

# COMMERCE DE DÉTAIL DE MEUBLES DE CUISINE

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 DU COMMERCE DE DÉTAIL DE MEUBLES DE CUISINE .....	2
LA RÉGLEMENTATION DU COMMERCE DE DÉTAIL DE MEUBLES DE CUISINE.....	5
L'ACTIVITÉ DU COMMERCE DE DÉTAIL DE MEUBLES DE CUISINE .....	7
LES POINTS DE VIGILANCE DU COMMERCE DE DÉTAIL DE MEUBLES DE CUISINE .....	10
EN SAVOIR PLUS SUR CE SECTEUR .....	12

## LE MARCHÉ DU COMMERCE DE DÉTAIL DE MEUBLES DE CUISINE

Après avoir progressé durant trois années consécutives, le marché du meuble est confronté à un recul de son activité en valeur. Tous les segments de marché sont impactés à l'exception des meubles de cuisine dont les ventes en valeur continuent de progresser et qui représentent aujourd'hui le deuxième marché du secteur en valeur (derrière le meuble meublant et devant les salons).

Bien qu'ils dominent le secteur, les spécialistes du meuble de cuisine sont concurrencés par les grandes surfaces de bricolage, les enseignes de la grande distribution d'ameublement (Conforama, But, Ikéa) mais aussi par les pure players. Ces acteurs sont notamment très présents sur les segments entrée de gamme et moyenne gamme.

Ces pressions concurrentielles nuisent particulièrement aux artisans indépendants déjà confrontés à la montée en puissance des réseaux d'enseignes, souvent développés par les fabricants de meubles de cuisine eux-mêmes (Nobilia avec les enseignes Cuisines Plus, Cuisines Références et Ixina, Fournier avec les enseignes Mobalpa, Socoo'c, Pérène, La Société Alsacienne de Meubles avec les enseignes Schmidt et Cuisinella).

Dans ce contexte difficile, les artisans indépendants peinent à se maintenir et tendent à rejoindre les réseaux sous enseignes afin d'améliorer leurs conditions d'approvisionnement et leurs stratégies commerciales (digitalisation, élargissement des offres, ciblage, communication...).

### Tendances

Le marché des meubles de cuisine gardera toutefois un potentiel de croissance important, le taux d'équipement des consommateurs en cuisine équipée demeurant relativement faible (65 % en France contre 85% dans le reste de l'Europe).

## L'organisation du marché

- **Les spécialistes de la cuisine** dominent le marché avec plus de 60% des ventes en valeur.

Les grands fabricants de cuisine développent une ou plusieurs enseignes (positionnées sur des gammes différentes) pour commercialiser leurs cuisines :

- le groupe Salm avec Cuisines Schmidt et Cuisinella.
- le groupe Fournier avec Mobalpa, Perene et SoCoo'c.
- le groupe Nobilia avec Cuisines Références, Ixina et Cuisine Plus.

- **Les grandes surfaces de bricolage** (Leroy Merlin, Castorama, etc.) constituent le deuxième circuit de distribution des meubles de cuisine avec près de 20% de parts de marché. Les ventes de cuisine en kit représentent plus de la moitié des volumes de vente de cuisine.

- **Les grandes enseignes de la distribution d'ameublement** (Ikea, But, Conforama) gagnent des parts de marché année après année. Elles sont positionnées sur l'entrée de gamme et le moyen de gamme. Elles captent 10% du marché en valeur.

		COMMERCE DE DÉTAIL DE MEUBLES DE CUISINE
NOMBRE D'ENTREPRISES DU SECTEUR	2017	2 060 <sup>(1)</sup>

		COMMERCE DE DÉTAIL DE MEUBLES DE CUISINE
CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR (en milliards d'euros)	2017	2,57 Md€ <sup>(2)</sup>
	2018	104,1 <sup>(3)</sup>
ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR EN VALEUR (indice ICA base 100 en 2015)	2017	104,8
	2016	104,3
	2015	100,0
	2014	98,2
	2013	98,1
	2012	99,7
	2011	101,1
	2010	101,7

<sup>(1)</sup> Source : FNAEM.

<sup>(2)</sup> Source : FNAEM

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

# LA RÉGLEMENTATION DU COMMERCE DE DÉTAIL DE MEUBLES DE CUISINE

## Les aptitudes professionnelles

Le professionnel est souvent issu des métiers de la vente (sauf en ce qui concerne les artisans qui assurent la vente de leur production). Il a pu suivre une formation de “technicien de la vente et de la distribution de meubles” ou une formation aux techniques et stratégies de vente.

Le professionnel, qui doit impérativement connaître les tendances de son marché, doit être un excellent gestionnaire et savoir mettre en valeur ses produits dans son point de vente. Il doit parfaitement maîtriser les relations avec ses fournisseurs, être un habile négociateur tant en amont (fournisseurs) qu’en aval (clientèle) de son activité.

## L’environnement réglementaire

### Les contraintes à l’installation

Aucun diplôme n’est exigé pour exercer la profession. Le professionnel doit être inscrit au registre du commerce et des sociétés ainsi qu’au répertoire des métiers s’il a une activité de fabricant.

La loi de modernisation de l’économie (LME) du 4 août 2008 (2008-776) a débouché sur des mesures portant sur l’urbanisme commercial : le seuil d’autorisation d’implantation et d’extension des surfaces commerciales est relevé de 300 à 1 000m<sup>2</sup>. Les critères de densité commerciale par zone (ratio de surfaces commerciales au m<sup>2</sup>/1 000 habitant) sont supprimés.

### Les principaux points de la réglementation professionnelle

Accueillant du public, le local doit répondre aux normes de sécurité relatives aux établissements recevant du public.

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).

### **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 DU COMMERCE DE DÉTAIL DE MEUBLES DE CUISINE

## L'installation

Les créations se font principalement sous l'impulsion des réseaux sous enseigne.

En cas de reprise, la valeur du fonds dépend essentiellement de son emplacement et de sa surface.

## Les investissements

Les principaux investissements portent sur l'agencement du point de vente qui doit être modifié régulièrement (tous les 3 à 5 ans). Les changements d'enseigne, assez fréquents, nécessitent des frais de réagencement élevés. Les véhicules de livraison doivent être renouvelés tous les 5 à 7 ans.

## La gestion

### Le suivi au quotidien

Le professionnel suit son chiffre d'affaires par personne occupée ainsi que la répartition de ses ventes selon ses produits (meubles montés, cuisines en kit, autres meubles...). Les taux de marge sont plus élevés sur les meubles montés.

### Les recettes de l'activité

Le chiffre d'affaires du cuisiniste traditionnel est essentiellement constitué des ventes de meubles montés. A noter que beaucoup de ventes de meubles sont assorties d'un crédit à la consommation.

## **Les charges à surveiller**

Les achats représentent plus de 50% du chiffre d'affaires. Viennent ensuite les charges de personnel et les loyers. Les autres charges spécifiques à l'activité concernent les frais de publicité, les dépenses d'aménagement du magasin et les redevances éventuelles à la tête de réseau.

## **La maîtrise du résultat**

Le résultat est tributaire de la maîtrise des achats et des charges de personnel. L'adhésion à un réseau permet d'obtenir de meilleures conditions d'approvisionnement.

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

Les besoins de trésorerie sont faibles, le commerçant encaissant des acomptes à la commande pour l'installation d'une cuisine. De plus, il ne fait fabriquer que lorsqu'il dispose de commande ferme, bénéficiant également d'un crédit fournisseurs.



		COMMERCE DE DÉTAIL DE MEUBLES DE CUISINE
LES RATIOS DE GESTION CLEFS	Chiffre d'affaires moyen	868 K€ <sup>(1)</sup>
	Marge brute	50,93 %
	Excédent brut d'exploitation	10,81 %
	Rotation des stocks	153 jours
	Crédit clients	18 jours
	Crédits fournisseurs	55 jours
	Besoin en fonds de roulement	47 jours

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

# LES POINTS DE VIGILANCE DU COMMERCE DE DÉTAIL DE MEUBLES DE CUISINE

## Les principales difficultés du métier

Très lié à la conjoncture économique, le secteur du commerce de détail de meubles de cuisine est risqué.

### • L'intensité de la concurrence

Une concurrence très vive existe entre les différents acteurs du secteur, très nombreux à se partager les parts de marché. Les indépendants ont de plus en plus de difficultés à maintenir un chiffre d'affaires suffisant pour assurer leur rentabilité.

### • Le risque d'approvisionnement

Les conditions négociées avec les fournisseurs sont essentielles pour assurer la rentabilité de l'activité. Elles portent sur les prix des produits, leurs dates de règlement et les conditions de livraison. Seuls les grands réseaux sont à même d'obtenir les meilleures conditions tout en diversifiant leurs fournisseurs (importation notamment).

### • Le risque lié à la stratégie de prix

Les indépendants isolés devant faire face à une baisse de leur chiffre d'affaires, ces derniers sont dans l'obligation d'augmenter leur prix de vente afin de s'assurer une marge suffisante pour faire face à l'ensemble de leurs charges. Ils doivent se positionner sur un marché plus haut de gamme et sur mesure, en offrant une qualité de prestations et de services irréprochables.

Dans ce contexte, l'adhésion à un réseau sous enseigne est un facteur de réussite, les indépendants isolés ne peuvent subsister que s'ils sont eux-mêmes fabricants de produits très originaux de grande qualité et jouissent d'une excellente notoriété.

		COMMERCE DE DETAIL DE MEUBLES DE CUISINE
EVOLUTION DU NOMBRE DE DÉFAILLANCE POUR LES ACTIVITES DE COMMERCE ET RÉPARATION AUTOMOBILE	2017	11 837 (1)
	2016	12 516
	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	Commerce	52,0 % <sup>(2)</sup>
	Moyenne tous secteurs	60,4 %

<sup>(1)</sup> Source : Banque de France.

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

### Les principales organisations professionnelles

#### **SNEC**

Syndicat National Equipement Cuisine  
10 rue du Débarcadère - 75 852 Paris Cedex 17  
Tel : 01 40 55 13 76  
<http://www.snec.org>

#### **UNIFA**

Union Nationale des Industries Françaises de l'Ameublement  
28 bis avenue Daumesnil - 75012 Paris  
Tel : 01 44 68 18 00  
<http://www.unifa.org>

#### **FNAEM**

Fédération Nationale du Négoce de l'Ameublement et de l'Equipement de la Maison  
59 rue St Lazare - 75009 Paris  
Tel : 01 42 85 87 55  
<http://www.fnaem.fr>

#### **IPEA**

Institut de Promotion et d' Etudes de l'Ameublement  
15 rue de la Cerisaie - 75004 Paris  
Tel : 01 82 28 35 70  
<http://www.ipea.fr>