

# PAPETERIE

Êtes-vous fait pour ce secteur d'activité ?

COMPÉTENCES 	SPÉCIFICITÉS 	VIE PRIVÉE 
Qualification professionnelle ● ● ● ● ●	Poids des investissements ● ● ● ● ●	Niveau de rémunération ● ● ● ● ●
Aptitudes commerciales ● ● ● ● ●	Importance de la qualité de l'emplacement ● ● ● ● ●	Degré des contraintes horaires ● ● ● ● ●
Maîtrise de la gestion ● ● ● ● ●	Intensité de la concurrence ● ● ● ● ●	Facilité de remplacement ● ● ● ● ●

## SOMMAIRE

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

## LE MARCHÉ DE LA PAPETERIE

Depuis plusieurs années, le secteur de la distribution d'articles de papeterie et de fournitures de bureau stagne, tant en valeur qu'en volume.

Dans un contexte économique dégradé, les particuliers réduisent leurs dépenses, notamment sur le segment des articles d'impression. De même, les entreprises et les administrations, de plus en plus soumises à des contraintes budgétaires, réduisent leur consommation en fournitures et articles de papeterie. Ce phénomène est accentué par la plus grande sensibilisation à l'écologie.

Par ailleurs, la dématérialisation de plus en plus importante des supports de communication pèse sensiblement sur le secteur.

Les professionnels du secteur se trouvent aussi confrontés à de fortes pressions concurrentielles. Les grandes surfaces alimentaires ont développé des gammes de produits sous marque de distributeur qui leur permettent d'être très compétitifs par rapport aux détaillants spécialisés (puissance d'achat). Le e-commerce continue également de se développer (sites généralistes proposant une offre en papeterie et fournitures de bureau, pure players, grandes enseignes spécialisées disposant d'un réseau physique et d'un site marchand) en s'appuyant sur un positionnement prix très agressif par rapport aux réseaux traditionnels.

Dans ce contexte, le faible niveau de marge des papeteries indépendantes conduit les professionnels à rejoindre les réseaux sous enseigne afin de bénéficier de meilleures conditions d'achats et de diversifier leur offre (électronique, informatique, mobiliers de bureau, etc.). Les grandes surfaces spécialisées semblent les mieux armées à faire face à ces concurrents (grandes surfaces de vente, développement de marques de distributeur, profondeur de la gamme de produits, etc.).

## Tendances

Les papeteries traditionnelles isolées devraient peu à peu disparaître au profit des réseaux et groupements permettant aux professionnels de mettre en commun leurs moyens (achats, logistique, communication, site marchand, etc.).

Les grandes surfaces spécialisées sous enseigne devraient continuer de décliner leurs concepts sur des surfaces plus petites (100 à 300m<sup>2</sup>) afin de s'implanter dans les petites agglomérations et les centres-villes.

## L'organisation du marché

- **Les papeteries traditionnelles**, principalement situées en centre-ville, elles fournissent les particuliers en articles de papeterie et en fournitures de bureau. Généralement leur activité est couplée avec une activité de libraire.

- **Les grandes surfaces spécialisées** (Office Dépôt, Top Office, Bureau Vallée, Hyperburo...) : elles s'adressent essentiellement à une clientèle professionnelle et proposent, en libre-service, une gamme large de produits et services (fournitures, mobilier, informatique, conception d'espaces de bureaux, etc.). Elles sont généralement implantées en périphérie des agglomérations.

- **Les grandes surfaces non spécialisées** (GSA, grands magasins) : elles s'adressent principalement aux particuliers (les fournitures scolaires représentent la moitié du chiffre d'affaires fournitures des GSA en valeur).

- **Les grossistes et véricistes** (JM Bruneau, Viking Direct, JPG) : ils sont positionnés sur le segment BtoB.

- **Le acteurs e-commerce** : il s'agit soit de sites généralistes proposant une offre en papeterie et fournitures de bureau (Cdiscount, Amazon, etc.), soit de pure players (Otto Office, Welcome Office) ou de grandes enseignes spécialisées disposant d'un réseau physique et d'un site marchand (Bureau Vallée, Office Dépôt, Top Office).

		COMMERCE DE DÉTAIL DE JOURNAUX ET PAPETERIE
<b>NOMBRE D'ENTREPRISES DU SECTEUR</b>	2016	9 854 <sup>(1)</sup>
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR</b> (en milliards d'euros)	2014	2,453 Md€ <sup>(2)</sup>
<b>ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR EN VALEUR</b> (indice ICA base 100 en 2010)	2016	123,5 <sup>(3)</sup>
	2015	118,1
	2014	113,1
	2013	107,8
	2012	107,8
	2011	104,2
	2010	100,0

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

<sup>(2)</sup> Source : INSEE, ESANE.

<sup>(3)</sup> Source : INSEE, Bulletin statistique.

# LA RÉGLEMENTATION DE LA PAPETERIE

## Les aptitudes professionnelles

Aucun diplôme n'est obligatoire pour exercer la profession de papetier. Pour les professionnels qui ont aussi une activité de libraire, plusieurs formations (non obligatoires) sont possibles : licence en lettres modernes option librairie, DUT métiers du livre, DUT information-communication option librairie, BTS de technicien libraire et un Brevet Professionnel de librairie.

Les papetiers doivent être très rigoureux dans l'exercice de leur profession. La gestion des achats et des stocks est notamment essentielle. Le professionnel doit veiller au cycle de vie de chaque produit et vérifier en permanence l'adaptation de ses rayonnages aux goûts de sa clientèle.

## L'environnement réglementaire

### Les contraintes à l'installation

Le professionnel doit être immatriculé au Registre du Commerce et des Sociétés.

### Les principaux points de la réglementation professionnelle

Accueillant du public, le local doit répondre aux normes de sécurité relatives aux établissements recevant du public. Les installations doivent respecter les règles de la tranquillité du voisinage (décret 95-408 du 18 avril 1995).

Les prix sont librement déterminés, mais leur affichage est strictement réglementé. (Arrêté du 3 décembre 1987).  
La loi de modernisation de l'économie (LME) du 4 août 2008 (2008-776) a débouché sur des mesures portant notamment 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 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).

### **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 PAPETERIE

## L'installation

Les créations de papeteries "pures" sont très rares. Le plus souvent, il s'agit d'ouvertures de grandes surfaces spécialisées.

## Les investissements

Le montant des aménagements est très variable en fonction de la taille de la papeterie.

## La gestion

### Le suivi au quotidien

Le professionnel suit l'évolution de ses ventes par rayon. La rentabilité d'une papeterie dépend de la compétence du professionnel à gérer ses stocks. Il faut à la fois être attentif aux besoins de sa clientèle et savoir constituer ou renouveler son stock, ne pas être en rupture sur les produits courants et sur les petites fournitures de bureau. Par ailleurs, le papetier doit veiller à suivre les comptes de sa clientèle professionnelle, cette dernière payant par facturation globale.

## Les recettes de l'activité

L'activité est très saisonnière, avec une forte pointe en période de rentrée scolaire. le professionnel veillera à animer son magasin pendant cette période et à mettre en valeur les produits spécifiques à la rentrée scolaire.

## **Les charges à surveiller**

Les achats représentent plus de 60% du chiffre d'affaires. Viennent ensuite le loyer ainsi que les charges de personnel.

## **La maîtrise du résultat**

Le résultat de la papeterie dépend de la maîtrise des différents postes de charges (loyer, personnel, frais financiers) et des conditions négociées avec les fournisseurs (taux de remise et conditions de paiement). Une gestion dynamique et rigoureuse des stocks est essentielle.

## **La gestion financière et les besoins en trésorerie**

L'équilibre financier de la papeterie repose sur un niveau de fonds propres important et sur un endettement à moyen terme totalement maîtrisé.



		PAPETERIE
<b>EVOLUTION DU NOMBRE DE CRÉATION</b>	2016	353 <sup>(1)</sup>
	2015	364
	2014	484
	2013	408
	2012	452
	2011	530
	2010	523
	<b>LES RATIOS DE GESTION CLEFS</b>	Chiffre d'affaires moyen
Marge brute		43,55 % du CA
Excédent brut d'exploitation		20,82 % du CA
Rotation des stocks		141 jours de CA
Crédit clients		14 jours de CA
Crédits fournisseurs		66 jours de CA
Besoin en fonds de roulement		63 jours de CA

<sup>(1)</sup>Source : "Commerce de détail de journaux et papeterie" - Insee, Démographie des entreprises et des établissements - champ marchand non agricole, Créations d'entreprises.

<sup>(2)</sup>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 risque du secteur de la papeterie est élevé en raison de l'importance des investissements de départ conjugué aux pressions concurrentielles des grandes surfaces alimentaires (GSA) et des acteurs du e-commerce (pure players notamment).

#### • Leur faible niveau de rentabilité :

Les niveaux de marge étant modestes, les papeteries dont le chiffre d'affaires se contracte et/ou qui ne disposent pas de fonds propres suffisants pour limiter leurs charges financières, connaissent des difficultés. Il est également essentiel de parfaitement maîtriser la gestion des stocks car les délais de réassort et le volume des retours ont un fort impact sur le taux de marges de l'affaire.

#### • L'intensité des pressions concurrentielles :

Le concept d'espace culturel qui associe livres, articles de papeterie et multimédia, séduit de plus en plus les consommateurs au détriment des papeteries traditionnelles. Sur le segment des entreprises et administration, les papetiers sont confrontés à la concurrence des grossistes et des grandes surfaces spécialisées.

Dans ce contexte, les détaillants devront adhérer à un groupement d'achat et se diversifier (micro-informatique, loisirs créatifs, cadeaux...) pour se maintenir.

		COMMERCE ET RÉPARATION AUTOMOBILE
EVOLUTION DU NOMBRE DE DÉFAILLANCE COMMERCE ET RÉPARATION AUTOMOBILE	2015	13 608 (1)
	2014	13 783
	2013	14 102
	2012	13 647
	2011	13 424
	2010	13 265
	2009	13 820
	2008	12 695
	2007	11 924
	2006	11 480
	2005	11 896
TAUX DE SURVIE AU-DELÀ DES 5 PREMIÈRES ANNÉES	Commerce de détail de livres, journaux et papeterie	61,6 % (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.

## EN SAVOIR PLUS SUR CE SECTEUR

### Les principales organisations professionnelles

#### **UFIPA**

Union de la Filière Papetière  
12 rue des Pyramides - 75001 Paris  
Tel : 01 42 60 40 30  
<http://www.ufipa.fr>

#### **Fédération EBEN**

Fédération des des entreprises des bureau et du numérique  
69, rue Ampère - 75001 Paris  
Tel : 01 42 96 38 99  
<http://www.federation-eben.com/>

### La presse spécialisée

#### **LSA**

<http://www.lsa.fr>

#### **Linéaires**

<http://www.lineaires.com>

#### **Points de Vente**

<http://www.pointsdevente.fr>

#### **Faire Savoir Faire**

<http://www.fairesavoirfaire.com>