

Analyses & Perspectives

ARTISANAT COMMERCE SERVICES SANTÉ

2019 / 2020



CONSEIL &
EXPERTISE
COMPTABLE

CERFRANCE
entreprendre, ensemble

Les conseillers Cerfrance à mes côtés,
ça me donne des ailes !



Les experts Cerfrance accompagnent au quotidien
plus de 320 000 entrepreneurs dans leur performance et leur croissance.

Un livret de référence pour un accompagnement d'excellence !

Depuis plus de 60 ans, le Réseau Cerfrance met son expertise au service de la performance de ses clients. Au plus proche des entrepreneurs sur le terrain, les conseillers Cerfrance accompagnent leurs prises de décisions dans un monde en perpétuel mouvement. Savoir s'adapter aux évolutions, quelle qu'en soit leur nature, est un atout majeur pour rester compétitif. La bonne connaissance des métiers et de leur environnement est essentielle pour accomplir au mieux notre mission de conseil.

C'est pourquoi, chaque année, les experts de la Veille économique du Réseau observent et analysent les mutations dans les principaux secteurs d'activité tels que les métiers de bouche, le bâtiment, le tourisme, la santé... et partagent toutes ces données clés dans le livret annuel **Analyses et Perspectives** que vous vous apprêtez à consulter. L'édition 2019-2020 intègre le nouveau secteur des « Gîtes et chambres d'hôtes » avec l'ambition d'accompagner davantage les professionnels de cette filière en vogue dans la gestion de leur projet.

Au fil des années, Cerfrance continue d'élargir ses domaines de compétences afin de contribuer à la réussite de tout chef d'entreprise et servir ainsi la dynamique des territoires.

Hervé DEMALLE

Président du Conseil National
du Réseau Cerfrance



sommaire

05

TP / BÂTIMENT / PAYSAGISTE

Terrassement / Travaux Publics
Maçonnerie
Couverture
Menuiserie
Électricité
Plomberie-Chauffage
Peinture
Paysagiste

14

COMMERCES

Boulangerie-Pâtisserie
Boucherie-Charcuterie
Alimentation générale
Bar-Tabac

19

TOURISME

Restauration
Gîtes et chambres d'hôtes
Camping

23

SANTÉ / BIEN-ÊTRE

Infirmier(ère)
Optique
Coiffure

27

TRANSPORTS / DÉPANNAGE

Taxi
Transport routier
Garage

TP / BÂTIMENT PAYSAGISTE



TERRASSEMENT TRAVAUX PUBLICS

ÉVÈNEMENT CLÉ

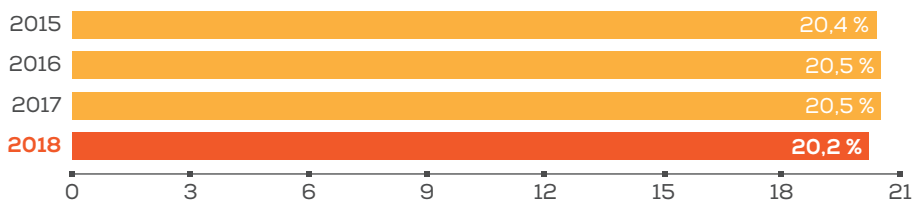
Modification des taux d'accident du travail (taux bureau) pour les personnels administratifs des métiers du bâtiment au 1^{er} janvier 2020.

Références Nationales Échantillon constant

	2017	2018
CA HT	381 454 €	424 366 €
Nombre UMO	3,19	3,41
CA/UMO	119 578 €	124 447 €
Marge/UMO	87 230 €	90 705 €
EBE	67 483 €	73 806 €
Résultat courant	35 574 €	39 846 €
Taux de marge globale	73,0 %	72,8 %

CA = Chiffre d'affaires UMO = Unité main-d'œuvre en équivalent temps plein EBE = Excédent brut d'exploitation

Masse salariale / Chiffre d'affaires Échantillon non constant



Analyse

Le secteur a dû recruter pour faire face à une hausse de l'activité, le chiffre d'affaires et les charges de personnel progressant à la même vitesse (autour de 10 %). La marge par UMO s'est améliorée et le résultat courant progresse en valeur (+ 4 000 €), mais pas en taux, celui-ci étant freiné par le coût des locations (crédit-baux) et les dépenses d'énergie. Ces dernières progressent de près de 25 % par rapport à 2017.

Perspectives

Le métier est sensiblement lié aux commandes publiques. Les années d'élections locales sont, en général, des années où l'activité se tend compte tenu des incertitudes budgétaires.

S'il n'existe pas encore d'alternative énergétique complète pour les moteurs utilisés par les engins de travaux publics, il existe des bonnes pratiques: optimisation des trajets entre chantiers, gestion de flotte, arrêt automatique des moteurs. Des engins peu gourmands, voire hybrides, existent déjà et permettent de limiter la consommation.

La communication sur le lieu du chantier et à destination des tiers, qui peuvent parfois subir des désagréments, est un service susceptible de répondre à une demande sur des commandes publiques.

MAÇONNERIE

ÉVÈNEMENT CLÉ

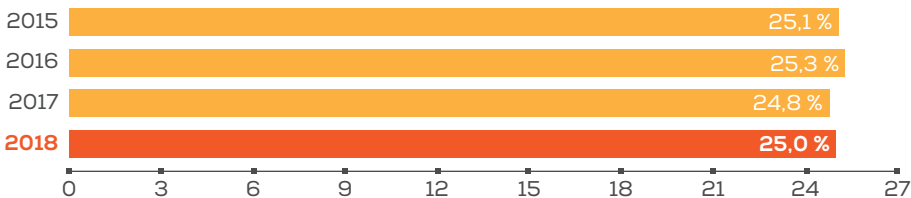
À compter du 1^{er} janvier 2020, la transmission des factures sous forme dématérialisée sur le portail Chorus Pro devient obligatoire aussi pour les TPE (<10 salariés) fournisseurs du secteur public.

Références Nationales Échantillon constant

	2017	2018
CA HT	305 300 €	315 417 €
Nombre UMO	3,44	3,56
CA/UMO	88 750 €	88 600 €
Marge/UMO	55 738 €	55 983 €
EBE	43 952 €	43 343 €
Résultat courant	35 058 €	34 250 €
Taux de marge globale	62,8 %	63,1 %

CA = Chiffre d'affaires UMO = Unité main-d'œuvre en équivalent temps plein EBE = Excédent brut d'exploitation

Masse salariale / Chiffre d'affaires Échantillon non constant



Analyse

Le chiffre d'affaires continue sa progression de 3 % par an, cette progression étant réalisée avec une augmentation des ressources en main-d'œuvre salariée (+ 4 % en effectif et en masse salariale). Le taux de marge progresse très peu. Dans le même temps, les charges externes ont tendance à augmenter notamment les locations et les crédits-baux. Le résultat courant diminue sur 2018 et atteint 10,5 %, soit une perte de rentabilité d'un demi-point de chiffre d'affaires en une année.

Perspectives

Pour faire face à la pénurie de main-d'œuvre, les artisans maçons doivent trouver de nouvelles façons de travailler (modes de construction) et de nouveaux outils: les exosquelettes commencent à sortir du champ des prototypes pour être présents sur les chantiers et sont amenés à devenir rapidement une solution crédible à la pénibilité du métier.

La pérennité éventuelle de taux très bas dans les financements à long terme permet de soutenir la demande en projets immobiliers, bien que la situation soit différente selon les régions.

ÉVÉNEMENT CLÉ

L'utilisation de la réalité virtuelle permet aux couvreurs de convaincre les clients et de présenter les chantiers réalisés d'une manière innovante.

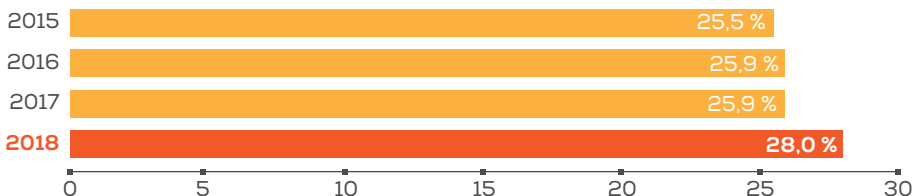
COUVERTURE

Références Nationales Échantillon constant

	2017	2018
CA HT	302 225 €	317 004 €
Nombre UMO	3,42	3,60
CA/UMO	88 369 €	88 056 €
Marge/UMO	56 544 €	56 609 €
EBE	47 163 €	47 641 €
Résultat courant	39 428 €	39 310 €
Taux de marge globale	64,0 %	64,3 %

CA = Chiffre d'affaires UMO = Unité main-d'œuvre en équivalent temps plein EBE = Excédent brut d'exploitation

Masse salariale / Chiffre d'affaires Échantillon non constant



Analyse

Le coût d'achat des marchandises reste à un niveau quasi stable par rapport à l'année dernière et la hausse d'activité a majoritairement permis de financer la hausse de la main-d'œuvre salariée et la location de matériel (dont le crédit-bail). Le résultat s'en ressent car il ne progresse pas, malgré un chiffre d'affaires moyen en hausse de 5%. Le niveau de compétences demandé et la rareté de la main-d'œuvre salariée peuvent expliquer cette hausse des charges de personnel.

Perspectives

La possibilité pour les particuliers et professionnels d'autoconsommer leur production d'électricité photovoltaïque répond à une tendance de fond des clients et les projets sont nombreux malgré une rentabilité pas toujours au rendez-vous. Les couvreurs doivent se former sur ce nouveau marché.

L'éventail des solutions disponibles de couverture (toiture photovoltaïque, végétale, zinc, tuile, ardoise, chaume, béton, tôle...) incite les entreprises à se spécialiser sur un domaine, d'autant plus dans un contexte de difficultés de recrutement.

ÉVÈNEMENT CLÉ

L'an dernier, 56 % des particuliers ayant modifié leurs fenêtres en ont profité pour changer leurs volets.

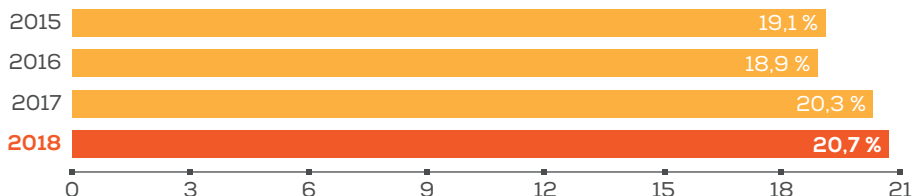
MENUISERIE

Références Nationales Échantillon constant

	2017	2018
CA HT	298 938 €	318 670 €
Nombre UMO	2,88	2,98
CA/UMO	103 798 €	106 936 €
Marge/UMO	57 541 €	58 361 €
EBE	42 147 €	40 140 €
Résultat courant	35 238 €	33 428 €
Taux de marge globale	55,4 %	54,6 %

CA = Chiffre d'affaires UMO = Unité main-d'œuvre en équivalent temps plein EBE = Excédent brut d'exploitation

Masse salariale / Chiffre d'affaires Échantillon non constant



Analyse

La disparition annoncée du Crédit d'impôt isolation des fenêtres a boosté l'activité des menuisiers en 2018. En effet, le chiffre d'affaires augmente de 6,6 %. La marge par UMO se consolide mais la hausse des frais généraux et de la masse salariale a un impact négatif sur l'EBE qui diminue de 4,8 %.

Perspectives

Après une période d'activité dopée par le CITE, le secteur de la menuiserie doit rebondir pour maintenir ou développer son activité. Au-delà des nouvelles tendances de colorisation des produits ou de mélange de matériaux, la maîtrise de nouvelles technologies est une des clés pour l'avenir des professionnels. L'utilisation de l'imprimante 3D est notamment une piste à creuser pour aider à la visualisation, personnaliser la demande et pour gagner du temps dans la conception des produits. L'expérience client doit être au cœur de la relation client pour les professionnels de la menuiserie.

ÉVÉNEMENT CLÉ

La part des énergies renouvelables dans la production électrique devrait passer de 26 % aujourd'hui à 30 % en 2024.

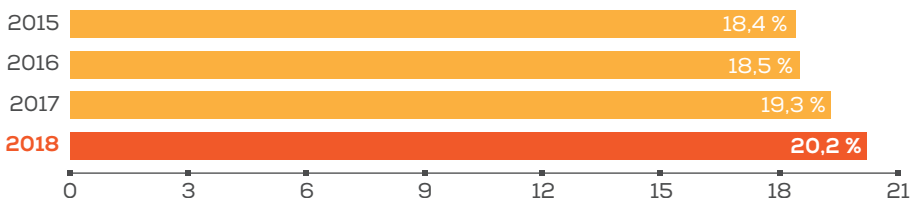
ÉLECTRICITÉ

Références Nationales Échantillon constant

	2017	2018
CA HT	228 273 €	236 536 €
Nombre UMO	2,35	2,45
CA/UMO	97 137 €	96 545 €
Marge/UMO	56 996 €	57 148 €
EBE	38 311 €	38 162 €
Résultat courant	34 298 €	33 727 €
Taux de marge globale	58,6 %	59,3 %

CA = Chiffre d'affaires UMO = Unité main-d'œuvre en équivalent temps plein EBE = Excédent brut d'exploitation

Masse salariale / Chiffre d'affaires Échantillon non constant



Analyse

Le chiffre d'affaires progresse de 3,6 %. La hausse des effectifs atteint près de 4 %, ce qui a pour effet de contracter le chiffre d'affaires par unité de main-d'œuvre. L'augmentation des frais généraux et de la masse salariale explique la stabilité de la rentabilité.

Perspectives

Les attentes et les exigences des consommateurs en matière de sécurité et d'objets connectés au domicile augmentent. Les électriciens doivent donc pouvoir élargir leur offre dans ce sens en proposant des solutions de sécurité connectée via l'interphonie, le contrôle d'accès ou la mise en place de système de protection.

Une autre tendance marquante de ce secteur d'activité concerne le développement des énergies renouvelables notamment par la mise en place de mesures facilitant l'autoconsommation. Cette nouvelle orientation du marché oblige les électriciens à se former pour conseiller sur les énergies renouvelables.

PLOMBERIE CHAUFFAGE

ÉVÈNEMENT CLÉ

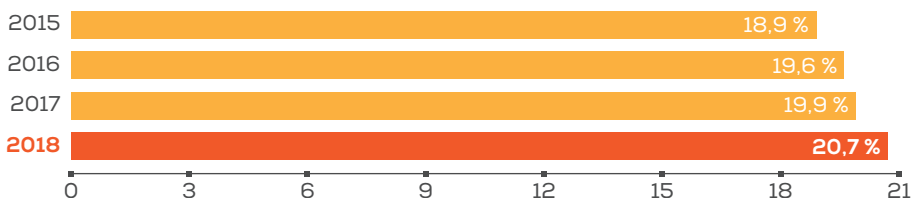
La création d'une structure en Moselle, Les Ecoopérateurs, a pour but de récupérer du matériel (siphons, robinets, chaudières...) sur les fins de chantiers pour les réutiliser et les revendre, sur le modèle des casses automobiles.

Références Nationales Échantillon constant

	2017	2018
CA HT	281 215 €	296 665 €
Nombre UMO	2,81	2,86
CA/UMO	100 076 €	103 729 €
Marge/UMO	58 835 €	60 676 €
EBE	46 569 €	48 027 €
Résultat courant	41 224 €	42 522 €
Taux de marge globale	58,8 %	58,6 %

CA = Chiffre d'affaires UMO = Unité main-d'œuvre en équivalent temps plein EBE = Excédent brut d'exploitation

Masse salariale / Chiffre d'affaires Échantillon non constant



Analyse

Le chiffre d'affaires progresse de 5,5 % en 2018 et la part des matières premières est restée stable. Les plombiers ont recruté de la main-d'œuvre salariée pour faire face à cette hausse d'activité. Si la marge/UMO progresse, il apparaît toutefois que trouver les bonnes compétences et ressources à un prix, comme le montre la part de masse salariale sur chiffre d'affaires, en augmentation et au plus haut depuis cinq ans. Le résultat courant est toutefois meilleur que l'année dernière, à 42 500 €.

Perspectives

La labellisation RGE reste toujours incontournable pour répondre aux règles des avantages fiscaux et incite l'entrepreneur à prendre en compte les économies d'énergie dans ses chantiers (également une demande du client). Le suivi des règles fiscales doit continuer à être précis. Par exemple, les chaudières à gaz (pour les ménages dits « non modestes ») sont désormais exclues des avantages fiscaux.

Dans le même temps, la domotique prend de plus en plus de place dans les besoins des consommateurs et oblige les plombiers-chauffagistes à une montée en compétences de leurs équipes dans ce domaine.

Le CITE est modifié en prime énergie (2020 ou 2021 selon les ménages).

ÉVÉNEMENT CLÉ

L'arrivée sur le marché d'un papier peint thermosensible qui déclenche l'alarme incendie.

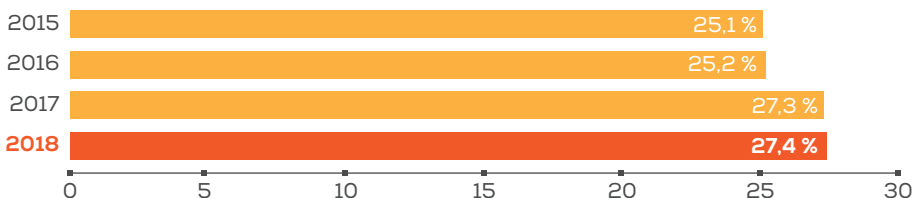
PEINTURE

Références Nationales Échantillon constant

	2017	2018
CA HT	161 737 €	167 718 €
Nombre UMO	2,52	2,6
CA/UMO	64 181 €	64 507 €
Marge/UMO	48 694 €	48 744 €
EBE	34 719 €	34 529 €
Résultat courant	31 167 €	31 094 €
Taux de marge globale	75,9 %	75,5 %

CA = Chiffre d'affaires UMO = Unité main-d'œuvre en équivalent temps plein EBE = Excédent brut d'exploitation

Masse salariale / Chiffre d'affaires Échantillon non constant



Analyse

Le chiffre d'affaires poursuit sa progression et augmente de 3,5 %. L'effectif salarié augmente également de 3 %, ce qui a pour effet de limiter la hausse du chiffre par unité de main-d'œuvre. L'augmentation de l'activité absorbe la hausse des achats consommés et de la masse salariale. Il en découle un EBE et un résultat courant stables.

Perspectives

Les peintres sont en passe de devenir des artisans 3.0. En effet, certains utilisent déjà des casques de réalité virtuelle pour montrer au client leur futur intérieur. Et on voit arriver sur le marché des exo-squelettes ou ergo-squelette sous forme de bras mécanique connecté qui vont leur faciliter la tâche et limiter la fatigue. Des drones pulvérisateurs de peinture sont également à l'essai : ils permettront aux peintres de travailler sans échelle ou échafaudage.

ÉVÉNEMENT CLÉ

Le taux de transformation des devis auprès de la clientèle des particuliers se maintient à 50 %.

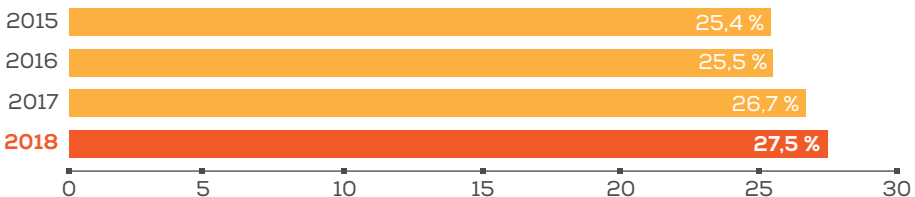
PAYSAGISTE

Références Nationales Échantillon constant

	2017	2018
CA HT	213 925 €	225 974 €
Nombre UMO	2,98	3,10
CA/UMO	71 787 €	72 895 €
Marge/UMO	53 525 €	53 983 €
EBE	43 150 €	42 226 €
Résultat courant	29 477 €	28 490 €
Taux de marge globale	74,7 %	74,1 %

CA = Chiffre d'affaires UMO = Unité main-d'œuvre en équivalent temps plein EBE = Excédent brut d'exploitation

Masse salariale / Chiffre d'affaires Échantillon non constant



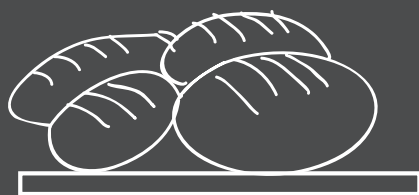
Analyse

L'activité des paysagistes est dynamique avec une progression du chiffre d'affaires de 5,6 %. Les effectifs ont légèrement augmenté pour faire face à ce regain d'activité. En revanche, la rentabilité a tendance à reculer. En effet, la légère baisse du taux de marge, la hausse des locations de matériels (dont le crédit-bail) et l'augmentation de la masse salariale sont à l'origine du recul de l'EBE et du résultat courant.

Perspectives

Les Français plébiscitent le végétal en ville, à domicile et sur leur lieu de travail. Cette tendance devrait donc pouvoir profiter aux paysagistes. 70 % des ménages ont un jardin ou une terrasse. Et 16 % seulement parmi eux ont recours à un paysagiste pour entretenir ou aménager leurs extérieurs. Le potentiel du marché est donc encore sous-exploité. Cette tendance vers le végétal pourra se traduire également par de nouvelles prestations comme la proposition de cours de jardinage ou le coaching en jardinage.

COMMERCE



BOULANGERIE PÂTISSERIE

ÉVÈNEMENT CLÉ

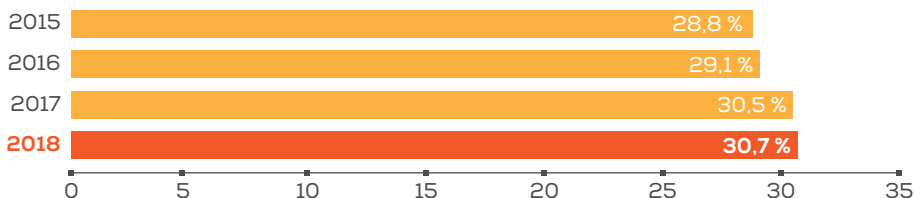
+ 15 % ! C'est la hausse de chiffre d'affaires réalisé par la vente de sandwiches en boulangerie depuis trois ans.

Références Nationales Échantillon constant

	2017	2018
CA HT	282 398 €	288 471 €
Nombre UMO	4,89	4,94
CA/UMO	57 750 €	58 395 €
Marge/UMO	40 304 €	40 423 €
EBE	44 821 €	43 242 €
Résultat courant	32 996 €	31 795 €
Taux de marge globale	69,8 %	69,2 %

CA = Chiffre d'affaires UMO = Unité main-d'œuvre en équivalent temps plein EBE = Excédent brut d'exploitation

Masse salariale / Chiffre d'affaires Échantillon non constant



Analyse

La progression du chiffre d'affaires ne permet pas de couvrir l'évolution de la masse salariale et des matières premières. Le besoin global de main-d'œuvre continue de croître (+0,31 UMO en deux ans), alors que la main-d'œuvre TNS recule. On peut y voir l'impact de la structure juridique sur le statut de l'exploitant. Le taux de marge recule légèrement, tout comme l'EBE et le résultat courant.

Perspectives

La tendance forte qui se dégage est le développement d'un coin restauration (9 établissements sur 10 disposent aujourd'hui d'un coin snacking). La communication par les biais des réseaux sociaux est devenue incontournable pour faire parler de soi. Disposer d'une offre digitalisée (Click & Collect, paiement en ligne ou avec un mobile) permet de contenter les clients les plus pressés.

Le marché est perturbé par le développement d'enseignes sous forme de réseaux de franchises.

Côté Ressources Humaines, la durée moyenne pour recruter du personnel en boulangerie est passée à 2 mois, contre 2 semaines il y a 3 ans: la profession a besoin de travailler sa marque employeur en accompagnant son personnel sur la formation.

BOUCHERIE CHARCUTERIE

ÉVÈNEMENT CLÉ

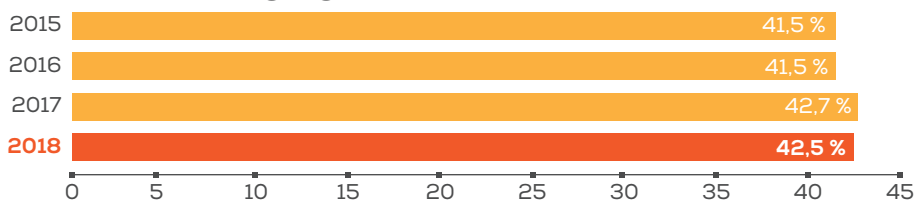
Ouverture de la 1^{ère} boucherie Biocoop comme unité de vente indépendante et implantée hors magasin.

Références Nationales Échantillon constant

	2017	2018
CA HT	428 845 €	432 240 €
Nombre UMO	3,51	3,48
CA/UMO	122 178 €	124 207 €
Marge/UMO	51 762 €	53 147 €
EBE	45 796 €	45 689 €
Résultat courant	33 608 €	34 093 €

CA = Chiffre d'affaires UMO = Unité main-d'œuvre en équivalent temps plein EBE = Excédent brut d'exploitation

Taux de marge globale Échantillon non constant



Analyse

Le chiffre d'affaires est en légère progression. Le nombre d'UMO diminue mais la masse salariale augmente, situation caractéristique des difficultés de recrutement dans la filière. Malgré l'évolution de ce poste de charge, l'EBE et le résultat restent au même niveau. La marge se maintient.

Perspectives

Depuis plusieurs années, le secteur de la boucherie traditionnelle est confronté :

- au fléchissement de la consommation (- 12 % ces 10 dernières années, tous circuits de vente confondus), lié à divers facteurs : bien-être animal, préoccupations environnementales, corrélation santé/consumation de viande.
- à la concurrence des GMS qui pèse sur l'activité du commerce spécialisé (petits prix, largeur de l'offre, gain de temps, mise en scène de l'offre) et répond à l'évolution des modes de consommation en faveur de produits plus pratiques et rapides à préparer.

Plébiscités par les consommateurs, les produits biologiques ou labellisés entraînent une hausse des prix de vente qui permet aux professionnels de compenser la baisse du volume des ventes. Outre cette montée en gamme de leurs produits, les professionnels s'adaptent aux nouveaux modes de consommation en termes de praticité et de rapidité de préparation : plats cuisinés, produits transformés ou élaborés.

Encore peu développé, le phénomène de groupement d'achat devrait progresser afin de permettre aux boucheries traditionnelles de négocier les coûts d'approvisionnement dont la part augmente en raison des contrôles exigés par la réglementation.

ALIMENTATION GÉNÉRALE

ÉVÉNEMENT CLÉ

Le « V-Commerce »*: en 2020, Google estime que 50 % des recherches et des actes d'achat seront faits via la voix.

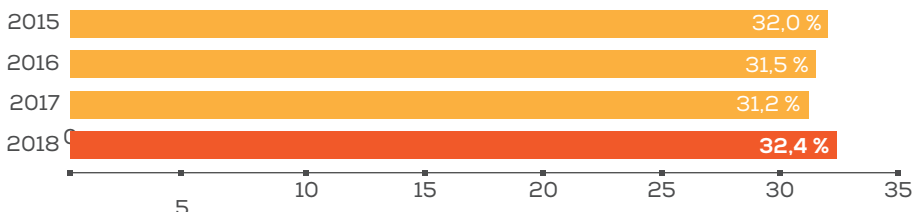
* Vocal Commerce.

Références Nationales Échantillon constant

	2017	2018
CA HT	353 447 €	353 825 €
Nombre UMO	2,35	2,40
CA/UMO	150 403 €	147 427 €
Marge/UMO	48 877 €	47 774 €
EBE	33 241 €	31 279 €
Résultat courant	26 975 €	24 556 €

CA = Chiffre d'affaires UMO = Unité main-d'œuvre en équivalent temps plein EBE = Excédent brut d'exploitation

Taux de marge globale Échantillon non constant



Analyse

Stabilité du chiffre d'affaires, couplée à une légère progression du besoin en MO. Ce recul de la productivité à l'UMO engendre un repli de l'EBE et du résultat courant. Le taux de marge se maintient.

Perspectives

L'émergence du *No Retail*. C'est une petite révolution dans le secteur alimentaire car cela modifie le parcours client. Hier, les clients se rendaient en magasin, achetaient des produits et rentraient chez eux pour les cuisiner à la maison. Aujourd'hui, dans ces magasins « nouvelle génération », les clients consomment immédiatement des produits qu'ils viennent d'acheter car ils sont préparés par un chef pendant que le consommateur fait ses courses.

La volonté de consommer plus vert et plus sain dans une démarche écoresponsable est plus que jamais ancrée dans les habitudes de consommation. La multiplication des applications mobiles permettant de s'informer sur la composition et la provenance des produits de consommation leur permet d'être toujours mieux informés.

L'ouverture des formats hyper le dimanche matin vient rogner des parts de marché aux petites et moyennes surfaces qui étaient plébiscitées sur ce créneau horaire.

Pour continuer à se différencier, l'ajustement de l'amplitude horaire (avec par exemple des horaires d'ouverture plus tardifs) et la proposition de nouveaux services (points relai) peuvent être testés.

BAR-TABAC

ÉVÈNEMENT CLÉ

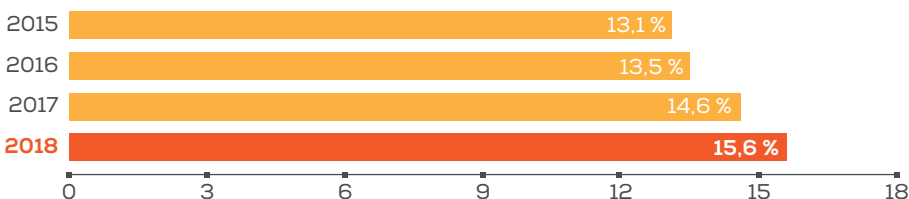
À l'été 2020, les contribuables pourront s'acquitter de leurs impôts en espèces, jusqu'à 300 €, dans leurs bureaux de tabac, sur l'ensemble du territoire.

Références Nationales Échantillon constant

	2017	2018
CA HT	159 642 €	164 683 €
Nombre UMO	2,04	2,08
CA/UMO	78 256 €	79 175 €
Marge/UMO	53 704 €	54 953 €
EBE	38 608 €	40 945 €
Résultat courant	30 292 €	33 380 €

CA = Chiffre d'affaires UMO = Unité main-d'œuvre en équivalent temps plein EBE = Excédent brut d'exploitation

Masse salariale / Chiffre d'affaires Échantillon non constant



Analyse

Le chiffre d'affaires est toujours en progression à +3,1% en 2018, du fait en grande partie de la hausse des remises tabac (commissions) programmée jusqu'en 2021. Le nombre d'UMO est stable mais sa part dans le CA augmente d'1 point sans impact pour la rentabilité. Au contraire, l'EBE croît de +6% et le résultat courant de +10%, grâce à une amélioration notable de +1 point de la marge globale.

Perspectives

Les protocoles d'accord signés avec l'État, la FDJ, la SNCF ou encore Logista (opérateur logistique de distribution du tabac) doivent permettre aux buralistes de faire évoluer leur métier vers un commerce de proximité moins dépendant de la vente de tabac.

Les « salons de café » sont en expansion en milieu urbain (type Starbucks). Les consommateurs sont également de plus en plus attirés par les concepts spécialisés (bar à bières, bars à vins...) et hybrides, à la fois lieux de vie, de détente ou de travail (nomadisme).

Outre la diversification de services maintes fois évoquée, les buralistes peuvent se saisir de ces attentes pour repenser leurs concepts, en sachant que dans la majorité des cas, les commerces jouissent d'emplacement de premier choix.

TOURISME



ÉVÈNEMENT CLÉ

La restauration de nuit (principalement rapide) enregistre la plus forte hausse de fréquentation du secteur avec + 19 % en trois ans.

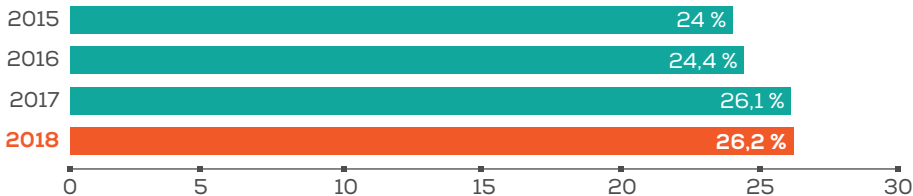
RESTAURATION

Références Nationales Échantillon constant

	2017	2018
CA HT	219 855 €	227 355 €
Nombre UMO	3,26	3,29
CA/UMO	67 440 €	69 104 €
Marge/UMO	44 728 €	45 820 €
EBE	33 003 €	33 883 €
Résultat courant	26 165 €	27 170 €
Taux de marge globale	66,3 %	66,4 %

CA = Chiffre d'affaires UMO = Unité main-d'œuvre en équivalent temps plein EBE = Excédent brut d'exploitation

Masse salariale / Chiffre d'affaires (Échantillon non constant)



Analyse

La relance de l'activité constatée l'an passé fait bien plus que se confirmer puisque le CA est en progression de + 3,4 % entre 2017 et 2018. Le taux de marge est stable et la part de la masse salariale dans le chiffre d'affaires l'est également, à 26,2 % après une hausse de + 1,7 point l'an passé. L'effet combiné de ces différents indicateurs est une amélioration de la rentabilité à + 2,4 % pour l'EBE et + 3,8 % pour le résultat courant.

Perspectives

La concurrence d'un restaurateur ne provient plus simplement que de son secteur d'activité ni des marchés connexes comme la boulangerie ou les traiteurs.

Plusieurs enseignes de la grande distribution développent une offre de restauration au sein d'une structure « point de vente », avec des concepts adaptés aux modes de consommations actuels, c'est-à-dire la recherche du gain de temps et à tout moment. La montée en puissance des micromoments de restauration au cours de la journée additionnée à l'évolution des formes de travail (télétravail, coworking...) déstructure davantage les repas car plus adaptés aux rythmes journaliers.

Qu'il soit situé en zone urbaine et/ou touristique, le restaurateur devra adapter son offre et son amplitude de service.

GÎTES ET CHAMBRES D'HÔTES

ÉVÈNEMENT CLÉ

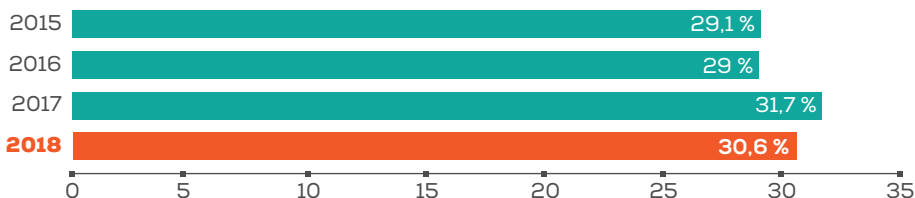
8,5 millions de Français ont utilisé AIR BNB du 1^{er} juin au 31 août pour leur hébergement de vacances dont plus de 60 % en France.

Références Nationales Échantillon constant

	2017	2018
CA HT	48 241 €	48 312 €
Nombre UMO	1	1
Marge/UMO	45 838 €	45 751 €
EBE	19 067 €	18 792 €
Résultat courant	2 677 €	2 762 €

CA = Chiffre d'affaires UMO = Unité main-d'œuvre en équivalent temps plein EBE = Excédent brut d'exploitation

Amortissement / Chiffre d'affaires Échantillon non constant



Analyse

Les données statistiques mixent des chiffres d'activités professionnelles principales et secondaires. Les évolutions ne sont que peu marquées entre 2017 et 2018, aussi bien en termes d'activité que de rentabilité.

Perspectives

Ne pas succomber à la standardisation de l'offre en hébergement touristique devient l'enjeu essentiel pour le professionnel. L'offre qui fera la différence est certainement celle qui mixera des prestations de services pré et post hébergement dans une démarche continue d'amélioration de l'expérience client.

Le positionnement commercial et marketing doit être travaillé pour se démarquer. Dans la continuité, un référencement maîtrisé et des réservations en ligne doivent permettre de ne pas être ultra-dépendant des sites de réservations. Enfin, le gérant de gîtes ou de chambres d'hôtes se doit de suivre sa e-réputation.

Avec une ambition affichée par les pouvoirs publics d'atteindre la barre des 100 millions de touristes par an d'ici 2022, le marché des gîtes et chambres d'hôtes aura un rôle à jouer dans l'attractivité des territoires.

CAMPING

ÉVÈNEMENT CLÉ

En 20 ans, le nombre de campings classés 4 ou 5* a été multiplié par 2 (de 700 campings en l'an 2000 à 1430 en 2020).

Références Nationales Échantillon constant

	2017	2018
CA HT	184 161 €	192 063 €
Nombre UMO	2,05	2,01
CA/UMO	89 834 €	95 554 €
EBE	58 271 €	60 395 €
Résultat courant	32 940 €	34 141 €

CA = Chiffre d'affaires UMO = Unité main-d'œuvre en équivalent temps plein EBE = Excédent brut d'exploitation

Masse salariale / Chiffre d'affaires (Échantillon non constant)



Analyse

Le secteur continue sa progression en termes de chiffre d'affaires avec + 4,2 %. La maîtrise du nombre d'UMO conjuguée à une amélioration de la marge globale (+ 0,3 %) permet une amélioration de la rentabilité avec + 3,6 % pour l'EBE et le résultat courant.

Perspectives

La FNHPA (Fédération nationale de l'hôtellerie de plein air) annonce la signature d'un partenariat avec *Atout France* ouvrant aux campings français l'accès au portail www.france.fr, pour une nouvelle visibilité à l'international.

Les perspectives de croissance du marché ne sont plus l'apanage des territoires qui bordent le littoral atlantique ou méditerranéen. Le nord de la France et les territoires ruraux attirent de plus en plus.

Les fonds d'investissement et les groupes sont en concurrence pour racheter les campings indépendants (pour certains dont les dirigeants sont en fin de carrière), dans le but de les faire monter en gamme. Le marché est pour l'heure, très atomisé, avec seulement 15 % du parc regroupé sous enseigne. Enfin les réglementations environnementales, notamment sur le littoral, limitent la création de nouvelles unités. Une des conséquences est la possible survalorisation des établissements.

SANTÉ BIEN-ÊTRE



ÉVÈNEMENT CLÉ

3 actes d'accompagnement à la téléconsultation sont mis en place au 1^{er} janvier 2020 pour les infirmiers(ères).

INFIRMIER(ÈRE)

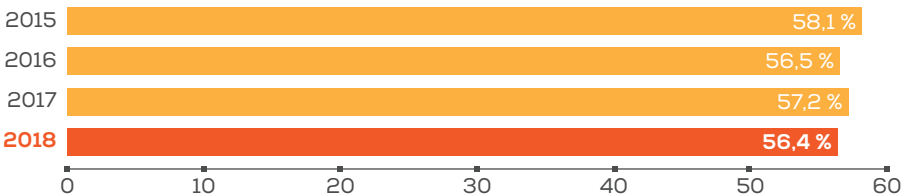
Références Nationales Échantillon constant

	2017	2018
Recettes	73 533 €	74 516 €
Nombre UMO	1,03	1,04
Résultat courant	42 956 €	42 879 €

CA = Chiffre d'affaires UMO = Unité main-d'œuvre en équivalent temps plein

Résultat courant / Recettes*

Échantillon non constant



* De 50 000 à 100 000 € de recettes.

Analyse

Le niveau de recettes des infirmiers(ères) libéraux(ales) est en très légère progression, avec un résultat courant stable en valeur. Cependant, le ratio de résultat courant sur recettes baisse de près d'un point, ceci étant principalement lié à une augmentation au 1^{er} janvier 2018 du poste impôts et taxes (CSG/CRDS). A contrario, le poste de charges sociales dirigeant est en régression (- 4,5 %), malgré un résultat stable.

Perspectives

Depuis le 1^{er} mars 2019, les pharmaciens peuvent procéder à la vaccination contre la grippe saisonnière. Les officines vont donc désormais concurrencer les infirmiers sur ce type d'actes. Les infirmiers se doivent donc de trouver de nouvelles pistes pour maintenir leur niveau de recettes, tel que la pratique avancée. Le statut d'IPA (infirmiers en pratique avancée) peut en effet permettre une délégation de certains actes des médecins vers les infirmiers, dans un contexte et des pathologies bien définis.

L'implication des infirmiers dans une SISA (Société Interprofessionnelle de Soins Ambulatoires) peut également être source de diversification des recettes pour les infirmiers, par le biais des ACI (Accords Conventuels Interprofessionnels) accordés aux Maisons de Santé Pluridisciplinaires.

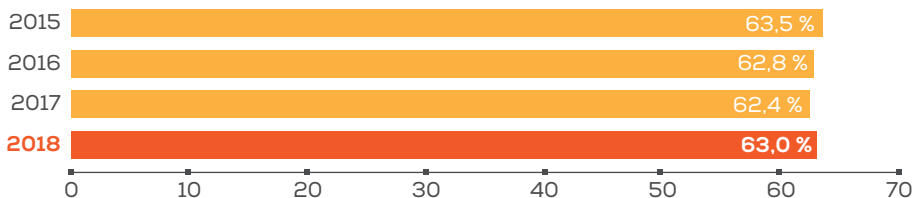
OPTIQUE

Références Nationales Échantillon constant

	2017	2018
CA HT	365 577 €	384 263 €
Nombre UMO	2,88	3,11
CA/UMO	126 936 €	123 557 €
Marge/UMO	79 916 €	78 345 €
EBE	75 638 €	82 055 €
Résultat courant	59 955 €	67 223 €

CA = Chiffre d'affaires UMO = Unité main-d'œuvre en équivalent temps plein EBE = Excédent brut d'exploitation

Taux de marge globale Échantillon non constant



Analyse

Face à une augmentation du niveau d'activité de plus de 5 % et du taux de marge de plus de 0,5 point, le CA et la marge par personne se sont dégradés sur 2018 par rapport à 2017, ceci étant principalement lié à l'augmentation de 8 % des effectifs (tant salariés que non salariés). Cependant, la maîtrise des charges courantes a permis une amélioration de la rentabilité des opticiens, tant en termes d'EBE (+ 8,5 %) que de résultat (+ 12 %).

Après plusieurs années consécutives d'érosion, le taux de marge repart à la hausse en 2018.

Perspectives

De nombreuses mutations sont en cours sur le métier de l'optique. Outre les évolutions sur la formation des opticiens, l'application de la réforme 100 % Santé au 1^{er} janvier 2020, implique un zéro reste à charge pour les dépenses d'optique. Cette dernière oblige les opticiens à proposer à leurs clients un équipement sans reste à charge. Cependant, les clients resteront libres de choisir ces lunettes ou de payer un reste à charge.

La deuxième évolution importante concerne la mise en place, au 1^{er} janvier 2020 également, du devis normalisé en optique, qui intègre bien évidemment le zéro reste à charge.

Deux nouvelles prestations voient également le jour au 1^{er} janvier 2020 pour les opticiens : la prestation d'adaptation et d'appairage. La prestation d'adaptation (cotée au maximum à 10 €) concerne les renouvellements d'équipements, suite à la réalisation d'un examen de la réfraction. Quant à la prestation d'appairage, cotée entre 5 et 15 €, elle concerne les clients ayant besoin de deux types de verres différents.

ÉVÈNEMENT CLÉ

Une entreprise de coiffure sur quatre exerce uniquement à domicile.

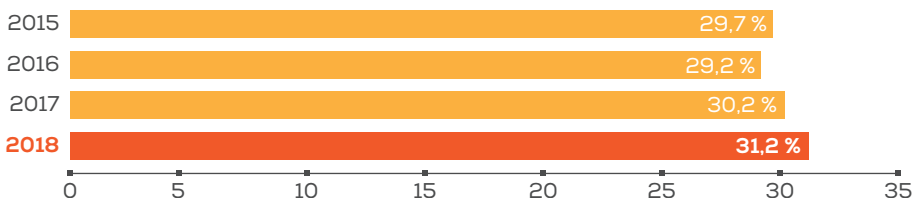
COIFFURE

Références Nationales Échantillon constant

	2017	2018
CA HT	88 202 €	88 334 €
Nombre UMO	2,23	2,24
CA/UMO	39 552 €	39 435 €
Marge/UMO	35 375 €	35 330 €
EBE	22 451 €	21 624 €
Résultat courant	20 165 €	19 617 €

CA = Chiffre d'affaires UMO = Unité main-d'œuvre en équivalent temps plein EBE = Excédent brut d'exploitation

Masse salariale / Chiffre d'affaires Échantillon non constant



Analyse

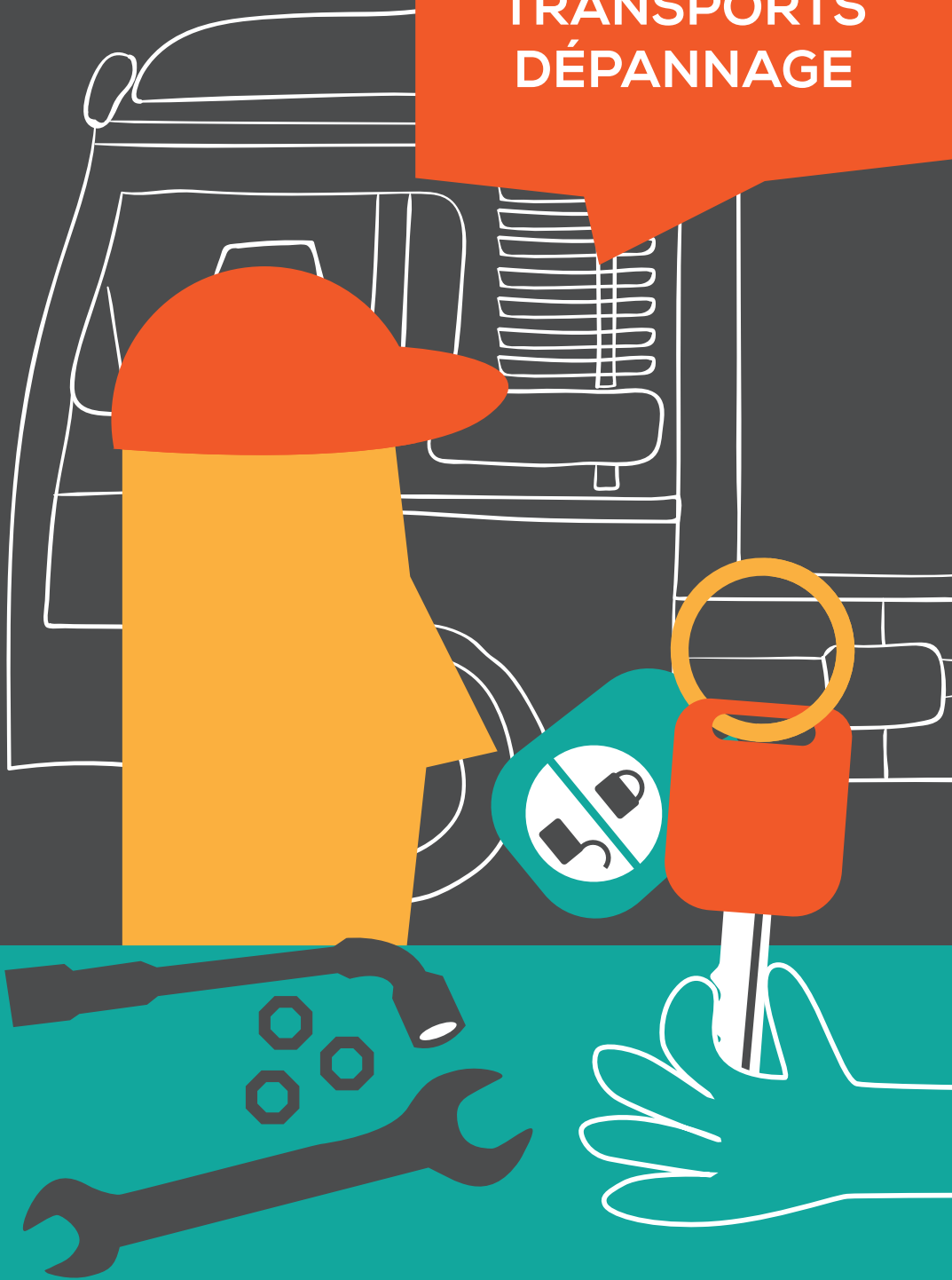
Les niveaux d'activité et de marge restent stables, avec un chiffre d'affaires légèrement supérieur à 88 000 €. Malgré un nombre d'UMO constant, le ratio de masse salariale sur chiffre d'affaires augmente à nouveau d'un point, pour la deuxième année consécutive. La conséquence est une dégradation de la rentabilité des salons de coiffure, que ce soit en termes d'EBE (- 3,7 %) ou de résultat (- 6,6 %).

Perspectives

Face à un nombre de visites annuelles en régression importante (6,6 visites en moyenne par an en 2018, contre 7,8 visites en 2017), les coiffeurs doivent trouver des sources de diversification.

Suite à la mode de la barbe chez les hommes, les prestations de barbier restent un vecteur de croissance non négligeable pour les salons. De nouvelles tendances apparaissent, telles que la coloration de la barbe, les extensions de barbe, le rasage à la vapeur, etc. Dans la lignée du soin de la barbe et pour compenser un éventuel retournement de la mode de la barbe, le soin du visage (nécessitant une formation) peut être source de diversification et de nouvelles prestations au bénéfice des clients, notamment des hommes.

TRANSPORTS DÉPANNAGE



TAXI

ÉVÈNEMENT CLÉ

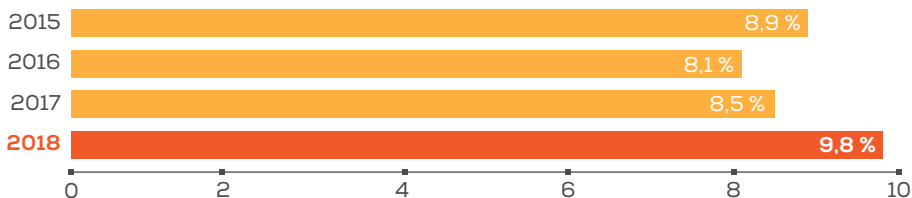
Vahana, le premier taxi volant électrique pour les zones urbaines, est prévu pour les Jeux Olympiques de 2024 à Paris.

Références Nationales Échantillon constant

	2017	2018
CA HT	102 257 €	104 865 €
Nombre UMO	1,81	1,82
CA/UMO	56 496 €	57 618 €
EBE	33 001 €	33 179 €
Résultat courant	25 894 €	25 754 €

CA = Chiffre d'affaires UMO = Unité main-d'œuvre en équivalent temps plein EBE = Excédent brut d'exploitation

Dépense d'énergie / Chiffre d'affaires Échantillon non constant



Analyse

La hausse de l'activité constatée en 2017 se poursuit et s'accélère : le chiffre d'affaires par UMO augmente de 1 100 € en 2018 par rapport à 2017. Cette croissance s'explique en partie par la hausse, depuis le 1^{er} janvier 2018, des tarifs des courses de VTC de 15 %, ce qui a limité la concurrence. L'année 2018 est marquée par la hausse du prix du carburant : les dépenses énergétiques représentent près de 10 % du chiffre d'affaires.

Perspectives

Le ministère de l'Économie et des Finances a publié un arrêté relatif à la régularisation des tarifs des courses de taxi applicable depuis le 1^{er} janvier 2019. Le montant d'une course type est revalorisé de 2,6 %. Le chiffre d'affaires des taxis pourrait donc poursuivre sa hausse.

En zone rurale notamment, la concurrence risque d'être rude : les associations sont autorisées à organiser des services de transports d'utilité sociale depuis août 2019. En effet, les utilisateurs ne seraient pas uniquement les bénéficiaires des minima sociaux mais également les personnes résidant en zone rurale.

TRANSPORT ROUTIER

ÉVÉNEMENT CLÉ

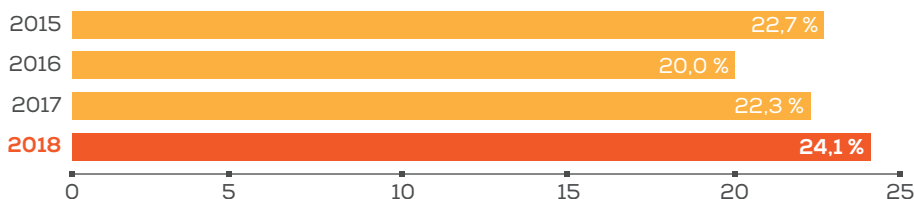
Le gaz naturel véhicule (GNV) ou le bioGNV (biométhane), 20 à 30 % moins chers que le diesel, deviennent plus attractifs dans le contexte de la hausse du prix du gasoil.

■ Références Nationales Échantillon constant

	2017	2018
CA HT	501 440 €	557 756 €
Nombre UMO	4,54	4,77
CA/UMO	110 449 €	116 930 €
EBE	67 677 €	66 256 €
Résultat courant	43 434 €	44 038 €

CA = Chiffre d'affaires UMO = Unité main-d'œuvre en équivalent temps plein EBE = Excédent brut d'exploitation

■ Dépense d'énergie / Chiffre d'affaires Échantillon non constant



■ Analyse

L'activité des transporteurs routiers a été dynamique en 2018: le secteur embauche (+ 5,1 % des effectifs) et le chiffre d'affaires augmente (+ 11,2 %). Les feux sont au vert. Toutefois, le poids des factures énergétiques pèse. Elles représentent près d'un quart du chiffre d'affaires réalisé en 2018. Les redevances de crédit-bail augmentent de 22 % sur un an, ceci étant lié à un renouvellement de la flotte et à des pratiques de paiement différentes.

Perspectives

Malgré la croissance de la livraison liée au développement du e-commerce, les transporteurs routiers ressentent un ralentissement de leur activité en 2019 et sont peu optimistes quant à une reprise de l'activité. En effet, les petites entreprises de transport peinent à répondre aux cahiers des charges des grands groupes de vente en ligne. Parmi les plus de 210 000 salariés conduisant des poids lourds, près d'un sur cinq est conducteur de véhicules utilitaires légers.

En outre, les difficultés de recrutement perdurent, ce qui impacte les performances des entreprises. Fin septembre 2019, la Fédération Nationale des Transports Routiers et l'Agence Nationale pour l'Amélioration des Conditions de Travail ont signé un accord visant à améliorer la qualité de vie au travail et à rendre le métier plus attractif.

GARAGE

ÉVÉNEMENT CLÉ

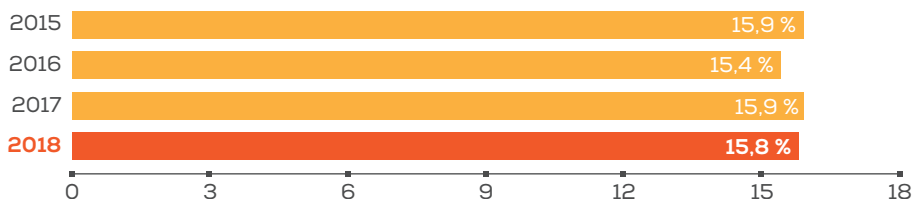
Depuis avril 2019, les réparateurs automobiles ont l'obligation d'informer le consommateur sur la disponibilité des pièces issues de l'économie circulaire à la place des pièces neuves.

Références Nationales Échantillon constant

	2017	2018
CA HT	502 880 €	546 099 €
Nombre UMO	3,73	3,80
CA/UMO	134 820 €	143 710 €
Marge/UMO	57 850 €	60 103 €
EBE	51 479 €	52 671 €
Résultat courant	40 877 €	42 002 €
Taux de marge globale	42,9 %	41,8 %

CA = Chiffre d'affaires UMO = Unité main-d'œuvre en équivalent temps plein EBE = Excédent brut d'exploitation

Masse salariale / Chiffre d'affaires Échantillon non constant



Analyse

Malgré une hausse de près de 6 % des charges courantes, l'activité des garagistes a été porteuse sur l'année 2018. La rentabilité économique est positive: hausse du chiffre d'affaires (+ 8,6 %), de la valeur ajoutée, de l'EBE ou encore du résultat courant. L'augmentation du chiffre d'affaires absorbe totalement la hausse de la masse salariale (+ 8,8 %), alors que les effectifs n'augmentent que de 1,8 %.

Perspectives

Le projet de Loi d'Orientation des Mobilités (LOM), adopté par l'Assemblée Nationale en septembre 2019, prévoit la libéralisation des pièces détachées automobiles visibles. Ainsi, les consommateurs pourront bénéficier de prix plus bas et les petits équipementiers de l'ouverture du marché.

Les véhicules écoénergétiques sont de plus en plus prisés et le marché va se développer dans les années à venir. Dans dix ans, la voiture ne sera plus celle d'aujourd'hui. Les professionnels de la réparation automobile doivent donc s'adapter à ces véhicules plus sophistiqués et la formation, initiale et continue, est un enjeu important pour la profession afin de pouvoir répondre à la demande des clients.

CONSEIL &
EXPERTISE
COMPTABLE



Avec les conseillers
Cerfrance à mes côtés,
je garde le cap en toute sérénité.

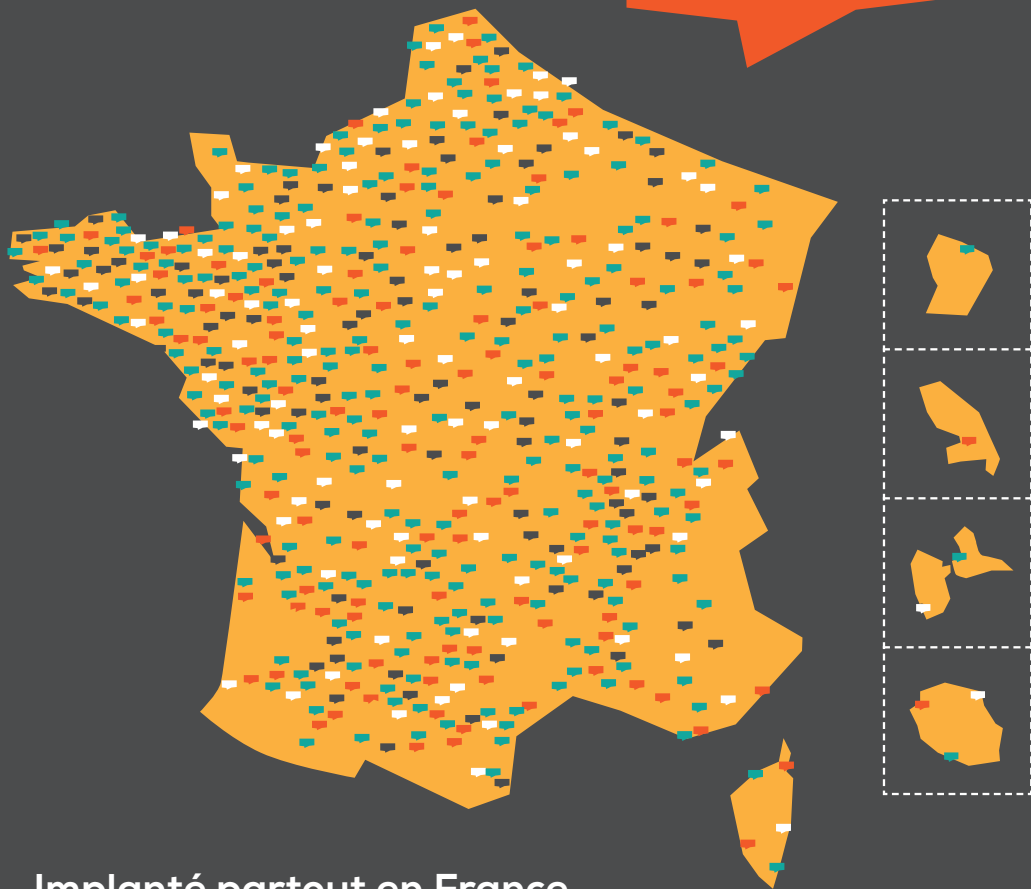


Les experts Cerfrance accompagnent au quotidien
plus de 320 000 entrepreneurs dans leur performance et leur croissance.

CERFRANCE

Le Réseau de conseil et d'expertise comptable

320 000 clients
700 agences
13 000 collaborateurs



Implanté partout en France,
le partenaire privilégié
de la performance
des chefs d'entreprise.

CERFRANCE
entreprendre, ensemble

The logo graphic consists of four stylized human figures in orange, teal, red, and white, arranged in a cluster.