



# Optique : ratios clés 2019

**Réseau Professions de Santé**

Véronique Budin, Référent Optique

Septembre 2019



# 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

Population  
étudiée

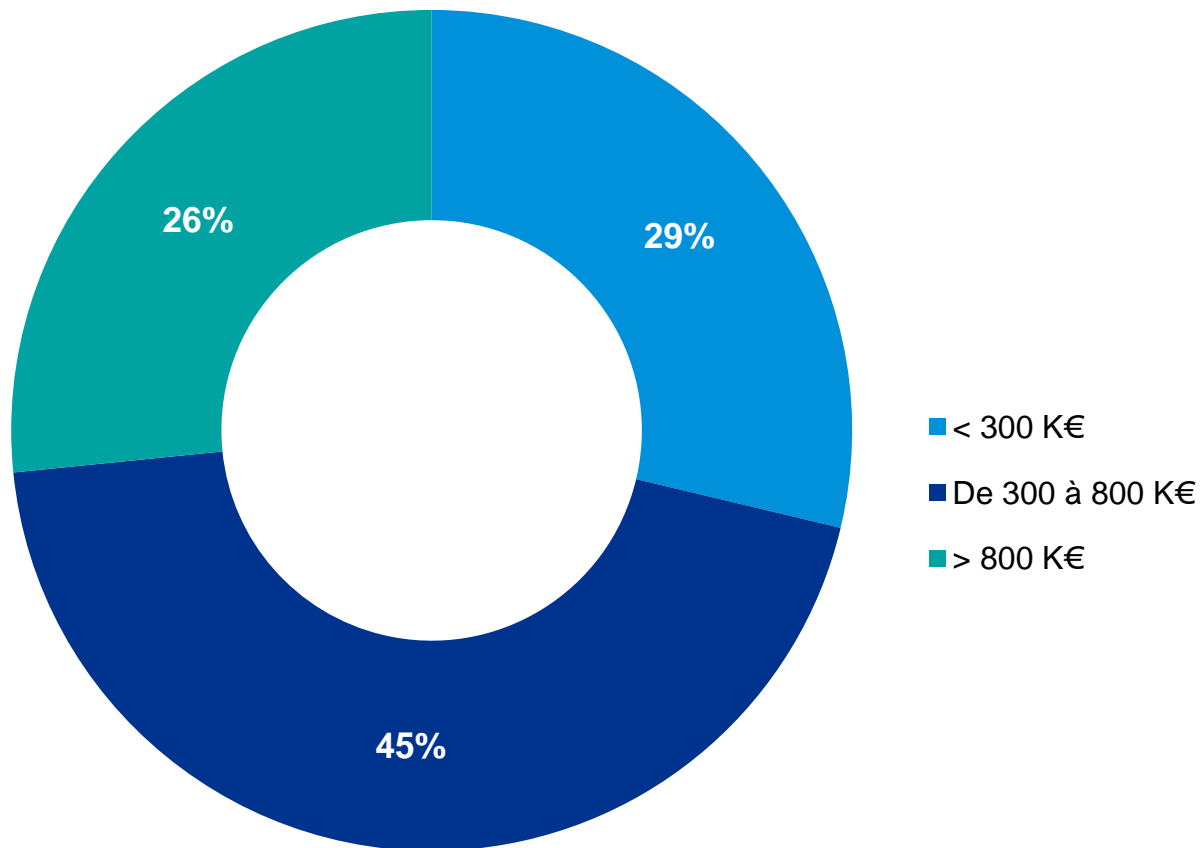


# Introduction - Présentation de l'étude

Diversifications, stratégies digitales, nouveaux services, ventes en ligne et à domicile : les acteurs du secteur repensent leurs modèles économiques et financiers pour appréhender au mieux les bouleversements du secteur à l'horizon 2020. Les Moyennes Professionnelles Optique KPMG vous proposent des données chiffrées sur le secteur de l'optique pour optimiser votre pilotage.

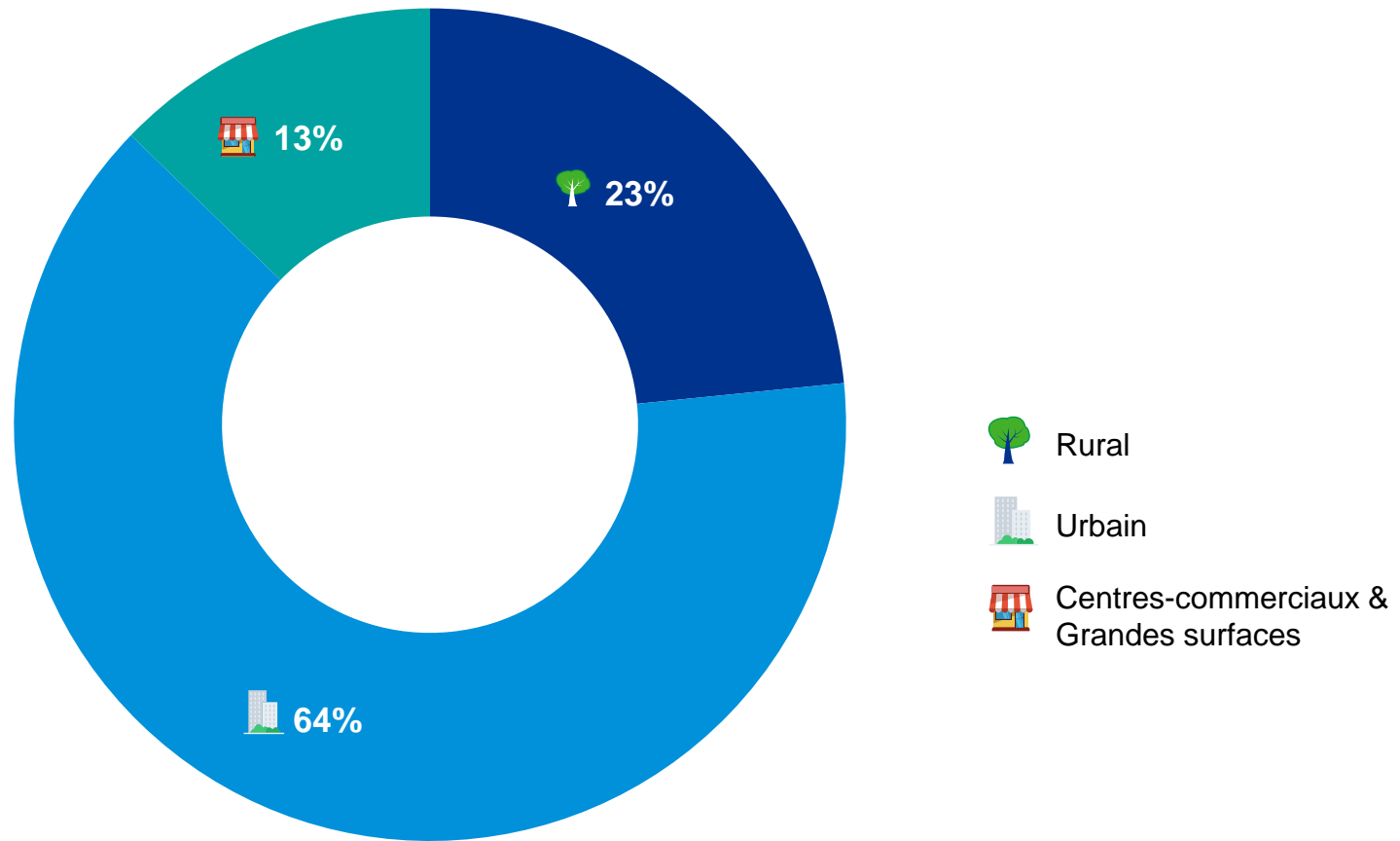
L'étude réalisée par nos experts Santé et Optique est complétée par l'étude Xerfi 2019 : « *La Distribution d'Optique* ». Les éléments issus des estimations et prévisions du leader en études sectorielles viennent corroborer les données ou tendances des Moyennes Professionnelles Optique KPMG.

# Répartition des entreprises selon le chiffre d'affaires



Notre panel compte 45% d'opticiens qui ont réalisé un chiffre d'affaires entre 300 000 et 800 000 euros en 2018. 29% des opticiens ont quant à eux achevé l'année avec moins de 300 000 euros de chiffre d'affaires et 26% se détachent avec plus de 800 000 euros de chiffre d'affaires en 2018.

# Répartition des entreprises selon leurs implantations



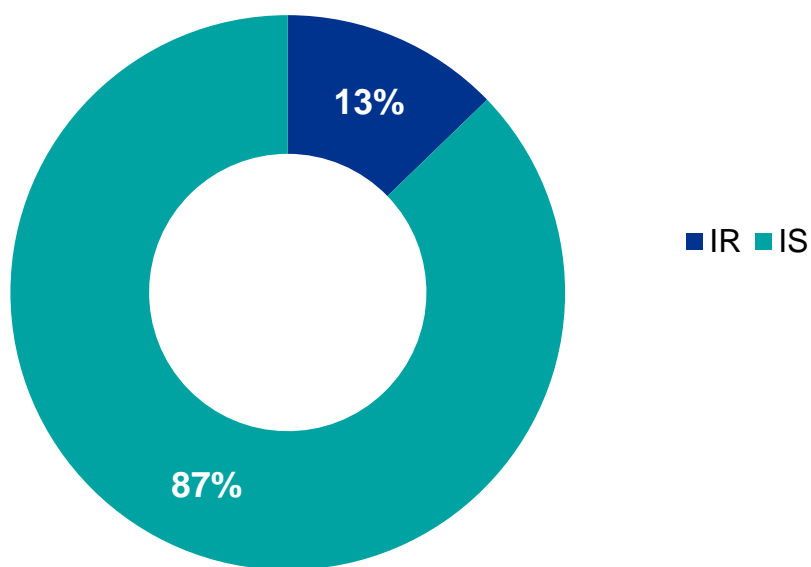
Les opticiens sont pour 64% implantés en milieu urbain. 23% des professionnels du secteur ont fait le choix de s'installer en zone rurale et 13% en centres commerciaux et galeries marchandes.

Notre panel est en cohérence avec les chiffres et données Xerfi\* qui confirment que les grandes enseignes nationales sont principalement concentrées en zones urbaines et centres commerciaux. Seulement une très faible partie d'entre elles possèdent des points de vente en zones rurales.

\*Xerfi France (2019) : Etude « La Distribution d'Optique »

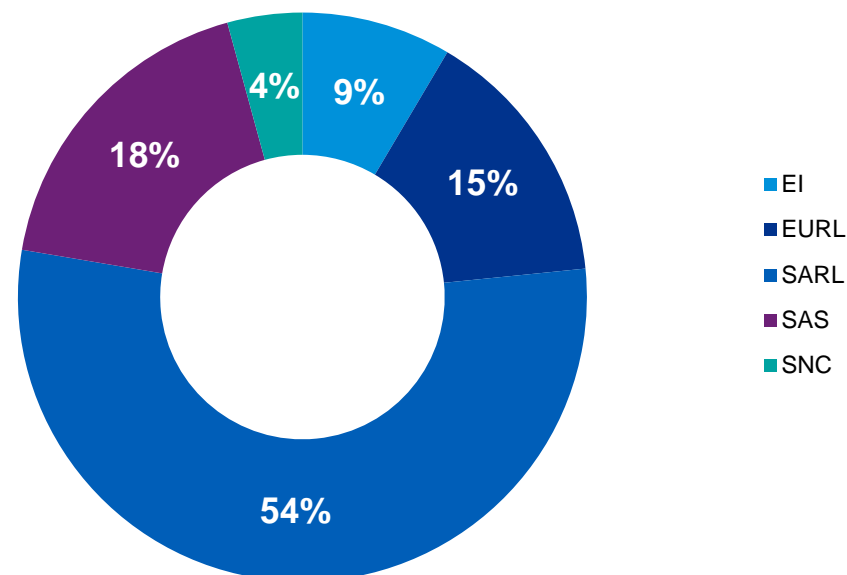
# Répartition des entreprises selon le régime d'imposition

## Répartition selon le régime d'imposition



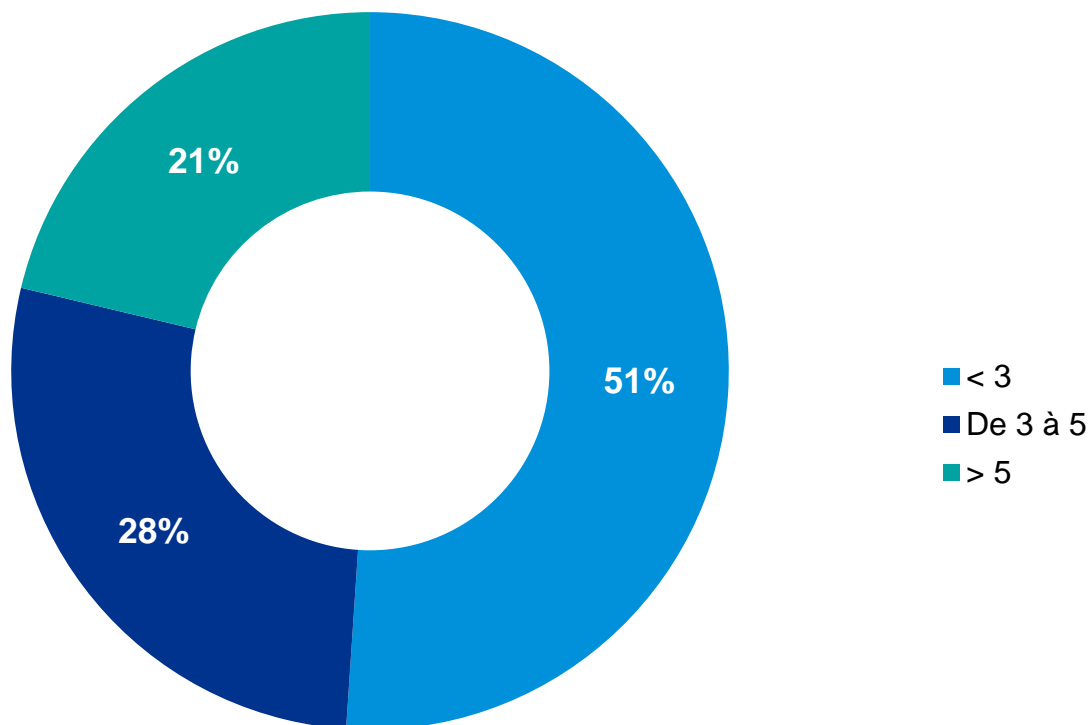
# Répartition des entreprises selon la forme juridique

## Répartition selon la forme juridique



Pour rappel : Le taux applicable pour les opticiens est le taux normal, à savoir 20 %. La TVA devient exigible au moment de la vente, y compris pour les clients bénéficiant du tiers payant. Lorsque l'entité est soumise à l'impôt sur le revenu (entreprise individuelle, SNC, SAS, EURL) il est recommandé d'adhérer à un centre de gestion agréé. Cette inscription permettra l'imposition des revenus sur une base non majorée de 25%.

# Répartition des entreprises selon leur effectif



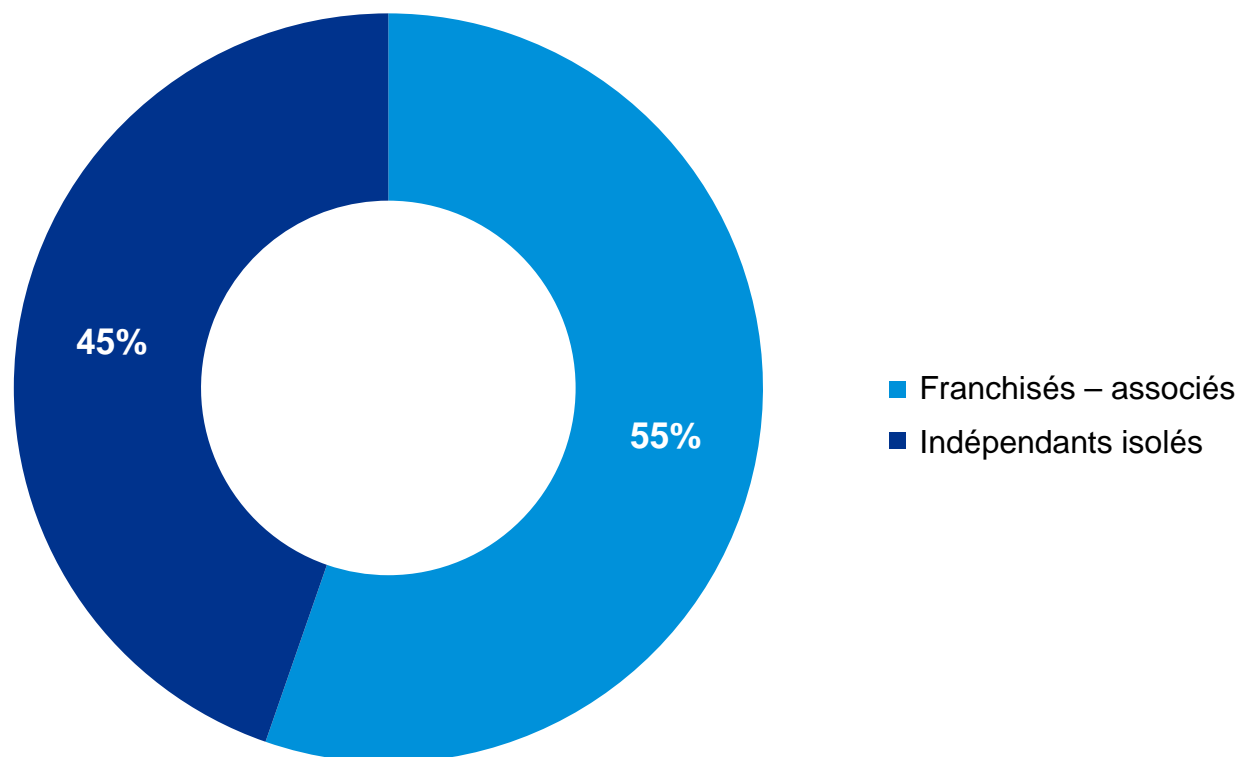
En 2018, plus de la moitié des points de vente en optique en France emploient moins de trois salariés selon les données recueillies par l'étude Optique KPMG. 28% des opticiens emploient de trois à cinq salariés et 21% plus de 5 salariés.

Selon les données issues de l'étude Xerfi\*, le nombre d'opticiens est en forte croissance depuis 2009. Il aurait doublé en presque 10 ans. En 2018, ils seraient environ 36 457 praticiens en France. Cette augmentation s'explique notamment par l'élargissement de missions confiées aux opticiens.

\*Xerfi France (2019) : Etude « La Distribution d'Optique »



# Répartition franchisés - associés sous enseigne / indépendants isolés (sans enseigne)



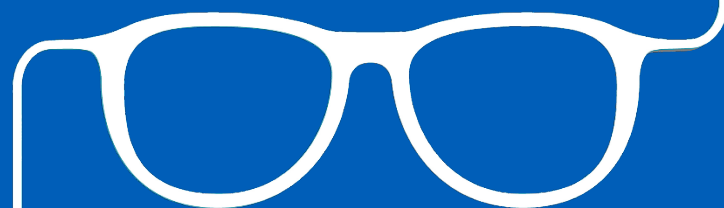
55% des opticiens de notre panel sont franchisés ou associés sous enseigne et 45% sont des indépendants isolés.

Selon les prévisions Xerfi\*, la progression du marché en 2018 a avant tout bénéficié aux opticiens rattachés aux grandes enseignes nationales et ce schéma tend à se reproduire pour 2019. Les professionnels du secteur sous enseigne verront leur chiffre d'affaires augmenter de 1% en 2019 contre une baisse de 2% pour les distributeurs indépendants sans enseigne.

\*Xerfi France (2019) : Etude « La Distribution d'Optique »

2

# Identification des indicateurs clés



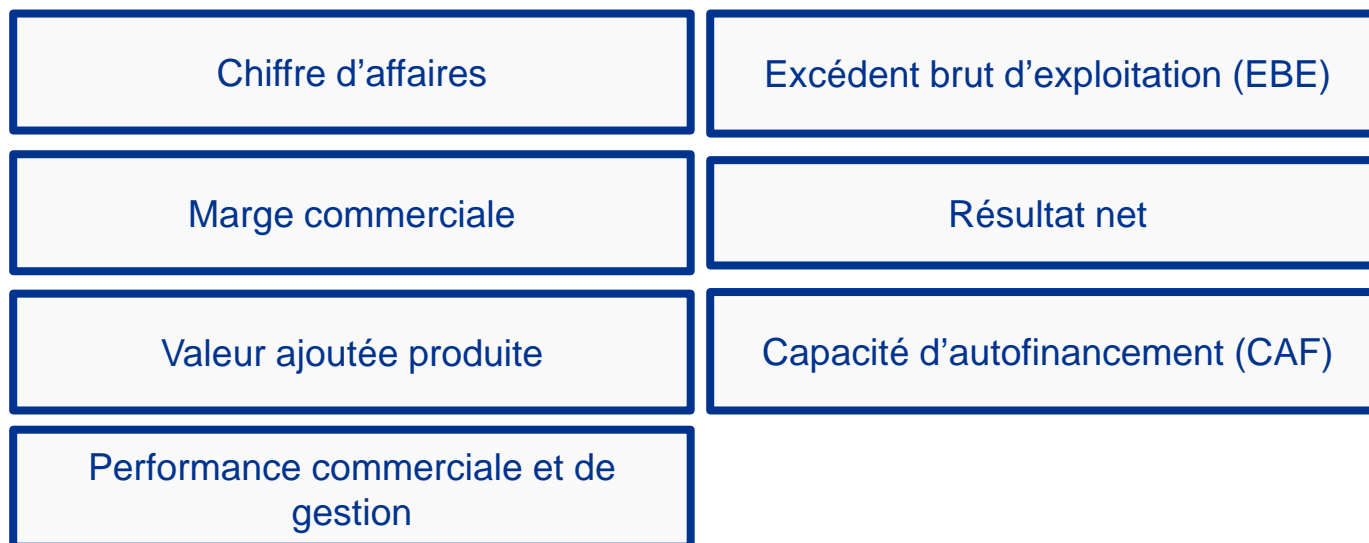
# Présentation économique du compte de résultat

- **La présentation financière du compte de résultat s'appuie sur la notion de « soldes intermédiaires de gestion » (SIG).**

Pour rappel, les SIG décomposent le résultat de l'entreprise en plusieurs indicateurs importants dans le but d'analyser le résultat de l'entreprise. Il permet de distinguer les éléments liés à la production, ceux liés à l'investissement et au financement et ceux présentant un caractère exceptionnel. Le calcul des soldes intermédiaires de gestion utilise les éléments figurant dans le compte de résultat : les charges et les produits.

- **Les éléments ci-dessous mettent en évidence le « business model » de l'entreprise.**

Pour rappel, le « business model » ou « modèle économique » est le concept permettant à une entreprise de gagner de l'argent. Généralement formalisé sous forme de document expliquant la logique globale de l'entreprise, il détermine comment une entreprise engendre des gain et explique comment elle crée de la valeur.



# 3

Analyse  
du chiffre d'affaires  
et des marges






# Évolution du chiffre d'affaires hors taxes

Année	CA en K€
2018	646,24
2017	629,25
<b>Variation</b>	<b>+2,70%</b>

Après une évolution positive de 2,7% en 2018, le marché français de l'optique pourrait se stabiliser voire être en légère baisse pour 2019. L'offre 100% santé prend effet en janvier 2020. Cela va probablement décaler le renouvellement des équipements pour certains clients et donc générer une situation d'attente.

# Évolution du chiffre d'affaires 2018 / 2017 selon l'implantation des entreprises

	2018 (K€)	2017 (K€)	Variation
 <b>Zone Rurale</b>	267,78	264,57	1,21%
 <b>Zone Urbaine</b>	698,52	682,82	2,30%
 <b>Centre Commercial / Galerie marchande</b>	814,78	780,26	4,42%

# Analyse de la marge brute commerciale

## Marge brute en %

## Evolution

**2018**

63,50%




- 0,01

**2017**

63,49%

La marge commerciale issue de l'étude Xerfi\* est relativement proche de nos statistiques. Ils ont affinés l'analyse de la marge en distinguant la performance pour les praticiens sous enseigne et sans enseigne. Le taux de marge commerciale des opticiens sous enseigne est estimé pour l'année 2018 à 62,4% contre 61% pour les opticiens sans enseigne.

# Taux de marge brute commerciale par catégories de ventes

		<b>Taux de marge</b>
	<b>Optique</b>	64,13%
	<b>Solaire</b>	37,65%
	<b>Contactologie</b>	35,90%
	<b>Autres</b>	NS

Les ventes d'optique sont celles qui dégagent le taux de marge le plus important avec un taux de marge à 64,13% contre 37,65% pour le solaire et 35,90% pour la contactologie. La contactologie est fortement concurrencée : elle 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

	2018	2017
<b>Charges externes / CA</b>	23,56%	24,01%
<i>Dont loyers / CA</i>	6,35%	
<i>Dont redevances franchises / CA</i>	3,00%	

Les charges externes sont composées des loyers, des services extérieurs, de la publicité, des redevances de franchise et de communication. Selon les estimations Xerfi\*, le poids des autres achats et charges externes des opticiens s'est accentué entre 2011 et 2018: +2,3 points.

\*Xerfi France (2019) : Etude « La Distribution d'Optique »

# Charges externes selon l'implantation des entreprises

Implantation	Charges externes / CA 2018	Charges externes / CA 2017	Variation
 Urbain	23,00%	23,34%	- 0,34
 Rural	24,70%	26,02%	- 1,32
 Centre commercial	24,41%	26,03%	- 1,62




# Frais de personnel (hors dirigeant)

	2018	2017
<b>Frais de personnel/CA</b>	18,76%	18,86%
<b>Evolution</b>		<b>- 0,10</b>
<b>Effectif Moyen à la vente</b>		<b>4,45</b>
<b>CA TTC / Effectif Moyen à la vente</b>		<b>178 K€</b>

# Frais de personnel (hors dirigeant) selon l'effectif

<b>Effectif</b>	<b>Frais de personnel / CA 2018</b>	<b>Frais de personnel / CA 2017</b>	<b>Variation</b>
<b>&lt; 3 salariés</b>	<b>15,05%</b>	15,25%	<b>- 0,20</b>
<b>De 3 à 5 salariés</b>	<b>21,50%</b>	21,32%	<b>0,18</b>
<b>&gt; 5 salariés</b>	<b>23,67%</b>	24,05%	<b>- 0,38</b>

# Frais de personnel (hors dirigeant) selon l'implantation des entreprises

Implantation	Frais de personnel / CA 2018	Frais de personnel / CA 2017	Variation
 <b>Urbain</b>	<b>18,21%</b>	18,31%	<b>- 0,10</b>
 <b>Rural</b>	<b>18,30%</b>	18,79%	<b>- 0,49</b>
 <b>Centre commercial/ Galerie marchande</b>	<b>21,42%</b>	21,15%	<b>+ 0,27</b>

Les frais de personnel sont logiquement plus élevés dans les centres commerciaux où l'amplitude horaire est nettement plus importante qu'en zone rurale ou en centre ville.

# Performance commerciale et de gestion

	2018	2017
<b>Performance commerciale et de gestion / CA</b>	21,67%	20,96%
<b>Variation</b>	<b>0,71</b>	

# Performance commerciale et de gestion - calcul

**Pour rappel, la performance Commerciale et de Gestion est calculée de la manière suivante:**




<b>Chiffre d'affaires HT</b>	<b>100%</b>
- Achats marchandises après remises	40%
- Variation de stock	0%
<b>Marge commerciale</b>	<b>60%</b>
- Charges externes – transferts charges	23%
(dont locations immobilières)	5,2%
- Impôts et taxes	1,20%
- Salaires et traitements hors dirigeants yc charges sociales	17%
- Autres Charges + Autres produits	0%
<b>Performance Commerciale et de Gestion (PCG)</b>	<b>19%</b>



# Performance commerciale et de gestion selon l'effectif

	<b>Performance commerciale et de gestion / CA 2018</b>	<b>Performance commerciale et de gestion / CA 2017</b>	<b>Evolution</b>
<b>&lt; 3 salariés</b>	<b>25,93%</b>	24,35%	<b>1,58</b>
<b>De 3 à 5 salariés</b>	<b>20,20%</b>	20,16%	<b>0,04</b>
<b>&gt; 5 salariés</b>	<b>13,48%</b>	13,75%	<b>- 0,27</b>

# Performance commerciale et de gestion selon l'implantation des entreprises

	Performance commerciale et de gestion / CA 2018	Performance commerciale et de gestion / CA 2017	Evolution
 <b>Urbain</b>	<b>22,82%</b>	22,09%	<b>0,73</b>
 <b>Rural</b>	<b>23,21%</b>	20,59%	<b>2,62</b>
 <b>Centre commerciale / Galerie marchande</b>	<b>15,43%</b>	16,84%	<b>-1,41</b>

# Variation EBE 2018/2017




	2018	2017
<b>Excédent Brut d'Exploitation / CA</b>	11,43%	11,24%
<b>Variation</b>	<b>0,19</b>	

**L'excédent brut d'exploitation (EBE)** est la ressource d'exploitation dégagée par l'entreprise après paiement des cotisations sociales de personnel. Cependant, cet indicateur ne prend pas en compte:

- Les produits et charges exceptionnelles
- Les amortissements
- La politique de financement de l'entreprise

L'EBE permet de maintenir son outil de production et de le développer. Il permet également de rémunérer les capitaux engagés (capitaux propres et capitaux empruntés). Si l'EBE est négatif, on parle d'insuffisance brute d'exploitation.

# EBE selon l'implantation des entreprises

	<b>EBE / CA 2018</b>	<b>EBE / CA 2017</b>	<b>Evolution</b>
 <b>Urbain</b>	11,49%	11,20%	0,29
 <b>Rural</b>	13,00%	11,44%	1,56
 <b>Centre commerciale / Galerie marchande</b>	9,51%	11,21%	-1,70

# EBE selon l'effectif

	<b>EBE / CA 2018</b>	<b>EBE / CA 2017</b>	<b>Evolution</b>
<b>&lt; 3 salariés</b>	<b>12,26%</b>	11,96%	<b>0,30</b>
<b>De 3 à 5 salariés</b>	<b>10,53%</b>	9,61%	<b>0,92</b>
<b>&gt; 5 salariés</b>	<b>10,56%</b>	11,04%	<b>- 0,48</b>

# EBE selon le chiffre d'affaires

	<b>EBE / CA 2018</b>	<b>EBE / CA 2017</b>	<b>Evolution</b>
<b>&lt; 300 K€</b>	<b>11,89%</b>	10,96%	<b>0,93</b>
<b>De 300 à 800 K€</b>	<b>10,86%</b>	10,99%	<b>- 0,13</b>
<b>&gt; 800 K€</b>	<b>12,21%</b>	11,91%	<b>0,30</b>

5

Analyse  
des résultats



# Analyse des résultats

	2018 (K€)	2017 (K€)	
<b>Résultat moyen</b>	41,89	38,88	

	2018 (%)	2017 (%)	Evolution
<b>Taux de résultat/CA</b>	6,12	5,76	0,36

Il s'agit des taux de résultats des structures à l'impôt sur le revenu et à l'impôt sur les sociétés. Notre échantillon n'est pas suffisamment représentatif pour les structures à l'impôt sur le revenu. Les statistiques sur ce segment ne sont pas présentés.



# Entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés

	2018 (K€)	2017 (K€)	
<b>Résultat moyen</b>	40,90	37,66	

	2018 (%)	2017 (%)	Evolution
<b>Taux de résultat/CA</b>	5,67%	5,19%	+0,48



# Analyse de la structure financière



# Fonds de roulement

	2018 (K€)	2017 (K€)
<b>Fonds de roulement</b>	170,81	158,27
		+12,54K€
<b>Evolution (%)</b>	<b>+7,92</b>	

Pour rappel, le fond de roulement se calcule de la manière suivante:

**FR = (capitaux propres + capitaux empruntés à moyen et long terme) – actif immobilisé**

La trésorerie moyenne augmente légèrement. Ce montant moyen cache des disparités.

# Besoin en fonds de roulement

	2018 (K€)	2017 (K€)
<b>BFR</b>	70,92	61,31
<b>Evolution (%)</b>	<b>+15,67</b>	

Pour rappel, le besoin en fonds de roulement se calcule de la manière suivante :

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

# Trésorerie

	2018 (K€)	2017 (K€)
<b>Trésorerie</b>	99,91	96,85
<b>Evolution (%)</b>	<b>+3,16</b>	

La trésorerie moyenne augmente légèrement. Ce montant moyen cache des disparités.

# Ratio moyens des éléments du besoin en fonds de roulement

	2018	2017
<b>Crédit Clients (en jours)</b>	23,10	24,15
<b>Créances clients / CA TTC</b>	6,92%	7,41%
<b>Crédit Fournisseurs (en jours)</b>	85,73	80,24
<b>Rotation du stock (en jours)</b>	151,69	148,77
<b>% du stock / CA HT</b>	16,64%	16,57%

**Vous souhaitez faire partie du panel 2020 ou obtenir un rendez-vous personnalisé pour analyser vos résultats par rapport à nos Moyennes Professionnelles Optiques?**

Contactez **Virginie Sablé** qui vous mettra en lien avec l'expert comptable le plus proche de chez vous.

**Virginie Sablé**

Responsable Développement

Département Franchise et Réseaux

Tél. : 06 27 21 11 86

[vsable@kpmg.fr](mailto:vsable@kpmg.fr)



**+200 Implantations  
en France pour une  
proximité garantie**



### Sources :

- Moyennes Professionnelles Optique, Véronique Budin KPMG (2019)
- Etude « *La Distribution d'Optique* », Xerfi France (2019)

[kpmg.fr](http://kpmg.fr)







## Contacts:

### **Véronique Budin**

Référent 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.

© 2019 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.