

DISCOTHÈQUE

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

LE MARCHÉ DE LA DISCOTHÈQUE

Les difficultés du secteur ne cessent de s'accroître sous l'effet de la baisse de fréquentation des établissements (15 à 20% selon les régions) et du durcissement de la réglementation en matière de nuisances sonores qui a touché très durement les établissements de centre-ville.

Malgré les efforts menés depuis quelques années par les professionnels du secteur pour valoriser leur image de marque (opérations d'information et de sensibilisation sur les risques de l'alcool au volant) et pour offrir des prestations de meilleure qualité (complexes multi-salles, soirées à thème...), on constate chaque année un taux élevé de fermetures de discothèques.

Outre la concurrence des bars d'ambiance musicale et des soirées étudiantes, les discothèques sont confrontées à une évolution des modes de loisirs des jeunes qui constituent leur clientèle cible (70% des clients ont entre 16 et 25 ans). En effet ces derniers plébiscitent de plus en plus les manifestations moins encadrées de type « rave party » ou « free party » (10% des 20/24 ans les fréquentent).

De plus, dans un contexte économique difficile, les jeunes limitent leur budget loisirs. Les établissements sont contraints de limiter leurs tarifs tout en augmentant leurs prestations (animateurs à la mode, invités prestigieux, etc.) ce qui nuit à leur niveau de marge.

Dans ce contexte les professionnels du secteur se doivent d'élargir leurs activités en aménageant des bars d'ambiance et des espaces restauration pour élargir leur clientèle en début de soirée. La qualité de l'accueil est essentielle (catégorisation d'une clientèle type VIP pour valoriser les habitués, consommations offertes, etc.).

Tendances

Les établissements développent de plus en plus de synergies avec des établissements de loisirs connexes (bars, cinémas, salles de jeux...) afin de créer des lieux de loisirs complets en périphérie de ville. Les établissements de petite taille sont amenés à disparaître en raison de leur incapacité à répondre aux attentes d'une clientèle très exigeante.

L'organisation du marché

- **Les grandes discothèques**, dont la capacité d'accueil dépasse 1 000 personnes, sont encore très peu nombreuses. Elles sont de véritables centres de loisirs nocturnes, attirant leur clientèle jusqu'à 200 km alentour.
- **Les discothèques de taille moyenne** (200 à 1 000 places) proposent généralement des musiques, salles, ambiances différentes de façon à attirer plusieurs types de clientèle.
- **Les petites discothèques** ciblent leur clientèle. Leur activité est souvent saisonnière.

		DISCOTHÈQUE
NOMBRE D'ENTREPRISES DU SECTEUR	2013	2 000 ⁽¹⁾
	2013	900 M€ ⁽²⁾
CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR (en millions d'euros)		

⁽¹⁾ Source : Sacem

⁽²⁾ Source : Sacem

LA RÉGLEMENTATION DE LA DISCOTHÈQUE

Les aptitudes professionnelles

Il n'existe aucune formation préparatoire spécifique. Ce qui explique le manque fréquent de qualifications et d'aptitudes pour exercer cette profession. Le turn over est important : plus de 60% des exploitants actuels exercent depuis moins de 5 ans.

Le professionnel doit porter un soin particulier à l'accueil et au service. Il doit comprendre les attentes de sa clientèle et veiller en permanence à ce que sa politique d'animation et de prix y répondent. Le choix du disc-jockey et la gestion du personnel chargé du service et de la sécurité sont primordiaux. Enfin le professionnel doit avoir des notions de comptabilité et de gestion financière.

L'environnement réglementaire

Les contraintes à l'installation

Le professionnel doit obtenir plusieurs autorisations :

- il doit être titulaire d'une licence pour la vente de boissons, délivrée par les services des douanes.
- il doit signer un contrat général de représentation avec la SACEM et faire une déclaration auprès de la SPRE (Société civile pour la Perception de la Rémunération Equitable).
- il doit procéder à une étude acoustique, en contactant le service communal d'hygiène et de santé (décret 98-1143 et arrêté du 15.12.1998). Celle-ci doit comprendre une étude d'impact réalisée par un organisme professionnel habilité et une certification des valeurs d'isolation acoustique.
- il doit enfin obtenir une autorisation d'ouvrir la nuit auprès des services de la Préfecture.

Les principaux points de la réglementation professionnelle

Les discothèques ont l'obligation d'acquitter une redevance au titre des droits d'auteurs, proportionnelle à leur chiffre d'affaires, auprès de la SACEM (et de la SPRE).

Elles doivent respecter les horaires d'ouverture en vigueur au sein de la commune. La vente de tabac en discothèque est autorisée mais l'étalage des produits est interdit. Le prix de vente ne peut excéder 10 à 15% du prix normal et l'approvisionnement doit se faire dans le bureau de tabac le plus proche. Quand il y a un prix d'entrée, les exploitants doivent délivrer un billet avant l'entrée dans la salle. L'activité d'entrepreneur de spectacles à titre occasionnel est admise dans la limite de 6 représentations par an. Les employeurs occasionnels d'artistes doivent effectuer une déclaration préalable à la préfecture du lieu de l'animation auprès de la Direction Régionale des Affaires Culturelles (DRAC) un mois avant la date. Au-delà de 6 spectacles, il faut une licence d'entrepreneur de spectacles.

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 DISCOTHÈQUE

L'installation

La plupart des nouvelles discothèques sont de grandes dimensions (capacité d'accueil supérieure à 1 000 personnes). Il faut concevoir des locaux susceptibles d'abriter plusieurs salles afin d'attirer des clientèles diversifiées.

La valeur du fonds varie en fonction de son emplacement, du nombre de pistes et de la capacité d'accueil. Enfin, on doit rester prudent face à la notoriété d'une discothèque : les niveaux de fréquentation sont très aléatoires, liés en grande partie à des effets de mode et au bouche-à-oreille.

Les investissements

Les principaux investissements concernent le matériel de sonorisation, d'éclairage et les aménagements.

La gestion

Le suivi au quotidien

Le professionnel suit l'évolution de son chiffre d'affaires en dissociant les entrées et les consommations. Le niveau de fréquentation ne constitue pas un critère très fiable du fait du nombre de billets gratuits distribués de plus en plus fréquemment à l'entrée des discothèques.

Les recettes de l'activité

Elles sont largement concentrées sur 2 soirées, le vendredi et le samedi. L'essentiel des recettes est constitué par les ventes de boissons. Elles peuvent être complétées, dans les discothèques importantes, par la restauration.

Les charges à surveiller

Le poste de charge le plus important est constitué par les frais de personnel, suivis des loyers.

La maîtrise du résultat

Le résultat dépend essentiellement du maintien du chiffre d'affaires. Les charges de personnel doivent également être parfaitement maîtrisées. Enfin, il faut que les investissements soient proportionnels à la taille et à la rentabilité de l'établissement.

La gestion financière et les besoins en trésorerie

Les fonds propres doivent représenter 50% des ressources stables. La trésorerie doit être toujours positive grâce aux paiements comptants des clients et aux délais fournisseurs. Il faut veiller à ce que les excédents de trésorerie ne masquent pas des difficultés économiques. Ils ne doivent notamment pas servir à financer des investissements à moyen ou long terme.

		DISCOTHÈQUE
LES RATIOS DE GESTION CLEFS	Chiffre d'affaires moyen	197 K€ ⁽¹⁾
	Marge brute	82,31 %
	Excédent brut d'exploitation	25,76 %
	Rotation des stocks	40 jours
	Crédit clients	2 jours
	Crédits fournisseurs	51 jours
	Besoin en fonds de roulement	- 16 jours

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

LES POINTS DE VIGILANCE DE LA DISCOTHÈQUE

Les principales difficultés du métier

Le secteur des discothèques est extrêmement risqué. L'évolution des modes de loisirs des jeunes entraîne une diminution de la fréquentation aggravée par un contexte économique difficile.

• Les évolutions réglementaires

La profession est très sensible aux évolutions réglementaires en matière de bruit, de sécurité ou de vente d'alcool qui peuvent être fatales aux établissements déjà fragilisés.

• L'intensité de la concurrence

La concurrence exercée par les bars d'ambiance musicale rend l'exercice de la profession difficile. Ces établissements captent la clientèle des discothèques jusqu'à 1 heure du matin, freinant ainsi le développement des recettes boissons et restauration de début de soirée dans les discothèques. En outre, on assiste à une mutation des modes de loisirs des jeunes, de plus en plus séduits par les soirées moins encadrées de type « rave party » ou « free party ».

• Une mauvaise gestion financière

Les excédents de trésorerie ne doivent pas être utilisés pour assurer le financement des investissements. Les ressources à long terme (emprunts et capitaux propres dont bénéfices réinvestis) étant souvent insuffisantes, il faut veiller à l'équilibre financier de l'établissement. La gestion globale manque souvent de rigueur.

• L'importance des frais financiers

Beaucoup de discothèques sont trop fortement endettées. En effet, les professionnels ont tendance à sur-investir pour enrayer une baisse de fréquentation. Cette stratégie est pourtant rarement efficace.

Dans ce contexte, les établissements de grande taille et situés dans des zones de loisirs en périphérie de ville sont les mieux armés pour répondre aux attentes des clients en matière d'accueil et de qualité de service (complexes multi-salles, animateurs renommés...).

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

⁽¹⁾Source : Insee, Taux de Survie à 5 ans pour la génération 2010.

EN SAVOIR PLUS SUR CE SECTEUR

Les principales organisations professionnelles

SNDLL

Syndicat National des Discothèques et Lieux de Loisirs

74-76 avenue de la Grande Armée - 75017 Paris

Tel : 01 40 55 93 15

<http://sndll.info>

UMIH

Union des Métiers et des Industries de l'hôtellerie

22, rue d'Anjou - 75008 PARIS

Tel : 01 40 55 93 15

<http://www.umih.fr>

SACEM

Société des Auteurs Compositeurs et Editeurs de Musique

225 avenue Charles de Gaulle - 92200 Neuilly sur Seine

Tel : 01 47 75 47 15

<http://www.sacem.fr>

La presse spécialisée

Le Magazine de la Discothèque

<http://www.magazinediscotheque.com>