

MAROQUINERIE

Êtes-vous fait pour ce secteur d'activité ?



SOMMAIRE

LE MARCHÉ DE LA MAROQUINERIE	2
LA RÉGLEMENTATION DE LA MAROQUINERIE	5
L'ACTIVITÉ DE LA MAROQUINERIE	7
LES POINTS DE VIGILANCE DE LA MAROQUINERIE	10
EN SAVOIR PLUS SUR CE SECTEUR	12

LE MARCHÉ DE LA MAROQUINERIE

Les professionnels bénéficient de facteurs favorables qui stimulent la demande : d'importants effets de mode favorables aux accessoires ainsi qu'une politique d'innovations des fabricants (renouvellements fréquents, innovations de coloris, de formes, de matières...). L'offre très diversifiée sur les articles bas et moyen de gamme répondent aux attentes des consommateurs, très sensibles aux prix. Ainsi, les articles de maroquinerie restent des achats plaisir, relativement accessibles, même en contexte de crise.

Toutefois, le commerce spécialisé, principal circuit de distribution du secteur, est confronté aux pressions concurrentielles d'autres acteurs sur tous les segments de produits. Sur le segment haut de gamme, les grands magasins et les points de vente intégrés des grands fabricants concurrencent le commerce spécialisé multimarques. Bien que leurs parts de marché peinent à décoller, les enseignes de PAP et les magasins populaires se positionnent, quant à eux, sur le segment moyen de gamme. Enfin, les GSA captent l'essentiel des parts de marché des produits bas de gamme.

Dans ce contexte concurrentiel, les revalorisations tarifaires ne sont pas conséquentes, ce qui pèse sur les marges des professionnels. L'adhésion à un réseau de commerce sous enseigne est donc un atout précieux, afin de négocier des conditions d'approvisionnement avantageuses et de proposer des produits innovants et « tendances ».

Tendances

Le chiffre d'affaires des professionnels continuera de progresser, grâce à la bonne tenue de la demande.

Toutefois, face à l'intensification de la concurrence, les indépendants isolés tendront à rejoindre les réseaux sous enseigne.

L'organisation du marché

- **Les détaillants multimarques** : positionnés sur le segment moyen et haut de gamme, ils représentent l'essentiel des points de vente et réalisent plus de la moitié du chiffre d'affaires du secteur.

Ce segment est très peu structuré et le commerce sous enseigne y est très peu développé.

La moitié des entreprises du secteur n'emploie aucun salarié.

- **Les distributeurs exclusifs** (Louis Vuitton, Hermès, Chanel) : positionnés sur le haut de gamme, ils appartiennent aux grands fabricants de maroquinerie qui commercialisent exclusivement leurs articles dans des points de vente détenus en propre ou dans les corners des grands magasins (Printemps, Les Galeries Lafayette).

Le commerce spécialisé demeure le principal circuit de distribution de la maroquinerie (près de 70% de parts de marché).

		MAROQUINERIE
NOMBRE D'ENTREPRISES DU SECTEUR	2016	2 173 ⁽¹⁾
CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR (en milliards d'euros)	2014	1,804 Md€ ⁽²⁾

		MAROQUINERIE
ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR EN VALEUR (indice ICA base 100 en 2010)	2016	137,6 ⁽³⁾
	2015	136,2
	2014	123,8
	2013	124,1
	2012	125,5
	2011	113,4
	2010	100,0

⁽¹⁾ Source : INSEE, démographie des entreprises et des établissements 2016 - champs marchand non agricole, Stocks d'entreprise au 1er janvier 2016.

⁽²⁾ Source : INSEE, ESANE.

⁽³⁾ Source : INSEE, Bulletin statistique.

LA RÉGLEMENTATION DE LA MAROQUINERIE

Les aptitudes professionnelles

Le professionnel est souvent issu des secteurs de la mode, de l'habillement ou de l'équipement de la personne. Il connaît les différentes techniques permettant de travailler le cuir (tannerie, vannerie, sellerie...) et suit des formations commerciales organisées par les producteurs et les grossistes.

L'exercice de la profession nécessite une grande sensibilité aux phénomènes de mode et une excellente connaissance des techniques de fabrication. Le professionnel doit également être un habile négociateur avec les fabricants et les grossistes et un gestionnaire très rigoureux. Le conseil et les aptitudes commerciales sont indispensables pour se différencier des offres des grandes surfaces.

Trois périodes ponctuent les achats de maroquinerie : les fêtes de fin d'année, la rentrée scolaire, et, dans une moindre mesure, la fête des pères et mères.

L'environnement réglementaire

Les contraintes à l'installation

Accueillant du public, le local doit répondre aux normes de sécurité relatives aux établissements recevant du public. Le professionnel doit respecter les normes d'hygiène des locaux (Arrêté du 9 mai 1995).

Les prix sont librement déterminés, mais leur affichage est strictement réglementé. (Arrêté du 3 décembre 1987).

La profession est contrôlée par la loi du 05.02.1993 et par la directive Européenne du 22.12.2004 qui régissent la propriété intellectuelle et les sanctions en cas de contrefaçons, la responsabilité du vendeur pouvant être engagée devant la justice.

La loi de modernisation de l'économie (LME) du 4 août 2008 (2008-776) a débouché sur des mesures portant sur :

- Les délais de paiement aux fournisseurs : la LME plafonne les délais de paiement à 60 jours à compter de la date d'émission de la facture (ou 45 jours fin de mois). Les sanctions en cas de dépassement de ces délais sont renforcées.
- Les baux commerciaux : les loyers des locaux commerciaux sont indexés sur un nouvel indice de révision des loyers (Indice des Loyers Commerciaux) intégrant une méthode de calcul pondéré (calculé pour 50% sur l'indice des prix à la consommation, pour 25% sur l'indice du chiffre d'affaires du commerce de détail et pour 25% sur l'indice des prix à la consommation).
- Les soldes : à compter du 1er janvier 2015, la durée des soldes nationaux repasse à 6 semaines et la période de soldes flottantes est supprimée (loi n°2014-626 du 18 juin 2014).

Statut juridique et fiscal

Rendez-vous dans notre rubrique Les guides pratiques / Mes impôts & taxes pour connaître le taux de TVA qui s'applique à votre activité ainsi que le mode d'imposition de vos bénéfices.

Rendez-vous dans notre rubrique Les guides pratiques / Mon régime social pour connaître le montant des cotisations et des prestations de votre régime social obligatoire.

L'ACTIVITÉ DE LA MAROQUINERIE

L'installation

Elle nécessite l'acquisition d'un pas-de-porte situé en centre-ville ou en galerie marchande. Les agencements et le stock de départ représentent un coût élevé.

Les investissements

Les investissements portent essentiellement sur les stocks et les agencements (vitrines, étalages, façades) qui sont à renouveler tous les 5 à 7 ans.

La gestion

Le suivi au quotidien

Le professionnel suit ses ventes par collections (printemps/été et automne/hiver). Il doit réagir très rapidement lorsqu'un article se vend difficilement, soit en le présentant en vitrine, soit en diminuant son prix de vente. Il doit achalander en permanence son commerce en tenant compte des achats de la clientèle et de la saisonnalité de son activité. Pour cela, il suit les gammes de produits les plus vendus et les gammes de prix les plus recherchés par sa clientèle.

Les recettes de l'activité

L'activité est très saisonnière, avec des pointes aux périodes de fêtes (Noël, Fête des Mères, Fête des Pères). Les mois de juin (bagagerie) et de septembre (rentrée scolaire) permettent des recettes supérieures de 15 à 30% aux autres recettes mensuelles. Les produits les plus vendus sont les sacs à main, les portefeuilles et les articles de voyage.

Les charges à surveiller

Les achats représentent 40 à 50% du chiffre d'affaires. Ils doivent être parfaitement maîtrisés sous peine de générer d'importants frais financiers. Les charges de personnel et les loyers représentent les deux autres postes de charges importants.

La maîtrise du résultat

Le résultat dépend avant tout de la maîtrise du stock, des conditions d'approvisionnement auprès des fabricants, grossistes ou centrales d'achats et de la politique de prix. Le professionnel doit parvenir à un équilibre constant entre un écoulement rapide des produits "démodables", une marge suffisante sur les produits de marque à durée de vie plus longue et un achalandage adapté aux exigences de la clientèle et à la saisonnalité. L'adhésion à un groupement d'achats et la limitation des périodes de soldes constituent des facteurs de réussite.

La gestion financière et les besoins en trésorerie

La gestion de la trésorerie doit être très rigoureuse du fait de l'importance des stocks et de la saisonnalité de l'activité.

		MAROQUINERIE
EVOLUTION DU NOMBRE DE CRÉATION	2016	424 ⁽¹⁾
	2015	192
	2014	341
	2013	206
	2012	175
	2011	161
	2010	157
LES RATIOS DE GESTION CLEFS	Chiffre d'affaires moyen	171 K€ ⁽²⁾
	Marge brute	48,25 % du CA
	Excédent brut d'exploitation	19,96 % du CA
	Rotation des stocks	217 jours de CA
	Crédit clients	1 jour de CA
	Crédits fournisseurs	53 jours de CA
	Besoin en fonds de roulement	70 jours de CA

⁽¹⁾Source : Insee, Démographie des entreprises et des établissements - champ marchand non agricole, Créations d'entreprises.

⁽²⁾Source : Moyenne indicative élaborée à partir de données Insee "Données du compte de résultat et bilan pour les personnes physiques". Données exprimées en % et jours de chiffre d'affaires.

Les principales difficultés du métier

Le commerce de détail de maroquinerie est un secteur risqué.

• L'intensité de la concurrence :

Les acteurs sont de plus en plus nombreux sur ce marché. A la concurrence des grandes surfaces alimentaires, s'ajoute celle des fabricants (disposant de leurs propres réseaux de distribution, succursales ou corners) et des professionnels de l'équipement de la personne (prêt-à-porter, chausseurs...).

• La gestion des stocks :

La dépréciation des stocks est plus rapide à cause des effets de mode. Les réassortiments et les anticipations sont rendus délicats du fait de la saisonnalité des ventes. Une rotation par article inférieure à 3 mois est souhaitable pour éviter les invendus.

Dans ce contexte, les commerces les plus performants disposent d'un excellent emplacement, d'un large assortiment de produits et d'une forte notoriété. Ils sont gérés par des professionnels du secteur, disposant de capitaux propres élevés. L'adhésion à un réseau sous enseigne est un atout majeur pour réussir.

		COMMERCE ET RÉPARATION AUTOMOBILE
EVOLUTION DU NOMBRE DE DÉFAILLANCE COMMERCE ET RÉPARATION AUTOMOBILE	2016	12 516 (1)
	2015	13 608
	2014	13 783
	2013	14 102
	2012	13 647
	2011	13 424
	2010	13 265
TAUX DE SURVIE AU-DELÀ DES 5 PREMIÈRES ANNÉES	Maroquinerie	15,8 % (2)
	Commerce et réparation	46,1 %
	Moyenne tous secteurs	51,9 %

(1) Source : Banque de France.

(2) Source : Insee, Taux de Survie à 5 ans pour la génération 2006.

Les principales organisations professionnelles

FNDMV

Fédération Nationale des Détaillants en Maroquinerie et articles de Voyage

45, rue des Petites Ecuries - 75010 Paris

Tel : 01 42 06 74 00 - Fax : 09.50.35.89.52

<http://www.lamaroquinerie.com>

FFM

Fédération Française de la Maroquinerie

6, rue Royale - 75008 Paris

Tel : 01 42 44 22 44 - Fax : 01.42.44.22.45

<http://www.maroquineriefrancaise.com/accueil/>

CNC

Conseil National du Cuir

105 rue du Faubourg Saint-Honoré 75373 Paris Cedex 08

Tel : 01 43 59 05 69 - Fax : 01.43.59.30.02

<http://lemondeducuir.org/>

La presse spécialisée

L'essentiel de la Maroquinerie

<http://www.lessentiel.com>