



Optique : ratios clés 2018

Réseau Professions de Santé

Véronique Budin, Référent Métier
Optique

Septembre 2018

kpmg.fr



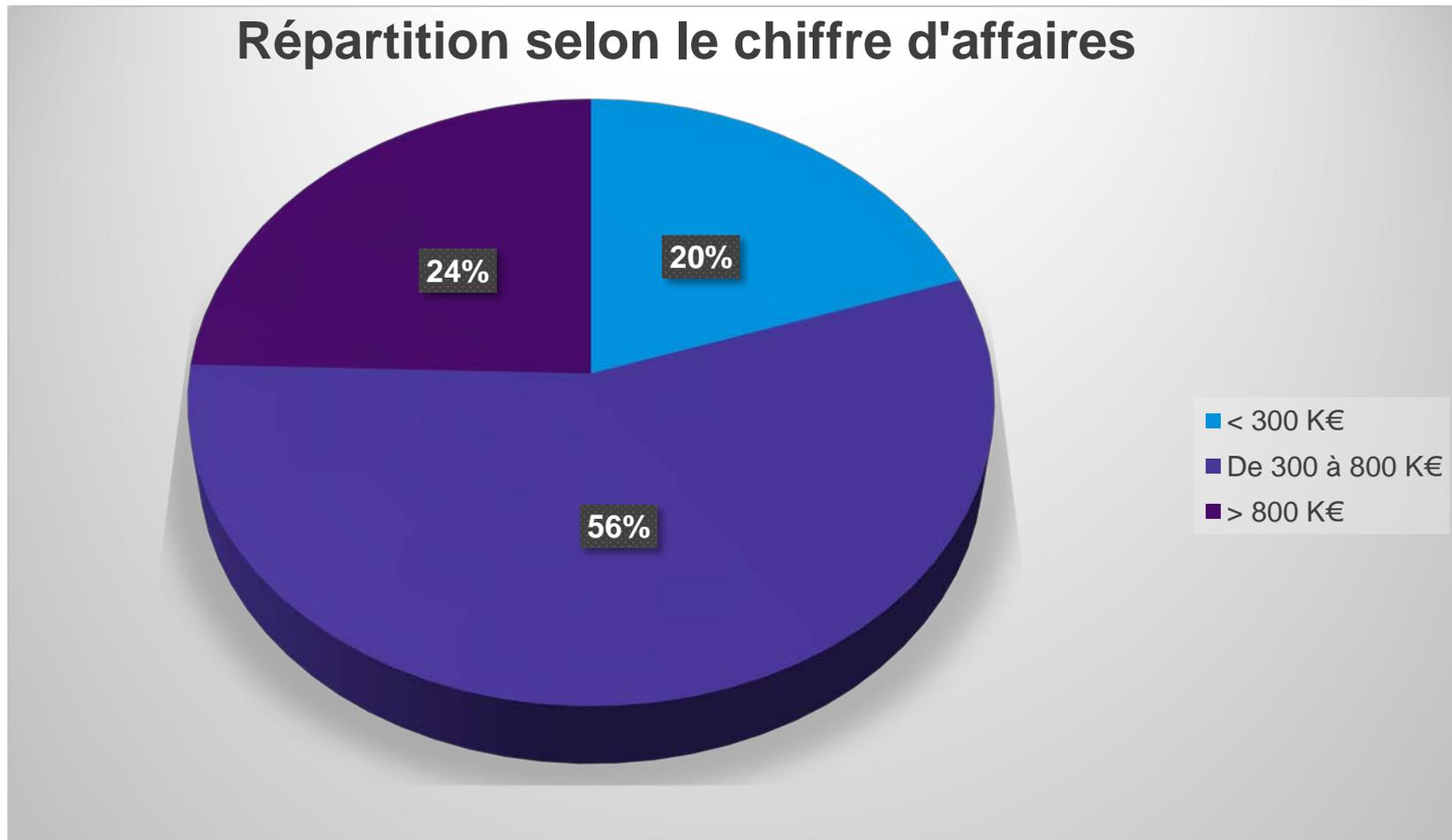


Sommaire

- 1 Population étudiée
- 2 Identification des indicateurs clés
- 3 Analyse du chiffre d'affaires et des marges
- 4 Analyse des rentabilités
- 5 Analyse des résultats
- 6 Analyse de la structure financière

1. Population étudiée

Répartition des entreprises selon le chiffre d'affaires

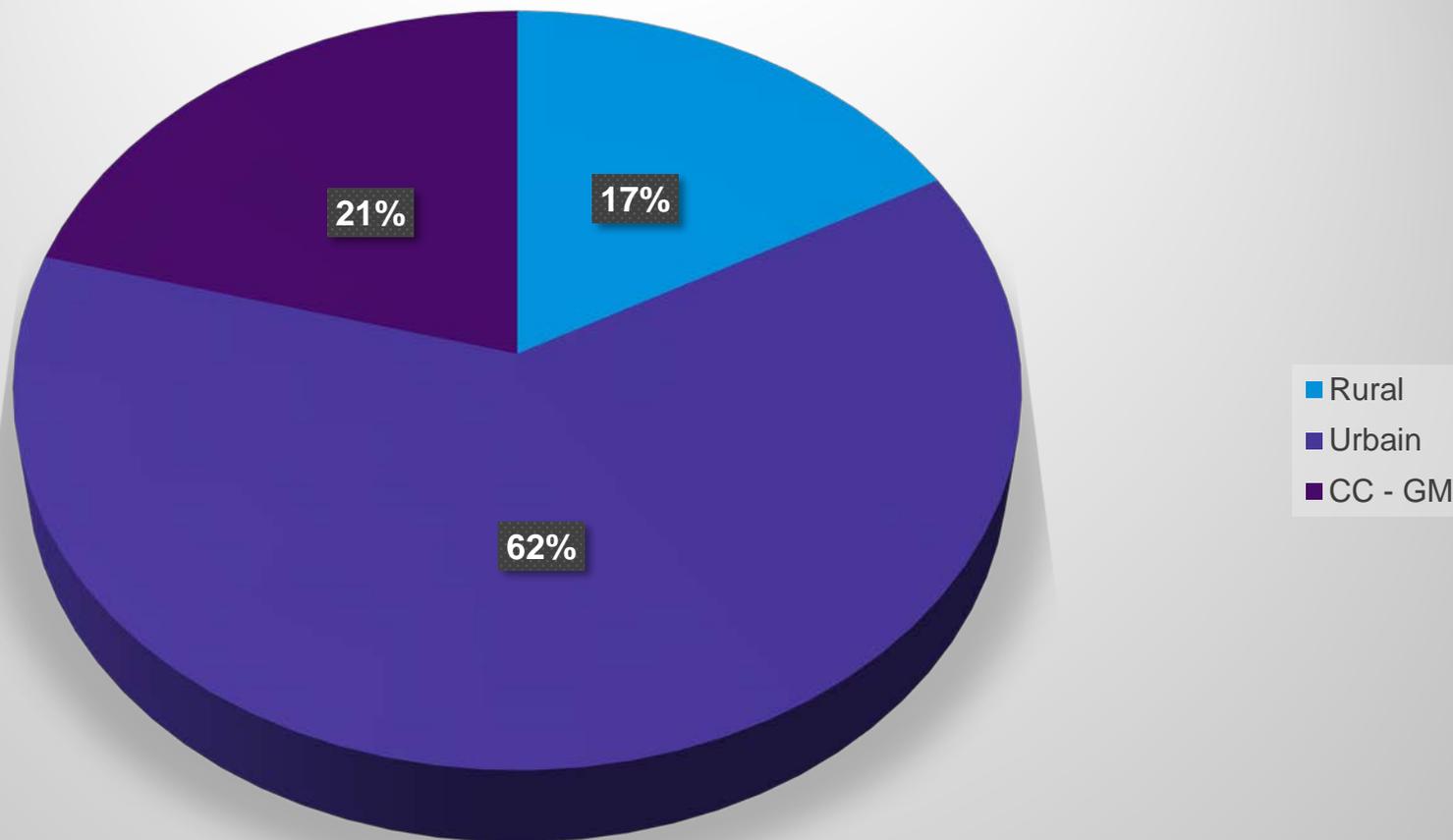


Les modalités d'extraction des données ont évolué sur ce millésime des moyennes professionnelles 2018.

L'échantillon comprend 106 entreprises disposant, pour la plupart, d'un magasin (certaines exploitent deux ou plusieurs magasins).

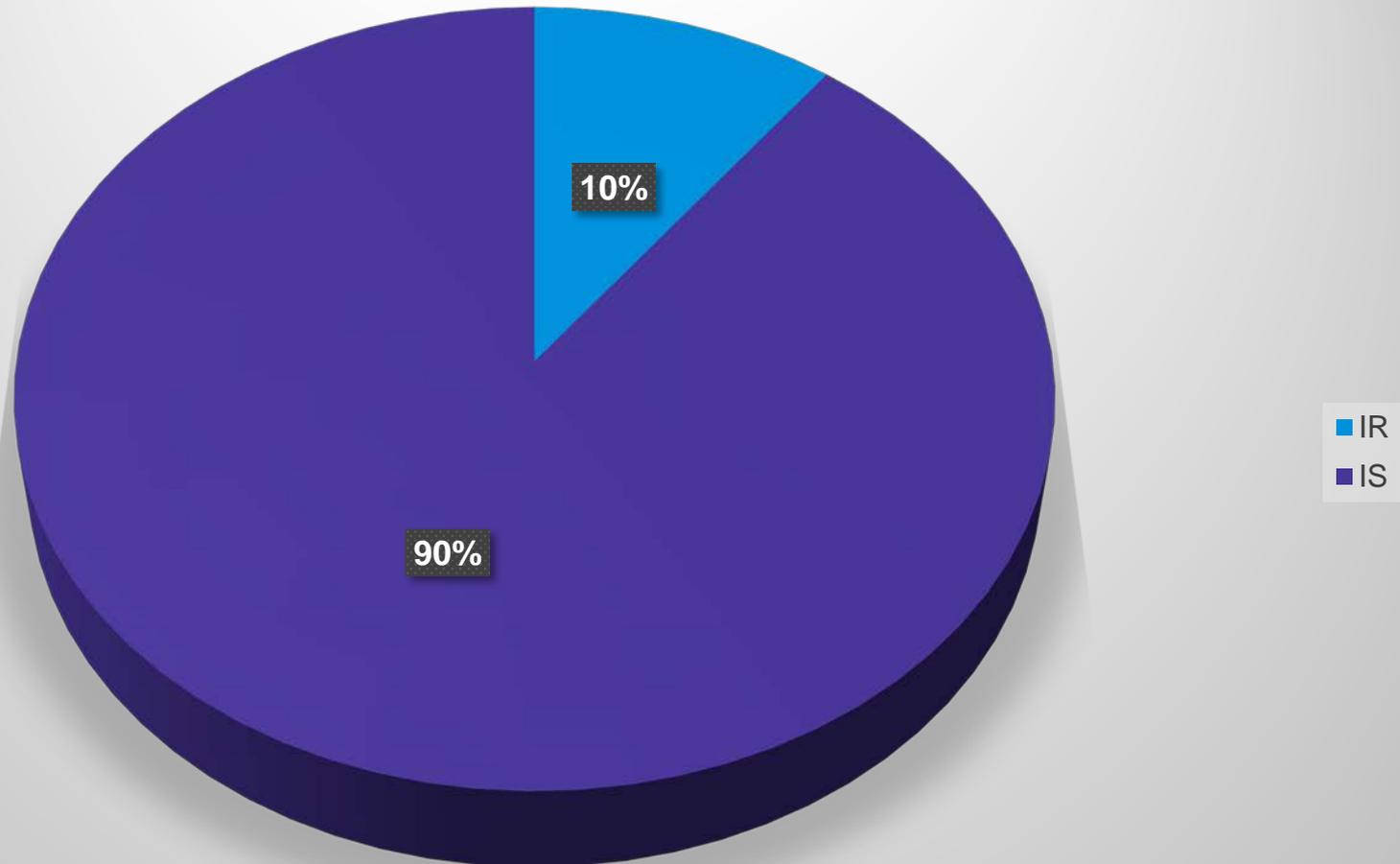
Répartition des entreprises selon la typologie

Répartition selon l'emplacement



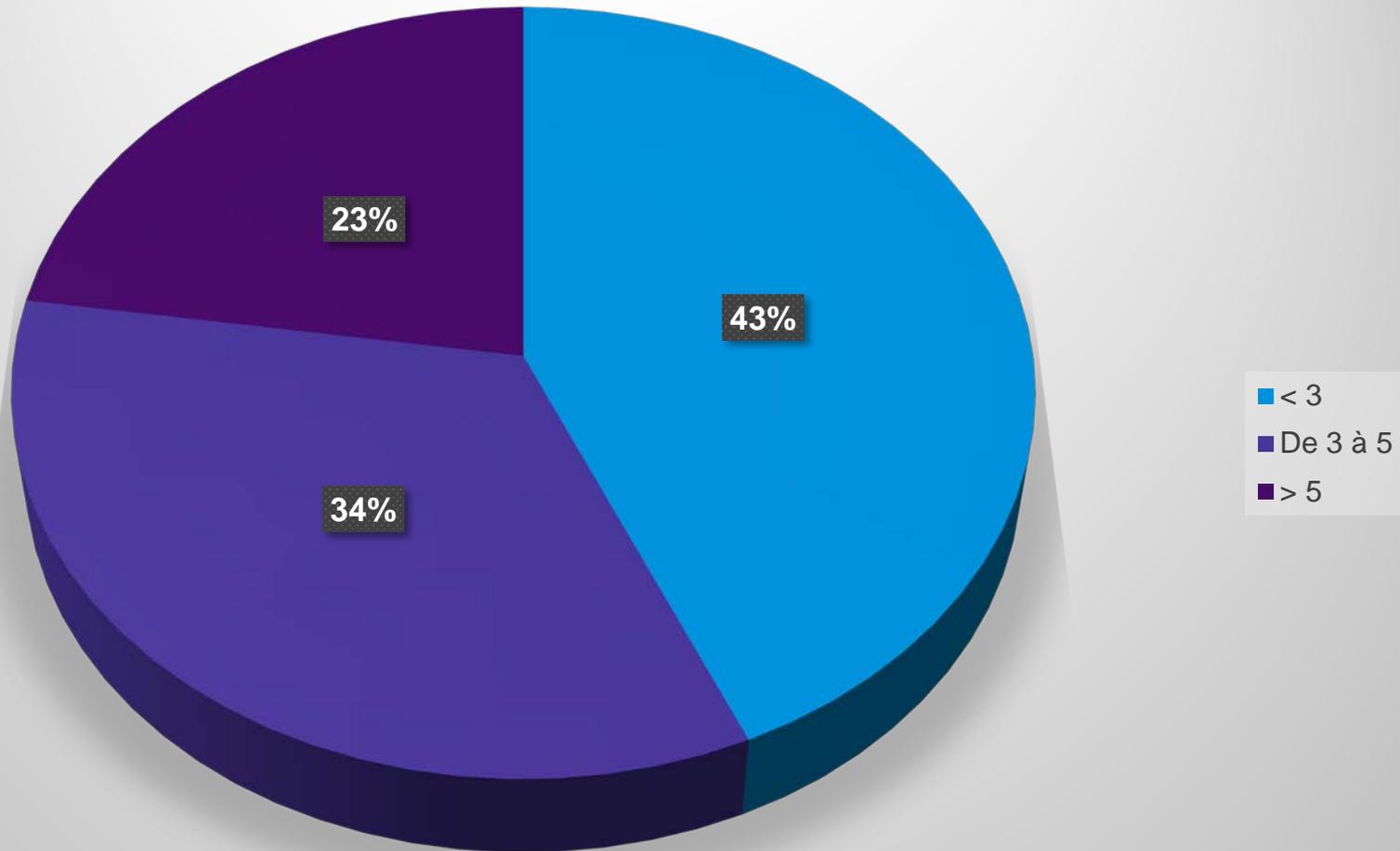
Répartition des entreprises selon le régime d'imposition

Répartition selon le régime d'imposition



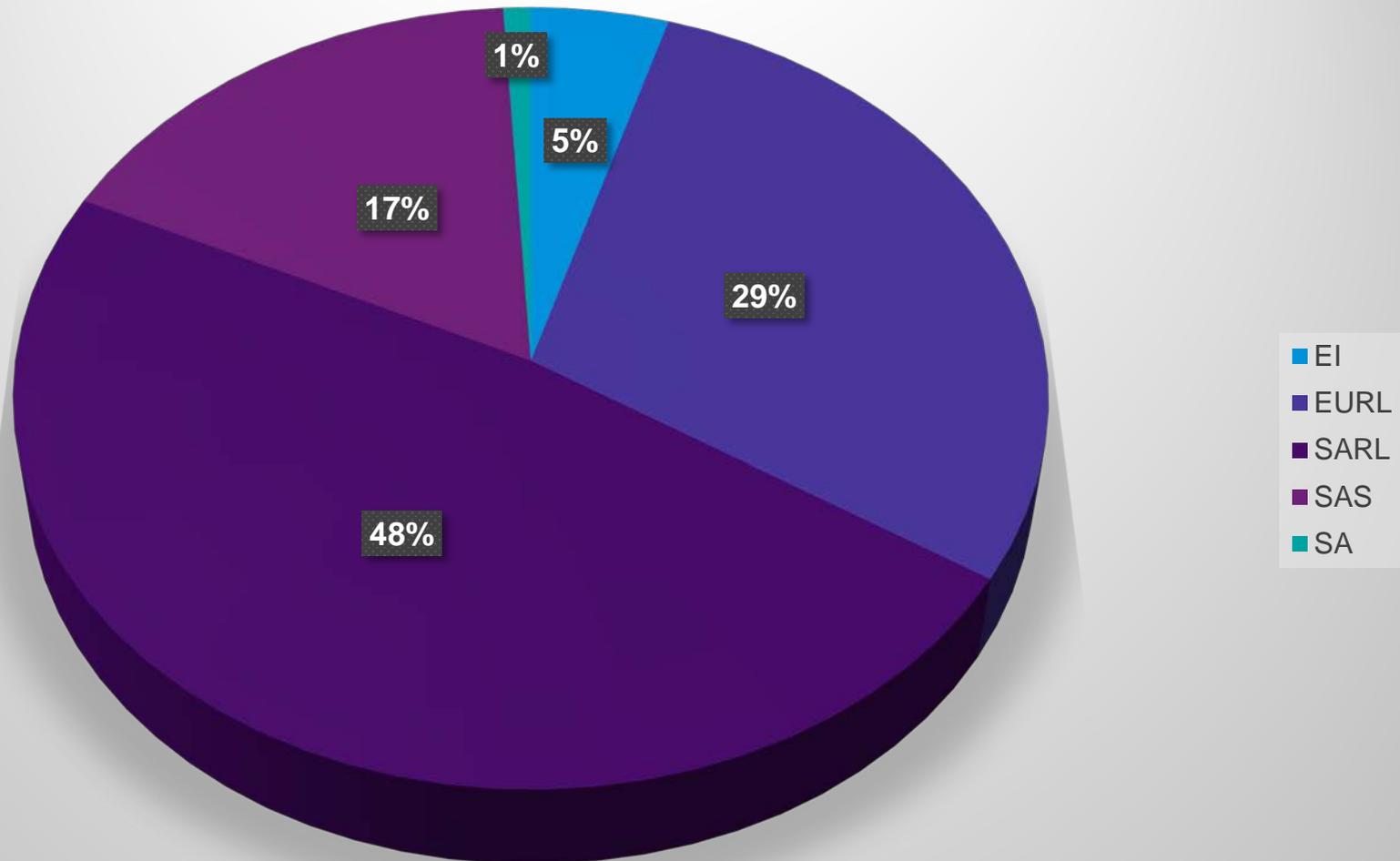
Répartition des entreprises selon l'effectif

Répartition selon le nombre de salariés



Répartition des entreprises selon la forme juridique

Répartition selon la forme juridique



2. Identification des indicateurs clés

Présentation économique du compte de résultat

La présentation financière du compte de résultat s'appuie sur la notion de « soldes intermédiaires de gestion ».

Ces éléments mettent en évidence le « business model » de l'entreprise :

- I Marge commerciale
- I Valeur ajoutée produite
- I Performance commerciale et de gestion
- I Excédent brut d'exploitation
- I Résultat

Modèle de compte de résultat →

CA HT
- Achats marchandises
- Variation de stock
+ Coopération commerciale et ristournes
Marge commerciale
- Charges externes – transferts charges
<i>dont locations immobilières</i>
Valeur ajoutée
- Impôts et taxes
- Salaires et traitements hors dirigeants
- Charges sociales hors dirigeants
- Autres charges
+ Autres produits
Performance commerciale et de Gestion (PCG)
- Salaires et Cotisations sociales Dirigeants
- Prestations Dirigeants
- Cotisations sociales Dirigeants (Entreprise individuelle)
Excédent brut d'exploitation (EBE)
- Dotations aux amortissements et provisions
- Intérêts sur emprunts
- Autres charges financières
+ Autres produits financiers
- Charges exceptionnelles
+ Produits exceptionnels
- Impôts sociétés
Résultat
+ Dotation amortissements provisions
- Reprise amortissements provisions
Capacité d'autofinancement

3. Analyse du chiffre d'affaires et des marges

Évolution du chiffre d'affaires hors taxes

Année	CA en K€
2017	665,04
2016	665,61
Variation	-0,09%

Les modalités d'extraction des données ayants évoluées cette année, notre échantillon présente un chiffre d'affaires moyen inférieur à notre édition 2016.

Entre 2016 et 2017, on observe une baisse modérée de l'activité.

En comparaison, la progression constatée entre 2015 et 2016 était de + 0,97%.

L'année 2017 a été marquée par la réforme des contrats responsables et le plafonnement des remboursements.

Évolution du chiffre d'affaires 2017 / 2016 selon la typologie des entreprises

	2017 (K€)	2016 (K€)	Variation
Zone Rurale	260,21	263,49	-1,24%
Zone Urbaine	745,78	751,12	-0,71%
Centre Commercial / Galerie marchande	754,07	738,07	2,17%

La baisse du chiffre d'affaires est marquée dans les magasins situés en zone rurale et en zone urbaine.

Ces deux segments représentent 79% de notre échantillon.

Ratios clés : calcul de la marge

Date de clôture	31/12/2017
Durée	12 mois

	Exercice N (K€)	%
CA HT	665	100%
- Achats marchandises	231	34,77%
- Variation de stock	11	1,65%
+ Coopération commerciale et ristournes	0	0
= Marge commerciale	423	63,58%

Analyse de la marge brute

	Marge brute en %	Evolution
2017	63,58%	-0,24
2016	63,82%	

La marge brute en % diminue légèrement de 0,24.

Cette évolution traduit une légère détérioration des prix de vente.

Le business model des magasins d'Optique est actuellement basé sur ce format de marge commerciale.

Taux de la marge brute commercial par catégories de ventes

	Taux de marge
Optique	63,89%
Solaire	37,84%
Contactologie	32,10%
Autres	NS

Les ventes d'optique sont celles qui dégagent le taux de marge le plus important.

La contactologie est fortement concurrencée et demeure une activité à plus faible marge. Ces produits ne nécessitent pas l'intervention d'un professionnel opticien, cela laisse le champs libre aux autres réseaux de distribution, notamment la vente en ligne.

4. Analyse des rentabilités

Charges externes

	2017	2016
Charges externes / CA	23,98%	23,42%
<i>Dont loyers / CA</i>	5,56%	
<i>Dont redevances franchises / CA</i>	3,21%	

Les charges externes sont composées des loyers, des services extérieurs, de la publicité, des redevances de franchise et de communication.

Charges externes selon l'implantation de l'entreprise

Implantation	Charges externes / CA 2017	Charges externes / CA 2016	Variation
Urbain	21,79%	20,89%	0,90
Rural	22,13%	23,05%	-0,92
Centre commercial	25,50%	24,94%	0,56

Frais de personnel (hors dirigeant)

	2017	2016
Frais de personnel/CA	18,82%	18,79%
Evolution	0,03	

Effectif Moyen à la vente	4,82
----------------------------------	-------------

CA TTC / Effectif Moyen à la vente	169,75 K€
---	------------------

Les charges de personnel sont stables.

La hausse de 1% du CICE en 2017 n'a pas eu d'effet.

Frais de personnel (hors dirigeant) selon l'effectif

Effectif	Frais de personnel / CA 2017	Frais de personnel / CA 2016	Variation
< 3 salariés	14,82%	15,45%	-0,63
De 3 à 5 salariés	20,10%	19,55%	0,55
> 5 salariés	24,57%	24,04%	0,53

Le ratio frais de personnel/CA s'entend frais de personnel hors dirigeants/CA HT.

Les opticiens ont été vigilants et ont maintenus rigoureusement leurs frais de personnel.

Frais de personnel (hors dirigeant) selon la typologie de l'entreprise

Implantation	Frais de personnel / CA 2017	Frais de personnel / CA 2016	Variation
Urbain	18,71%	18,26%	0,45
Rural	18,56%	19,27%	-0,71
Centre commercial/ Galerie marchande	19,37%	19,99%	-0,62

Ratios clés : calcul des rentabilités

Date de clôture	31/12/2017
Durée	12 mois

	Exercice N (K€)	%
Marge commerciale	423	63.58%
- Charges externes – transferts charges	160	24,06%
<i>dont locations immobilières</i>	29	5.2%
- Impôts et taxes	9	1.35%
- Salaires et charges sociales hors dirigeants	125	18,80%
- Autres charges	0	0%
+ Autres produits	5,5	0,84%
Performance Commerciale et de Gestion (PCG)	134,5	20,21%

Performance commerciale et de gestion

	2017	2016
Performance commerciale et de gestion / CA	20,21%	20,86%
Variation	-0,65	

Performance commerciale et de gestion selon le nombre de salariés

	Performance commerciale et de gestion / CA 2017	Performance commerciale et de gestion / CA 2016	Evolution
< 3 salariés	22,87%	23,16%	-0,29
De 3 à 5 salariés	20,84%	21,99%	-1,15
> 5 salariés	14,18%	14,73%	-0,55

Performance commerciale et de gestion selon la typologie des entreprises

	Performance commerciale et de gestion / CA 2017	Performance commerciale et de gestion / CA 2016	Evolution
Urbain	20,91%	22,24%	-1,33
Rural	23,16%	21,60%	1,56
Centre commerciale / Galerie marchande	15,71%	16,11%	-0,40

La PCG évolue positivement uniquement dans les magasins se situant en zone rurale.

Excédent Brut d'Exploitation (EBE)

Date de clôture	31/12/2017
Durée	12 mois

	Exercice N (K€)	%
Performance Commerciale et de Gestion (PCG)	134,5	20,21%
- Salaires des dirigeants	45	6,77%
- Prestations dirigeants	0	0%
- Cotisations sociales des dirigeants	22,5	3,31%
Excédent Brut d'Exploitation (EBE)	67	10,13%

Variation EBE 2017/2016

	2017	2016
Excédent Brut d'Exploitation / CA	10,13%	10,96%
Variation	-0,83	

On constate une érosion du taux d'EBE fragilisant les entreprises.

EBE selon la typologie des entreprises

	EBE / CA 2017	EBE / CA 2016	Evolution
Urbain	9,88%	11,59%	-1,71
Rural	10,87%	8,71%	2,16
Centre commerciale / Galerie marchande	10,28%	10,89%	-0,61

EBE selon le nombre de salariés

	EBE / CA 2017	EBE / CA 2016	Evolution
< 3 salariés	9,58%	10,74%	-1,16
De 3 à 5 salariés	10,78%	11,47%	-0,69
> 5 salariés	10,22%	10,60%	-0,38

Les entreprises ayant un effectif inférieur à 3 salariés réalisent les économies de charges les plus importantes (charges externes, charges de personnel).

EBE selon le chiffre d'affaires

	EBE / CA 2017	EBE / CA 2016	Evolution
< 300 K€	8,53%	9,65%	-1,12
De 300 à 800 K€	9,65%	11,15%	-1,50
> 800 K€	12,52%	11,57%	0,95

5. Analyse des résultats

Ratios clés : calcul du résultat

Date de clôture	31/12/2017	
Durée	12 mois	
	Exercice N (K€)	%
Excédent brut d'exploitation (EBE)	67	10,13%
- Dotations aux amortissements et provisions	13,5	2,08%
- Intérêts sur emprunts	5	0,75%
- Autres charges financières	0	0%
+ Autres produits financiers	0	0%
- Charges exceptionnelles	0	0%
+ Produits exceptionnels	0	0%
- Impôts sociétés	7	1,07%
Résultat	41,5	6,23%

Analyse des résultats

	2017 (K€)	2016 (K€)
Résultat moyen	49,32	48,35

	2017 (%)	2016 (%)	Evolution
Taux de résultat/CA	6,23	6,73	-0,50

Le taux de résultat baisse faiblement (-0,50).

Entreprises soumises à l'impôt sur le revenu

	2017 (K€)	2016 (K€)
Résultat moyen	33,97	37,12

	2017 (%)	2016 (%)	Evolution
Taux de résultat/CA	8,08	8,40	-0,32

Peu d'entreprises exercent encore sous le régime fiscal (IR). Dans notre échantillon, elles représentent 10%.

Entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés

	2017 (K€)	2016 (K€)
Résultat moyen	51,09	49,65

	2017 (%)	2016 (%)	Evolution
Taux de résultat/CA	6,01	6,53	-0,52

6. Analyse de la structure financière

Fonds de roulement

	2017 (K€)	2016 (K€)
Fonds de roulement	197,98	187,30
	+10,68 K€	

Evolution (%)

+5,70

Besoin en fonds de roulement

	2017 (K€)	2016 (K€)
BFR	78,70	77,52

Evolution (%) +1,52

Pour rappel, le BFR se calcule de la manière suivante :

BFR = Stock + Créances Tiers payant clients + Autres créances – Dettes fournisseurs – Dettes Sociales et fiscales – Autres dettes

Trésorerie

	2017 (K€)	2016 (K€)
Trésorerie	119,25	109,75

Evolution (%)

+8,66

La trésorerie moyenne augmente légèrement.

Ce montant moyen cache des disparités.

Ratios moyens des éléments du besoin en fonds de roulement

	2017	2016
Crédit Clients (en jours)	23,49	23,56
Créances clients / CA TTC	6,53%	6,54%
Crédit Fournisseurs (en jours)	72,9	71,2
Rotation du stock (en jours)	143,54	138,43
% du stock / CA HT	15,97%	15,70%



Contacts:

Véronique Budin
Référent Métier Optique
Tél. : 06 03 51 35 30
vbudin@kpmg.fr

Virginie Sablé
Responsable Développement
Franchise et Réseaux
Tél. : 06 27 21 11 86
vsable@kpmg.fr

kpmg.fr



Les informations contenues dans ce document sont d'ordre général et ne sont pas destinées à traiter les particularités d'une personne ou d'une entité. Bien que nous fassions tout notre possible pour fournir des informations exactes et appropriées, nous ne pouvons garantir que ces informations seront toujours exactes à une date ultérieure. Elles ne peuvent ni ne doivent servir de support à des décisions sans validation par les professionnels ad hoc. KPMG S.A. est le membre français du réseau KPMG International constitué de cabinets indépendants adhérents de KPMG International Cooperative, une entité de droit suisse (« KPMG International »). KPMG International ne propose pas de services aux clients. Aucun cabinet membre n'a le droit d'engager KPMG International ou les autres cabinets membres vis-à-vis des tiers. KPMG International n'a le droit d'engager aucun cabinet membre.

© 2018 KPMG S.A., société anonyme d'expertise comptable et de commissariat aux comptes, membre français du réseau KPMG constitué de cabinets indépendants adhérents de KPMG International Cooperative, une entité de droit suisse. Tous droits réservés. Le nom KPMG et le logo sont des marques déposées ou des marques de KPMG International.