

# CAFÉ-TABAC

Êtes-vous fait pour ce secteur d'activité ?



## SOMMAIRE

LE MARCHÉ DU CAFÉ-TABAC.....	2
LA RÉGLEMENTATION DU CAFÉ-TABAC .....	6
L'ACTIVITÉ DU CAFÉ-TABAC .....	11
LES POINTS DE VIGILANCE DU CAFÉ-TABAC.....	14
EN SAVOIR PLUS SUR CE SECTEUR .....	16

## LE MARCHÉ DU CAFÉ-TABAC

Les professionnels évoluent dans un secteur en profonde mutation.

Sur le segment de la vente de tabac, la politique de santé publique de lutte contre le tabagisme a considérablement impacté la consommation de tabac : hausses drastiques des prix, interdiction de fumer dans les lieux publics, meilleure prise en charge des substituts nicotiques par l'Assurance Maladie, entrée en vigueur du paquet neutre, opération « mois sans tabac », etc.

Bien que les buralistes (bureaux de tabac, cafés-tabac) aient le monopole de la vente de tabac, les circuits d'approvisionnement parallèles se sont fortement développés (contrebande, ventes sur Internet, achats transfrontaliers).

Par ailleurs, les modes de consommation évoluent au détriment des produits sous monopole des buralistes (produits de vapotage, dispositifs de tabac chauffé).

Sur le segment des boissons, les attentes de la clientèle évoluent alors que la consommation d'alcool diminue (préoccupation croissante pour la santé, effet des campagnes de prévention). Ainsi, les consommateurs sont de plus en plus séduits par les concepts spécialisés (bar à bières, bars à vins, bars à cocktails, pubs, etc.) et hybrides, à la fois lieux de vie, d'échanges, de détente, de rencontre et de travail (nomadisme, développement du télétravail et du travail indépendant).

Répondant à ces nouvelles aspirations, les enseignes de coffee shop (Starbuck, Columbus Café & Co, French Coffee Shop, etc) et de pubs (Au Bureau, Irish Corner, etc.) connaissent une croissance particulièrement dynamique au détriment des indépendants isolés qui souffrent d'une image vieillissante (baisse de leur fréquentation, stagnation de leur ticket moyen).

Dans ce contexte, les professionnels du secteur doivent impérativement se diversifier (petite restauration, services de proximité) et moderniser leur concept afin de renforcer leur attractivité et revaloriser leurs tarifs.

## Tendances

Les perspectives de croissance du secteur profiteront principalement aux établissements sous enseigne dont le nombre continuera de progresser.

De nouveaux concepts devraient émerger, accentuant l'image vieillissante des établissements traditionnels qui n'auront pas su se moderniser.

La digitalisation du secteur s'intensifiera et impactera aussi bien la gestion des établissements (gestion des commandes, des stocks, paiement en ligne) que la relation client (localisation, évènements, promotions).

L'augmentation du prix du tabac (le prix du paquet de cigarettes atteindra 10 euros d'ici à 2020) va fortement peser sur les ventes de tabac. Dans ce contexte, la Confédération des Buralistes a signé trois protocoles d'accord début 2018 afin d'accompagner les buralistes dans la transformation de leur métier vers un commerce de proximité moins dépendant de l'activité de vente de tabac :

- protocole d'accord avec l'État, pour la période 2018-2021 : création d'un fonds de transformation, mise en place d'une remise transitoire pour les buralistes dont l'activité chuterait, renforcement de la lutte contre les marchés parallèles, renforcement de la prime de diversification.
- protocole d'accord avec FDJ : il prévoit l'augmentation de la rémunération des buralistes sur les jeux et une modulation de leur commission sur les paris sportifs. Il supprime également le loyer exigé sur les mobiliers de présentation et instaure une rémunération pour les actions promotionnelles.
- protocole d'accord avec Logista (distributeur intermédiaire entre les industriels du tabac et les buralistes) : il instaure une augmentation des délais de paiement afin de préserver la trésorerie des buralistes.

## L'organisation du marché

Les cafés-tabac représentent plus de la moitié des buralistes (55,7% en 2018) et sont soumis à la fois aux exigences réglementaires liées à la vente de tabac et à celles des débits de boissons (licence de débit de boissons à consommer sur place de 3ème ou 4ème catégorie).

### Selon la catégorie de licence :

- Licence III : elle permet au débit de boissons à consommer sur place de vendre des boissons du groupe 3 (vins, bière, cidre, etc).
- Licence IV : elle permet au débit de boissons à consommer sur place de vendre des boissons du groupe 4 et 5 (les autres boissons alcooliques).

### Selon le degré de diversification

- Les cafés-tabac les moins diversifiés : ils proposent la vente de tabac et de boissons (licence III ou IV). Le débitant est également tenu de remplir les "charges d'emploi", c'est-à-dire la vente des timbres fiscaux, timbres postes, etc.
- Les cafés-tabac les plus diversifiés : ils proposent une palette de produits et services hors tabac : restauration rapide, presse, jeux, services bancaires, etc. La répartition du chiffre d'affaires sur plusieurs activités complémentaires constitue un gage de réussite, à condition de bien maîtriser les charges salariales.

		CAFÉ-TABAC
NOMBRE D'ENTREPRISES DU SECTEUR	2019	13 495 <sup>(1)</sup>
	CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR (en milliards d'euros)	2016

		CAFÉ-TABAC
<b>ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR EN VALEUR</b> (indice ICA base 100 en 2015)	2018	133,9 <sup>(3)</sup>
	2017	120,7
	2016	110,6
	2015	100,0
	2014	92,9
	2013	90,1
	2012	88,9
	2011	86,7
	2010	81,6

<sup>(1)</sup> Source : Confédération des Buralistes, donnée à fin mars 2019

<sup>(2)</sup> Source : INSEE, « Débits de boissons ».

<sup>(3)</sup> Source : INSEE, Bulletin statistique, « Débits de boissons ».

# LA RÉGLEMENTATION DU CAFÉ-TABAC

## Les aptitudes professionnelles

Des profils très diversifiés se lancent dans la profession. En vertu de la loi du 31/03/06, depuis avril 2009, toute personne souhaitant ouvrir ou reprendre un café doit posséder un permis d'exploitation valable 10 ans. Pour l'obtenir, le professionnel est contraint de suivre une formation au cours d'un stage de trois jours (connaissances sur les problèmes de santé publique, législation sur la protection des mineurs, les reventes à perte...). L'article L 3332.1.1 du code de la santé publique prévoit également une formation spécifique obligatoire à l'intention des débitants de boissons à emporter vendant des boissons alcoolisées entre 22 heures et 8 heures.

La personnalité de l'exploitant est au moins aussi importante que la qualité et la situation du café-tabac. Le professionnel doit être prêt à participer à l'ensemble des tâches courantes (service, entretien) et accepter des horaires de travail très contraignants (soirs, week-end, jours fériés). Il doit être très rigoureux dans sa gestion (stocks, personnel, comptabilités boissons / tabac / jeux).

## L'environnement réglementaire

### Les contraintes à l'installation

La profession est l'une des plus réglementées car l'exploitant d'un café-tabac doit satisfaire aux obligations de ses deux activités (tabac, débit de boissons).

- Pour l'activité tabac, le monopole de ventes au détail des tabacs est confié à l'administration des douanes et droits indirects. Le débitant est lié à cette administration par un contrat de gérance d'une durée de 3 ans renouvelable par tacite reconduction par période de 3 ans.

Le débitant est soit une personne physique gérant son activité sous la forme d'une entreprise en nom propre, soit une société en nom collectif dont tous les

associés sont des personnes physiques. Dans ce dernier cas, le gérant désigné pour exploiter le débit de tabac doit obligatoirement détenir la majorité absolue des parts sociales.

Le décret n° 2010-720 du 28 juin 2010 a modifié la réglementation relative à la gérance et aux transferts des débits de tabac.

L'article 5 énumère les conditions à remplir par le gérant (condition de nationalité, condition d'honorabilité, être majeur, aptitude physique notamment). Le gérant ne peut pas être gérant d'un autre débit de tabac ou suppléant d'un débitant en exercice ou associé dans une société en nom collectif exploitant un autre débit de tabac. Le gérant du débit de tabac, son suppléant et les associés de la société en nom collectif exploitant le fonds de commerce associé au débit doivent suivre une formation professionnelle initiale avant la signature du contrat de gérance. Tous les trois ans, il est également nécessaire de suivre un stage (lors du renouvellement du contrat de gérance avec l'administration).

Les débits de tabac sont implantés sur décision du directeur régional des douanes et droits indirects.

- Pour l'activité de débit de boissons, en vertu de la loi du 31/03/06, depuis avril 2009, toute personne souhaitant ouvrir ou reprendre un débit de boissons doit posséder un permis d'exploitation valable 10 ans. Pour l'obtenir, le professionnel est contraint de suivre une formation au cours d'un stage de trois jours (connaissances sur les problèmes de santé publique, législation sur la protection des mineurs, les reventes à perte...). L'article L 3332.1.1 du code de la santé publique prévoit également une formation spécifique obligatoire à l'intention des débitants de boissons à emporter vendant des boissons alcoolisées entre 22 heures et 8 heures.

Pour le débit de boissons de troisième catégorie (les licences des groupes 2 et 3 ont fusionné depuis le 1er janvier 2016), l'ouverture n'est possible que si le quota des débits de la commune n'est pas atteint (soit un débit pour 450 habitants) et si

la zone n'est pas protégée par arrêté préfectoral (lieux de culte, hôpitaux, maisons de retraite, écoles, stades et piscines).

Pour le débit de boissons de 4ème catégorie (licence 4), l'ouverture de tout nouveau débit est interdite. Seul le rachat, puis une mutation ou un transfert permettent de l'exploiter. A noter, depuis le 1er janvier 2016, les débits de boissons peuvent être transférés au sein d'une même région et non plus seulement au sein d'un même département.

Une déclaration d'ouverture doit être faite 15 jours avant l'ouverture ou le changement de propriétaire, auprès de la mairie (Préfecture de police à Paris), deux mois avant s'il s'agit d'un transfert. Le professionnel doit également s'enregistrer auprès de la recette locale des douanes dont dépend le débit.

### **Les principaux points de la réglementation professionnelle**

La réglementation sur l'hygiène, les conditions de vente d'alcool et de tabacs (vente interdite aux mineurs de moins de 18 ans depuis mars 2009) doivent être scrupuleusement respectées. Les professionnels sont également tenus d'exploiter leur café-tabac dans un local adapté, de vendre le tabac au prix indiqué dans le journal Officiel, de satisfaire aux missions d'intérêt public (vente de timbres...) et de respecter les règles de publicité sur le tabac.

La rémunération des professionnels est constituée de plusieurs types de remises :

1°) la **remise brute** : une remise brute de 9,64% pour toutes les catégories de tabacs est accordée aux débitants. Le fournisseur prélève, au profit de l'administration, un droit de licence (18,465% en 2018) ainsi que la cotisation au régime d'allocations viagères des gérants de débit de tabac (1,660% pour 2018, 1,643% en 2019, 1,626% en 2020 et 1,610% en 2021). La remise nette s'élève à 7,8% en 2019 pour toutes les catégories de tabac.



Le quatrième contrat d'avenir (2017-2021) prévoit l'augmentation progressive de la remise nette jusqu'en 2021, pour atteindre 8% du prix de vente des tabacs (contre 6,9% en 2016) :

+ 0,6 en 2017

+ 0,2 en 2018

+ 0,1 en 2019

+ 0,1 en 2020

+ 0,1 en 2021

2°) une **remise compensatoire** est accordée en cas de baisse de chiffre d'affaires du débit de tabac implanté dans un département en difficulté ou frontalier (au moins 10% par rapport à 2012). Le taux de compensation est de 70% de la perte de la remise nette, dans la limite de 30 000 euros par an et par débit. A noter, cette remise est réservée aux débitants ayant pris leur fonction avant le 31 décembre 2017.

3°) une **remise transitoire** : instaurée par le protocole d'accord signé entre la confédération des buralistes et l'Etat pour la période 2018-2021, cette remise est destinée à soutenir l'activité des buralistes dont les livraisons de tabac d'un trimestre de l'année N baissent de plus de 15% par rapport au même trimestre de l'année N-1. Elle s'élève à 0,8% du montant des livraisons de tabac du trimestre de l'année N.

D'autres dispositions sont mises en place dans le cadre du contrat d'avenir 2017-2021 :

- une **prime de diversification d'activité** (qui remplace la prime de service public de proximité) : elle est destinée aux buralistes implantés dans les communes rurales, les départements en difficulté et frontaliers et les quartiers de zones urbaines prioritaires, et dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 300 000 euros. Son versement est conditionné à l'offre de 5 services (délivrance de

timbres postaux, relais postaux, offre de presse, délivrance de timbres-amende, services bancaires de proximité, commerce alimentaire de proximité, etc.). Son montant initial de 2 000 euros a été porté à 2 500 euros par le protocole d'accord 2018-2021 (3 000 euros pour les buralistes bénéficiant de la remise transitoire).

- **l'aide à la sécurité** est maintenue, selon un nouveau dispositif d'attribution. Elle est plafonnée à 15 000 euros par débit de tabac, sur une période de 4 ans.

Par ailleurs, le dispositif **d'indemnité de fin d'activité (IFA)** est maintenu. Il est réservé aux débitants situés dans les départements en difficultés ou frontaliers et ayant pris leur fonction avant le 1er janvier 2018. Les buralistes en difficulté situés en zones rurales peuvent bénéficier de l'indemnité de fin d'activité rurale (IFAR).

### **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'installation

Le gel des créations de tabac a été abrogé à compter de 2012 par le contrat d'avenir signé en 2011 pour la période 2012-2016. L'implantation est pourvue prioritairement par transfert puis par appel à candidatures émanant du directeur régional des douanes.

L'administration refusant la délivrance de nouvelles licences IV, le débitant doit l'acquérir auprès d'un cédant pour la transférer sur son fonds de commerce (soit sur le territoire d'une même commune avec une simple autorisation du Conseil Municipal, soit sur une autre commune de la région avec l'autorisation de la préfecture du département où il est transféré).

### Les investissements

Le mobilier et les équipements sont renouvelés tous les 3 à 5 ans. Ils sont relativement coûteux parce que réalisés sur mesure pour le mobilier et très spécifiques pour le matériel. Les fournisseurs (café, bières, etc.) peuvent proposer la mise à disposition et l'entretien de matériel en contrepartie de contrats d'exclusivité de fournitures.

Le protocole d'accord avec l'État pour la période 2018-2021 instaure un fonds de transformation destiné à accompagner les buralistes dans la transformation de leur métier : intégration de nouveaux produits et services, réaménagement du point de vente, digitalisation, etc.

L'aide à la sécurité est maintenue. Elle est plafonnée à 15 000 euros sur une période de quatre ans (la liste du matériel éligible est fixée par arrêté).

Enfin, le protocole d'accord avec FDJ supprime le loyer exigé sur les mobiliers de présentation des jeux.

## La gestion

### Le suivi au quotidien

Le professionnel suit ses recettes journalières en dissociant les recettes provenant de la vente de tabac, des autres produits et services commissionnés (jeux, presse, timbres-Poste, timbres amendes et fiscaux, téléphonie mobile, services bancaires, relais pour les colis, relais Poste) et de la vente des produits de comptoir (boissons, petite restauration, confiseries, etc.).

### Les recettes de l'activité

Elles sont généralement très diversifiées. Le débitant perçoit une remise sur les tabacs qui est déduite du prix d'achat aux fournisseurs au moment de la livraison. La remise nette s'élève à 7,8% pour toutes les catégories de tabac. En cas de baisse de chiffres d'affaires, le débitant peut percevoir une remise compensatoire et transitoire.

Le chiffre d'affaires "débit de boissons" constitue une part importante de la valeur ajoutée car les marges sont beaucoup plus élevées.

Enfin, le chiffre d'affaires des activités complémentaires au tabac et aux boissons est constitué à la fois des commissions perçues (jeux, presse, timbres, etc.) et des ventes HT de produits et services à marge (snacking, confiseries, etc.).

### Les charges à surveiller

Les principales charges sont issues des loyers des murs, des taxes reversées à l'administration fiscale et des charges de personnel. L'emplacement ayant une importance considérable dans la réussite du café-tabac, le professionnel doit veiller surtout à maîtriser le montant des loyers.

## La maîtrise du résultat

Le résultat dépend de la proportion des recettes issues du débit de boisson et du chiffre d'affaires réalisé au niveau de l'espace "tabac". Les conditions d'acquisition du fonds de commerce (prix d'achat et auto-financement), ainsi que le montant des loyers sont déterminants.

## La gestion financière et les besoins en trésorerie

Du fait de la valeur des immobilisations (principalement du fonds de commerce), les fonds propres doivent être importants. La trésorerie doit toujours être positive.

		CAFÉ-TABAC
LES RATIOS DE GESTION CLEFS	Chiffre d'affaires moyen	176 K€ <sup>(1)</sup>
	Marge brute	69,29 %
	Excédent brut d'exploitation	27,64 %
	Rotation des stocks	29 jours
	Crédit clients	2 jours
	Crédits fournisseurs	51 jours
	Besoin en fonds de roulement	- 25 jours

(1) Source : Moyenne indicative. Données exprimées en % et jours (de chiffre d'affaires ou d'achat).

## LES POINTS DE VIGILANCE DU CAFÉ-TABAC

### Les principales difficultés du métier

Le secteur des cafés-tabac est protégé par une réglementation qui lui assure certains monopoles (tabac) et limite très fortement le nombre d'entrants dans la profession. Cependant, l'acquisition du fonds de commerce est onéreuse et la concurrence y est rude sur le segment des boissons.

- **La baisse de la consommation de boissons alcoolisées et de tabac, favorisée par les politiques publiques :**

Les cafetiers-débitants sont confrontés à la baisse de la consommation de tabac et d'alcool.

- **La gestion de la diversification :**

Si la diversification constitue un atout, le professionnel doit être attentif aux charges qu'elle engendre (charges de personnel notamment).

- **Le poids de l'endettement et le montant des loyers :**

Les loyers et les remboursements d'emprunts sont d'autant plus élevés que les fonds doivent être bien situés. Les fonds propres doivent être importants et l'acquisition doit être bien négociée.

• **Le manque de professionnalisme :**

Le “turn-over” est extrêmement élevé en raison de la pénibilité du métier. La personnalité du professionnel est un facteur clé de succès.

Dans ce contexte, la réussite n’est assurée qu’aux professionnels qui ont acheté un fonds au juste prix et qui gèrent rigoureusement leur développement en se diversifiant sur les segments rentables.

<b>TAUX DE SURVIE AU- DELÀ DES 5 PREMIÈRES ANNÉES</b>	Hébergement et restauration Moyenne tous secteurs	58,0 % <sup>(1)</sup> 60,4 %
---	--	---------------------------------

<sup>(2)</sup> Source : Insee, Taux de Survie à 5 ans pour la génération 2010.

### Les principales organisations professionnelles

#### **UMIH**

Union des Métiers et des Industries de l'Hôtellerie  
22, rue d'Anjou 75008 Paris  
Tél. : 01 44 94 19 94 - Fax : 01 47 42 15 20  
<http://www.umih.fr>

#### **SYNHORCAT**

Syndicat National des Hôteliers, Restaurateurs, Cafetiers et Traiteurs  
4, rue de Gramont 75002 Paris  
Tél. : 01 42 96 60 75 - Fax : 01 42 86 80 28  
<http://www.synhorcat.com>

#### **La Confédération des Buralistes de France**

23-25 rue Chaptal / 75009 PARIS  
Tel : 01.53.21.10.00 / Email : [laconfederation@buralistes.fr](mailto:laconfederation@buralistes.fr)  
<http://www.buralistes.fr>

### La presse spécialisée

#### **NéoRestauration**

<http://www.neorestauration.com>

#### **L'Hôtellerie Restauration**

<http://www.lhotellerie-restauration.fr>

#### **Le Losange**

<http://www.buralistes.fr>



**Revue des tabacs**

<http://revuedestabacs.com/>

**JE SUIS  
ENTREPRENEUR**  
FR

Création et diffusion

Tous droits réservés, reproduction interdite sans autorisation de l'auteur

Mise à jour : 02/07/2019