



DOSSIER TECHNIQUE

LES BONS RATIOS DE LA PROFESSION OU COMMENT TENDRE VERS UNE "BONNE ET SAINE" GESTION

Après plusieurs années d'interruption et suite aux demandes d'un certain nombre d'entre vous, l'APST a décidé de reprendre ses études sur les ratios de la profession.

Cependant et pour que ceux-ci vous permettent de vous situer, nous avons délibérément choisi un panel d'agences se situant dans une zone de "bonne et saine gestion", zone soit dans laquelle vous vous situez, soit vers laquelle vous devez tendre.

Les trois grandes activités du tourisme représentées à l'APST :

Distribution

Production

Réceptif

font l'objet de cette étude.

Il va de soi que les agences qui ont été étudiées possédaient déjà les critères nécessaires déterminée par l'APST, pour assurer une bonne et saine gestion comme par exemple :

- des Capitaux positifs
- des Fonds Propres / Total du Bilan égaux ou supérieur à 20/25%.
- Un Fonds de Roulement positif.
- Des délais de paiement situés dans une fourchette de 25 à 35 jours.

Avant de prendre connaissance, de ces chiffres et de ces ratios, nous ne saurions insister sur le fait que ceux-ci ont été calculés sur des ayant cette "bonne et saine gestion" dans le but que ce dossier puisse servir à l'amélioration des performances de nos Adhérents, acteurs dans les différents secteurs de la profession.

Profil des agences du Panel

Répartition du Volume d'affaires

dont Distribution	19,12%
dont Billetterie	63,33%
dont Autres divers	18,55%

Effectifs

par immatriculation	8
par point de vente	4

Ratios retenus

Résultat net/Volume d'affaires

Marge brute = Ventes de marchandises (ou production) – Coût d'achat des marchandises vendues (ou coût de production des produits vendus).

Volume d'affaires par employé

Masse salariale/Marge brute

Masse salariale/Total Charges

▪ Résultat net/volume d'affaires	1,14%
<i>Extrêmes</i>	<i>0,03% à 15,76%</i>
▪ Marge brute	12,29%
<i>Extrêmes</i>	<i>3,10% à 15,76%</i>
▪ Volume d'affaires par employé	895 K€
<i>Extrêmes</i>	<i>120 K€ à 3 108 K€</i>
▪ Masse salariale/Marge brute	53,84%
<i>Extrêmes</i>	<i>13,32% à 137,09%</i>
▪ Masse salariale/Total Charges	53,84%
<i>Extrêmes</i>	<i>9,73% à 137,09 %</i>

Commentaires et Remarques

On constate que depuis 10 ans la marge brute progresse sensiblement ce qui peut s'expliquer par une plus grande capacité à vendre du « sur mesure » avec une meilleure marge ou/et par le remplacement des commissions par des frais.

Conséquence de l'automatisation de certaines ventes et sans doute d'un dynamisme commercial plus affirmé et mieux organisé, le volume d'affaires par employé progresse depuis une dizaine d'année et par voie de conséquence le volume d'affaires tant par Immatriculation que par point de vente.

RATIOS MOYENS DE LA PRODUCTION DIRECTE SANS GROUPES

FICHE 2

Profil des agences du Panel

Effectifs

par immatriculation	10
par point de vente	4

Ratios retenus

Résultat net/Volume d'affaires
Volume d'affaires par employé
Masse salariale/CA Fiscal
Masse salariale/Total Charges

▪ Résultat net/volume d'affaires

2,37%

Extrêmes

0,08% à 9,85%

▪ Volume d'affaires par employé

681 K€

Extrêmes

120 K€ à 3 108 K€

▪ Masse salariale/CA Fiscal

12,88%

Extrêmes

1,82 % à 65,61%

▪ Masse salariale/Total Charges

13,31%

Extrêmes

1,85% à 67,98%

Commentaires et Remarques

Croissance significative des volumes d'affaires depuis une dizaine d'année, s'expliquant par la tendance forte du désir de voyager et de se déplacer vers des destinations de plus en plus lointaines avec des dossiers dont les coûts moyens sont eux aussi en progressions.

Des effectifs qui doublent par entité juridique mais qui restent relativement stables par établissement, s'expliquant par la concentration depuis une dizaine d'années au sein de la profession et de l'ouverture d'établissements secondaires, facilitées par l'assouplissement de la loi sur les établissements secondaires (plus de cadre obligatoire par établissement).

Une masse salariale comparée tant au chiffre d'affaires qu'aux charges qui progresse significativement tout en restant inférieur à l'inflation sur cette période d'une dizaine d'années (15%).

RATIOS MOYENS DE LA PRODUCTION DIRECTE "GROUPISTES"

FICHE 3

Profil des agences du Panel

Effectifs

par immatriculation	9
par point de vente	4

Ratios retenus

Résultat net/Volume d'affaires
Volume d'affaires par employé
Masse salariale/CA Fiscal
Masse salariale/Total Charges

▪ Résultat net/volume d'affaires <i>Extrêmes</i>	2,25% 0,05% à 8,90%
▪ Volume d'affaires par employé <i>Extrêmes</i>	765 K€ 347 K€ à 4 515 K€
▪ Masse salariale/CA Fiscal <i>Extrêmes</i>	11,288% 4 % à 50%
▪ Masse salariale/Total Charges <i>Extrêmes</i>	11,49% 4,17% à 53,43%

Commentaires et Remarques

Le volume d'affaires par employé est en croissance forte sur la période et supérieur à l'inflation sur la même époque. Ceci traduit des gains de productivités et d'automatisation importants mais qui restent cependant inférieurs à la distribution pure. Ces derniers étant sans doute plus contraints à améliorer leur rentabilité. Pour les "groupistes" aussi la mise en œuvre de logiciels d'intelligence artificielle participera pour l'avenir à l'amélioration de ce ratio.

Une masse salariale comparée charges qui reste très stable, voire en très légère diminution.

D'une manière générale, on constate une tendance lourde à la croissance d'un marché, dont les acteurs ont été moins contraints à l'amélioration de la productivité, leur rentabilité bénéficiant naturellement de l'expansion de leur marché.

RATIOS MOYENS DE LA PRODUCTION DIRECTE "GROUPISTES"

FICHE 4

Profil des agences du Panel

Effectifs

par immatriculation	15
par point de vente	9

Ratios retenus

Résultat net/Volume d'affaires
Volume d'affaires par employé
Masse salariale/Total Charges

- **Résultat net/volume d'affaires** **3,59%**
Extrêmes **NS**
- **Marge brute**
Extrêmes *Non déterminée en raison de méthodes comptables différentes*
- **Volume d'affaires par employé** **434 K€**
Extrêmes *59 K€ à 3 262 K€*
- **Masse salariale/Total Charges** **21,60%**
Extrêmes *0,37% à 69,82%*

Commentaires et Remarques

Des ratios qui montrent une tendance lourde de la croissance de ce marché (développement du tourisme mondial en notant qu'une partie cette population touristique se caractérise par un pouvoir d'achat élevé et une dépense unitaire forte) et dont les acteurs ont su utiliser l'évolution des moyens techniques (web, m commerce) mis à leur disposition, que ce soit dans les grosses ou les petites structures, pour exister (Le secteur est fortement atomisé, constitué de nombreuse PE et TPE qui de ce fait ont mieux résisté à la crise).

*Ces chiffres sont donnés à titre purement indicatif et ne sauraient engager la responsabilité de l'Association (janvier 2018).