

COMMERCE DE DÉTAIL DE TABAC

Êtes-vous fait pour ce secteur d'activité ?



SOMMAIRE

LE MARCHÉ DU COMMERCE DE DÉTAIL DE TABAC.....	2
LA RÉGLEMENTATION DU COMMERCE DE DÉTAIL DE TABAC	6
L'ACTIVITÉ DU COMMERCE DE DÉTAIL DE TABAC.....	10
LES POINTS DE VIGILANCE DU COMMERCE DE DÉTAIL DE TABAC.....	13
EN SAVOIR PLUS SUR CE SECTEUR	15

LE MARCHÉ DU COMMERCE DE DÉTAIL DE TABAC

Depuis plusieurs années, les buralistes sont confrontés à une diminution importante des ventes de tabac en volume.

D'une part, 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.

D'autre part, bien que les professionnels du secteur aient le monopole de la vente de tabac, les circuits d'approvisionnement parallèles se sont fortement développés et pèsent aujourd'hui un quart de la consommation de cigarettes. Outre la contrebande et les ventes sur Internet qui sont illégales, les achats transfrontaliers mettent en difficulté les débitants situés dans les régions limitrophes de l'Espagne, de l'Allemagne, du Luxembourg et de la Belgique.

Enfin, les modes de consommation évoluent au détriment des produits sous monopole des buralistes : alors que le marché du vapotage est en pleine croissance (la France est le 3ème marché mondial après les États-Unis et le Royaume-Uni), l'industrie du tabac mise sur les dispositifs de tabac chauffé pour compenser la chute des ventes de tabacs manufacturés.

Les ventes de cigarettes ont nettement reculé en 2018 sous l'effet conjugué d'une forte hausse des prix et des mesures de lutte contre le tabac (paquet neutre, remboursement des substituts nicotiques, « mois sans tabac »). Dans ce contexte, les buralistes se diversifient afin de maintenir, voire développer, le flux de clientèle et créer des relais de croissance : nouveaux produits destinés aux fumeurs (cigarettes électroniques, dispositifs de tabac chauffé), services bancaires (à l'instar du compte Nickel commercialisé exclusivement chez les buralistes et qui compte 1 million de clients), offre snacking, téléphonie mobile, relais postaux, presse, etc.

Tendances

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'Etat, 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 bureaux de tabac** : commerce de proximité par excellence avec une moyenne de 450 clients journaliers et un maillage territorial dense, ils ne cessent de se diversifier sur des produits et services hors tabac : services bancaires et postaux, jeux, presse, snacking, souvenirs, etc.

- **les cafés-tabac** : ils 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).

		COMMERCE DE DÉTAIL DE TABAC
NOMBRE D'ENTREPRISES DU SECTEUR	2018	24 869 ⁽¹⁾
CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR (en milliards d'euros)	2016	1,025 Md€
ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR EN VALEUR (indice ICA base 100 en 2015)	2018	125,2 ⁽³⁾
	2017	110,9
	2016	103,6
	2015	100,0
	2014	101,6
	2013	101,3
	2012	98,0
	2011	93,0
	2010	82,6

⁽¹⁾ Source : Confédération des Buralistes, nombre de buralistes à fin mars 2018.

⁽²⁾ Source : Insee, Esane

⁽³⁾ Source : "Commerce de détail de produits à base de tabac en magasin spécialisé" - INSEE, Bulletin statistique.

LA RÉGLEMENTATION DU COMMERCE DE DÉTAIL DE TABAC

Les aptitudes professionnelles

La profession attire des profils très variés, parmi lesquels des commerçants ou d'anciens salariés en reconversion. Les débits de tabac sont fréquemment tenus par des couples.

La personnalité du buraliste est importante. Il doit faire preuve d'une grande rigueur. Les sommes manipulées sont très élevées et le débitant doit gérer minutieusement plusieurs caisses (tabacs, jeux, timbres fiscaux, produits divers). Enfin, les contraintes horaires exigent une santé solide et beaucoup de dynamisme.

L'environnement réglementaire

Les contraintes à l'installation

La profession est très réglementée. En effet, 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.

Les principaux points de la réglementation professionnelle

La vente au détail des tabacs manufacturés est confiée par l'Etat (administration des douanes et droits indirects) aux débitants de tabac qualifiés de « préposés de l'administration » et liés par un contrat de gérance. Le prix de vente du tabac est publié au journal officiel. Le débitant doit remplir des « charges d'emploi » : assurer les ventes de timbres fiscaux et des timbres-poste.

La signature du contrat de gérance impose aux débitants de tabac de respecter un certain nombre d'obligations (établissement d'un inventaire et d'une déclaration des stocks sur demande expresse lors des hausses des prix du tabac, respect des règles de publicité relatives à la vente du tabac, approvisionnement exclusif auprès de fournisseurs agréés...), qui en cas de non-respect peuvent donner lieu à de multiples sanctions allant jusqu'à l'annulation du contrat.

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% pour 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'ACTIVITÉ DU COMMERCE DE DÉTAIL DE TABAC

L'installation

Le gel des créations 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. Les créations restent rares.

Le rachat du fonds est négocié de gré à gré entre le cédant et l'acquéreur. Toutefois, le dossier de reprise doit être accepté par la Direction Générale des Douanes qui apprécie sa viabilité économique. En raison d'une forte demande, les prix sont généralement élevés. L'emplacement, la nature du bail commercial (montant des loyers) et la fréquentation influencent fortement le prix de vente.

Les investissements

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 (snacking, confiserie, briquets, cadeaux, souvenirs, etc.). Les marges

les plus élevées étant obtenues sur les produits de comptoir, leur poids sur le chiffre d'affaires global est essentiel.

Les recettes de l'activité

Elles sont de plus en plus 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 perçoit une remise compensatoire et transitoire. Le chiffre d'affaires des activités complémentaires au tabac est constitué à la fois des commissions perçues (jeux, presse, timbres, etc.) et des ventes HT de produits et services à marge (snacking, confiserie, cadeaux, reproduction de clés, développement photos, etc.).

Les charges à surveiller

Les principales charges sont les taxes reversées à l'administration fiscale. Les loyers sont souvent élevés, ainsi que les primes d'assurance en forte hausse compte tenu de l'insécurité grandissante (les cambriolages sont particulièrement fréquents). L'emploi de personnel est rare.

La maîtrise du résultat

Les conditions d'achat du fonds de commerce sont déterminantes : la rentabilité de nombreux débits est en effet insuffisante en raison d'un prix de rachat trop élevé et/ou d'un autofinancement trop limité. Les affaires les plus performantes sont celles qui bénéficient d'une forte fréquentation et qui se diversifient.

La gestion financière et les besoins en trésorerie

L'importance des fonds propres est déterminante du fait de la valeur des immobilisations (principalement du fonds de commerce) et de l'importance des loyers. Les stocks doivent être parfaitement gérés, surtout en ce qui concerne les produits annexes (souvenirs régionaux, cadeaux...). La trésorerie doit être positive.

		COMMERCE DE DÉTAIL DE TABAC
EVOLUTION DU NOMBRE DE CRÉATION	2017	270 ⁽¹⁾
	2016	216
	2015	244
	2014	241
	2013	309
	2012	299
	2011	344
	2010	299
	LES RATIOS DE GESTIONS CLEFS	Chiffre d'affaires moyen
Marge brute		55,23 %
Excédent brut d'exploitation		19,28 %
Rotation des stocks		119 jours
Crédit clients		2 jours
Crédits fournisseurs		142 jours
Besoin en fonds de roulement		- 71 jours

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

⁽²⁾Source : Moyenne indicative. Données exprimées en % et jours (de chiffre d'affaires ou d'achat).

Les principales difficultés du métier

- **L'insuffisance des fonds propres :**

Les coûts d'acquisition des fonds étant très importants, le professionnel doit disposer d'importants capitaux propres afin d'éviter un endettement excessif.

- **L'évolution du métier :**

Face à la diminution des ventes de tabac en volume, les buralistes doivent impérativement se diversifier (services bancaires, snacking, téléphonie mobile, relais postaux, presse, etc.). Le débitant doit donc se former aux nouveaux produits et services, consentir des investissements pour réaménager son point de vente et veiller à adapter sa stratégie de diversification à sa zone de chalandise.

- **Le développement des circuits de ventes parallèles :**

Outre la contrebande et les ventes sur Internet qui sont illégales, les achats transfrontaliers mettent en difficulté les débitants situés dans les régions limitrophes de l'Espagne, de l'Allemagne, du Luxembourg et de la Belgique.

EVOLUTION DU NOMBRE DE DÉFAILLANCE « COMMERCE ET REPARATION AUTOMOBILE »	2017	11 837 ⁽¹⁾
	2016	12 512
	2015	13 727
	2014	13 830
	2013	14 135
	2012	13 647
	2011	13 424
	2010	13 265
TAUX DE SURVIE AU- DELÀ DES 5 PREMIÈRES ANNÉES	Commerce	52,0 % ⁽²⁾
	Moyenne tous secteurs	60,4 %

⁽¹⁾ Source : Banque de France.

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

EN SAVOIR PLUS SUR CE SECTEUR

Les principales organisations professionnelles

La Confédération des Buralistes de France

23-25 rue Chaptal / 75009 PARIS

Tel : 01.53.21.10.00 / Email : laconfederation@buralistes.fr

<http://www.buralistes.fr>

La presse spécialisée

Le Losange

<http://www.buralistes.fr/structures/le-losange>

Revue des tabacs

<http://revuedestabacs.com>