

DÉBIT DE BOISSONS

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 DÉBIT DE BOISSONS..... | 2 |
| LA RÉGLEMENTATION DU DÉBIT DE BOISSONS..... | 6 |
| L'ACTIVITÉ DU DÉBIT DE BOISSONS | 9 |
| LES POINTS DE VIGILANCE DU DÉBIT DE BOISSONS | 12 |
| EN SAVOIR PLUS SUR CE SECTEUR..... | 14 |

LE MARCHÉ DU DÉBIT DE BOISSONS

Sous l'effet de la hausse de la fréquentation touristique, de l'amélioration du pouvoir d'achat des ménages et du renforcement de l'attractivité des nouveaux concepts de bars et de cafés, la fréquentation des établissements du secteur tend à progresser.

Structurellement, le secteur poursuit sa mutation : bien que ce dernier soit traditionnellement très atomisé, le développement des réseaux sous enseigne s'accélère au détriment des indépendants isolés qui souffrent d'une image vieillissante (baisse de leur fréquentation, stagnation de leur ticket moyen).

Alors que la consommation d'alcool diminue (préoccupation croissante pour la santé, effet des campagnes de prévention), les attentes de la clientèle des débits de boissons évoluent. Elle est de plus en plus séduite 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. Elles séduisent une clientèle jeune et urbaine.

Outre la concurrence intra-sectorielle, les pressions concurrentielles sont accentuées par les stratégies de diversification menées par la restauration rapide et le commerce de proximité (concepts de bars à vins pour les cavistes, espaces de petite restauration/boissons pour les boulangeries, etc.).

Dans ce contexte, les professionnels du secteur doivent impérativement diversifier leur offre (petite restauration notamment) et moderniser leur concept afin de renforcer leur attractivité et revaloriser leurs tarifs. Par ailleurs, le développement des sites d'avis en ligne contraint les professionnels du secteur à maîtriser leur e-reputation (répondre aux avis, inciter les clients à déposer des

commentaires, recourir à une agence spécialisée dans la gestion de la e-reputation, etc.).

Tendances

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

De nouveaux concepts devraient émerger (à l'instar du réseau Anticafé dont la tarification est basée sur le temps passé sur place), 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, événements, promotions).

L'organisation du marché

Selon le type d'établissement :

- **les débits de boissons à consommer sur place** (cafés, bars, discothèques) : ils sont eux-mêmes répartis en deux catégories en fonction de la licence dont ils disposent (licence III ou IV).
- **les débits à emporter** (épiceries, cavistes, vente à distance) : ils détiennent soit une "petite licence à emporter" (vente de boissons du 3ème groupe : vin, bière, etc.) soit "une "licence à emporter" (tout type de boissons alcooliques).
- **les restaurants** : si les boissons sont vendues uniquement à l'occasion des repas, le restaurateur doit être titulaire d'une licence de restaurant (petite licence de restaurant pour les boissons du 3ème groupe, licence de restaurant pour les boissons du 4ème et 5ème groupe). Si la vente de boissons a aussi lieu en dehors des repas (bar-restaurant), le professionnel doit être titulaire d'une licence de débit de boissons à consommer sur place.

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).
- **Petite licence à emporter** : permet aux débits de boissons à emporter de vendre des boissons du groupe 3 (vins, bière, cidre, etc).
- **Licence à emporter** : permet aux débits de boissons à emporter de vendre des boissons du groupe 4 et 5 (les autres boissons alcooliques).
- **Petite licence de restaurant** : permet aux restaurateurs de vendre des boissons du groupe 3 (vins, bière, cidre, etc) à l'occasion des repas. Si le restaurateur propose de la vente d'alcool en dehors des repas (cas des bars-restaurants) il doit être titulaire d'une licence de débit de boissons à consommer sur place (licence III ou IV).
- **Licence de restaurant** : permet aux restaurateurs de vendre des boissons du groupe 4 et 5 (les autres boissons alcooliques) à l'occasion des repas. Si le restaurateur propose de la vente d'alcool en dehors des repas (cas des bars-restaurants) il doit être titulaire d'une licence de débit de boissons à consommer sur place (licence III ou IV).

| | | DÉBIT DE BOISSONS |
|---------------------------------|------|-----------------------|
| NOMBRE D'ENTREPRISES DU SECTEUR | 2016 | 37 437 ⁽¹⁾ |

| | | DÉBIT DE BOISSONS |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|--------------------------|
| CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR (en milliards d'euros) | 2014 | 6,116 Md€ ⁽²⁾ |
| | 2017 | 148,6 ⁽³⁾ |
| ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR EN VALEUR (indice ICA base 100 en 2010) | 2016 | 136,5 |
| | 2015 | 123,2 |
| | 2014 | 113,8 |
| | 2013 | 110,5 |
| | 2012 | 109,0 |
| | 2011 | 106,3 |
| | 2010 | 100,0 |

⁽¹⁾ Source : INSEE, démographie des entreprises et des établissements - champs marchand non agricole, Stocks d'entreprise au 31 décembre 2015.

⁽²⁾ Source : INSEE, ESANE.

⁽³⁾ Source : INSEE, Bulletin statistique.

LA RÉGLEMENTATION DU DÉBIT DE BOISSONS

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 du cafetier est déterminante pour la réussite de l'affaire. Son goût du contact et sa convivialité fidélisent la clientèle. 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). En outre, pour réussir, le cafetier doit avoir de solides compétences en gestion.

L'environnement réglementaire

Les contraintes à l'installation

La profession de cafetier est extrêmement réglementée.

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 permet 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.

Les principaux points de la réglementation professionnelle

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

Le professionnel doit respecter les normes d'hygiène des locaux (Arrêté du 9 mai 1995).

Le cafetier doit afficher sa licence, les principales dispositions du Code de la Santé Publique, les tarifs ainsi que les horaires de l'établissement.

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 DÉBIT DE BOISSONS

L'installation

Il est possible d'acquérir une licence seule et de la transférer sur un autre fonds dans un rayon géographique déterminé : 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).

A noter, un débit de boissons qui a cessé d'exister depuis plus de 5 ans est considéré comme supprimé et ne peut faire l'objet d'un transfert.

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.

La gestion

Le suivi au quotidien

Le cafetier suit principalement ses recettes journalières. En fonction du coefficient multiplicateur moyen, il détermine rapidement sa marge. Pour apprécier la rentabilité de ses activités annexes (petite restauration, presse, tabletterie, etc) et gérer ses approvisionnements, il doit suivre la répartition de ses ventes par produits.

Les recettes de l'activité

Les boissons les plus consommées sont les sodas, jus de fruits, cafés et bières. La petite restauration et la vente de produits annexes (petite restauration, presse, tabletterie, etc.) sont très variables d'un établissement à l'autre.

Les charges à surveiller

L'emplacement ayant un rôle primordial dans la fréquentation du café, le loyer constitue généralement une charge importante.

La maîtrise du résultat

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

Les fonds propres doivent représenter au minimum 30% des capitaux permanents afin d'assurer un niveau de rentabilité suffisant et d'éviter les situations de surendettement. La trésorerie doit toujours être positive du fait des paiements comptants et des délais accordés par les fournisseurs.

| | | DÉBIT DE BOISSONS |
|---------------------------------------|--------------------------------|--------------------------|
| EVOLUTION DU NOMBRE DE CRÉATION | 2016 | 3 540 ⁽¹⁾ |
| | 2015 | 3 703 |
| | 2014 | 3 360 |
| | 2013 | 2 091 |
| | 2012 | 2 103 |
| | 2011 | 2 145 |
| | 2010 | 2 270 |
| | LES RATIOS DE GESTION CLEFS | Chiffre d'affaires moyen |
| Marge brute | | 69,29 % du CA |
| Excédent brut d'exploitation | | 27,64 % du CA |
| Rotation des stocks | | 29 jours |
| Crédit clients | | 2 jours |
| Crédits fournisseurs | | 51 jours |
| Besoin en fonds de roulement | | - 25 jours |

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

⁽²⁾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 ou d'achats.

Les principales difficultés du métier

- **Le prix d'acquisition du fonds de commerce :**

Même si les prix se sont stabilisés, ils restent très élevés pour les fonds situés en centre-ville. Les apports en fonds propres doivent impérativement être élevés, car les montants des loyers constituent également de lourdes charges.

- **L'augmentation des charges de personnel :**

L'activité de café traditionnel est rentable, mais la plupart du temps insuffisante. Le cafetier est obligé d'adjoindre une activité annexe qui nécessite l'embauche de personnel. La rentabilité n'est pas toujours assurée.

- **Le manque de professionnalisme :**

Beaucoup de candidats sont attirés par cette profession sans en évaluer correctement les difficultés. S'ils ne possèdent pas les qualités humaines indispensables dans la profession (goût du contact, convivialité, disponibilité, etc), l'impact sur la fréquentation s'en ressentira très vite.

Dans ce contexte, les professionnels bien situés, qui diversifient leur activité (petite restauration) ou qui intègrent un réseau sous enseigne, ont de meilleures chances de réussir.

| | | DÉBIT DE BOISSONS |
|------------------------------------------|------------------------------------------------------|-----------------------------|
| EVOLUTION DU NOMBRE DE DÉFAILLANCE | 2016 | 7 703 ⁽¹⁾ |
| | 2015 | 8 361 |
| | 2014 | 7 888 |
| | 2013 | 7 532 |
| | 2012 | 7 227 |
| | 2011 | 6 855 |
| | 2010 | 6 722 |
| | TAUX DE SURVIE AU- DELÀ DES 5 PREMIÈRES ANNÉES | Hébergement et restauration |
| Moyenne tous secteurs | | 60,4 % |

⁽¹⁾ Source : Banque de France.

⁽²⁾ Source : Insee, Entreprises ayant atteint leur 5ème année (entreprises créées en 2010, hors micro-entrepreneurs)

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

<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

<http://www.synhorcat.com>

La presse spécialisée

La revue des comptoirs

<https://revuedescomptoirs.com/>

NéoRestauration

<http://www.neorestauration.com>

L'Hôtellerie Restauration

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