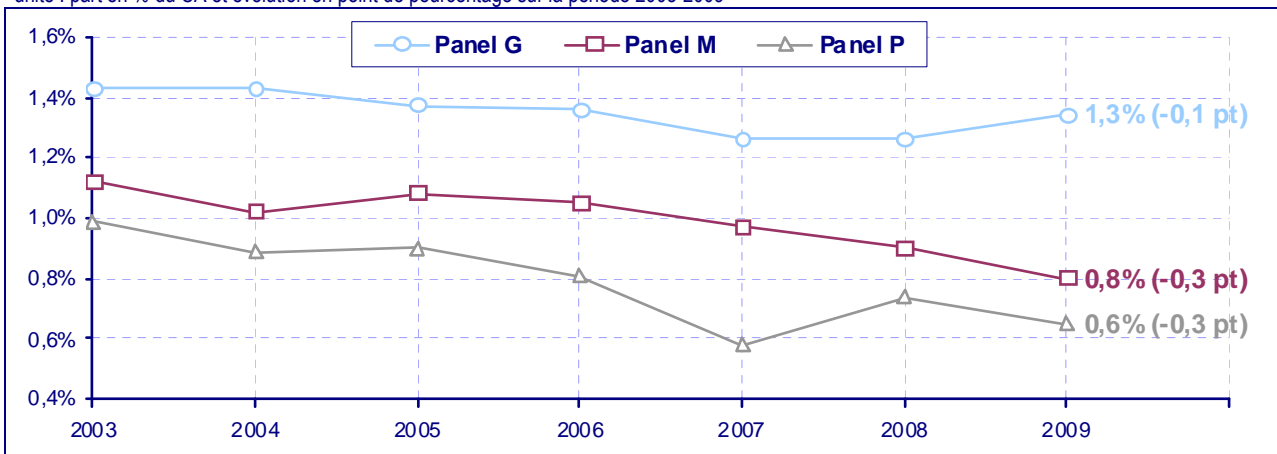
unité : part en % du CA et évolution en point de pourcentage sur la période 2003-2009



Source : Xerfi, modèle Mapsis

Evolution du poids des dotations aux amortissements

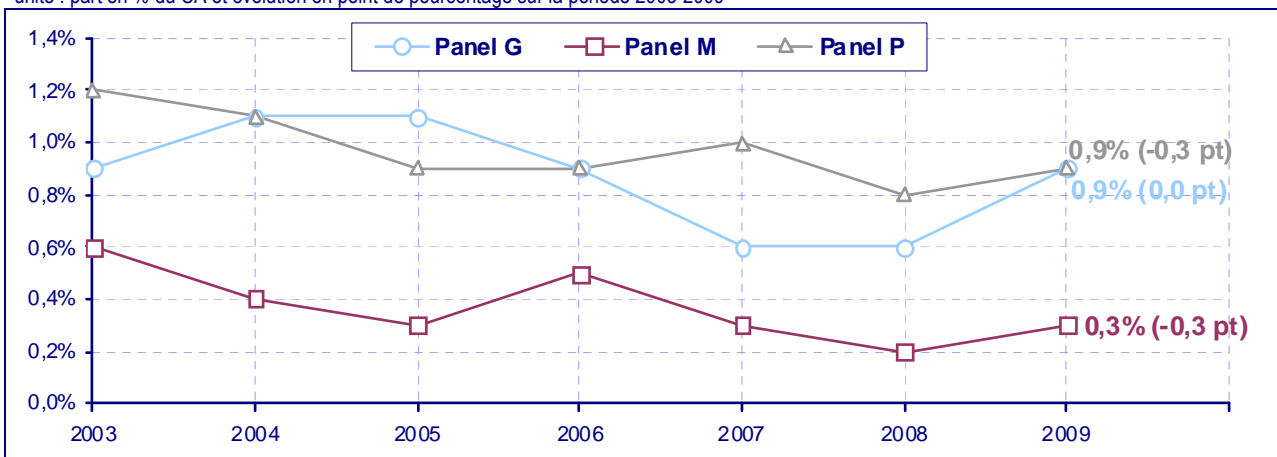
unité : part en % du CA et évolution en point de pourcentage sur la période 2003-2009



Source : Xerfi, modèle Mapsis

Evolution du poids des dotations aux provisions d'exploitation

unité : part en % du CA et évolution en point de pourcentage sur la période 2003-2009



Source : Xerfi, modèle Mapsis

3.3. Les soldes intermédiaires de gestion

La marge commerciale

► Homogénéité du niveau de marge commerciale

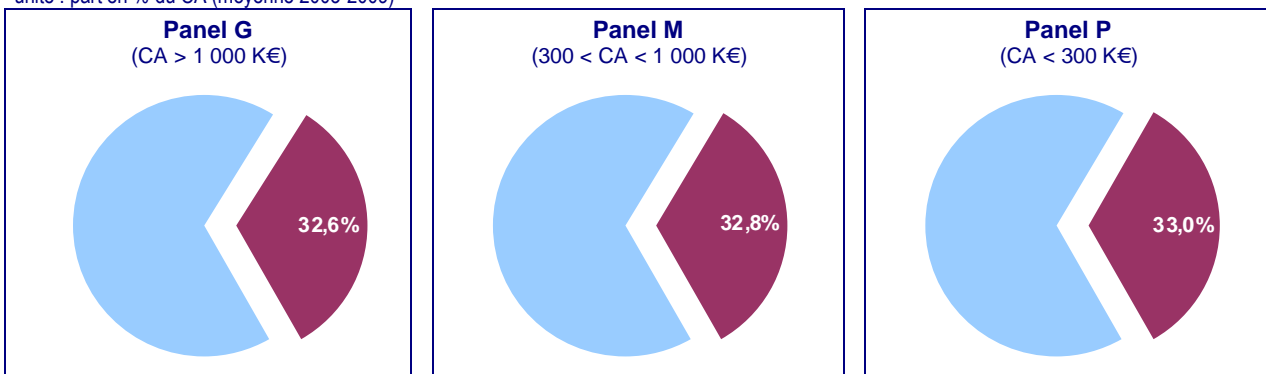
Selon la taille des librairies, le taux de marge commerciale s'est établi en moyenne entre 32,6% et 33,0% du CA sur la période 2003-2009. Le lien entre taille et niveau de marge commerciale apparaît ainsi assez limité, avant tout en raison des règles d'encadrement des rabais dans le secteur. Les petites librairies affichent tout de même un taux de marge un ton au-dessus car elles sont moins présentes sur les marchés publics et le scolaire, segments sur lesquels les niveaux de remises sont inférieurs. La part des ventes « hors livres », sur lesquelles le niveau de marge est plus confortable, tend également à être plus importante dans les petites librairies.

► Légère progression sur la période

Le taux de marge commerciale a légèrement progressé entre 2003 et 2009 (+0,5 point en moyenne). Le prix des livres étant unique (rabais maximum de 5% autorisé), une partie de cette amélioration s'explique par la hausse des taux de remise consentie par les éditeurs aux libraires. Le plafonnement à 9% des rabais aux collectivités depuis 2004 a également joué un rôle prépondérant dans la hausse du taux de marge, notamment pour les plus grandes librairies. Ce gain a toutefois été en partie absorbé depuis cette date par une hausse des charges externes liée au versement fait à la SOFIA (6% du prix hors taxes des livres achetés par les bibliothèques).

Taux moyen de marge commerciale sur la période 2003-2009

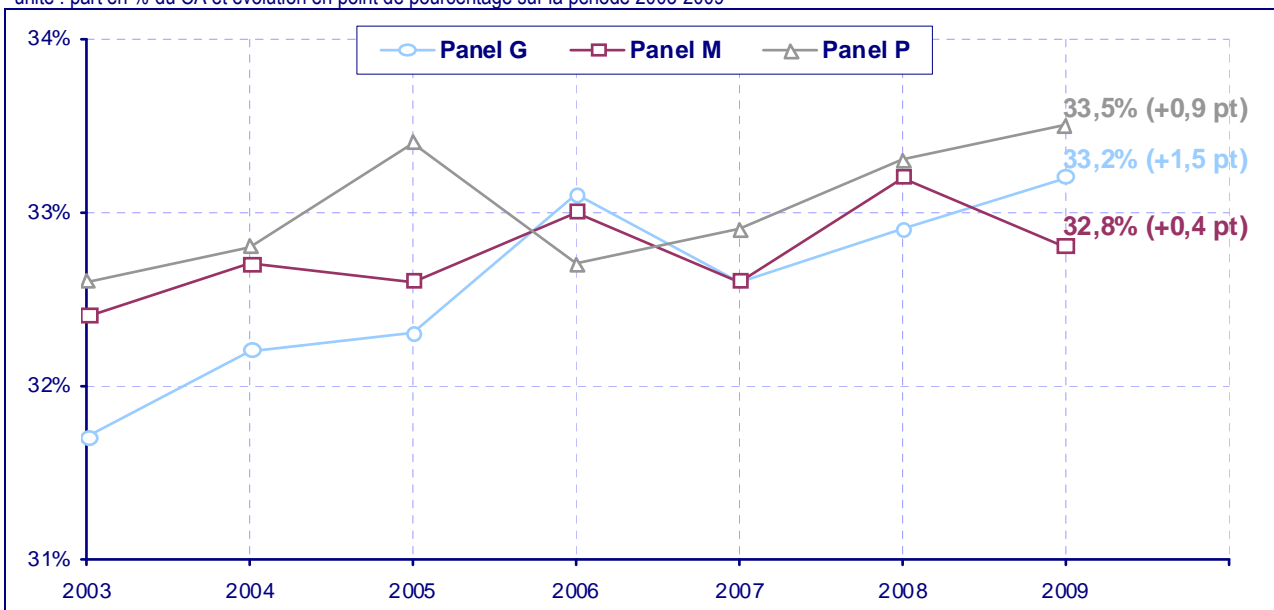
unité : part en % du CA (moyenne 2003-2009)



Source : Xerfi, modèle Maxis

Evolution du taux de marge commerciale

unité : part en % du CA et évolution en point de pourcentage sur la période 2003-2009



Source : Xerfi, modèle Maxis

3.3. Les soldes intermédiaires de gestion

La valeur ajoutée

► Nette dégradation pour les plus petites structures

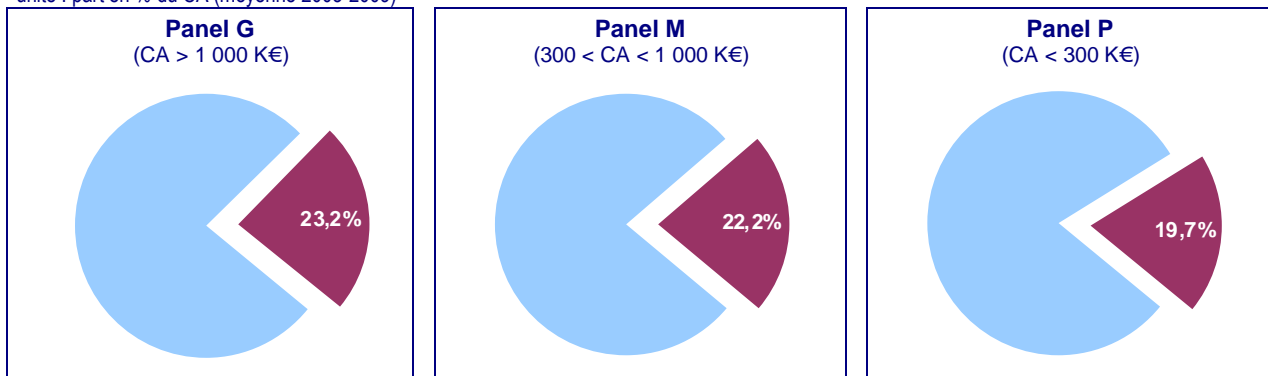
Le taux de valeur ajoutée des petites librairies et des librairies intermédiaires s'est respectivement réduit de 2,4 et 1,5 points entre 2003 et 2009. Dans un contexte de baisse d'activité, la légère hausse du taux de marge commerciale n'a pas été suffisante pour compenser la progression chronique des autres achats et charges externes, loyers et frais de transports en tête.

► Stabilité pour les grandes librairies

Le taux de valeur ajoutée est en revanche resté stable pour les librairies réalisant plus de 1 million d'euros de chiffres d'affaires. Contrairement aux petites structures, l'activité des « leaders » a progressé entre 2003 et 2009 (+6,4%), permettant d'absorber une partie de la hausse des AACE. C'est par ailleurs dans les grandes librairies que le taux de marge commerciale s'est le plus redressé. Leur positionnement plus marqué sur les marchés publics leur a notamment permis de profiter du plafonnement des rabais aux collectivités à partir de 2004.

Taux moyen de valeur ajoutée sur la période 2003-2009

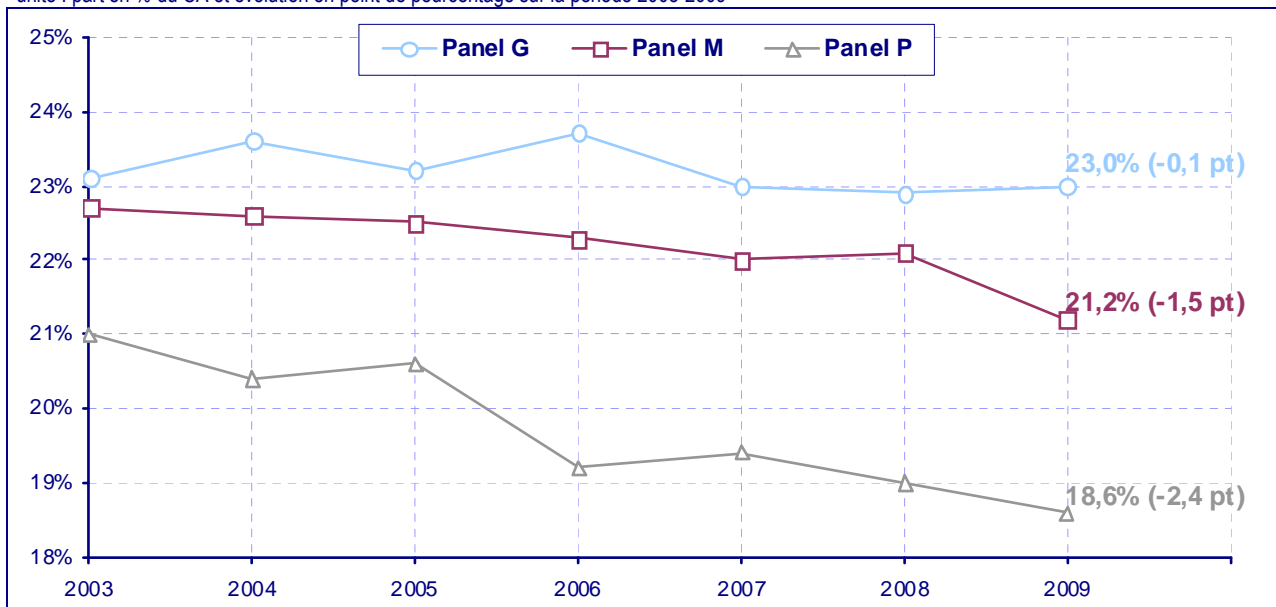
unité : part en % du CA (moyenne 2003-2009)



Source : Xerfi, modèle Maxis

Evolution du taux de valeur ajoutée

unité : part en % du CA et évolution en point de pourcentage sur la période 2003-2009



Source : Xerfi, modèle Maxis

3.3. Les soldes intermédiaires de gestion

L'excédent brut d'exploitation (EBE)

► Un taux d'EBE divisé par 2 en 6 ans

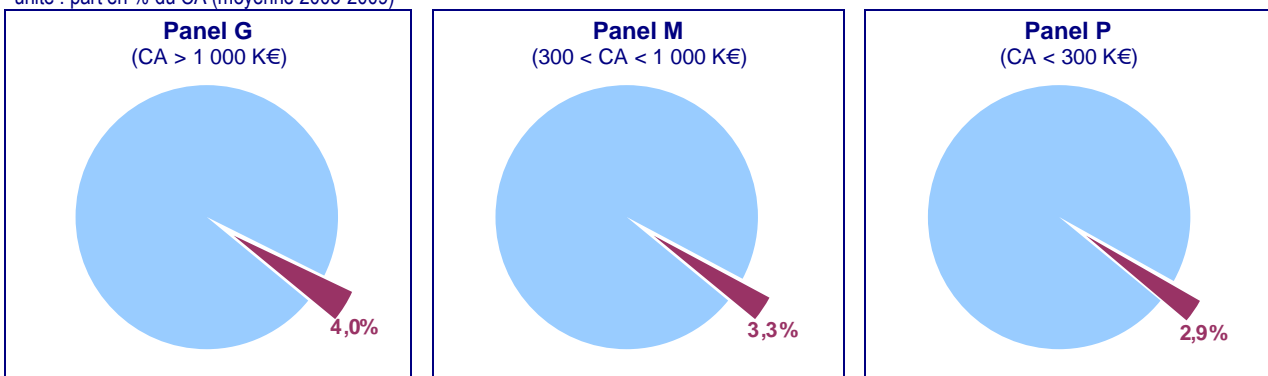
Le taux d'excédent brut d'exploitation des librairies a été divisé en moyenne par 2 entre 2003 et 2009. Au-delà de la hausse de certains postes proéminents des consommations intermédiaires (loyers, transport), le montant des frais de personnel a continué d'augmenter alors même que le chiffre d'affaires des plus petits détaillants reculait sur la période. Les salaires des employés sont en effet souvent indexés sur le SMIC et sont donc réévalués chaque année, au moins au rythme de l'inflation.

► Situation critique pour les petites librairies

Pour les boutiques réalisant moins de 300 K€ de chiffre d'affaires, le taux d'EBE a même été divisé par 3, passant de 4,5% en 2003 à 1,4% en 2009. La situation est ainsi devenue critique, le résultat brut d'exploitation peinant de plus en plus à couvrir les charges financières et l'impôt sur les résultats. Et ce, alors même qu'un nombre grandissant de petits libraires ont réduit leur rémunération, voire ne se versent plus de salaires. Pour les librairies de taille moyenne (panel M), l'absence d'une telle variable d'ajustement sur les frais de personnel (peu de levier sur les effectifs salariés) s'est traduite par un repli brutal du taux d'EBE en 2009 (-1,6 point).

Taux moyen d'EBE sur la période 2003-2009

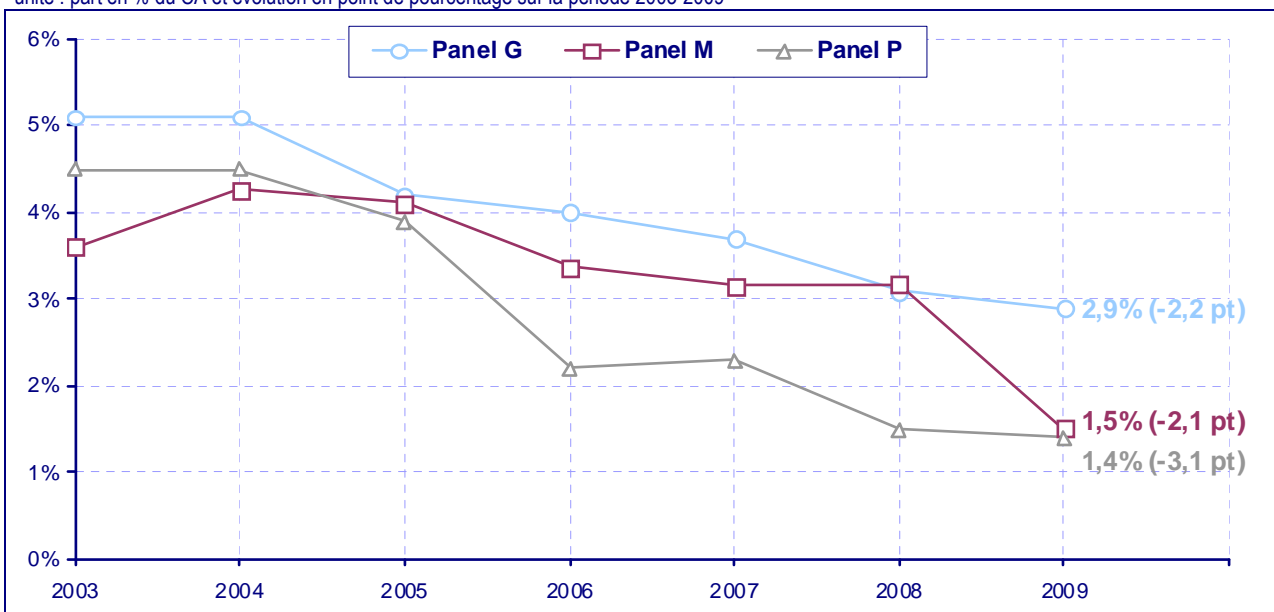
unité : part en % du CA (moyenne 2003-2009)



Source : Xerfi, modèle Mapsis

Evolution du taux d'EBE

unité : part en % du CA et évolution en point de pourcentage sur la période 2003-2009



Source : Xerfi, modèle Mapsis

3.3. Les soldes intermédiaires de gestion Le résultat courant avant impôt (RCAI)

► Baisse du taux de RCAI dans le sillage du taux d'EBE

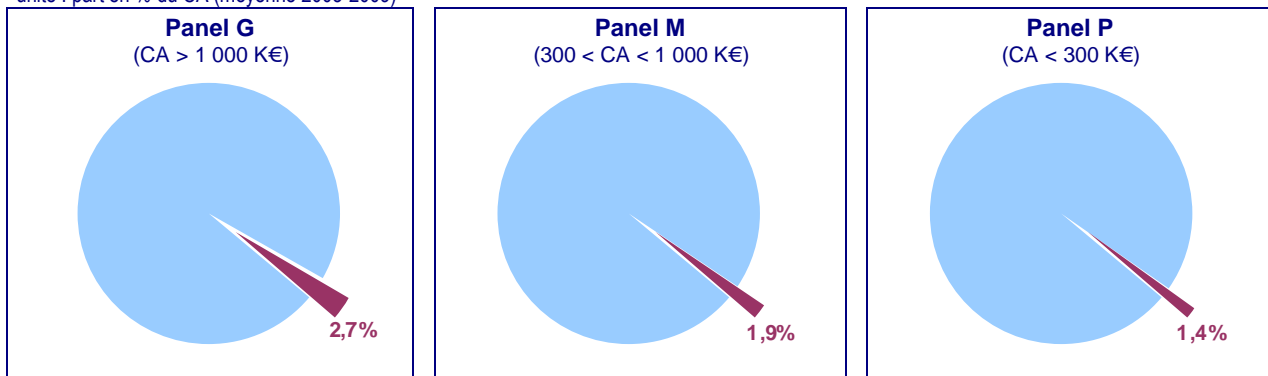
Rapporté au chiffre d'affaires, le résultat courant avant impôt des librairies s'est réduit en moyenne de 1,6 point entre 2003 et 2009. Un reflux qui est avant tout lié à la dégradation des performances d'exploitation (division par 2 du taux d'EBE). La relative stabilité des dotations aux provisions, la légère baisse des dotations aux amortissements et la réduction du poids des charges financières ont néanmoins contribué à limiter la dégradation du taux de RCAI.

► Les petites librairies dans le rouge

Si le taux de RCAI des plus grandes librairies (panels G et M) s'est contracté, celui des petites structures s'est dangereusement rapproché de 0%. La forte baisse de leur chiffre d'affaires depuis 2003 (-9,1%), associée à la hausse de leurs charges, a fini par réduire à néant leurs bénéfices. Un constat d'autant plus inquiétant que le panel ne retient que des sociétés pérennes sur la période 2003-2009. Pire encore, c'est bien la baisse de leurs frais de personnel, et donc des salaires des dirigeants, qui a empêché leur résultat courant avant impôt de passer en territoire négatif en 2009.

Taux moyen de résultat courant avant impôt (RCAI) sur la période 2003-2009

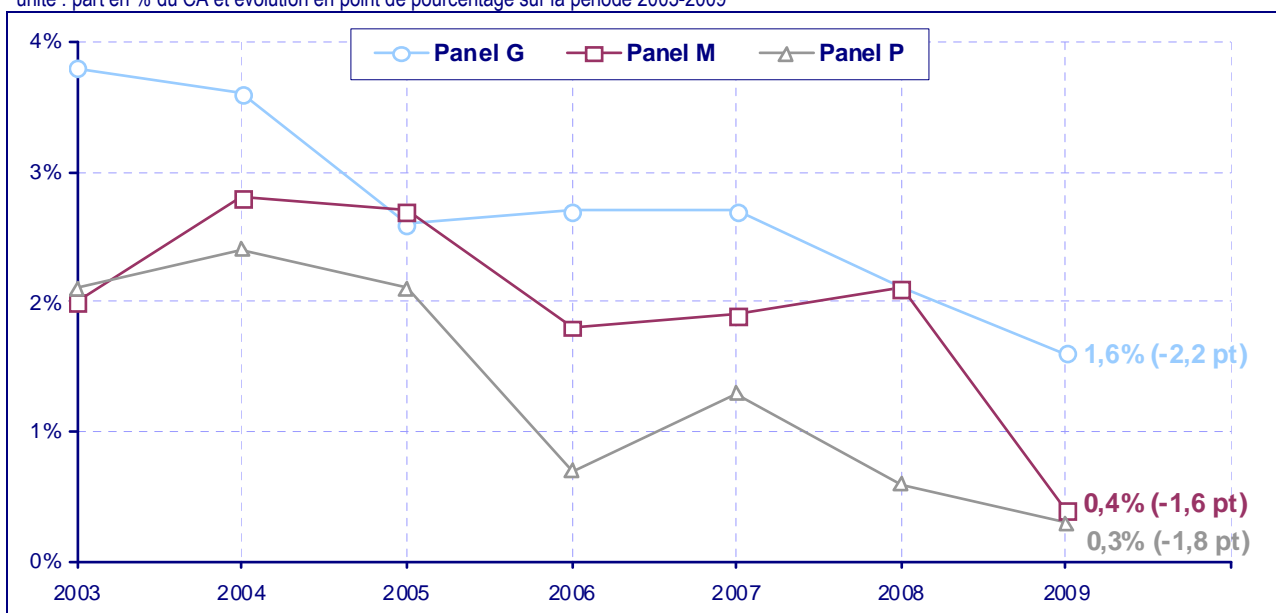
unité : part en % du CA (moyenne 2003-2009)



Source : Xerfi, modèle Maxis

Evolution du taux de résultat courant avant impôt (RCAI)

unité : part en % du CA et évolution en point de pourcentage sur la période 2003-2009



Source : Xerfi, modèle Maxis

3.3. Les soldes intermédiaires de gestion

Le résultat net

► Le résultat net à un plus bas historique

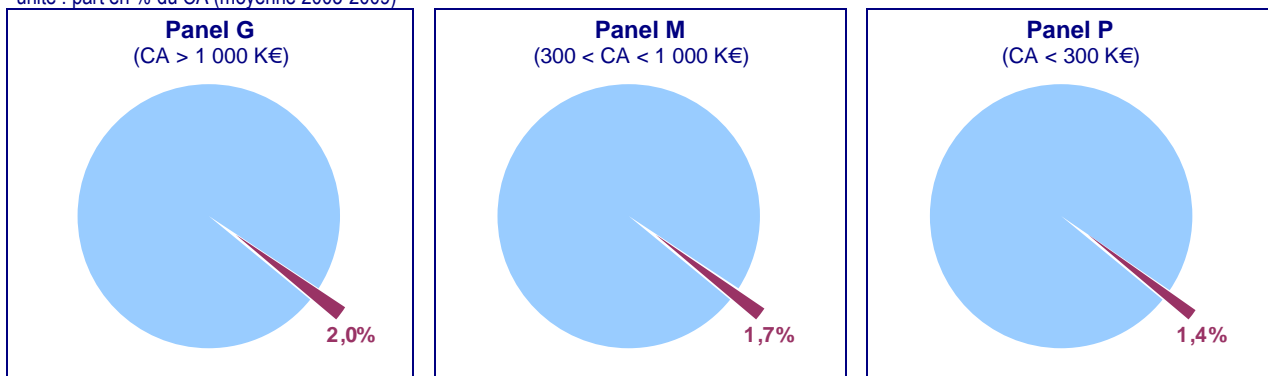
La baisse des performances d'exploitation s'est logiquement fait ressentir sur le résultat net des librairies. Il a globalement été divisé par 2 entre 2003 et 2009, et ce, quelle que soit la taille des opérateurs. Le résultat net s'est ainsi tout juste maintenu à l'équilibre, laissant peu de place à une capitalisation des bénéfices ou à un versement de dividendes. Pourtant, dans le cas des petites boutiques (panel P), l'année 2009 a été marquée par une distribution de dividendes supérieure au résultat net de l'année précédente. Cette distribution excessive est venue grever les fonds propres des petites libraires mais a eu pour avantage à court terme de compléter les revenus des libraires. Bon nombre de dirigeants avaient en effet consenti cette année-là une baisse de leurs salaires pour équilibrer leur compte de résultat.

► Résultat exceptionnel significatif en 2009

La dégradation régulière du taux de résultat net sur la période aurait même pu être accentuée en 2009 sans une hausse significative du résultat exceptionnel. Ce dernier a essentiellement été gonflé par une reprise sur provisions bien supérieure aux années précédentes.

Taux de résultat net moyen sur la période 2003-2009

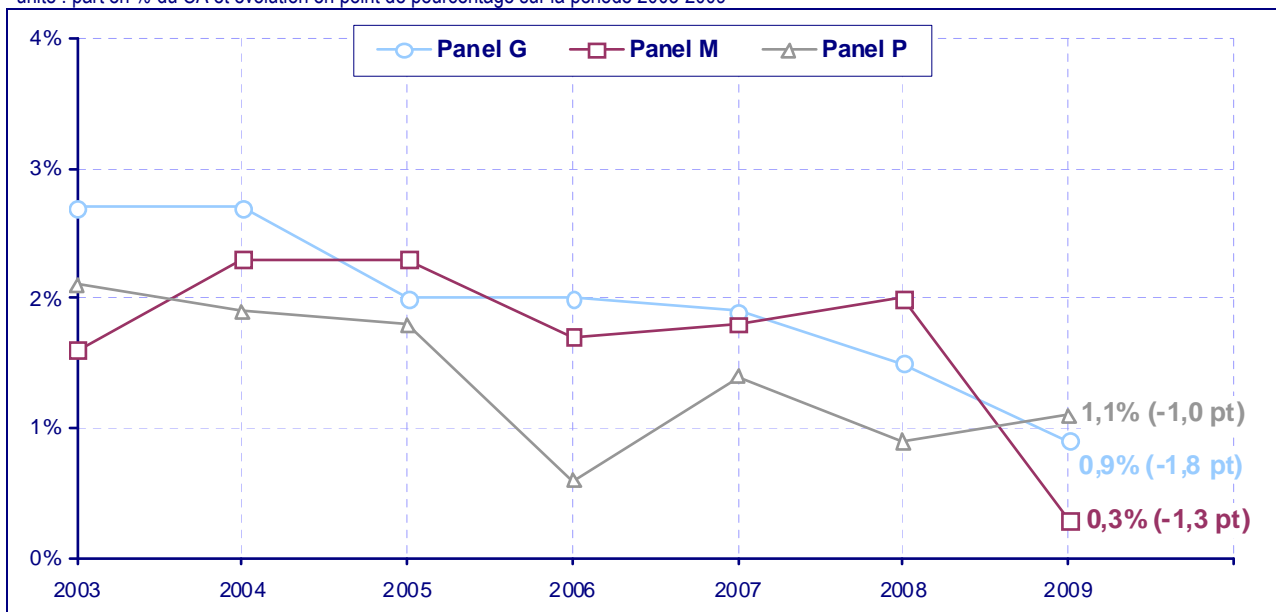
unité : part en % du CA (moyenne 2003-2009)



Source : Xerfi, modèle Maxis

Evolution du taux de résultat net

unité : part en % du CA et évolution en point de pourcentage sur la période 2003-2009



Source : Xerfi, modèle Maxis

3.4. Le financement du cycle d'exploitation

Le besoin en fond de roulement

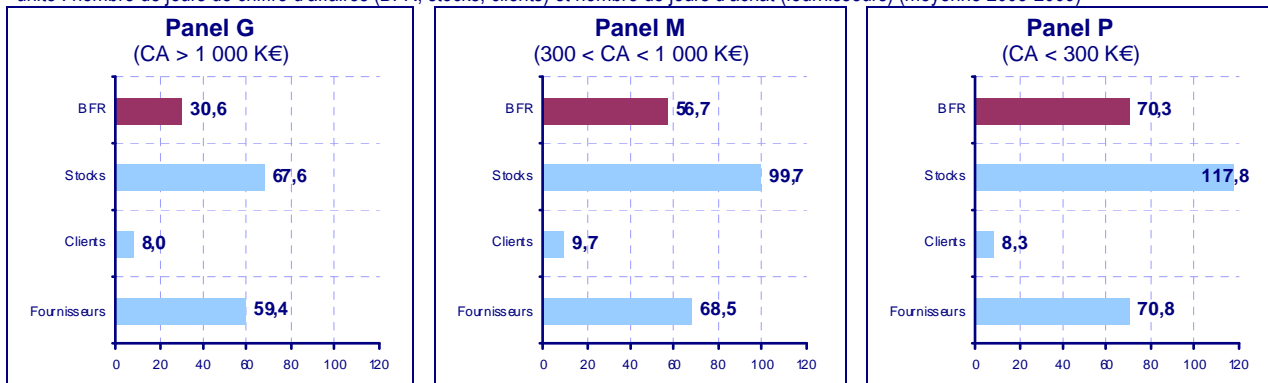
► Accroissement du BFR dans les plus petites structures

Le BFR est un élément clé de la gestion des librairies qui doivent avancer de l'argent pour l'achat de livres, les salaires et les loyers avant de percevoir le moindre revenu. Et la question du BFR prend une importance cruciale dans le contexte actuel de baisse d'activité et d'inflation du nombre de nouveautés. En effet, le montant et la fréquence des commandes tendent à augmenter tandis que les stocks d'invendus et les retours progressent. De quoi peser sur le cycle d'exploitation des librairies qui sont confrontés à une problématique de trésorerie de plus en plus aiguë. Surtout que les délais fournisseurs ont eu tendance à se raccourcir sur la période (-6,5 jours d'achats en moyenne).

Au final, le BFR d'exploitation des librairies des panels B et C a respectivement augmenté de 13,1 et 4,6 jours de chiffres d'affaires entre 2003 et 2009. Il s'est en revanche légèrement réduit dans les librairies réalisant plus d'1 million d'euros de chiffre d'affaires (panel G), principalement grâce à l'amélioration de leur coefficient de rotation des stocks.

BFR d'exploitation, délais clients, stocks et fournisseurs (moyenne 2003-2009)

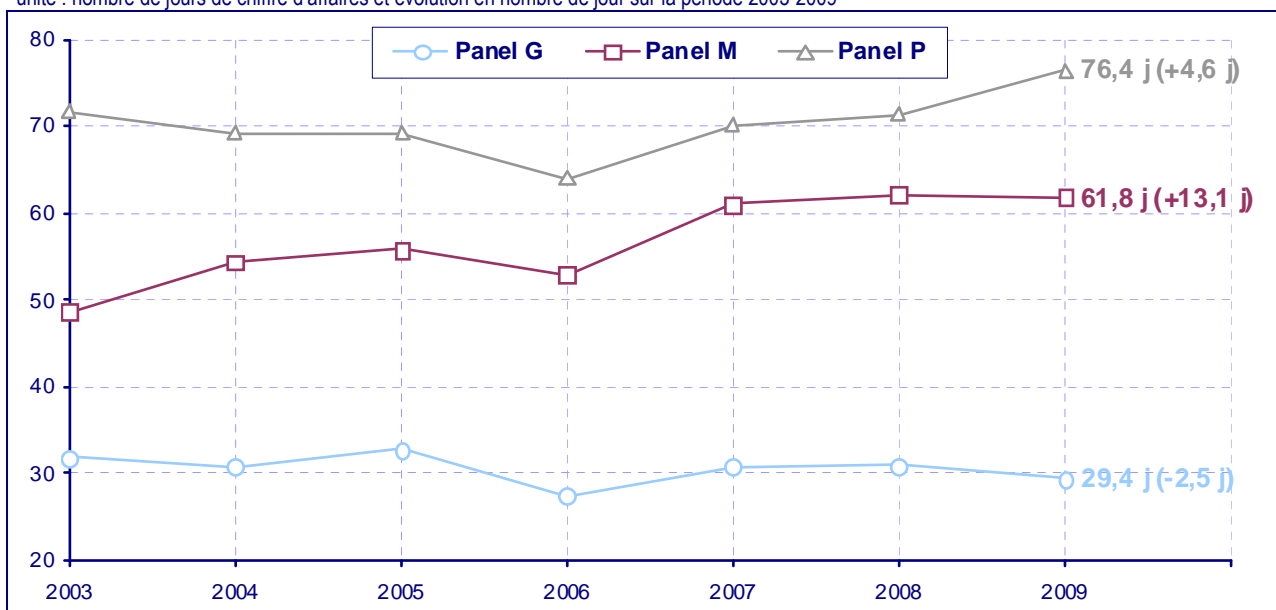
unité : nombre de jours de chiffre d'affaires (BFR, stocks, clients) et nombre de jours d'achat (fournisseurs) (moyenne 2003-2009)



Source : Xerfi, modèle Mapsis

Evolution du BFR d'exploitation

unité : nombre de jours de chiffre d'affaires et évolution en nombre de jour sur la période 2003-2009



Source : Xerfi, modèle Mapsis

3.4. Le financement du cycle d'exploitation

Les stocks

► Effet taille manifeste

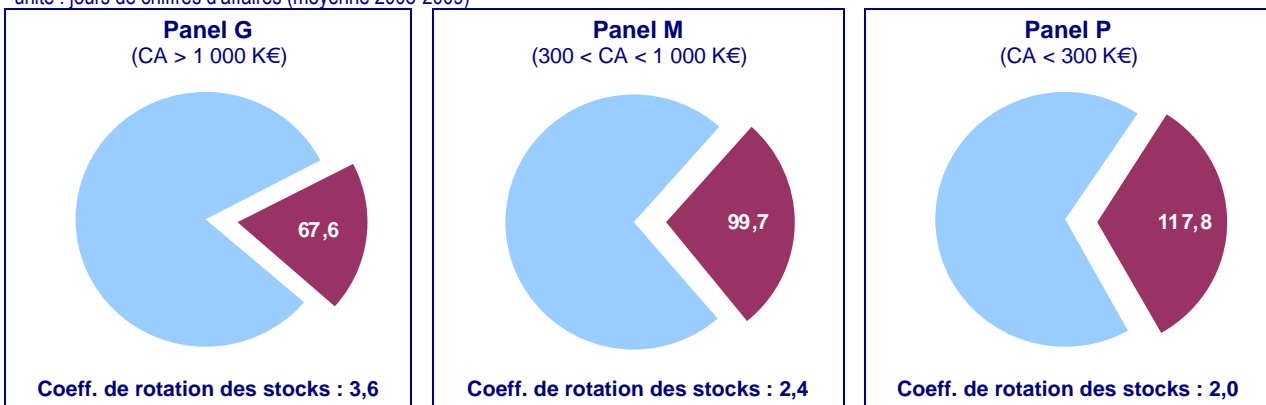
A l'image de la plupart des soldes intermédiaires de gestion, l'indicateur de rotation des stocks tend à s'améliorer avec la taille des librairies. Le panel P affiche ainsi une rotation des stocks 1,8 fois inférieure à celle du panel G et 1,2 fois inférieure à celle du panel M. Ces écarts tiennent notamment au fait que les petites librairies ont davantage recours à l'office pour leurs approvisionnements avec pour conséquences un fort taux de retour et des délais de garde plus élevés. Ces différences s'expliquent également par le positionnement plus marqué de certaines petites librairies spécialisées sur les marchés de « fond » (ouvrages rares ou à faible rotation), et pour les petites librairies générales, par le caractère de plus en plus imposé des offices et par leur moindre pouvoir de négociation sur les facultés de retour des réassorts.

► Stocks maîtrisés chez les leaders

En tendance, deux constats s'imposent. Les librairies des panels B et C semblent tout d'abord enfermées dans un cercle vicieux : baisse régulière des ventes, hausse des stocks d'invendus, retours plus élevés, etc. Des difficultés auxquelles s'ajoutent une explosion du nombre de nouveautés et la nécessité de disposer d'une importante largeur de gamme. Conséquence, leur niveau de stocks a respectivement augmenté de 4,9 et 6,5 jours de chiffre d'affaires entre 2003 et 2009. A l'inverse, les grandes librairies, dont l'activité a progressé sur la période, ont réussi à réduire leur niveau de stocks (-2,3 jours de chiffre d'affaires).

Poids moyen des stocks sur la période 2003-2009

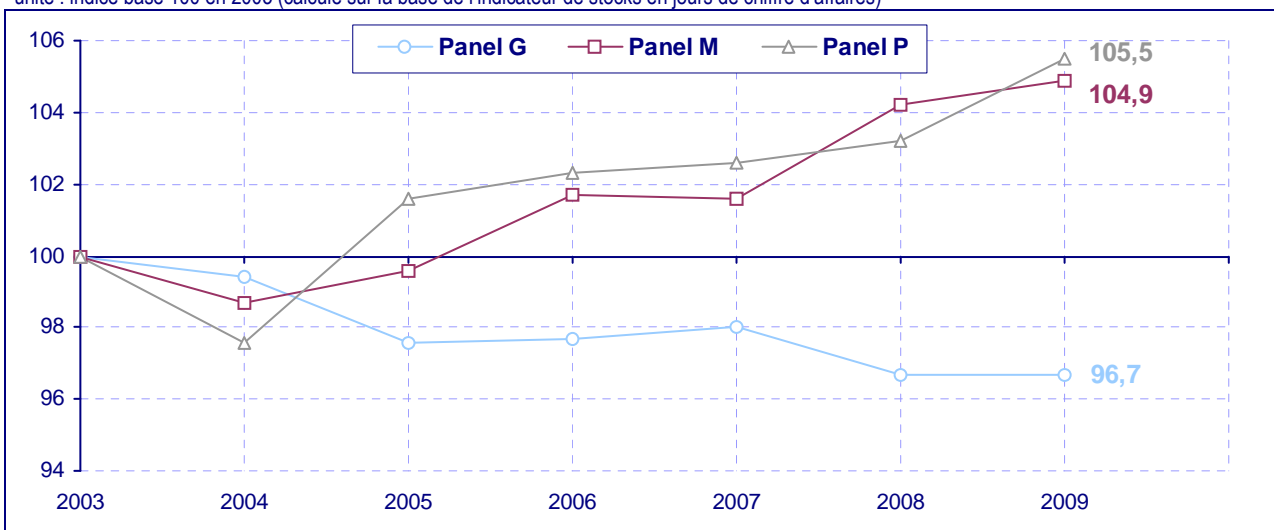
unité : jours de chiffres d'affaires (moyenne 2003-2009)



Source : Xerfi, modèle Maxis

Evolution du poids des stocks

unité : indice base 100 en 2003 (calculé sur la base de l'indicateur de stocks en jours de chiffre d'affaires)



Source : Xerfi, modèle Maxis

3.5. Eléments de comparaisons

Les librairies labellisées LIR

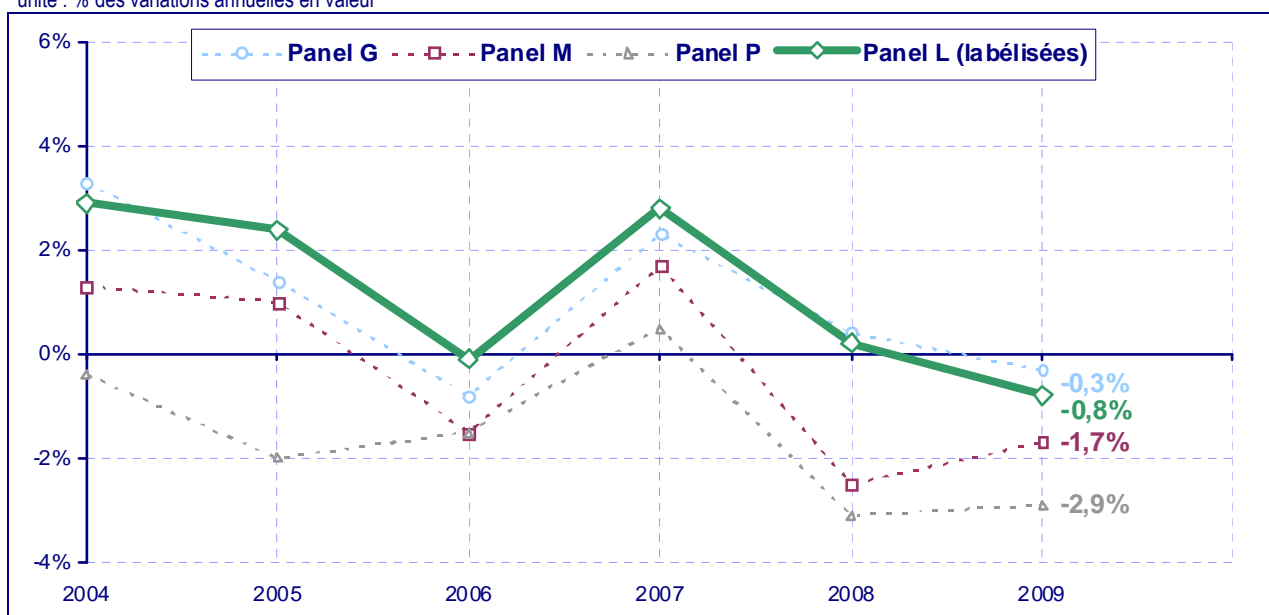
► Les librairies labellisées sortent du lot

La comparaison des performances de l'ensemble des librairies avec celles du panel de librairies labellisées LIR appelle 2 principales conclusions :

- l'activité des librairies labellisées est plus dynamique que celles de l'ensemble des librairies. Leur chiffre d'affaires a en effet progressé de 7,6% entre 2003 et 2009 contre une baisse de 2,5% pour le panel général ;
- leurs performances financières sont supérieures à celles des panels B et C et se rapprochent de celles des librairies du panel G. Le taux moyen d'EBE des librairies labellisées sur la période 2003-2009 s'établit notamment à 3,9%, contre 4% pour le panel G.

Evolution du chiffre d'affaires des librairies et des librairies labellisées LIR

unité : % des variations annuelles en valeur



Source : Xerfi, modèle Mapsis

Comparaisons des performances financières entre librairies et librairies labellisées

unités : millier d'euros, part en % du chiffre d'affaires et jours de chiffres d'affaires (moyenne 2003-2009)

	Panel G (CA > 1 000 K€)	Panel M (300 < CA < 1 000 K€)	Panel P (CA < 300 K€)	Panel L (labellisées)
CA moyen des librairies du panel	2,4 M€	455 K€	190 K€	852 K€
Poids des achats de marchandises	67,4%	67,2%	67,0%	67,1%
Poids des autres charges externes	9,1%	10,9%	13,6%	9,9%
Poids des frais de personnel	17,9%	18,1%	16,1%	18,0%
Marge commerciale	32,6%	32,8%	33,0%	32,9%
Valeur ajoutée	23,2%	22,2%	19,7%	22,8%
EBE	4,0%	3,3%	2,9%	3,9%
RCAI	2,7%	1,9%	1,4%	2,4%
Résultat net	2,0%	1,7%	1,4%	1,9%
Niveau des stocks	67,6 j.	99,7 j.	117,8 j.	78,8 j.

Source : Xerfi, modèle Mapsis

3.5. Eléments de comparaisons

Les autres secteurs de la vente de détail

► Des performances financières très en dessous de la moyenne de la distribution

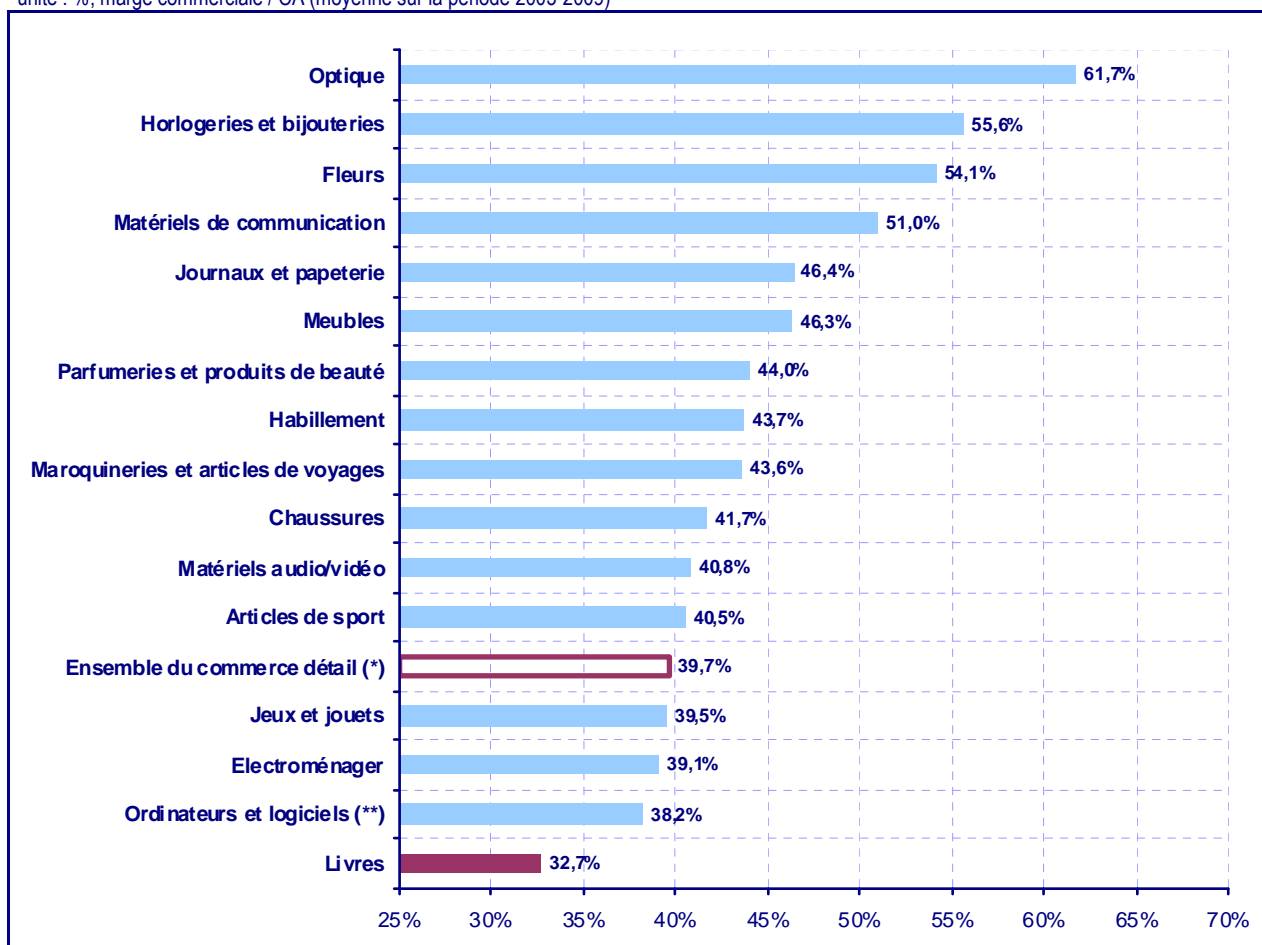
La vente de détail de livres constitue l'un des secteurs les moins rentables du commerce de détail hors alimentaire. Quel que soit l'indicateur de performance observé, les librairies affichent systématiquement les ratios les plus faibles de la distribution, loin de secteurs comme l'optique, la téléphonie ou l'habillement.

► Marge commerciale réduite et poids important des charges externes

L'écart se joue en premier lieu sur le niveau de marge commerciale qui s'inscrit 7 points en dessous de celui de l'ensemble du commerce de détail. Le poids des charges externes est ensuite légèrement supérieur dans les librairies (commerces de centre-ville à loyers élevés et coûts de transport significatifs notamment), tandis que les frais de personnel représentent une part des charges d'exploitation à peine inférieure chez les libraires. Dans ces conditions, le taux d'EBE et le taux de résultat net des librairies s'établissent à des niveaux plus de deux fois inférieurs à ceux de l'ensemble du commerce de détail.

Taux de marge commerciale selon les différents secteurs du commerce de détail

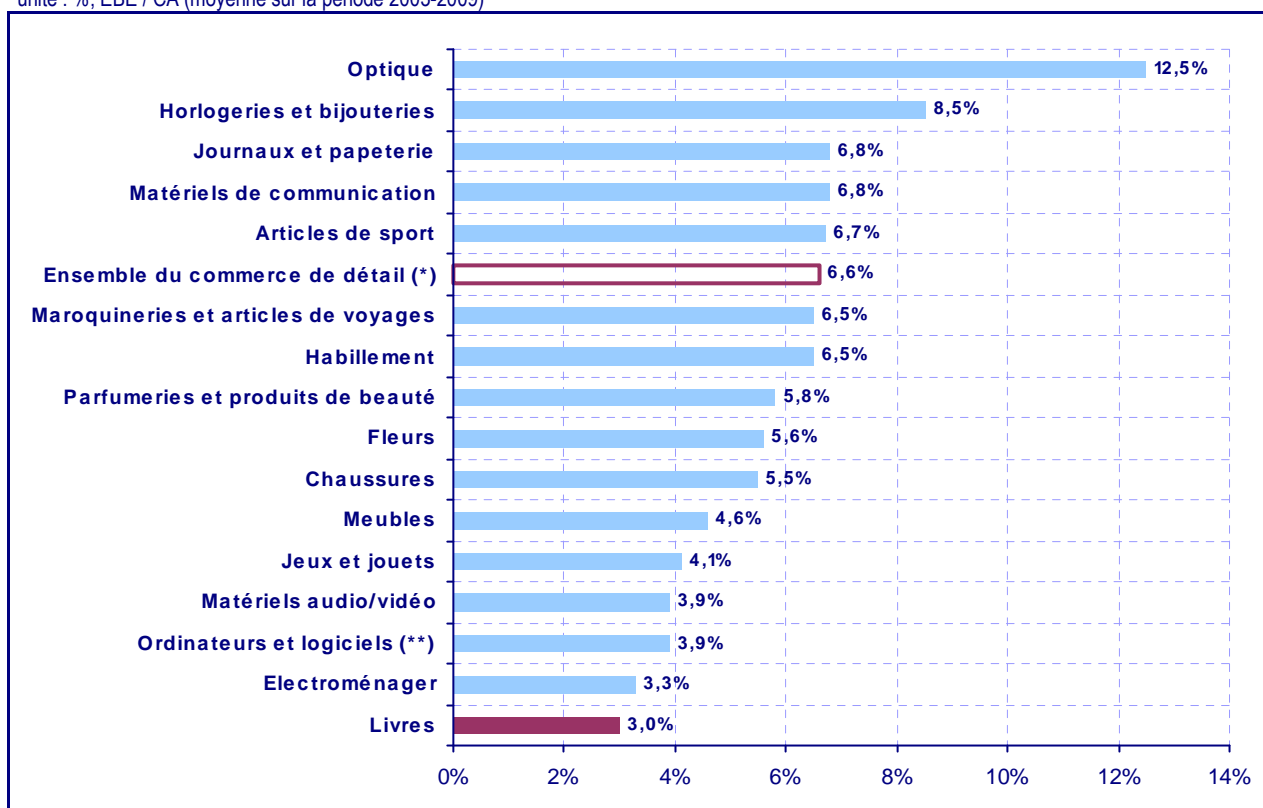
unité : %, marge commerciale / CA (moyenne sur la période 2003-2009)



(*) hors automobiles et motocycles / (**) et unités périphériques / Source : Xerfi, modèle Mapsis

Taux de résultat brut d'exploitation selon les différents secteurs du commerce de détail

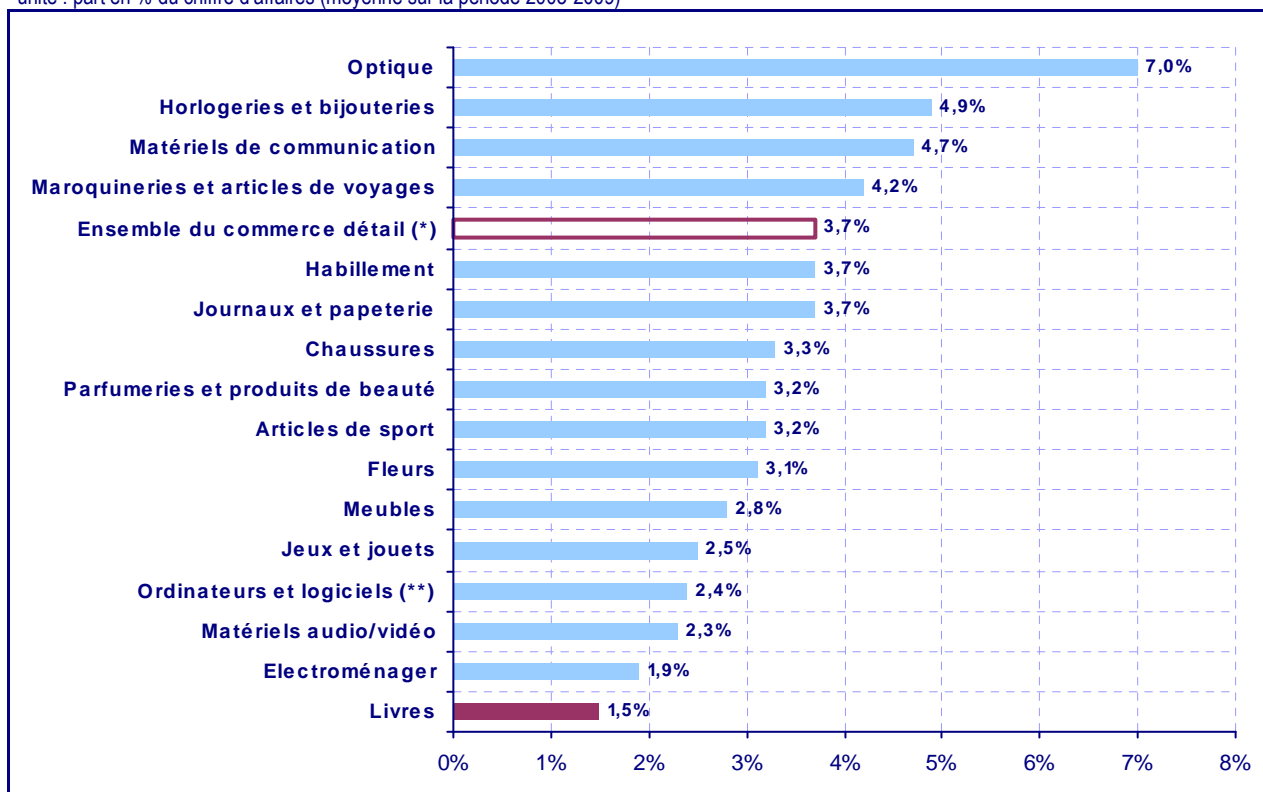
unité : %, EBE / CA (moyenne sur la période 2003-2009)



(*) hors automobiles et motocycles / (**) et unités périphériques / Source : Xerfi, modèle Mapsis

Taux de résultat net selon les différents secteurs du commerce de détail

unité : part en % du chiffre d'affaires (moyenne sur la période 2003-2009)



(*) hors automobiles et motocycles / (**) et unités périphériques / Source : Xerfi, modèle Mapsis

4. Situation économique et financière des librairies en 2010

4.1. L'activité

Le chiffre d'affaires

Méthodologie : les comptes des entreprises relatifs à l'exercice 2010 n'étant pas encore tous déposés au moment de la rédaction de l'étude, les données pour 2010 présentées ci-dessous sont des estimations réalisées par Xerfi (en pointillés dans les graphiques).

► Coup de frein sur le marché du livre

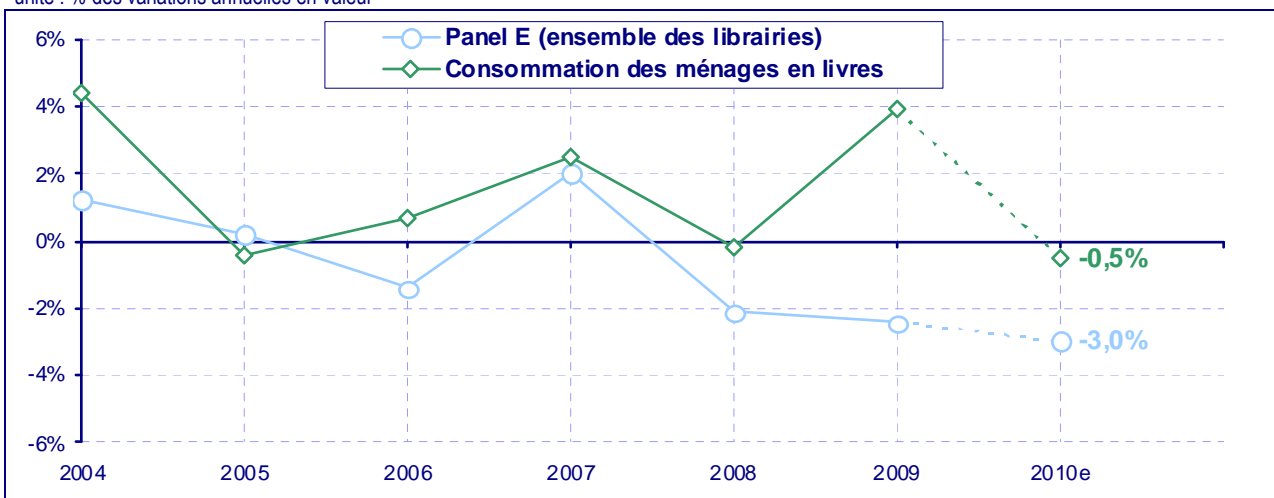
Après une année 2009 particulièrement dynamique (+3,9% en valeur), la consommation des ménages en livres a marqué le pas en 2010 (-0,5%). Ce tassement des achats s'explique notamment par une production 2010 un peu moins riche en best-sellers que celle de 2009. Les fondamentaux du marché n'en restent pas moins solides et les ventes en valeur à leur deuxième niveau historique (4,19 milliards d'euros d'après l'institut GfK).

► Les librairies s'enfoncent

Dans ce contexte, le chiffre d'affaires des librairies indépendantes a une nouvelle fois décroché en 2010 (-3,0% pour le panel général). Plus que jamais sous les feux de la concurrence d'Internet et des grandes surfaces culturelles, les librairies ont de nouveau perdu des parts de marché. Le constat est particulièrement inquiétant pour les plus petites structures (panel P) dont le chiffre d'affaires s'est replié de 4%. Les grandes librairies ont pour leur part mieux résisté avec une baisse d'activité conforme à celle du marché (-0,5%).

Evolution du chiffre d'affaires des librairies

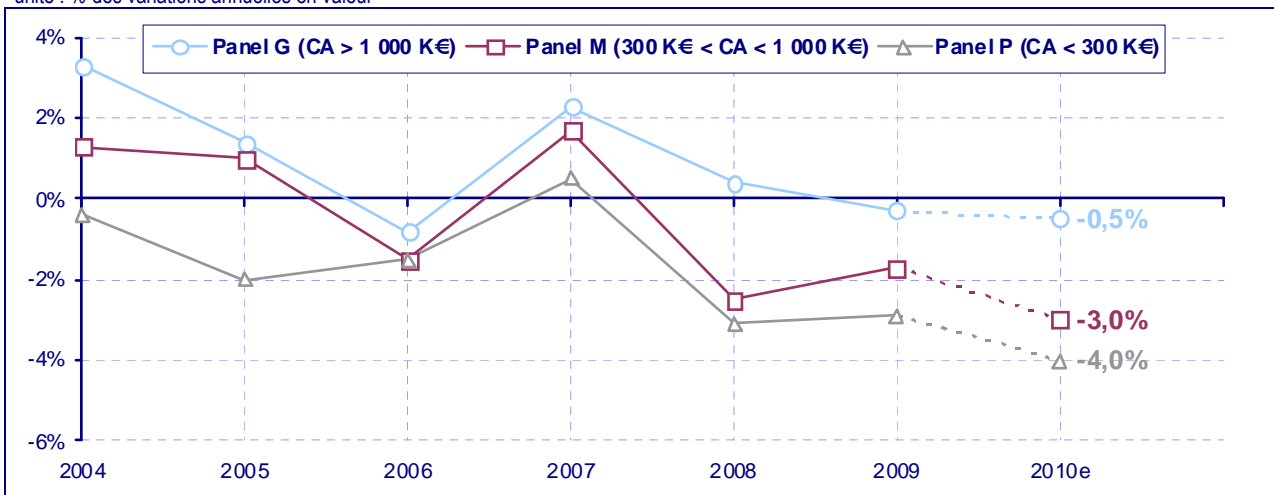
unité : % des variations annuelles en valeur



Estimations Xerfi / Source : INSEE et Xerfi, modèle Maxis

Evolution du chiffre d'affaires des librairies selon leur taille

unité : % des variations annuelles en valeur



Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Maxis

4.2. Les performances d'exploitation

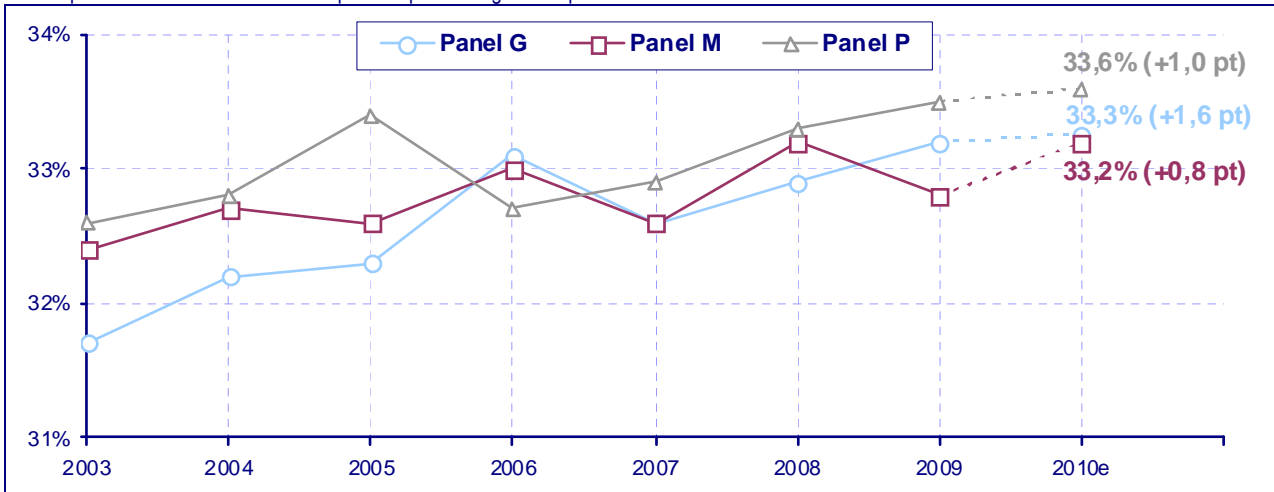
Marge commerciale et AACE

► Faible amélioration

Conformément au scénario qui se dessine depuis 2003, le taux de marge commerciale s'est légèrement redressé en 2010. En l'absence de véritables solutions pour endiguer la progression des charges d'exploitation, l'amélioration du taux de marge commerciale constitue le principal levier pour limiter la dégradation des performances financières des librairies. Cela passe avant tout par l'obtention de meilleures conditions commerciales auprès des éditeurs et des distributeurs.

Taux de marge commerciale

unité : part en % du CA et évolution en point de pourcentage sur la période 2003-2010



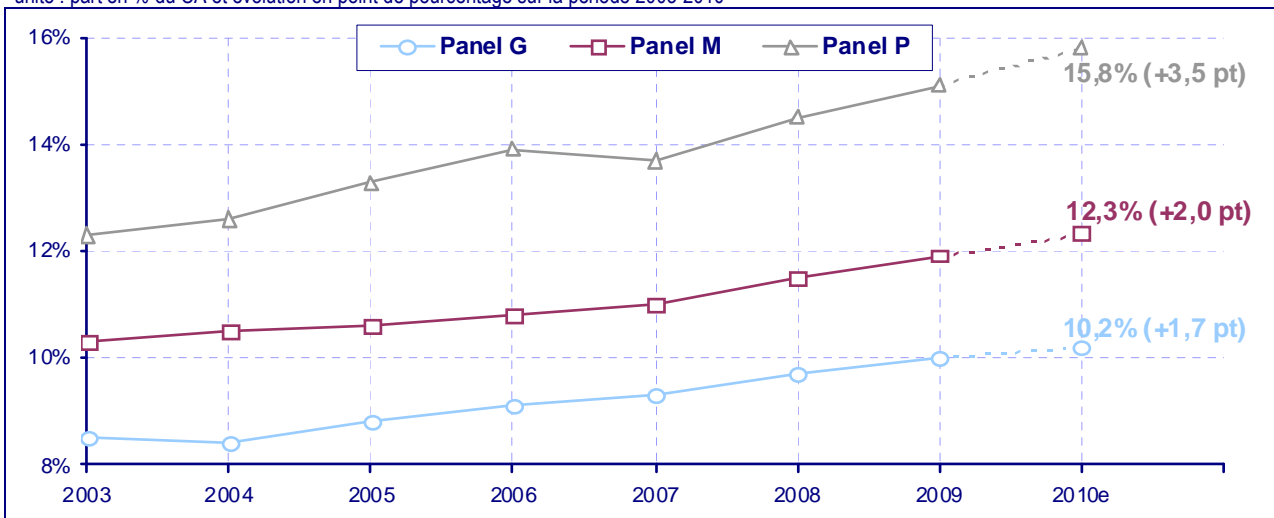
Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

► Peu de marge de manœuvre

Dans un contexte de baisse de chiffre d'affaires pour l'ensemble des trois panels, les poids des AACE ont de nouveau progressé en 2010. Les librairies ont en effet très peu de marge de manœuvre sur ce poste de dépenses lesté par le coût des loyers et du transport. Ces deux charges apparaissent en effet incompressibles pour l'ensemble des détaillants.

Poids des autres achats et charges externes

unité : part en % du CA et évolution en point de pourcentage sur la période 2003-2010



Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

4.2. Les performances d'exploitation

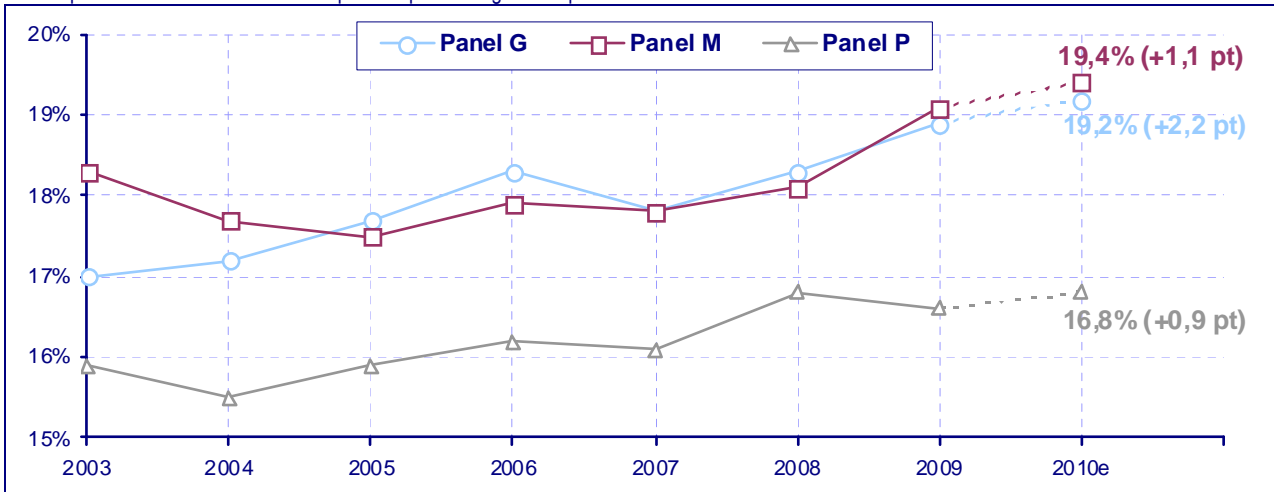
Frais de personnel et EBE

► Quasi incompressible

Le poids des frais de personnel a progressé en moyenne de 0,3 point en 2010. Là encore, les marges de manœuvre sont réduites pour les librairies. Malgré la baisse des ventes, ces dernières n'ont pas la possibilité ou ne se sont pas résolues à diminuer leurs effectifs en raison d'une volonté intacte de maintenir qualité de service et conseil. Pour les dirigeants des plus petites boutiques, un levier dangereux, mais encore utilisé en 2010, existe tout de même : réduire leur propre rémunération.

Poids des frais de personnel

unité : part en % du CA et évolution en point de pourcentage sur la période 2003-2010



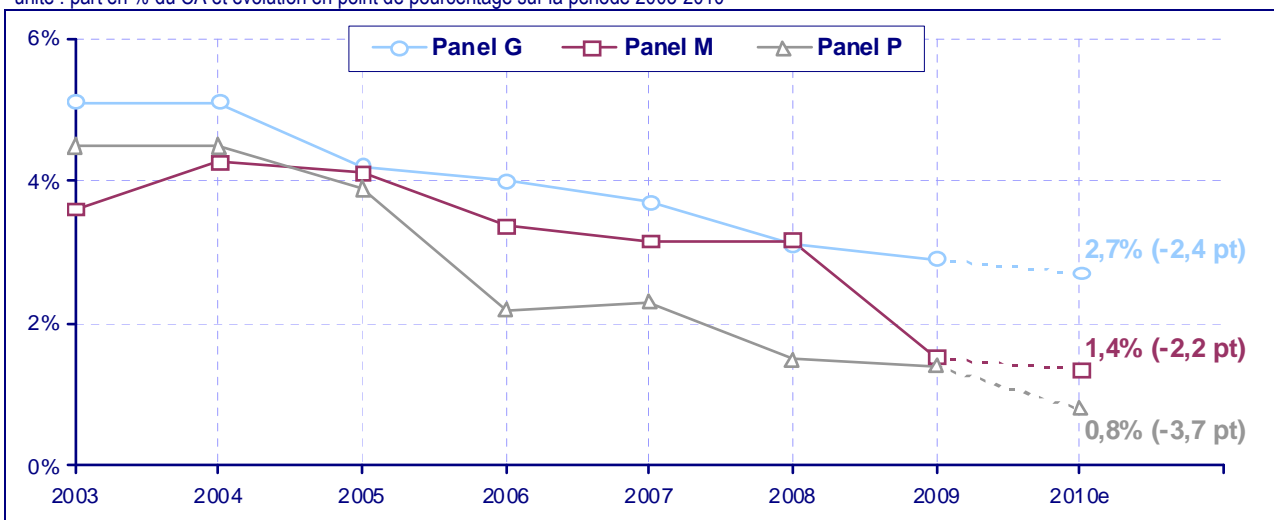
Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Maxis

► Un EBE réduit à son minimum

L'excédent brut d'exploitation des librairies se rapproche dangereusement de zéro. En 2010, il s'est durablement inscrit en dessous de 2% du chiffre d'affaires pour les panels M et P. Et ce, malgré la disparition de la taxe professionnelle et l'exonération de la contribution économique territoriale (CET) pour les librairies labellisées LIR. Pour ces dernières, il s'agit d'un gain fiscal qui représente pourtant près de 0,5% de leur chiffre d'affaires.

Taux d'EBE

unité : part en % du CA et évolution en point de pourcentage sur la période 2003-2010



Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Maxis

4.2. Les performances d'exploitation

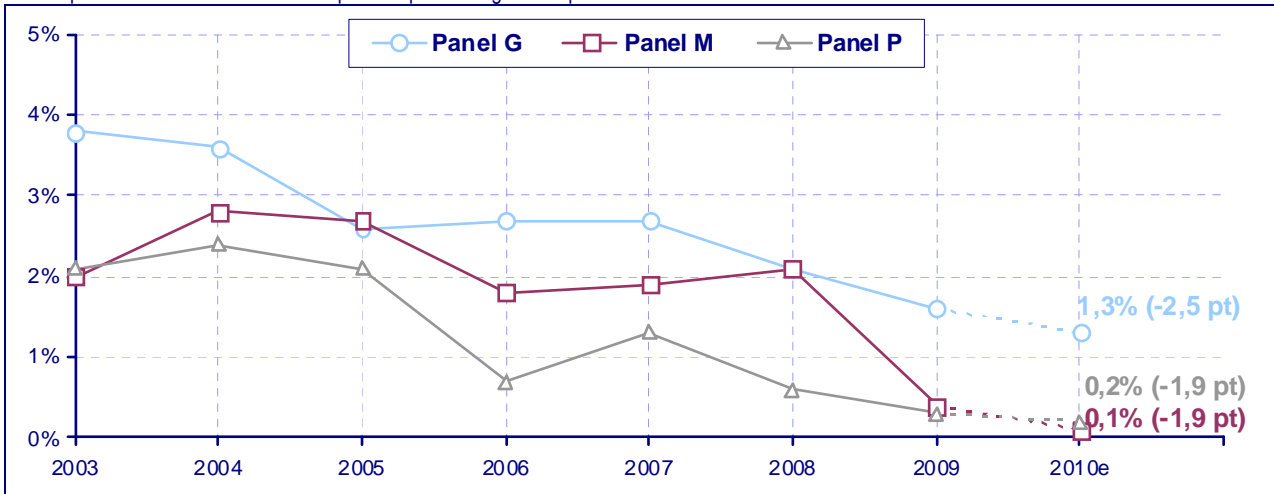
RCAI et résultat net

► Le taux de RCAI au plus bas

Dans le sillage de la baisse des performances d'exploitation, le taux de résultat courant avant impôt des librairies s'est rapproché de 0%, y compris pour les boutiques de taille intermédiaire (panel M). A ce stade, un nombre croissant de détaillants se dirige vers une situation financière intenable.

Taux de résultat courant avant impôt (RCAI)

unité : part en % du CA et évolution en point de pourcentage sur la période 2003-2010



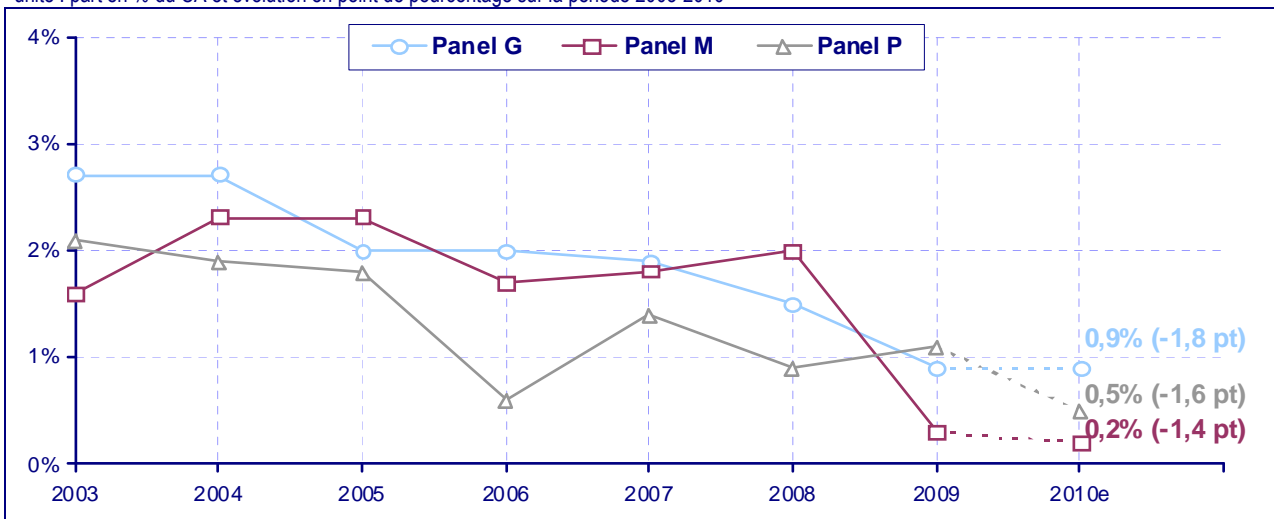
Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Maxis

► Le résultat net en dessous de 1%

Baisse d'activité et nouvelle hausse des charges d'exploitation ont encore eu raison des espoirs des libraires en 2010. Leur résultat net s'est établi à la limite de l'équilibre, alors même que le panel sélectionné par Xerfi ne concerne que des sociétés pérennes sur la période 2003-2009. Et même les plus grosses librairies semblent à la peine. Le taux de résultat net du panel G est en effet tombé à 0,9% en 2010, un niveau trois fois inférieur au niveau atteint en 2003.

Taux de résultat net

unité : part en % du CA et évolution en point de pourcentage sur la période 2003-2010



Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Maxis

4.3. Le financement du cycle d'exploitation

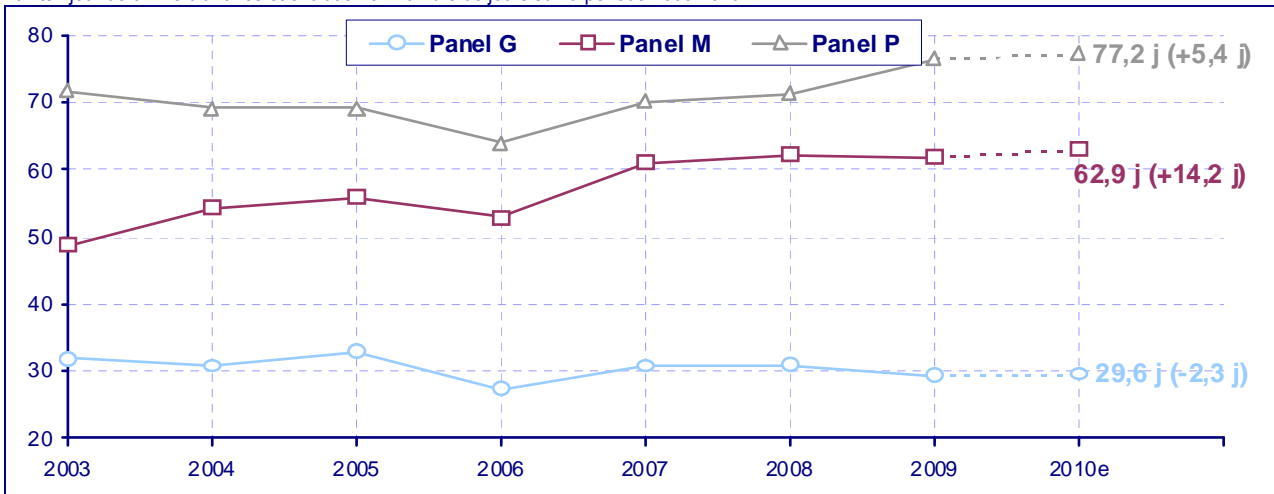
BFR et stocks

► Le BFR s'accroît encore

Dans un contexte de baisse de la rotation des stocks et de repli des délais fournisseurs, le besoin en fond de roulement d'exploitation des librairies réalisant moins d'1 million d'euros de chiffre d'affaires s'est de nouveau accru en 2010. Celui des plus grosses structures s'est en revanche stabilisé.

BFR d'exploitation

unité : jour de chiffre d'affaires et évolution en nombre de jours sur la période 2003-2010



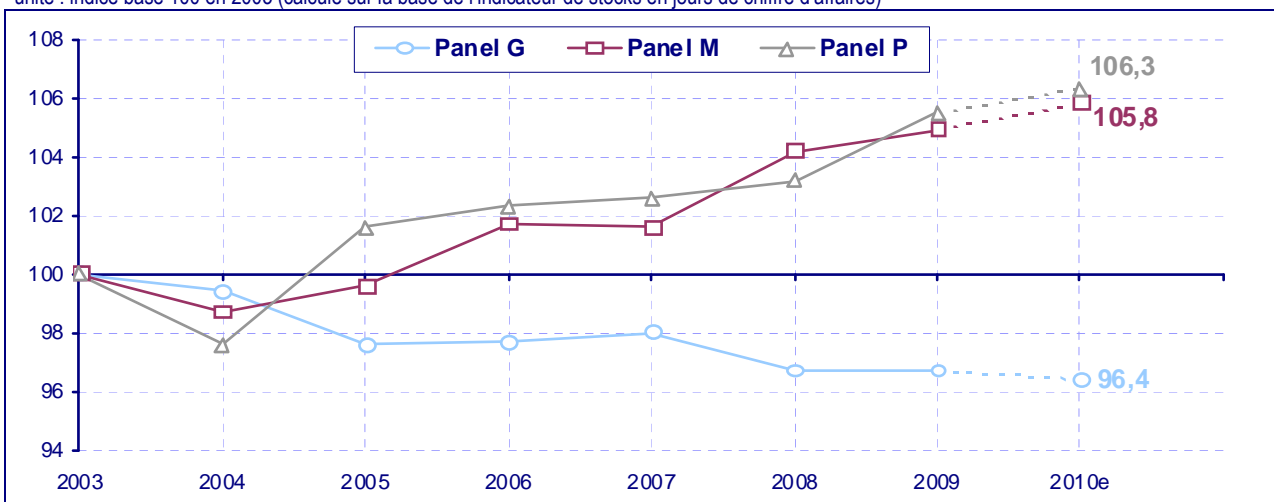
Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Maxis

► Niveau de stock record pour les petites librairies

Une nouvelle fois en proie à un sérieux repli de leurs ventes, les plus petites structures ont vu leurs stocks d'invendus et leurs retours augmenter en 2010. Le niveau de stock en jour de chiffre d'affaires des panels B et C a ainsi augmenté de près de 1 jour en 2010. A l'inverse, les grandes librairies ont poursuivi leurs efforts de rationalisation des stocks et stabilisé leur indicateur de rotation.

Evolution du poids des stocks

unité : indice base 100 en 2003 (calculé sur la base de l'indicateur de stocks en jours de chiffre d'affaires)



Source : Xerfi, modèle Maxis

5. Xerfi Risk

5.1. Xerfi Risk

L'indicateur Xerfi Risk

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

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

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

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

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

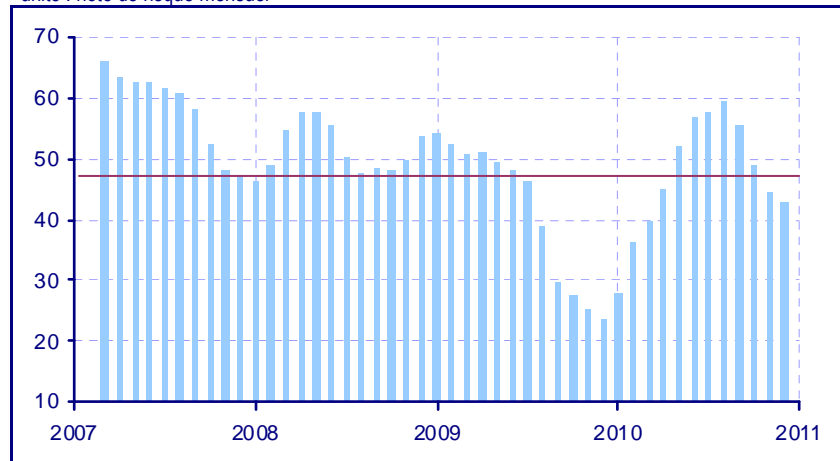
Une note comprise entre 81 et 100 signifie que la probabilité de défaillance se situe à un niveau très alarmant.

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

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

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

unité : note de risque mensuel

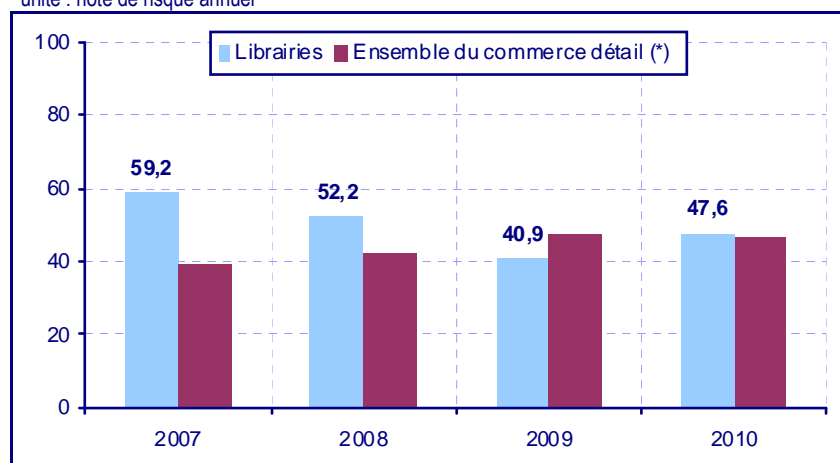


Source : Xerfi

Après avoir atteint un point haut en septembre 2010, l'indicateur **Xerfi Risk** du commerce de détail de livres en magasins spécialisés s'est abaissé. Cette tendance l'a ramené en dessous de sa moyenne de long terme.

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

unité : note de risque annuel



(*) hors automobiles et motocycles / Source : Xerfi

Depuis 2007, le risque de défaillance dans la distribution de livres est globalement supérieur à celui observé pour l'ensemble du commerce de détail. On remarque tout de même un retournement de tendance en 2009. Cette année-là, le marché du livre a en effet globalement bien résisté à la crise par rapport à de nombreux secteurs comme l'habillement ou l'électronique grand public.

6. Récapitulatif des états financiers

6.1. Récapitulatif des états financiers

Comparaisons avec le panel général

Comparaisons des performances financières des différents panels (G, M, P et E)

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

	Panel G (CA > 1 M€)		Panel M (0,3 M€ < CA < 1 M€)		Panel P (CA < 0,3 M€)		Panel E (ensemble)	
	2003	2009	2003	2009	2003	2009	2003	2009
PRINCIPAUX POSTES DE CHARGE								
Poids des achats de marchandises	68,3	66,7	67,6	66,8	67,4	66,4	67,6	67,1
Poids des autres charges externes	8,5	10,0	10,3	11,9	12,3	15,1	10,6	12,3
Poids des frais de personnel	17,0	18,9	18,3	19,1	15,9	16,6	17,9	18,3
Poids des impôts et taxes	1,1	1,4	0,9	1,1	0,8	1,1	0,9	1,0
Poids des dotations aux provisions d'exploitation	0,9	0,9	0,6	0,3	1,2	0,9	0,6	0,6
Poids des dotations aux amortissements	1,4	1,3	1,1	0,8	1,0	0,7	1,0	0,7
PRINCIPAUX SOLDES INTERMEDIAIRES DE GESTION								
Marge commerciale	31,7	33,2	32,4	32,8	32,6	33,5	32,4	33,0
Valeur ajoutée	23,1	23,0	22,7	21,2	21,0	18,6	22,2	20,7
EBE	5,1	2,9	3,6	1,5	4,5	1,4	3,5	1,7
RCAI	3,8	1,6	2,0	0,4	2,1	0,3	2,0	0,6
Résultat net	2,7	0,9	1,6	0,3	2,1	1,1	1,6	0,7
PRINCIPAUX RATIOS DE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION								
BFR d'exploitation	31,9	29,4	48,7	61,8	71,8	76,4	46,5	59,5
Niveau de stocks	69,0	66,5	98,3	103,1	115,7	122,1	97,0	101,4
Coefficient de rotation des stocks	3,6	3,6	2,5	2,3	2,1	1,9	2,6	2,4

Source : Xerfi, modèle Mapsis

6.1. Récapitulatif des états financiers

Les comptes de résultat en % du chiffre d'affaires

Structure du compte de résultat du panel E (ensemble des librairies)
en % du chiffre d'affaires

unité : % du chiffre d'affaires

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010e
CHIFFRE D'AFFAIRES NET	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>achats de marchandises</i>	-68,8	-67,5	-67,7	-67,2	-67,7	-66,6	-66,5	-66,3
<i>variation des stocks de marchandises</i>	1,2	0,2	0,4	0,1	0,3	-0,7	-0,6	-0,7
Coût des marchandises vendues	-67,6	-67,3	-67,3	-67,1	-67,4	-67,3	-67,1	-67,0
MARGE COMMERCIALE	32,4	32,7	32,7	32,9	32,6	32,7	32,9	33,0
Autres achats et charges externes corrigées	-10,6	-10,7	-11,0	-11,2	-11,3	-11,9	-12,3	-12,7
Autres produits	0,5	0,4	0,5	0,3	0,4	0,4	0,5	0,5
Autres charges	-0,2	-0,2	-0,3	-0,3	-0,2	-0,3	-0,3	-0,3
VALEUR AJOUTEE CORRIGEE	22,2	22,1	22,0	21,6	21,5	21,0	20,7	20,4
Subventions d'exploitation	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,5	0,6
Impôts et taxes	-0,86	-0,95	-1,10	-1,28	-1,28	-1,29	-1,21	-1,0
Frais de personnel (y compris participation)	-17,9	-17,3	-17,4	-17,7	-17,6	-17,8	-18,3	-18,9
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	3,5	4,2	3,6	2,9	2,7	2,3	1,7	1,1
Solde reprises – dotations aux provisions	0,0	-0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,0	0,0
Dotations aux amortissements	-1,0	-1,0	-1,0	-0,9	-0,8	-0,8	-0,7	-0,8
EXCEDENT NET D'EXPLOITATION	2,4	3,1	2,7	2,0	2,1	1,7	0,9	0,3
Solde des opérations en commun	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Produits financiers	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Charges financières	-0,6	-0,5	-0,5	-0,5	-0,5	-0,4	-0,4	-0,4
<i>dont intérêts financiers</i>	-0,3	-0,4	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3	-0,4
Solde des opérations financières	-0,5	-0,5	-0,4	-0,4	-0,4	-0,3	-0,3	-0,3
RESULTAT COURANT AV. IMPOT	2,0	2,6	2,3	1,6	1,7	1,3	0,6	0,0
Solde des éléments exceptionnels	0,1	0,1	0,0	0,2	0,1	0,1	0,3	0,4
Impôt sur les bénéfices	-0,5	-0,5	-0,4	-0,4	-0,3	-0,1	-0,2	-0,1
RESULTAT NET	1,6	2,2	1,9	1,5	1,6	1,3	0,7	0,3
Capacité d'autofinancement avant répartition	2,7	3,2	2,8	2,3	2,2	1,9	1,4	2,7

Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

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

unité : % du chiffre d'affaires

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010e
CHIFFRE D'AFFAIRES NET	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>achats de marchandises</i>	-69,8	-68,3	-67,7	-66,8	-67,8	-66,8	-66,9	-66,5
<i>variation des stocks de marchandises</i>	1,5	0,5	-0,1	-0,1	0,4	-0,3	0,1	-0,1
Coût des marchandises vendues	-68,3	-67,8	-67,7	-66,9	-67,4	-67,1	-66,8	-66,7
MARGE COMMERCIALE	31,7	32,2	32,3	33,1	32,6	32,9	33,2	33,3
Autres achats et charges externes corrigées	-8,5	-8,4	-8,8	-9,1	-9,3	-9,7	-10,0	-10,2
Autres produits	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Autres charges	-0,2	-0,3	-0,3	-0,4	-0,4	-0,4	-0,4	-0,4
VALEUR AJOUTEE CORRIGEE	23,1	23,6	23,2	23,7	23,0	22,9	23,0	22,9
Subventions d'exploitation	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1
Impôts et taxes	-1,1	-1,3	-1,4	-1,5	-1,5	-1,5	-1,4	-1,1
Frais de personnel (y compris participation)	-17,0	-17,2	-17,7	-18,3	-17,8	-18,3	-18,9	-19,2
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	5,1	5,1	4,2	4,0	3,7	3,1	2,9	2,7
Solde reprises – dotations aux provisions	0,5	0,2	0,1	0,2	0,3	0,3	0,3	0,2
Dotations aux amortissements	-1,4	-1,4	-1,4	-1,4	-1,3	-1,3	-1,3	-1,4
EXCEDENT NET D'EXPLOITATION	4,1	3,9	2,8	2,8	2,7	2,1	1,8	1,5
Solde des opérations en commun	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Produits financiers	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,3	0,1	0,1
Charges financières	-0,5	-0,4	-0,4	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3
<i>dont intérêts financiers</i>	-0,4	-0,4	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3
Solde des opérations financières	-0,4	-0,3	-0,2	-0,2	0,0	-0,1	-0,2	-0,2
RESULTAT COURANT AV. IMPOT	3,8	3,6	2,6	2,7	2,7	2,1	1,6	1,3
Solde des éléments exceptionnels	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0	-0,2	0,0
Impôt sur les bénéfices	-1,1	-1,1	-0,8	-0,8	-0,9	-0,6	-0,5	-0,4
RESULTAT NET	2,7	2,7	2,0	2,0	1,9	1,5	0,9	0,9
Capacité d'autofinancement avant répartition	3,6	3,9	3,3	3,1	2,9	2,4	2,0	2,1

Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

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

unité : % du chiffre d'affaires

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010e
CHIFFRE D'AFFAIRES NET	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>achats de marchandises</i>	-69,1	-67,4	-67,7	-67,3	-67,6	-66,6	-66,9	-66,2
<i>variation des stocks de marchandises</i>	1,5	0,1	0,4	0,3	0,2	-0,2	-0,3	-0,6
Coût des marchandises vendues	-67,6	-67,3	-67,4	-67,0	-67,4	-66,8	-67,2	-66,8
MARGE COMMERCIALE	32,4	32,7	32,6	33,0	32,6	33,2	32,8	33,2
Autres achats et charges externes corrigées	-10,3	-10,5	-10,6	-10,8	-11,0	-11,5	-11,9	-12,3
Autres produits	0,7	0,6	0,8	0,4	0,6	0,7	0,7	0,8
Autres charges	-0,2	-0,3	-0,4	-0,4	-0,3	-0,3	-0,4	-0,4
VALEUR AJOUTEE CORRIGEE	22,7	22,6	22,5	22,3	22,0	22,1	21,2	21,2
Subventions d'exploitation	0,1	0,3	0,2	0,3	0,2	0,3	0,4	0,4
Impôts et taxes	-0,85	-0,93	-1,13	-1,24	-1,25	-1,18	-1,07	-0,93
Frais de personnel (y compris participation)	-18,3	-17,7	-17,5	-17,9	-17,8	-18,1	-19,1	-19,4
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	3,6	4,3	4,1	3,4	3,2	3,2	1,5	1,4
Solde reprises – dotations aux provisions	0,1	0,0	0,1	-0,1	0,1	0,1	0,0	0,0
Dotations aux amortissements	-1,1	-1,0	-1,1	-1,1	-1,0	-0,9	-0,8	-0,9
EXCEDENT NET D'EXPLOITATION	2,5	3,2	3,1	2,3	2,3	2,4	0,7	0,3
Solde des opérations en commun	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Produits financiers	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Charges financières	-0,5	-0,5	-0,4	-0,5	-0,5	-0,4	-0,4	-0,3
<i>dont intérêts financiers</i>	-0,3	-0,3	-0,2	-0,3	-0,3	-0,3	-0,2	-0,3
Solde des opérations financières	-0,5	-0,5	-0,4	-0,4	-0,4	-0,3	-0,3	-0,2
RESULTAT COURANT AV. IMPOT	2,0	2,8	2,7	1,8	1,9	2,1	0,4	0,1
Solde des éléments exceptionnels	0,1	0,0	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
Impôt sur les bénéfices	-0,5	-0,5	-0,5	-0,4	-0,3	-0,2	-0,2	0,0
RESULTAT NET	1,6	2,3	2,3	1,7	1,8	2,0	0,3	0,2
Capacité d'autofinancement avant répartition	2,6	3,3	3,3	2,8	2,6	2,8	1,1	1,1

Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

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

unité : % du chiffre d'affaires

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010e
CHIFFRE D'AFFAIRES NET	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>achats de marchandises</i>	-70,2	-66,9	-67,2	-67,1	-67,5	-65,7	-66,1	-65,2
<i>variation des stocks de marchandises</i>	2,8	-0,3	0,6	-0,2	0,4	-0,9	-0,4	-1,2
Coût des marchandises vendues	-67,4	-67,2	-66,6	-67,3	-67,1	-66,7	-66,5	-66,4
MARGE COMMERCIALE	32,6	32,8	33,4	32,7	32,9	33,3	33,5	33,6
Autres achats et charges externes corrigées	-12,3	-12,6	-13,3	-13,9	-13,7	-14,5	-15,1	-15,8
Autres produits	1,2	0,4	0,7	0,6	0,5	0,5	0,5	0,4
Autres charges	-0,5	-0,2	-0,3	-0,2	-0,3	-0,4	-0,3	-0,3
VALEUR AJOUTEE CORRIGEE	21,0	20,4	20,6	19,2	19,4	19,0	18,6	17,9
Subventions d'exploitation	0,2	0,5	0,2	0,2	0,1	0,4	0,5	0,5
Impôts et taxes	-0,8	-0,9	-1,0	-1,1	-1,1	-1,0	-1,1	-0,9
Frais de personnel (y compris participation)	-15,9	-15,5	-15,9	-16,2	-16,1	-16,8	-16,6	-16,8
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	4,5	4,5	3,9	2,2	2,3	1,5	1,4	0,8
Solde reprises – dotations aux provisions	-0,8	-0,7	-0,5	-0,3	-0,2	0,1	-0,2	0,1
Dotations aux amortissements	-0,99	-0,89	-0,90	-0,81	-0,58	-0,74	-0,65	-0,6
EXCEDENT NET D'EXPLOITATION	2,6	2,8	2,4	1,0	1,5	0,9	0,6	0,3
Solde des opérations en commun	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Produits financiers	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,1	0,0	0,0
Charges financières	-0,5	-0,5	-0,4	-0,3	-0,3	-0,4	-0,3	-0,2
<i>dont intérêts financiers</i>	-0,2	-0,1	-0,1	-0,1	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2
Solde des opérations financières	-0,5	-0,4	-0,3	-0,3	-0,2	-0,2	-0,3	-0,1
RESULTAT COURANT AV. IMPOT	2,1	2,4	2,1	0,7	1,3	0,6	0,3	0,2
Solde des éléments exceptionnels	0,4	-0,1	0,1	0,3	0,3	0,3	0,9	0,5
Impôt sur les bénéfices	-0,4	-0,4	-0,4	-0,3	-0,3	-0,1	-0,1	-0,1
RESULTAT NET	2,1	1,9	1,8	0,6	1,4	0,9	1,1	0,5
Capacité d'autofinancement avant répartition	3,8	3,4	3,2	1,8	2,2	1,6	1,9	1,0

Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

6.1. Récapitulatif des états financiers

Les comptes de résultat en % de la
marge commerciale**Structure du compte de résultat du panel E (ensemble des librairies)
en % de la marge brute**

unité : % de la marge brute

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010e
MARGE BRUTE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Autres achats et charges externes corrigées	-32,6	-32,8	-33,5	-34,2	-34,7	-36,3	-37,5	-38,6
Autres produits	1,5	1,2	1,5	0,8	1,3	1,3	1,4	1,4
Autres charges	-0,5	-0,7	-0,9	-0,8	-0,7	-0,8	-0,9	-0,9
VALEUR AJOUTEE CORRIGEE	68,4	67,7	67,1	65,8	65,9	64,2	63,0	61,9
Subventions d'exploitation	0,5	1,0	0,7	0,7	0,5	1,1	1,4	1,7
Impôts et taxes	-2,7	-2,9	-3,4	-3,9	-3,9	-3,9	-3,7	-2,9
Frais de personnel (y compris participation)	-55,4	-53,0	-53,3	-53,9	-54,1	-54,3	-55,6	-57,2
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	10,9	12,8	11,1	8,8	8,3	7,1	5,1	3,5
Solde reprises – dotations aux provisions	0,1	-0,2	0,2	0,2	0,5	0,5	0,0	-0,1
Dotations aux amortissements	-3,2	-3,0	-3,0	-2,7	-2,3	-2,3	-2,2	-2,4
EXCEDENT NET D'EXPLOITATION	7,5	9,3	8,2	6,2	6,4	5,1	2,8	0,9
Solde des opérations en commun	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
Produits financiers	0,2	0,1	0,1	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2
Charges financières	-1,7	-1,7	-1,4	-1,5	-1,4	-1,3	-1,2	-1,1
<i>dont intérêts financiers</i>	-1,1	-1,1	-0,9	-1,0	-0,9	-0,9	-0,8	-1,1
Solde des opérations financières	-1,5	-1,5	-1,3	-1,3	-1,1	-1,0	-1,0	-0,9
RESULTAT COURANT AV. IMPOT	6,0	7,9	7,0	4,9	5,3	4,1	1,8	-0,1
Solde des éléments exceptionnels	0,4	0,2	0,1	0,6	0,4	0,2	0,8	1,1
Impôt sur les bénéfices	-1,4	-1,5	-1,3	-1,1	-0,8	-0,4	-0,5	-0,2
RESULTAT NET	5,0	6,6	5,8	4,4	4,9	3,9	2,1	0,8
Capacité d'autofinancement avant répartition	8,2	9,8	8,6	7,0	6,8	5,8	4,3	3,3

Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

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

unité : % de la marge commerciale

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010e
MARGE COMMERCIALE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Autres achats et charges externes corrigées	-26,7	-26,2	-27,3	-27,5	-28,4	-29,6	-30,0	-30,5
Autres produits	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,3	0,2	0,3
Autres charges	-0,7	-0,8	-1,0	-1,2	-1,2	-1,1	-1,2	-1,1
VALEUR AJOUTEE CORRIGEE	72,8	73,2	71,9	71,7	70,7	69,6	69,1	68,6
Subventions d'exploitation	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1	0,3	0,4	0,4
Impôts et taxes	-3,4	-3,9	-4,3	-4,5	-4,6	-4,7	-4,1	-3,3
Frais de personnel (y compris participation)	-53,6	-53,5	-54,8	-55,4	-54,7	-55,7	-56,8	-57,6
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	16,0	15,9	12,9	12,0	11,5	9,4	8,6	8,0
Solde reprises – dotations aux provisions	1,6	0,7	0,2	0,7	0,8	1,0	0,9	0,7
Dotations aux amortissements	-4,5	-4,4	-4,3	-4,1	-3,9	-3,8	-4,0	-4,1
EXCEDENT NET D'EXPLOITATION	13,0	12,1	8,8	8,5	8,3	6,5	5,3	4,4
Solde des opérations en commun	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Produits financiers	0,3	0,4	0,4	0,5	0,9	0,8	0,3	0,3
Charges financières	-1,4	-1,3	-1,1	-1,0	-1,0	-1,0	-0,9	-0,9
<i>dont intérêts financiers</i>	-1,3	-1,1	-1,1	-1,0	-0,9	-1,0	-0,8	-0,8
Solde des opérations financières	-1,1	-0,9	-0,7	-0,5	-0,1	-0,2	-0,6	-0,6
RESULTAT COURANT AV. IMPOT	11,9	11,2	8,1	8,0	8,2	6,3	4,7	3,8
Solde des éléments exceptionnels	0,2	0,7	0,3	0,3	0,4	0,0	-0,6	0,2
Impôt sur les bénéfices	-3,6	-3,5	-2,4	-2,3	-2,7	-1,7	-1,4	-1,8
RESULTAT NET	8,5	8,3	6,1	6,0	6,0	4,6	2,8	2,8
Capacité d'autofinancement avant répartition	11,4	12,0	10,1	9,4	9,0	7,4	5,9	6,3

Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

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

unité : % de la marge commerciale

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010e
MARGE BRUTE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Autres achats et charges externes corrigées	-31,8	-32,1	-32,4	-32,7	-33,7	-34,6	-36,2	-37,1
Autres produits	2,3	2,0	2,4	1,2	2,0	2,1	2,2	2,3
Autres charges	-0,6	-0,9	-1,1	-1,1	-0,9	-1,0	-1,1	-1,2
VALEUR AJOUTEE CORRIGEE	70,0	69,1	68,8	67,4	67,4	66,5	64,8	64,0
Subventions d'exploitation	0,4	1,0	0,8	0,9	0,6	1,0	1,3	1,3
Impôts et taxes	-2,6	-2,8	-3,5	-3,8	-3,8	-3,5	-3,3	-2,8
Frais de personnel (y compris participation)	-56,6	-54,2	-53,5	-54,3	-54,5	-54,4	-58,2	-58,5
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	11,1	13,1	12,6	10,2	9,7	9,5	4,6	4,1
Solde reprises – dotations aux provisions	0,3	0,1	0,2	-0,2	0,4	0,3	0,0	-0,1
Dotations aux amortissements	-3,5	-3,1	-3,3	-3,2	-3,0	-2,7	-2,4	-2,8
EXCEDENT NET D'EXPLOITATION	7,8	9,9	9,4	6,8	7,0	7,1	2,0	1,0
Solde des opérations en commun	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Produits financiers	0,1	0,2	0,1	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3
Charges financières	-1,7	-1,6	-1,3	-1,5	-1,4	-1,2	-1,1	-0,9
<i>dont intérêts financiers</i>	-1,0	-1,1	-0,7	-0,9	-0,8	-0,8	-0,7	-0,8
Solde des opérations financières	-1,5	-1,4	-1,2	-1,2	-1,1	-0,9	-0,8	-0,6
RESULTAT COURANT AV. IMPOT	6,3	8,5	8,2	5,6	5,9	6,2	1,2	0,4
Solde des éléments exceptionnels	0,2	0,1	0,3	0,7	0,5	0,3	0,2	0,2
Impôt sur les bénéfices	-1,5	-1,5	-1,4	-1,1	-0,8	-0,6	-0,6	-0,1
RESULTAT NET	4,9	7,0	7,0	5,2	5,5	6,0	0,9	0,5
Capacité d'autofinancement avant répartition	8,1	10,1	10,2	8,6	8,0	8,3	3,3	3,4

Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

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

unité : % de la marge commerciale

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010e
MARGE BRUTE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Autres achats et charges externes corrigées	-37,7	-38,4	-39,8	-42,4	-41,5	-43,4	-45,0	-47,0
Autres produits	3,6	1,3	2,1	1,8	1,5	1,5	1,5	1,3
Autres charges	-1,4	-0,6	-0,8	-0,7	-1,0	-1,3	-0,9	-0,9
VALEUR AJOUTEE CORRIGEE	64,4	62,3	61,5	58,6	59,0	56,9	55,6	53,4
Subventions d'exploitation	0,6	1,4	0,7	0,8	0,4	1,1	1,4	1,4
Impôts et taxes	-2,6	-2,7	-3,0	-3,2	-3,3	-2,9	-3,3	-2,6
Frais de personnel (y compris participation)	-48,8	-47,3	-47,7	-49,5	-49,0	-50,4	-49,5	-49,9
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	13,7	13,7	11,6	6,6	7,1	4,6	4,2	2,3
Solde reprises – dotations aux provisions	-2,5	-2,0	-1,6	-1,0	-0,8	0,2	-0,5	0,4
Dotations aux amortissements	-3,0	-2,7	-2,7	-2,5	-1,7	-2,2	-1,9	-1,9
EXCEDENT NET D'EXPLOITATION	7,9	8,6	7,2	3,1	4,6	2,6	1,7	0,8
Solde des opérations en commun	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Produits financiers	0,1	0,1	0,1	0,1	0,5	0,4	0,1	0,1
Charges financières	-1,6	-1,4	-1,2	-1,1	-1,1	-1,1	-1,0	-0,5
<i>dont intérêts financiers</i>	-0,6	-0,4	-0,4	-0,4	-0,5	-0,6	-0,5	-0,5
Solde des opérations financières	-1,5	-1,3	-1,0	-1,0	-0,5	-0,7	-0,9	-0,4
RESULTAT COURANT AV. IMPOT	6,3	7,3	6,2	2,1	4,1	1,9	0,8	0,5
Solde des éléments exceptionnels	1,2	-0,3	0,3	0,9	0,9	0,9	2,7	1,4
Impôt sur les bénéfices	-1,2	-1,3	-1,1	-1,0	-0,9	-0,2	-0,3	-0,3
RESULTAT NET	6,3	5,8	5,3	2,0	4,2	2,6	3,2	1,6
Capacité d'autofinancement avant répartition	11,8	10,5	9,6	5,5	6,7	4,7	5,7	3,0

Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

6.1. Récapitulatif des états financiers

Les bilans en % de l'actif et du passif

Structure du bilan du panel E (ensemble des librairies) en % de l'actif et du passif

unité : % de l'actif ou du passif

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010e
ACTIF								
Capital souscrit non appelé	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Actif immobilisé net	31,4	32,2	31,2	30,3	30,9	31,2	31,4	31,6
dont immobilisations incorporelles nettes	26,0	26,4	26,1	25,9	26,4	26,8	26,9	27,2
dont immobilisations corporelles nettes	4,8	5,0	4,2	3,5	3,6	3,6	3,5	3,5
dont immobilisations financières nettes	0,6	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
Actif circulant net	67,9	67,0	68,1	68,9	68,5	68,0	67,9	67,6
dont stocks nets	44,8	44,3	44,7	44,4	45,8	44,8	44,1	43,3
dont clients nets	4,1	4,6	4,2	4,0	4,7	4,1	4,4	4,3
dont valeurs mobilières de placement	4,2	3,5	3,2	3,6	3,4	3,7	4,1	4,7
dont disponibilités	9,4	9,7	11,6	12,3	9,7	9,9	10,2	10,3
dont autres actifs circulants	5,5	4,8	4,4	4,7	4,9	5,4	5,0	5,1
Comptes de régularisation	0,7	0,8	0,7	0,8	0,7	0,8	0,8	0,8
TOTAL ACTIF/PASSIF	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
PASSIF								
Fonds propres et assimilés	27,5	30,5	32,1	33,5	35,8	36,9	37,3	37,1
Dettes	72,5	69,5	67,9	66,5	64,2	63,1	62,7	62,9
dont dettes à caractère financier	25,9	25,3	23,5	21,9	21,7	23,0	22,9	26,3
dont fournisseurs	27,6	25,7	26,6	27,7	25,1	24,4	24,2	21,9
dont dettes fiscales et sociales	4,2	4,3	4,2	4,2	4,5	4,5	4,6	4,6
dont autres dettes	14,8	14,2	13,7	12,7	12,9	11,2	11,0	10,1
Produits constatés d'avance	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

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

unité : % de l'actif ou du passif

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010e
ACTIF								
Capital souscrit non appelé	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Actif immobilisé net	31,1	30,0	29,0	28,0	27,8	28,8	30,7	29,5
dont immobilisations incorporelles nettes	14,6	14,3	14,3	14,1	14,6	15,2	15,1	15,0
dont immobilisations corporelles nettes	15,9	15,1	14,0	13,1	12,3	12,5	14,5	13,5
dont immobilisations financières nettes	0,6	0,6	0,7	0,8	1,0	1,1	1,0	1,0
Actif circulant net	67,8	68,6	69,9	70,3	70,5	69,7	67,8	68,9
dont stocks nets	41,6	42,2	40,9	39,7	40,4	40,6	40,4	40,3
dont clients nets	6,9	4,9	4,6	4,8	4,7	4,2	4,5	4,5
dont valeurs mobilières de placement	4,9	5,7	5,9	6,7	6,0	6,5	3,7	4,1
dont disponibilités	8,1	8,7	11,3	12,3	11,7	10,4	11,2	12,4
dont autres actifs circulants	6,4	7,0	7,3	6,9	7,7	7,9	8,1	7,7
Comptes de régularisation	1,1	1,4	1,1	1,6	1,6	1,5	1,6	1,6
TOTAL ACTIF/PASSIF	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
PASSIF								
Fonds propres et assimilés	39,2	42,0	43,3	43,9	44,4	46,0	44,9	45,2
Dettes	60,8	58,0	56,7	56,1	55,6	54,0	55,1	54,8
dont dettes à caractère financier	20,7	18,4	19,4	16,7	16,8	16,5	16,1	16,0
dont fournisseurs	29,5	28,5	25,8	28,6	27,0	26,2	27,4	27,0
dont dettes fiscales et sociales	8,4	9,5	9,5	8,9	9,6	9,6	10,1	10,3
dont autres dettes	2,2	1,7	2,1	2,0	2,3	1,7	1,5	1,5
Produits constatés d'avance	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Maxis

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

unité : % de l'actif ou du passif

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010e
ACTIF								
Capital souscrit non appelé	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Actif immobilisé net	27,6	29,0	28,4	27,2	27,0	27,5	27,8	28,2
dont immobilisations incorporelles nettes	21,6	22,6	22,5	22,2	22,7	23,0	23,1	23,4
dont immobilisations corporelles nettes	5,4	5,7	5,1	4,3	3,6	3,7	4,0	4,1
dont immobilisations financières nettes	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
Actif circulant net	71,6	70,0	70,9	72,0	72,5	71,8	71,3	70,8
dont stocks nets	47,3	46,6	47,2	46,8	48,6	47,6	47,2	46,4
dont clients nets	4,6	5,2	5,0	4,3	5,3	4,4	4,2	3,5
dont valeurs mobilières de placement	4,3	3,0	3,4	3,6	4,3	4,2	5,6	6,2
dont disponibilités	9,3	10,1	10,7	12,0	9,2	9,5	9,3	9,3
dont autres actifs circulants	6,1	5,1	4,7	5,2	5,1	6,0	5,0	5,3
Comptes de régularisation	0,8	1,0	0,7	0,7	0,6	0,8	1,0	1,0
TOTAL ACTIF/PASSIF	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
PASSIF								
Fonds propres et assimilés	25,1	29,1	31,7	33,6	36,6	38,0	37,5	37,6
Dettes	74,9	70,9	68,3	66,4	63,4	62,0	62,5	62,4
dont dettes à caractère financier	27,7	27,1	25,5	23,7	22,0	22,7	24,1	25,6
dont fournisseurs	28,7	26,0	25,6	26,7	24,5	23,5	23,5	22,3
dont dettes fiscales et sociales	4,5	4,7	4,9	4,7	5,1	5,2	5,0	5,0
dont autres dettes	14,0	13,0	12,2	11,3	11,7	10,6	10,0	9,5
Produits constatés d'avance	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

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

unité : % de l'actif ou du passif

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010e
ACTIF								
Capital souscrit non appelé	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Actif immobilisé net	32,4	31,7	30,9	30,2	31,6	32,1	31,7	31,8
dont immobilisations incorporelles nettes	27,5	27,2	27,2	27,2	27,6	28,1	28,2	28,8
dont immobilisations corporelles nettes	4,3	3,9	3,1	2,4	3,4	3,3	2,8	2,3
dont immobilisations financières nettes	0,5	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7
Actif circulant net	67,0	67,5	68,4	68,9	67,7	67,2	67,8	67,7
dont stocks nets	47,9	46,0	47,0	46,6	47,5	47,3	47,2	46,6
dont clients nets	3,2	4,2	3,6	3,1	3,5	3,0	3,9	4,0
dont valeurs mobilières de placement	3,3	4,2	3,3	4,3	2,3	3,0	3,2	3,2
dont disponibilités	8,2	9,5	11,1	10,9	9,8	9,9	10,4	10,6
dont autres actifs circulants	4,3	3,6	3,4	4,1	4,7	3,9	3,2	3,2
Comptes de régularisation	0,7	0,8	0,7	0,8	0,6	0,7	0,5	0,5
TOTAL ACTIF/PASSIF	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
PASSIF								
Fonds propres et assimilés	29,5	30,8	32,0	31,3	32,4	33,0	32,8	33,4
Dettes	70,5	69,2	68,0	68,7	67,6	67,0	67,2	66,6
dont dettes à caractère financier	21,3	20,3	18,3	18,9	19,0	19,9	20,3	20,9
dont fournisseurs	21,8	22,4	23,3	24,8	23,3	22,4	22,0	21,7
dont dettes fiscales et sociales	2,5	2,2	1,4	1,8	1,8	1,9	2,1	2,0
dont autres dettes	24,9	24,4	25,1	23,2	23,5	22,8	22,9	22,0
Produits constatés d'avance	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

6.1. Récapitulatif des états financiers

Les principaux ratios

Ratios et indicateurs sur le panel E (ensemble des librairies)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010e
EVOLUTION DE L'ACTIVITE								
Variation du chiffre d'affaires (%)	nd	1,2%	0,2%	-1,4%	2,0%	-2,1%	-2,4%	-3,0%
Variation de la production (%)	nd	1,2%	0,2%	-1,4%	2,0%	-2,1%	-2,4%	-3,0%
Variation des produits totaux (%)	nd	1,2%	0,2%	-1,5%	2,1%	-1,9%	-2,3%	-2,9%
Variation de la marge brute (%)	nd	2,0%	0,3%	-0,9%	1,0%	-1,6%	-1,8%	-2,8%
Variation de la valeur ajoutée (%)	nd	1,0%	-0,6%	-2,8%	1,1%	-4,1%	-3,7%	-4,5%
Variation du résultat courant avant impôt (%)	nd	34,0%	-11,9%	-29,7%	9,4%	-24,1%	-57,1%	-103,9%
MARGES D'ACTIVITE								
Taux de marge commerciale (%)	32,4%	32,7%	32,7%	32,9%	32,6%	32,7%	32,9%	33,0%
Taux de valeur ajoutée corrigée (%)	22,2%	22,1%	22,0%	21,6%	21,5%	21,0%	20,7%	20,4%
VARIATIONS DES MOYENS D'EXPLOITATION								
Variation des immobilisations corporelles nettes (%)	nd	6,3%	-14,7%	-16,5%	0,5%	-0,1%	-2,2%	-1,5%
Variation du BFR (%)	nd	23,1%	-5,7%	-3,9%	46,9%	11,1%	-4,5%	15,5%
Variation des capitaux nets d'exploitation (%)	nd	17,0%	-8,6%	-7,8%	33,9%	8,8%	-4,1%	12,1%
Variation des stocks (%)	nd	0,4%	1,9%	0,0%	1,3%	-1,9%	-2,2%	-2,5%
RENDEMENT APPARENT DES FACTEURS ET DES ACTIFS								
Rendement du travail salarié	1,24	1,28	1,26	1,22	1,22	1,18	1,13	1,08
Rendement des immobilisations corporelles	7,71	7,32	8,53	9,93	9,98	9,59	9,45	9,16
Rapport frais de personnel / immobilisations corporelles nettes	6,24	5,73	6,78	8,13	8,20	8,11	8,34	8,47
Rendement de la somme des facteurs	1,07	1,09	1,10	1,09	1,09	1,05	1,01	0,97
Rendement des capitaux engagés bruts	0,69	0,66	0,65	0,63	0,63	0,58	0,56	0,51
Rendement des capitaux d'exploitation directs	2,80	2,41	2,63	2,77	2,09	1,84	1,85	1,58
Rendement des actifs totaux	0,37	0,37	0,36	0,35	0,36	0,34	0,33	0,32
Rendement productif global	1,67	1,66	1,65	1,62	1,68	1,64	1,61	1,57
Rendement produits global	1,68	1,67	1,66	1,62	1,69	1,65	1,63	1,59
GESTION ET STRUCTURE FINANCIERE								
Couverture de l'actif net	0,88	0,95	1,03	1,10	1,16	1,18	1,19	1,17
Couverture des capitaux investis	0,69	0,72	0,79	0,85	0,81	0,80	0,81	0,77
Taux d'endettement (%)	94,3%	83,0%	73,3%	65,4%	60,5%	62,3%	61,3%	71,0%
Charges financières / EBE (%)	15,8%	13,0%	12,7%	16,7%	16,8%	18,1%	23,4%	33,0%
BFR (en jours de chiffre d'affaires)	18,2	22,1	20,8	20,3	29,2	33,1	32,4	38,6
BFR d'exploitation (en jours de chiffre d'affaires)	46,5	50,8	49,3	46,7	55,2	54,6	55,1	59,5
Clients (en jours de chiffre d'affaires)	8,7	9,7	8,9	8,7	9,9	8,8	9,5	9,5
Fournisseurs (en jours de chiffre d'affaires)	75,2	71,3	73,8	78,8	68,3	68,3	68,6	63,5
Stocks (en jours de chiffre d'affaires)	97,0	96,8	97,6	98,8	99,2	100,2	101,4	101,9

Ratios et indicateurs sur le panel général (suite)

PARTAGE DE LA VALEUR AJOUTEE								
Salariés (%)	80,9%	78,3%	79,5%	81,9%	82,1%	84,5%	88,2%	92,5%
Moyens corporels (%)	5,1%	4,7%	4,7%	4,2%	3,7%	3,8%	3,6%	4,0%
Prêteurs (%)	1,6%	1,6%	1,4%	1,6%	1,4%	1,4%	1,3%	1,7%
Etat (%)	6,0%	6,5%	7,0%	7,5%	7,2%	6,7%	6,6%	5,0%
Capacité d'autofinancement (%)	12,0%	14,5%	12,8%	10,6%	10,3%	9,0%	6,9%	5,3%
TAUX DE RESULTATS								
Taux de marge brute d'exploitation (%)	15,9%	18,8%	16,6%	13,3%	12,6%	11,0%	8,1%	5,6%
Taux de marge nette d'exploitation (%)	11,0%	13,8%	12,2%	9,3%	9,7%	7,9%	4,4%	1,5%
Taux de résultat des opérations financières (%)	-2,3%	-2,2%	-1,9%	-2,0%	-1,7%	-1,5%	-1,6%	-1,5%
Taux de résultat courant avant impôt (%)	8,8%	11,7%	10,4%	7,5%	8,1%	6,4%	2,9%	-0,1%
Taux de résultat courant sur EBE (%)	55,5%	62,1%	62,6%	56,3%	64,2%	58,5%	35,1%	-2,1%
Taux de résultat courant sur produits (%)	1,9%	2,6%	2,3%	1,6%	1,7%	1,3%	0,6%	0,0%
RENTABILITE								
Rentabilité économique des capitaux d'exploitation (%)	30,7%	33,3%	32,0%	25,9%	20,2%	14,6%	8,2%	2,3%
Rentabilité courante des capitaux engagés (%)	7,2%	8,8%	7,6%	5,7%	6,0%	4,5%	2,3%	0,8%
Rentabilité financière courante (%)	11,9%	14,1%	11,7%	7,8%	8,2%	6,0%	2,6%	-0,1%
Performance financière (%)	16,1%	17,5%	14,4%	11,1%	10,3%	8,5%	6,2%	4,6%
Rentabilité nette des fonds propres (%)	9,9%	11,8%	9,7%	7,1%	7,5%	5,7%	3,0%	1,2%
Rentabilité nette des capitaux engagés (%)	5,1%	6,5%	5,6%	4,3%	4,7%	3,5%	1,9%	0,7%

Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

Ratios et indicateurs sur le panel G (CA > 1 000 K€)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010e
EVOLUTION DE L'ACTIVITE								
Variation du chiffre d'affaires (%)	nd	3,3%	1,4%	-0,8%	2,3%	0,4%	-0,3%	-0,5%
Variation de la production (%)	nd	3,3%	1,5%	-0,8%	2,3%	0,4%	-0,3%	-0,4%
Variation des produits totaux (%)	nd	3,3%	1,5%	-0,7%	2,4%	0,4%	-0,4%	-0,4%
Variation de la marge commerciale (%)	nd	5,1%	1,6%	1,7%	0,9%	1,2%	0,8%	-0,1%
Variation de la valeur ajoutée (%)	nd	5,7%	-0,3%	1,5%	-0,6%	-0,3%	0,1%	-0,8%
Variation du résultat courant avant impôt (%)	nd	-0,8%	-26,4%	0,6%	3,3%	-22,7%	-24,5%	-18,7%
MARGES D'ACTIVITE								
Taux de marge commerciale (%)	31,7%	32,2%	32,3%	33,1%	32,6%	32,9%	33,2%	33,3%
Taux de valeur ajoutée corrigée (%)	23,1%	23,6%	23,2%	23,7%	23,0%	22,9%	23,0%	22,9%
VARIATIONS DES MOYENS D'EXPLOITATION								
Variation des immobilisations corporelles nettes (%)	nd	-3,7%	-5,0%	-4,1%	-5,6%	0,6%	16,4%	-7,2%
Variation du BFR (%)	nd	2,1%	5,9%	-15,7%	16,4%	5,6%	-7,1%	-2,8%
Variation des capitaux nets d'exploitation (%)	nd	-0,8%	0,6%	-10,4%	5,6%	3,4%	3,0%	-5,0%
Variation des stocks (%)	nd	2,7%	-0,4%	-0,7%	2,5%	-1,0%	-0,2%	-0,8%
RENDEMENT APPARENT DES FACTEURS ET DES ACTIFS								
Rendement du travail salarié	1,36	1,37	1,31	1,29	1,29	1,25	1,22	1,19
Rendement des immobilisations corporelles	3,15	3,46	3,63	3,84	4,04	4,00	3,45	3,68
Rapport frais de personnel / immobilisations corporelles nettes	2,32	2,52	2,77	2,97	3,13	3,21	2,83	3,09
Rendement de la somme des facteurs	0,95	0,98	0,96	0,97	0,98	0,95	0,90	0,90
Rendement des capitaux engagés bruts	0,84	0,87	0,81	0,83	0,81	0,80	0,82	0,82
Rendement des capitaux d'exploitation directs	1,58	1,68	1,67	1,89	1,78	1,71	1,66	1,74
Rendement des actifs totaux	0,50	0,52	0,51	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50
Rendement productif global	2,17	2,22	2,19	2,12	2,15	2,19	2,18	2,18
Rendement produits global	2,18	2,22	2,19	2,13	2,16	2,20	2,19	2,19
GESTION ET STRUCTURE FINANCIERE								
Couverture de l'actif net	1,26	1,40	1,49	1,56	1,59	1,60	1,46	1,53
Couverture des capitaux investis	0,83	0,91	0,95	1,05	1,02	1,01	0,97	1,01
Taux d'endettement (%)	52,8%	43,8%	44,8%	38,1%	37,9%	35,8%	35,9%	35,3%
Charges financières / EBE (%)	8,9%	8,1%	8,5%	8,4%	8,7%	10,7%	10,5%	11,0%
BFR (en jours de chiffre d'affaires)	26,2	25,9	27,1	23,0	26,2	27,5	25,7	25,1
BFR d'exploitation (en jours de chiffre d'affaires)	31,9	30,8	32,8	27,4	30,8	31,0	29,4	29,6
Clients (en jours de chiffre d'affaires)	11,1	7,8	7,3	7,9	7,7	6,8	7,3	7,2
Fournisseurs (en jours de chiffre d'affaires)	62,4	60,2	55,5	63,8	58,5	56,2	58,8	58,3
Stocks (en jours de chiffre d'affaires)	69,0	68,6	67,3	67,4	67,6	66,6	66,7	66,5

Ratios et indicateurs sur le panel G (CA > 1 000 K€) (suite)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010e
PARTAGE DE LA VALEUR AJOUTEE								
Salariés (%)	73,6%	73,0%	76,2%	77,3%	77,4%	80,1%	82,1%	84,0%
Moyens corporels (%)	6,3%	6,2%	6,0%	5,8%	5,6%	5,7%	6,1%	6,2%
Prêteurs (%)	1,8%	1,6%	1,5%	1,4%	1,3%	1,4%	1,2%	1,2%
Etat (%)	9,6%	10,2%	9,3%	9,4%	10,3%	9,2%	8,0%	6,5%
Capacité d'autofinancement (%)	15,7%	16,4%	14,1%	13,1%	12,8%	10,7%	8,5%	9,2%
TAUX DE RESULTATS								
Taux de marge brute d'exploitation (%)	22,0%	21,7%	18,0%	16,8%	16,2%	13,5%	12,4%	11,7%
Taux de marge nette d'exploitation (%)	17,9%	16,5%	12,3%	11,9%	11,7%	9,3%	7,7%	6,4%
Taux de résultat des opérations financières (%)	-1,6%	-1,2%	-1,0%	-0,7%	-0,1%	-0,3%	-0,9%	-0,9%
Taux de résultat courant avant impôt (%)	16,3%	15,3%	11,3%	11,2%	11,6%	9,0%	6,8%	5,6%
Taux de résultat courant sur EBE (%)	74,1%	70,6%	62,9%	66,9%	71,7%	66,6%	54,7%	47,6%
Taux de résultat courant sur produits (%)	3,8%	3,6%	2,6%	2,6%	2,7%	2,1%	1,6%	1,3%
RENTABILITE								
Rentabilité économique des capitaux d'exploitation (%)	28,2%	27,7%	20,4%	22,5%	20,8%	16,0%	12,7%	11,1%
Rentabilité courante des capitaux engagés (%)	15,1%	14,6%	10,4%	10,4%	10,5%	8,3%	6,6%	5,5%
Rentabilité financière courante (%)	20,9%	19,1%	13,2%	12,9%	13,0%	9,8%	7,6%	6,2%
Performance financière (%)	20,1%	20,5%	16,5%	15,0%	14,3%	11,6%	9,5%	10,2%
Rentabilité nette des fonds propres (%)	15,0%	14,2%	9,9%	9,6%	9,5%	7,2%	4,4%	4,6%
Rentabilité nette des capitaux engagés (%)	9,8%	9,8%	6,8%	6,9%	6,9%	5,3%	3,3%	3,4%

Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

Ratios et indicateurs sur le panel M (300 < CA < 1 000 K€)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010e
EVOLUTION DE L'ACTIVITE								
Variation du chiffre d'affaires (%)	nd	1,3%	1,0%	-1,5%	1,7%	-2,5%	-1,7%	-3,0%
Variation de la production (%)	nd	1,3%	1,0%	-1,5%	1,7%	-2,5%	-1,7%	-3,0%
Variation des produits totaux (%)	nd	1,4%	1,0%	-1,7%	1,8%	-2,3%	-1,6%	-3,0%
Variation de la marge brute (%)	nd	2,3%	0,7%	-0,3%	0,4%	-0,9%	-2,9%	-1,8%
Variation de la valeur ajoutée (%)	nd	1,0%	0,3%	-2,3%	0,3%	-2,1%	-5,3%	-3,1%
Variation du résultat courant avant impôt (%)	nd	38,1%	-2,4%	-32,3%	6,3%	5,1%	-81,4%	-64,6%
MARGES D'ACTIVITE								
Taux de marge commerciale (%)	32,4%	32,7%	32,6%	33,0%	32,6%	33,2%	32,8%	33,2%
Taux de valeur ajoutée corrigée (%)	22,7%	22,6%	22,5%	22,3%	22,0%	22,1%	21,2%	21,2%
VARIATIONS DES MOYENS D'EXPLOITATION								
Variation des immobilisations corporelles nettes (%)	nd	6,0%	-9,0%	-15,1%	-18,4%	6,0%	6,9%	2,1%
Variation du BFR (%)	nd	22,7%	6,0%	-2,5%	25,2%	10,2%	-4,2%	2,8%
Variation des capitaux nets d'exploitation (%)	nd	17,4%	1,6%	-5,8%	15,1%	9,6%	-2,5%	2,7%
Variation des stocks (%)	nd	0,0%	1,9%	0,6%	1,6%	0,0%	-1,0%	-2,1%
RENDEMENT APPARENT DES FACTEURS ET DES ACTIFS								
Rendement du travail salarié	1,24	1,27	1,29	1,24	1,24	1,22	1,11	1,09
Rendement des immobilisations corporelles	7,22	6,88	7,59	8,73	10,74	9,92	8,79	8,34
Rapport frais de personnel / immobilisations corporelles nettes	5,84	5,40	5,90	7,04	8,70	8,12	7,89	7,62
Rendement de la somme des facteurs	1,06	1,08	1,10	1,09	1,11	1,09	0,99	0,97
Rendement des capitaux engagés bruts	0,74	0,70	0,68	0,66	0,66	0,61	0,57	0,54
Rendement des capitaux d'exploitation directs	2,30	1,98	1,96	2,03	1,77	1,58	1,53	1,45
Rendement des actifs totaux	0,39	0,39	0,39	0,38	0,39	0,37	0,35	0,34
Rendement productif global	1,73	1,73	1,73	1,69	1,75	1,67	1,65	1,61
Rendement produits global	1,75	1,75	1,75	1,70	1,77	1,69	1,67	1,63
GESTION ET STRUCTURE FINANCIERE								
Couverture de l'actif net	0,91	1,00	1,12	1,23	1,36	1,38	1,35	1,33
Couverture des capitaux investis	0,64	0,68	0,73	0,81	0,81	0,81	0,80	0,79
Taux d'endettement (%)	110,5%	93,1%	80,4%	70,7%	60,2%	59,7%	64,2%	68,3%
Charges financières / EBE (%)	15,1%	12,0%	10,4%	14,4%	14,6%	12,5%	24,3%	21,5%
BFR (en jours de chiffre d'affaires)	24,1	29,2	30,7	30,3	37,4	42,3	41,2	43,6
BFR d'exploitation (en jours de chiffre d'affaires)	48,7	54,4	55,8	52,9	61,1	62,2	61,8	48,7
Clients (en jours de chiffre d'affaires)	9,4	10,6	10,1	8,9	10,6	9,3	9,0	7,8
Fournisseurs (en jours de chiffre d'affaires)	75,2	69,5	67,9	72,8	64,1	64,8	65,1	63,6
Stocks (en jours de chiffre d'affaires)	98,3	96,9	97,9	99,9	99,8	102,3	103,1	104,0

Ratios et indicateurs sur le panel M (300 < CA < 1 000 K€) (suite)

PARTAGE DE LA VALEUR AJOUTEE								
Salariés (%)	80,9%	78,5%	77,7%	80,6%	80,9%	81,8%	89,8%	91,4%
Moyens corporels (%)	5,1%	4,7%	4,9%	4,8%	4,5%	4,2%	4,0%	4,7%
Prêteurs (%)	1,5%	1,5%	1,1%	1,4%	1,2%	1,1%	1,1%	1,2%
Etat (%)	5,9%	6,3%	7,1%	7,2%	6,9%	6,2%	5,9%	4,6%
Capacité d'autofinancement (%)	11,6%	14,6%	14,8%	12,7%	12,0%	12,5%	5,1%	5,3%
TAUX DE RESULTATS								
Taux de marge brute d'exploitation (%)	15,9%	18,9%	18,3%	15,1%	14,3%	14,4%	7,1%	6,4%
Taux de marge nette d'exploitation (%)	11,1%	14,3%	13,7%	10,1%	10,4%	10,7%	3,1%	1,6%
Taux de résultat des opérations financières (%)	-2,2%	-2,0%	-1,8%	-1,9%	-1,7%	-1,3%	-1,3%	-1,0%
Taux de résultat courant avant impôt (%)	9,0%	12,3%	11,9%	8,3%	8,7%	9,4%	1,8%	0,7%
Taux de résultat courant sur EBE (%)	56,4%	64,8%	65,1%	54,6%	61,0%	65,4%	26,0%	10,5%
Taux de résultat courant sur produits (%)	2,0%	2,7%	2,6%	1,8%	1,9%	2,0%	0,4%	0,1%
RENTABILITE								
Rentabilité économique des capitaux d'exploitation (%)	25,7%	28,3%	26,8%	20,5%	18,5%	16,9%	4,8%	2,3%
Rentabilité courante des capitaux engagés (%)	7,7%	9,6%	8,8%	6,3%	6,6%	6,4%	1,7%	1,0%
Rentabilité financière courante (%)	14,0%	16,5%	14,7%	9,2%	9,2%	9,1%	1,7%	0,6%
Performance financière (%)	18,2%	19,6%	18,2%	14,2%	12,6%	12,1%	4,8%	4,8%
Rentabilité nette des fonds propres (%)	11,0%	13,6%	12,6%	8,6%	8,6%	8,7%	1,2%	0,8%
Rentabilité nette des capitaux engagés (%)	5,2%	7,1%	7,0%	5,1%	5,4%	5,5%	0,8%	0,4%

Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

Ratios et indicateurs sur le panel P (CA < 300 K€)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010e
EVOLUTION DE L'ACTIVITE								
Variation du chiffre d'affaires (%)	nd	-0,4%	-2,0%	-1,5%	0,5%	-3,1%	-2,9%	-4,0%
Variation de la production (%)	nd	-0,4%	-2,0%	-1,5%	0,5%	-3,1%	-2,9%	-4,0%
Variation des produits totaux (%)	nd	-0,9%	-1,9%	-1,6%	0,5%	-2,9%	-2,9%	-4,1%
Variation de la marge brute (%)	nd	0,2%	0,0%	-3,6%	1,2%	-1,9%	-2,4%	-3,8%
Variation de la valeur ajoutée (%)	nd	-3,2%	-1,1%	-8,2%	1,9%	-5,4%	-4,6%	-7,5%
Variation du résultat courant avant impôt (%)	nd	16,3%	-15,6%	-66,8%	94,3%	-55,1%	-59,0%	-42,7%
MARGES D'ACTIVITE								
Taux de marge commerciale (%)	32,6%	32,8%	33,4%	32,7%	32,9%	33,3%	33,5%	33,6%
Taux de valeur ajoutée corrigée (%)	21,0%	20,4%	20,6%	19,2%	19,4%	19,0%	18,6%	17,9%
VARIATIONS DES MOYENS D'EXPLOITATION								
Variation des immobilisations corporelles nettes (%)	nd	-8,6%	-20,4%	-21,5%	38,4%	-5,0%	-14,2%	-19,4%
Variation du BFR (%)	nd	-18,6%	-9,4%	-5,7%	64,6%	-1,9%	1,3%	7,5%
Variation des capitaux nets d'exploitation (%)	nd	-14,7%	-14,0%	-11,8%	55,6%	-2,8%	-3,3%	0,3%
Variation des stocks (%)	nd	-2,8%	2,1%	-0,8%	0,8%	-2,5%	-0,6%	-3,3%
RENDEMENT APPARENT DES FACTEURS ET DES ACTIFS								
Rendement du travail salarié	1,32	1,32	1,29	1,18	1,20	1,13	1,12	1,07
Rendement des immobilisations corporelles	7,27	7,71	9,57	11,18	8,23	8,20	9,11	10,44
Rapport frais de personnel / immobilisations corporelles nettes	5,50	5,85	7,41	9,45	6,84	7,27	8,11	9,76
Rendement de la somme des facteurs	1,12	1,13	1,14	1,07	1,05	0,99	1,00	0,97
Rendement des capitaux engagés bruts	0,62	0,59	0,59	0,54	0,55	0,51	0,49	0,45
Rendement des capitaux d'exploitation directs	2,83	3,22	3,69	3,85	2,52	2,45	2,42	2,23
Rendement des actifs totaux	0,31	0,30	0,30	0,27	0,28	0,27	0,26	0,24
Rendement productif global	1,49	1,47	1,44	1,42	1,44	1,43	1,39	1,36
Rendement produits global	1,51	1,48	1,45	1,43	1,45	1,44	1,40	1,38
GESTION ET STRUCTURE FINANCIERE								
Couverture de l'actif net	0,91	0,97	1,03	1,04	1,02	1,03	1,03	1,05
Couverture des capitaux investis	0,75	0,83	0,89	0,90	0,82	0,83	0,83	0,82
Taux d'endettement (%)	72,2%	65,8%	57,1%	60,3%	58,8%	60,2%	61,9%	63,0%
Charges financières / EBE (%)	11,9%	10,6%	10,0%	16,1%	14,8%	23,2%	23,3%	20,6%
BFR (en jours de chiffre d'affaires)	16,3	13,3	12,3	11,8	19,3	19,5	20,4	22,8
BFR d'exploitation (en jours de chiffre d'affaires)	71,8	69,2	69,2	64,0	70,2	71,4	76,4	71,8
Clients (en jours de chiffre d'affaires)	7,6	9,7	8,6	7,4	8,2	7,3	9,6	10,0
Fournisseurs (en jours de chiffre d'affaires)	63,7	69,1	72,5	78,0	71,6	70,4	70,1	70,8
Stocks (en jours de chiffre d'affaires)	115,7	112,9	117,6	118,3	118,6	119,3	122,1	123,0

Ratios et indicateurs sur le panel P (CA < 300 K€)

PARTAGE DE LA VALEUR AJOUTEE								
Salariés (%)	75,7%	75,9%	77,5%	84,5%	83,1%	88,6%	89,0%	93,4%
Moyens corporels (%)	5,2%	4,8%	4,6%	4,2%	3,0%	3,9%	3,5%	3,6%
Prêteurs (%)	1,0%	0,6%	0,6%	0,7%	0,8%	1,1%	0,8%	0,9%
Etat (%)	5,9%	6,4%	6,7%	7,3%	7,0%	5,4%	6,4%	5,5%
Capacité d'autofinancement (%)	18,3%	16,8%	15,6%	9,3%	11,3%	8,2%	10,2%	5,7%
TAUX DE RESULTATS								
Taux de marge brute d'exploitation (%)	21,2%	21,9%	18,9%	11,3%	12,0%	8,1%	7,5%	4,3%
Taux de marge nette d'exploitation (%)	12,2%	13,9%	11,7%	5,3%	7,8%	4,5%	3,1%	1,6%
Taux de résultat des opérations financières (%)	-2,4%	-2,1%	-1,7%	-1,7%	-0,9%	-1,2%	-1,6%	-0,7%
Taux de résultat courant avant impôt (%)	9,8%	11,8%	10,1%	3,6%	6,9%	3,3%	1,4%	0,9%
Taux de résultat courant sur EBE (%)	46,2%	53,8%	53,4%	32,3%	57,6%	40,4%	18,8%	20,4%
Taux de résultat courant sur produits (%)	2,0%	2,4%	2,1%	0,7%	1,3%	0,6%	0,3%	0,2%
RENTABILITE								
Rentabilité économique des capitaux d'exploitation (%)	34,6%	44,7%	43,3%	20,4%	19,7%	11,1%	7,4%	3,5%
Rentabilité courante des capitaux engagés (%)	6,6%	7,3%	6,3%	2,4%	4,2%	2,2%	1,1%	0,8%
Rentabilité financière courante (%)	10,4%	11,5%	9,3%	3,2%	6,0%	2,7%	1,1%	0,6%
Performance financière (%)	19,4%	16,4%	14,4%	8,1%	9,8%	6,7%	8,1%	4,2%
Rentabilité nette des fonds propres (%)	10,4%	9,0%	8,0%	2,9%	6,1%	3,8%	4,5%	2,2%
Rentabilité nette des capitaux engagés (%)	6,0%	5,4%	5,1%	1,8%	3,8%	2,3%	2,8%	1,3%

Estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

6.1. Récapitulatif des états financiers

Définitions des ratios

Définitions des ratios et indicateurs sur le secteur

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 (en jours de chiffre d'affaires)	BFR / 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		PARTAGE DE LA VALEUR AJOUTEE	
Taux de marge brute (%)	Marge brute / chiffre d'affaires	Fournisseurs (en jours d'achats)	Fournisseurs / achats * 360 j
Taux de valeur ajoutée corrigée (%)	Valeur ajoutée corrigée / chiffre d'affaires	Stocks (en jours de chiffre d'affaires)	Stocks / chiffre d'affaires * 360 j
		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	Moyens corporels (%)	Dotations aux amortissements / valeur ajoutée corrigée
Variation des capitaux nets d'exploitation (%)	Variation annuelle (immobilisations corporelles nettes + BFR)	Prêteurs (%)	Intérêts financiers/ valeur ajoutée corrigée
Variation des stocks (%)	Variation annuelle	Etat (%)	(Impôts sur les sociétés + taxes et impôts divers) / valeur ajoutée corrigée
RENDEMENT APPARENT DES FACTEURS ET DES ACTIFS		Capacité d'autofinancement (%)	
Rendement du travail salarié	Valeur ajoutée / frais de personnel (y compris participation)	Capacité d'autofinancement (%)	Capacité d'autofinancement / valeur ajoutée corrigée
RENDEMENT APPARENT DES FACTEURS ET DES ACTIFS		TAUX DE RESULTATS	
Rendement des immobilisations corporelles nettes	Valeur ajoutée / immobilisations corporelles nettes	Taux de marge brute d'exploitation (%)	Excédent brut d'exploitation / valeur ajoutée corrigée
Rapport frais de personnel / immobilisations corporelles nettes	Frais de personnel corrigés / immobilisations corporelles nettes	Taux de marge nette d'exploitation (%)	Excédent net d'exploitation / valeur ajoutée corrigée
Rendement de la somme des facteurs	Valeur ajoutée corrigée / (immobilisations corporelles nettes + frais de personnels corrigés)	Taux de résultat des opérations financières (%)	Résultat des opérations financières / valeur ajoutée corrigée
Rendement des capitaux engagés bruts	Valeur ajoutée corrigée / (capitaux propres + dettes financières)	Taux de résultat courant avant impôt (%)	Résultat courant avant impôt / valeur ajoutée corrigée
Rendement des capitaux d'exploitation directs	Valeur ajoutée corrigée / (BFR + immobilisations corporelles)	Taux de résultat courant sur EBE (%)	Résultat courant avant impôt / excédent brut d'exploitation
Rendement des actifs totaux	Valeur ajoutée corrigée / total des actifs	Taux de résultat courant sur produits	Résultat courant avant impôt / produits totaux
RENDEMENT APPARENT DES FACTEURS ET 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