

# Etude nationale sur les manufactures d'art

## Enquête





<b>1. CONTEXTE ET BESOIN DE L'ETUDE</b>	<b>4</b>
1.1. OBJECTIF DE L'ETUDE ET REALISATION	5
1.2. METHODOLOGIE EMPLOYEE	6
1.3. ACTEURS	7
<b>2. ANALYSE DES RESULTATS</b>	<b>8</b>
2.1. PROFIL JURIDIQUE ET FINANCIER DES MANUFACTURES D'ART	9
2.2. DONNEES ECONOMIQUES	16
2.3. PROFIL DES REpondANTS	21
2.4. RESSOURCES HUMAINES	23
2.5. QUESTIONS GENERALES	28
<b>3. VERBATIMS DES ENTRETIENS</b>	<b>30</b>
<b>4. ANNEXES</b>	<b>38</b>
4.1. METIERS D'ART	39
Domaines d'activité et métiers associés	39
4.2. QUESTIONNAIRE	46
Liste des questions	46

# CONTEXTE ET BESOIN DE L'ETUDE

<b>1.1. OBJECTIF DE L'ETUDE ET REALISATION</b>	<b>5</b>
<b>1.2. METHODOLOGIE EMPLOYEE</b>	<b>6</b>
<b>1.3. ACTEURS</b>	<b>7</b>

### L'objectif de l'étude

Ateliers d'Art de France a mis en place plusieurs commissions professionnelles permanentes, ayant pour but de constituer un espace d'échanges et de débats entre les professionnels et les institutions, afin d'œuvrer ensemble pour le secteur des métiers d'art.

Dans le cadre de la Commission Professionnelle Manufactures d'art, Ateliers d'Art de France a souhaité réaliser une étude sur les manufactures d'art installées en France. L'objectif principal de l'étude est de recenser les attentes et les besoins de ces structures, tant en termes de fiscalité, de financement, d'emploi que de transmission.

### La construction de l'étude

La réalisation de l'étude sur les manufactures d'art s'est appuyée sur cinq phases distinctes :

- validation de la définition des manufactures d'art et définition des critères d'appartenance ;
- cartographie de la profession et élaboration d'une base de données complète ;
- élaboration et diffusion d'une enquête en ligne ;
- réalisation d'entretiens individuels ;
- analyse des résultats de l'enquête et livraison du rapport d'étude.

### La confidentialité des données

Les données communiquées dans le cadre de l'enquête en ligne ont été traitées de manière strictement confidentielle et utilisées exclusivement à des fins statistiques. Par ailleurs, elles n'ont été transmises en aucune manière à Ateliers d'Art de France.

### Les résultats de l'étude

Par le biais de cette étude, Ateliers d'Art de France entend représenter et défendre les manufactures d'art, qui, bien qu'elles disposent d'un modèle économique et d'un mode de fonctionnement singuliers, sont exposées comme le reste des spécialistes des métiers d'art à des problèmes de recrutement, d'accompagnement à l'export, etc. Ateliers d'Art de France ambitionne notamment de créer une filière un label « manufacture d'art » et revendique la création d'une filière de formation spécifique et d'une branche professionnelle des métiers d'art.

### **La validation de la définition des manufactures d'art**

La définition des manufactures d'art a été établie dans le cadre de la Commission Professionnelle Manufactures d'art : « la manufacture d'art est une entreprise de métiers d'art, exerçant en personne morale et employant plus de 10 salariés, qui peut être inscrite à la chambre de commerce et d'industrie ou à la chambre de métiers et de l'artisanat. Elle intègre un ou plusieurs ateliers d'art en activité, dans lesquels le métier d'art est intégralement réalisé par un professionnel maîtrisant les gestes, les techniques et les savoir-faire qui y sont associés, et dont les œuvres, ouvrages ou objets réalisés à l'unité, en pièces uniques ou en petites séries, nécessitent un apport artistique et portent le caractère distinctif de l'atelier dont ils sont issus. L'activité de métier d'art y est prépondérante sur toute autre activité de la manufacture et l'intervention humaine ou manuelle prédomine l'utilisation de la machine ».

### **La cartographie de la profession**

Xerfi a identifié une population d'acteurs répondant aux critères et à la définition des manufactures d'art. Pour ce faire, Xerfi s'est appuyé sur les contacts et les données d'Ateliers d'Art de France et de ses partenaires, ainsi que sur des recherches documentaires et des enquêtes (sous forme de mailing et d'entretiens téléphoniques). Une base de données complète (nom, coordonnées, activité, effectifs, etc.) sur les manufactures d'art a été réalisée.

### **L'élaboration du questionnaire**

L'enquête, qui est composée de 40 questions<sup>(\*)</sup>, a été élaborée conjointement par Xerfi, Ateliers d'Art de France et la Commission Professionnelle Manufactures d'art. D'une durée de complétion d'une dizaine de minutes, elle concerne les thèmes suivants :

- profil juridique et financier ;
- données économiques ;
- profil des répondants ;
- ressources humaines ;
- questions générales.

### **La diffusion du questionnaire**

L'enquête en ligne a été diffusée par Xerfi du 14 novembre 2017 au 31 mai 2018. Xerfi et Ateliers d'Art de France ont mis en place des actions de communication en amont et des relances auprès des cibles. Plusieurs autres structures ont contribué à la cartographie de la profession et à la diffusion du questionnaire :

- Institut National des Métiers d'Art (INMA) ;
- Pôle Développement Economique et Environnemental de la région Nouvelle-Aquitaine ;
- Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat de la région Centre-Val de Loire ;
- Mission Métiers d'Art Pays de la Loire ;
- Bureau de l'Artisanat et de la Restauration de la Direction Générale des Entreprises.

Au total, 93 questionnaires ont été recueillis.

### **Les entretiens**

Afin de qualifier les résultats de l'enquête, près d'une vingtaine d'entretiens individuels ont été réalisés auprès d'observateurs et experts du secteur des métiers d'art.

(\*) Liste des questions disponible en annexes

### Ateliers d'Art de France

Ateliers d'Art de France est le syndicat professionnel des métiers d'art. Il fédère plus de 6 000 artisans d'art, artistes de la matière et manufactures d'art sur le territoire national. Ses missions : représenter, défendre les professionnels des métiers d'art et contribuer au développement économique du secteur, en France et à l'international. Ateliers d'Art de France déploie des actions phares pour la structuration et le rayonnement du secteur des métiers d'art.

Ateliers d'Art de France s'est également forgé une expertise dans le domaine de l'organisation de salons. Copropriétaire du salon Maison&Objet (dédié à la décoration), il est également propriétaire et organisateur de deux autres salons d'envergure internationale : le Salon International du Patrimoine Culturel qui se tient chaque année au Carrousel du Louvre, et Révélation, la biennale des métiers d'art et de la création qui prend place au Grand Palais. Ateliers d'Art de France organise aussi des salons régionaux à destination du grand public (Ob'Art), ainsi que des événements destinés à révéler la réalité et la vitalité des métiers d'art, tel le Festival International du Film des Métiers d'Art. En outre, le syndicat dispose de sa propre maison d'édition, Les Editions Ateliers d'Art de France, qui publie divers ouvrages, essais, études, livres pratiques et deux magazines (Ateliers d'Art et La Revue de la céramique et du verre).

### Xerfi

Le groupe Xerfi, leader français des études sur les secteurs et les entreprises, apporte aux décideurs les analyses indispensables pour surveiller l'évolution des marchés et de la concurrence, décrypter les stratégies et les performances des entreprises, en France comme à l'international. Xerfi a réalisé l'analyse des résultats du questionnaire sur l'étude nationale sur les manufactures d'art installées en France. Ce questionnaire a été élaboré en co-construction avec la Commission Professionnelle Manufactures d'art.

# ANALYSE DES RESULTATS

<b>2.1. PROFIL JURIDIQUE ET FINANCIER DES MANUFACTURES D'ART</b>	<b>9</b>
<b>2.2. DONNEES ECONOMIQUES</b>	<b>16</b>
<b>2.3. PROFIL DES REpondANTS</b>	<b>21</b>
<b>2.4. RESSOURCES HUMAINES</b>	<b>23</b>
<b>2.5. QUESTIONS GENERALES</b>	<b>28</b>

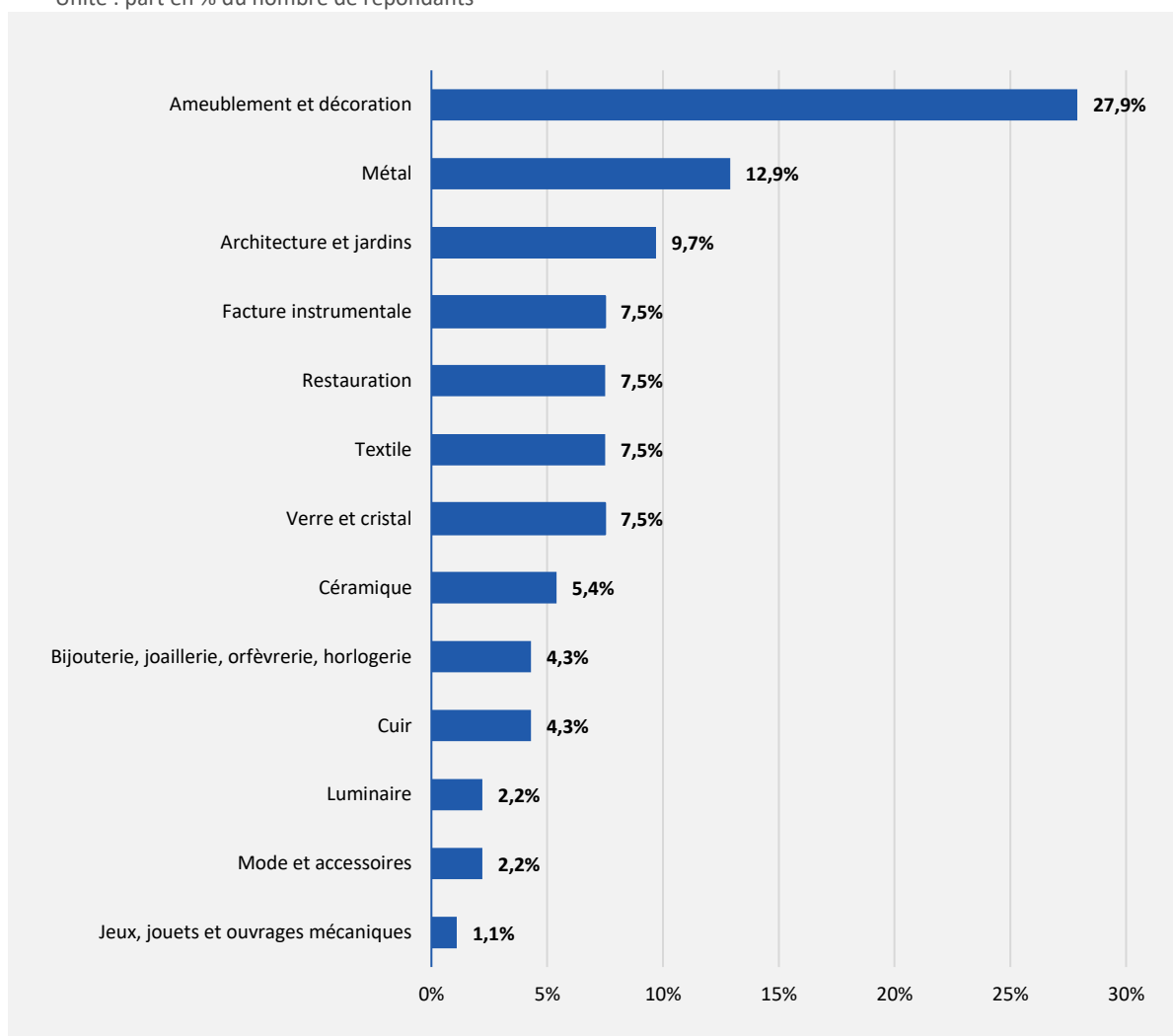


## 2.1. PROFIL JURIDIQUE ET FINANCIER DES MANUFACTURES D'ART

- La moitié des répondants interviennent dans les domaines d'activité de l'ameublement et décoration, du métal et de l'architecture et jardins.
- Les principaux métiers représentés sont l'ébénisterie, la ferronnerie, le tissage, la coutellerie, la menuiserie et la taille de pierre.
- Les conventions collectives appliquées par les répondants relèvent principalement de l'ameublement, du bâtiment, de la métallurgie et du textile.

### ■ Dans quel domaine d'activité intervient votre entreprise ?

Unité : part en % du nombre de répondants

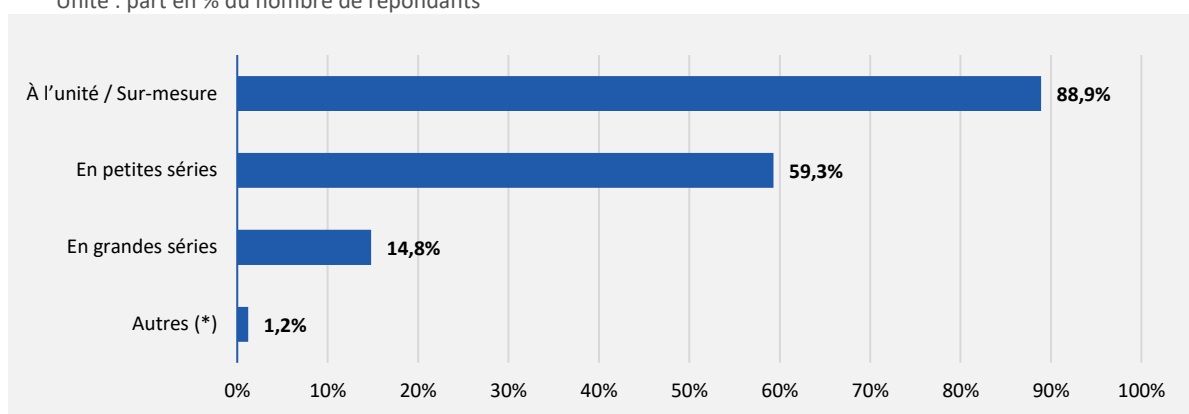


## Profil juridique et financier des manufactures d'art (suite)

- 88,9% des entreprises réalisent des œuvres, ouvrages ou objets à l'unité ou sur-mesure.
- Pour 59,3% des répondants, les œuvres, ouvrages ou objets sont réalisés en petites séries.

### ■ Les œuvres, ouvrages ou objets de votre entreprise sont réalisés... ? (plusieurs réponses possibles)

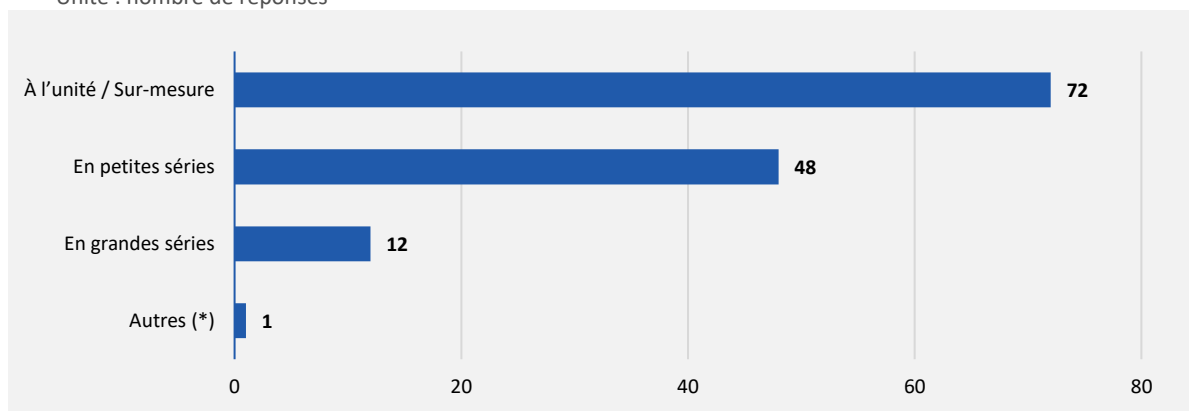
Unité : part en % du nombre de répondants



(\*) Activité dépendante de la taille et du type de chantier réalisé

### ■ Les œuvres, ouvrages ou objets de votre entreprise sont réalisés... ? (plusieurs réponses possibles)

Unité : nombre de réponses



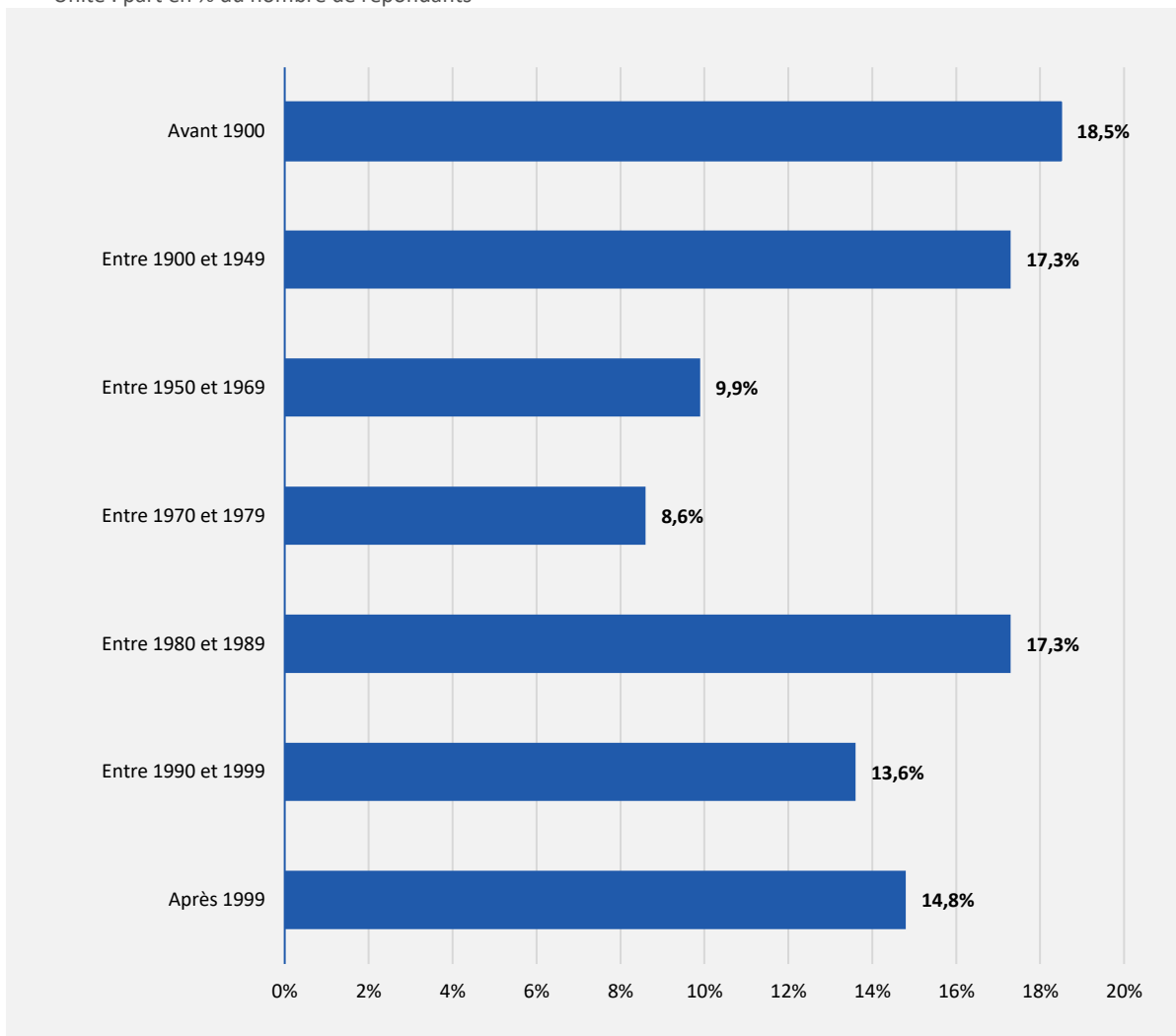
(\*) Activité dépendante de la taille et du type de chantier réalisé

Profil juridique et financier des manufactures d'art (suite)

- 35,8% des entreprises ont été créées avant 1950.
- 28,4% des entreprises ont moins de 28 ans d'existence.

■ En quelle année a été créée l'entreprise que vous dirigez actuellement ?

Unité : part en % du nombre de répondants

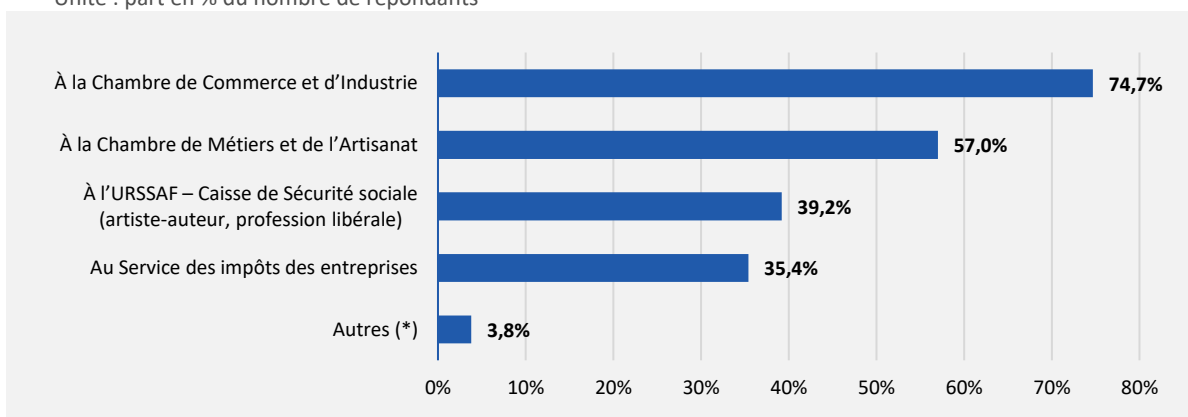


Profil juridique et financier des manufactures d'art (suite)

- Les entreprises ont principalement immatriculé leur activité auprès de la Chambre de Commerce et d'Industrie (74,7% des répondants) et de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat (57,0%).
- 45,9% des entreprises opèrent sous forme de SARL et 43,2% en tant que SAS/SASU.

■ **Après de quel organisme avez-vous immatriculé votre activité (Centre de Formalité des Entreprises) ? (plusieurs réponses possibles)**

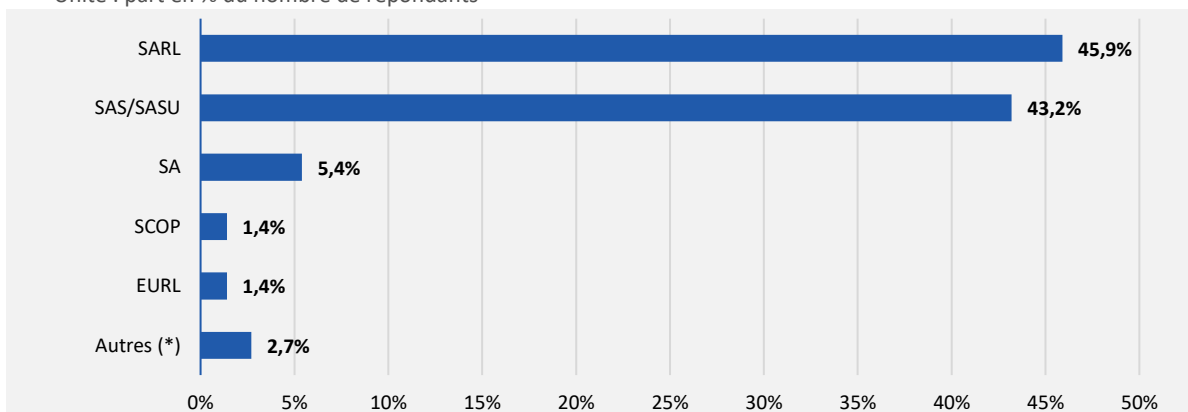
Unité : part en % du nombre de répondants



(\*) Ne sait pas, Greffes des Tribunaux de Commerce, Caisse des Congés et Intempéries du BTP

■ **Quelle est la forme juridique de votre entreprise ?**

Unité : part en % du nombre de répondants



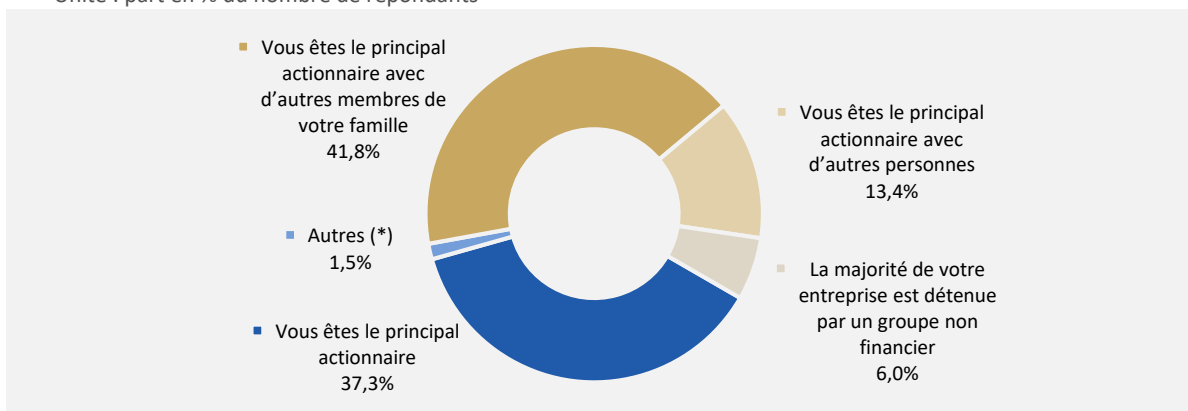
(\*) Entreprise individuelle et structure publique régie par une communauté de communes / SARL : société à responsabilité limitée / SAS : société par actions simplifiée / SASU : société par actions simplifiée unipersonnelle / SA : société anonyme / SCOP : société coopérative et participative / EURL : entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée

Profil juridique et financier des manufactures d'art (suite)

- La structure actionnariale des entreprises relève essentiellement de l'actionnariat familial (41,8% des répondants).
- Dans 37,3% des cas, les entreprises sont principalement détenues par leur dirigeant.

■ Quelle est la structure actionnariale de votre entreprise ?

Unité : part en % du nombre de répondants



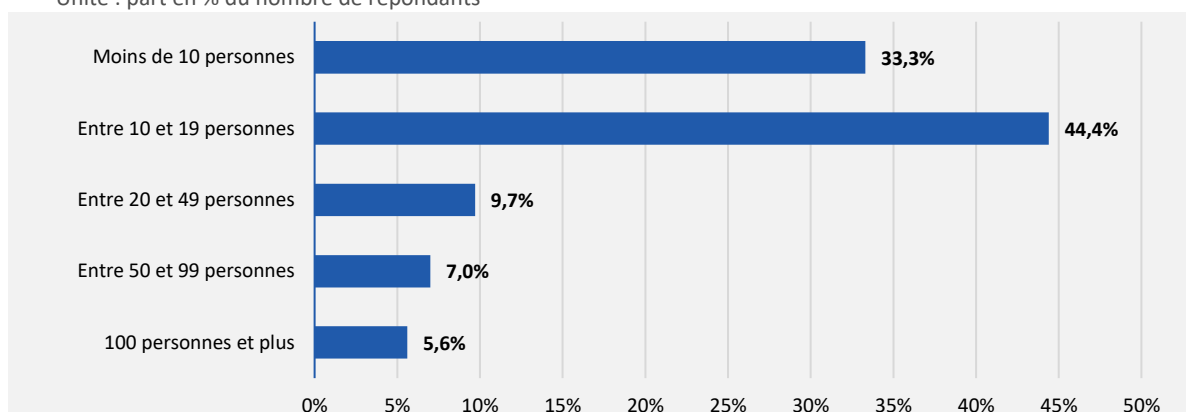
(\*) Structure publique régie par une communauté de communes / NB : donnée hors « je ne souhaite pas répondre »

## Profil juridique et financier des manufactures d'art (suite)

- Plus des trois quarts des entreprises comptent moins de 20 employés.
- Seules 5,6% des entreprises emploient au moins 100 personnes.
- Les effectifs des entreprises sont composés, en moyenne, à 89,2% de salariés, 4,4% de stagiaires et 3,9% d'apprentis.

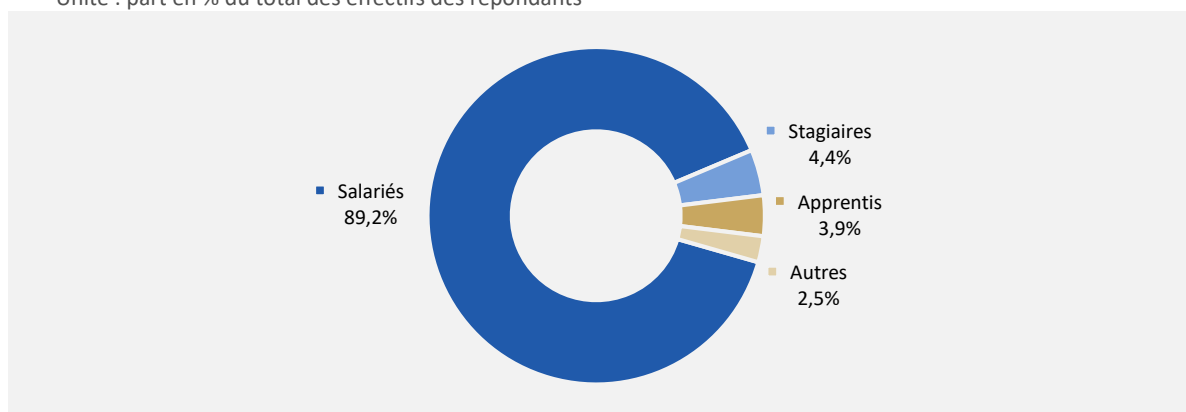
### ■ Y compris vous-même, quel est l'effectif de votre entreprise ?

Unité : part en % du nombre de répondants



### ■ Quelle est la répartition des effectifs ?

Unité : part en % du total des effectifs des répondants

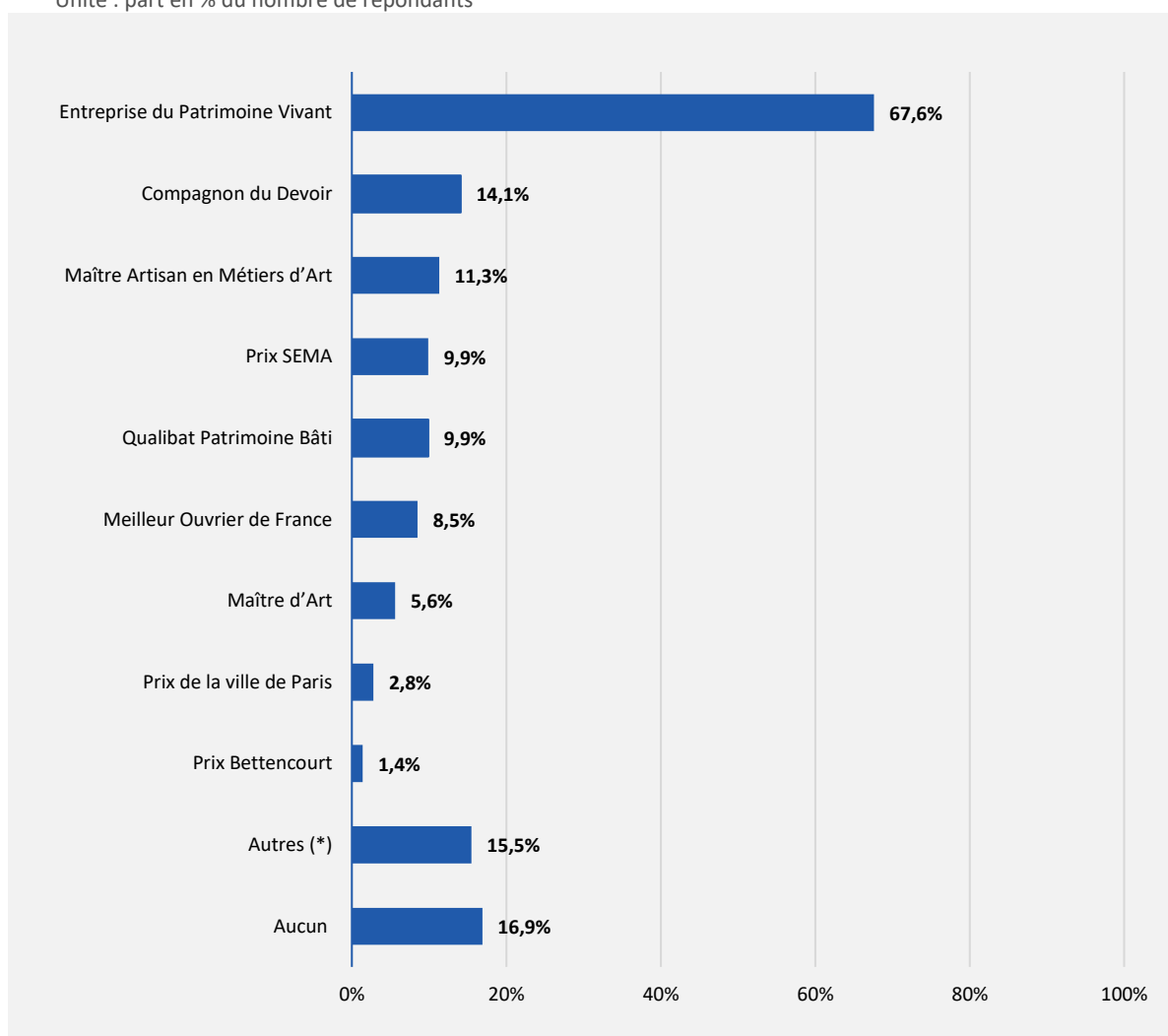


Profil juridique et financier des manufactures d'art (suite)

- Plus des deux tiers des entreprises disposent du label Entreprise du Patrimoine Vivant.
- En dehors du label EPV, les principaux titres, labels et prix représentés sont : Compagnon du Devoir, Maître Artisan en Métiers d'Art, Prix SEMA et Qualibat Patrimoine Bâti.
- 83,1% des répondants possèdent au moins un titre, un label ou un prix.

■ De quel(s) prix, label(s), titre(s), etc., dispose votre entreprise, vous-même ou des salariés de votre entreprise ? (plusieurs réponses possibles)

Unité : part en % du nombre de répondants

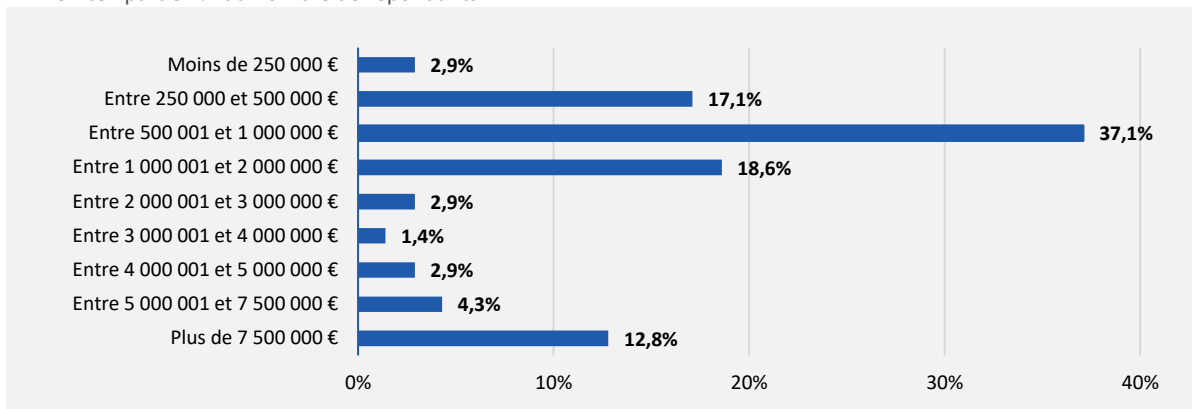


(\*) Geste d'Or, Inventeur et Créateur d'Auvergne, Qualibat, Responsable Jewellery Council, Carnot et Turgot, etc.

- 37,1% des entreprises ont réalisé un chiffre d'affaires HT compris entre 500 k€ et 1 M€ en 2016, qui correspond à la fourchette médiane pour l'ensemble des répondants.
- 17,1% des répondants génèrent un chiffre d'affaires HT supérieur à 5 M€ en 2016.
- 48,6% des entreprises déclarent une stabilité de leur chiffre d'affaires HT depuis 2010, tandis que 35,7% estiment que celui-ci a augmenté.

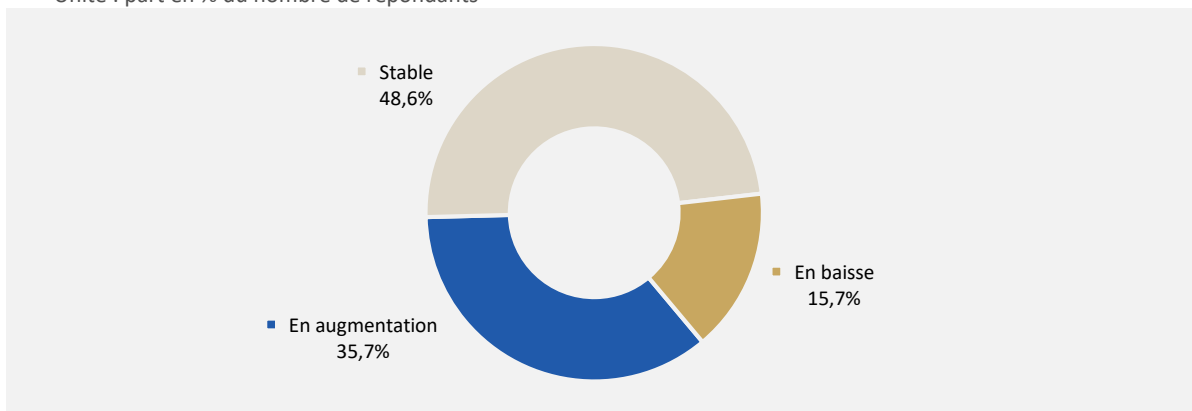
**■ Dans quelle tranche se situe le chiffre d'affaires HT réalisé par votre entreprise en 2016 ?**

Unité : part en % du nombre de répondants



**■ Depuis 2010, diriez-vous que votre chiffre d'affaires est... ?**

Unité : part en % du nombre de répondants

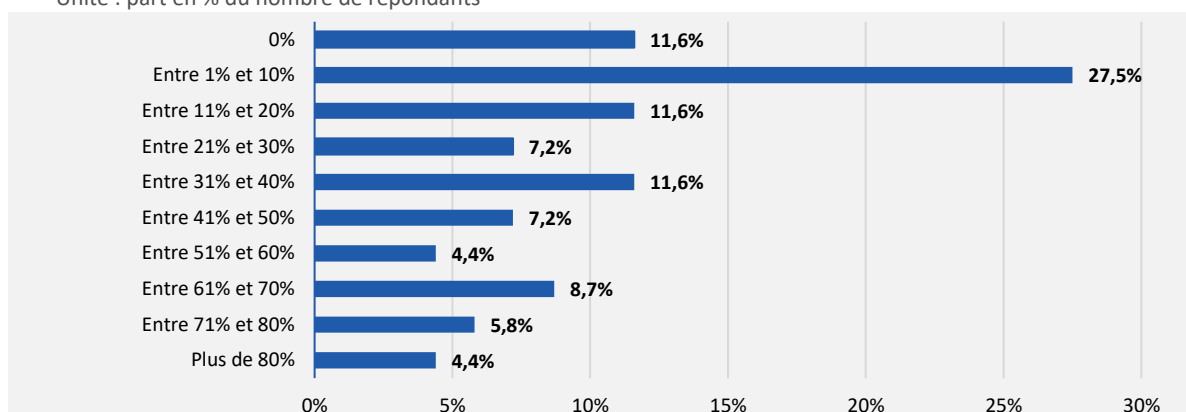




- 88,4% des entreprises ont réalisé tout ou partie de leur chiffre d'affaires à l'étranger en 2016.
- Pour près des deux tiers des répondants, l'international a généré entre 1% et 50% de leur chiffre d'affaires en 2016.
- En moyenne, les entreprises ont réalisé 53,6% de leur chiffre d'affaires auprès de professionnels en 2016, contre 32,7% auprès des particuliers et 13,7% auprès de clients/commanditaires publics.

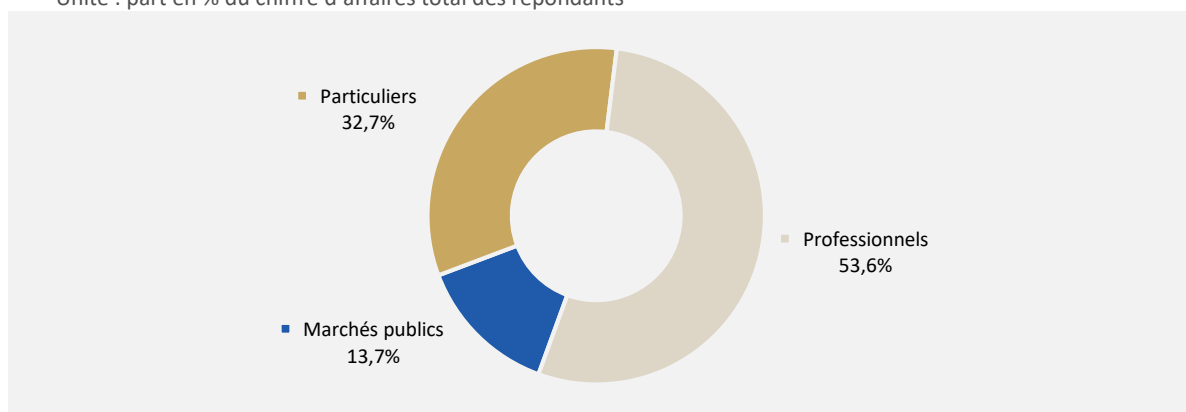
**■ Quelle est la proportion en % de votre chiffre d'affaires réalisée à l'étranger en 2016 ?**

Unité : part en % du nombre de répondants



**■ Quelle est la proportion en % de votre chiffre d'affaires réalisée par débouché en 2016 ?**

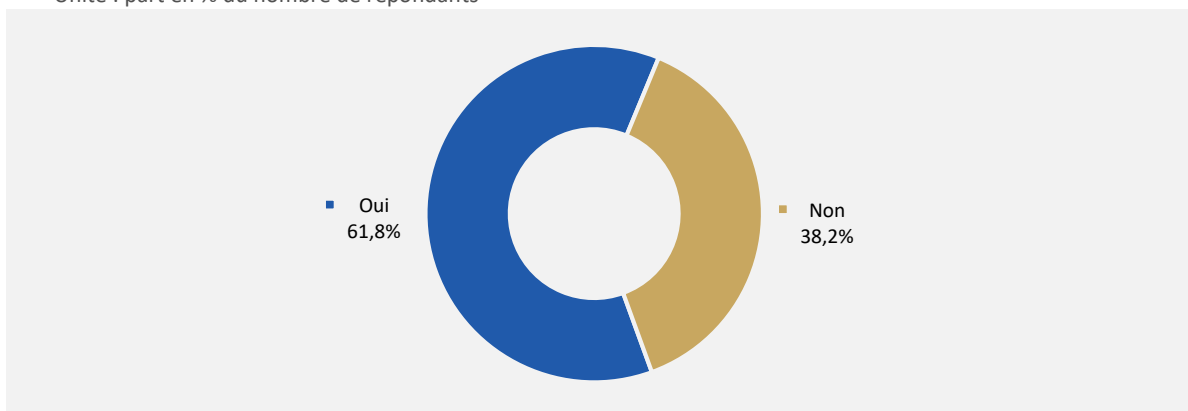
Unité : part en % du chiffre d'affaires total des répondants



- 61,8% des entreprises déclarent avoir des besoins de financement.
- Les besoins de financement portent principalement sur l'achat de matériel (pour 66,7% des répondants), la trésorerie (61,9%) et la rénovation ou l'agrandissement des locaux (35,7%).

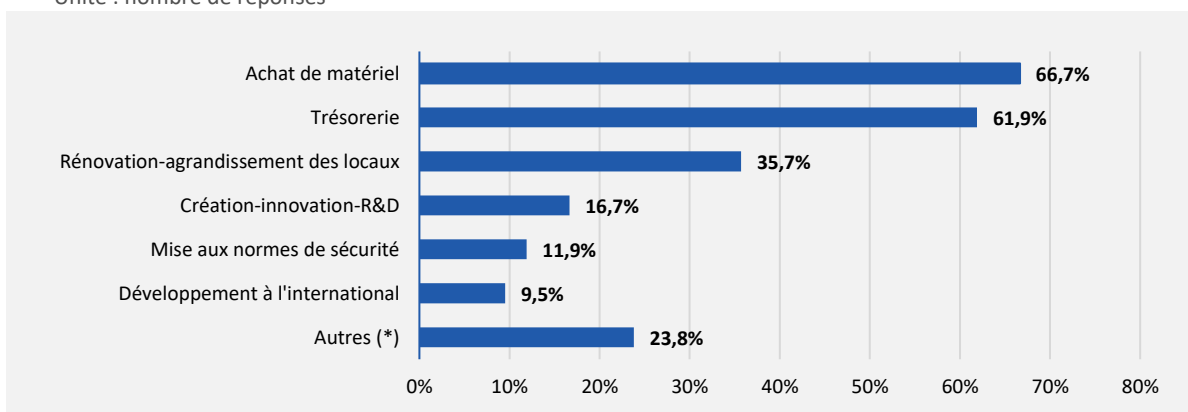
**Avez-vous des besoins de financement ?**

Unité : part en % du nombre de répondants



**Quels sont vos besoins de financement (par exemple : trésorerie, achat de matériel, diversification de l'activité, rénovation ou agrandissement de local, mise aux normes ISO de sécurité, etc.) ?**

Unité : nombre de réponses



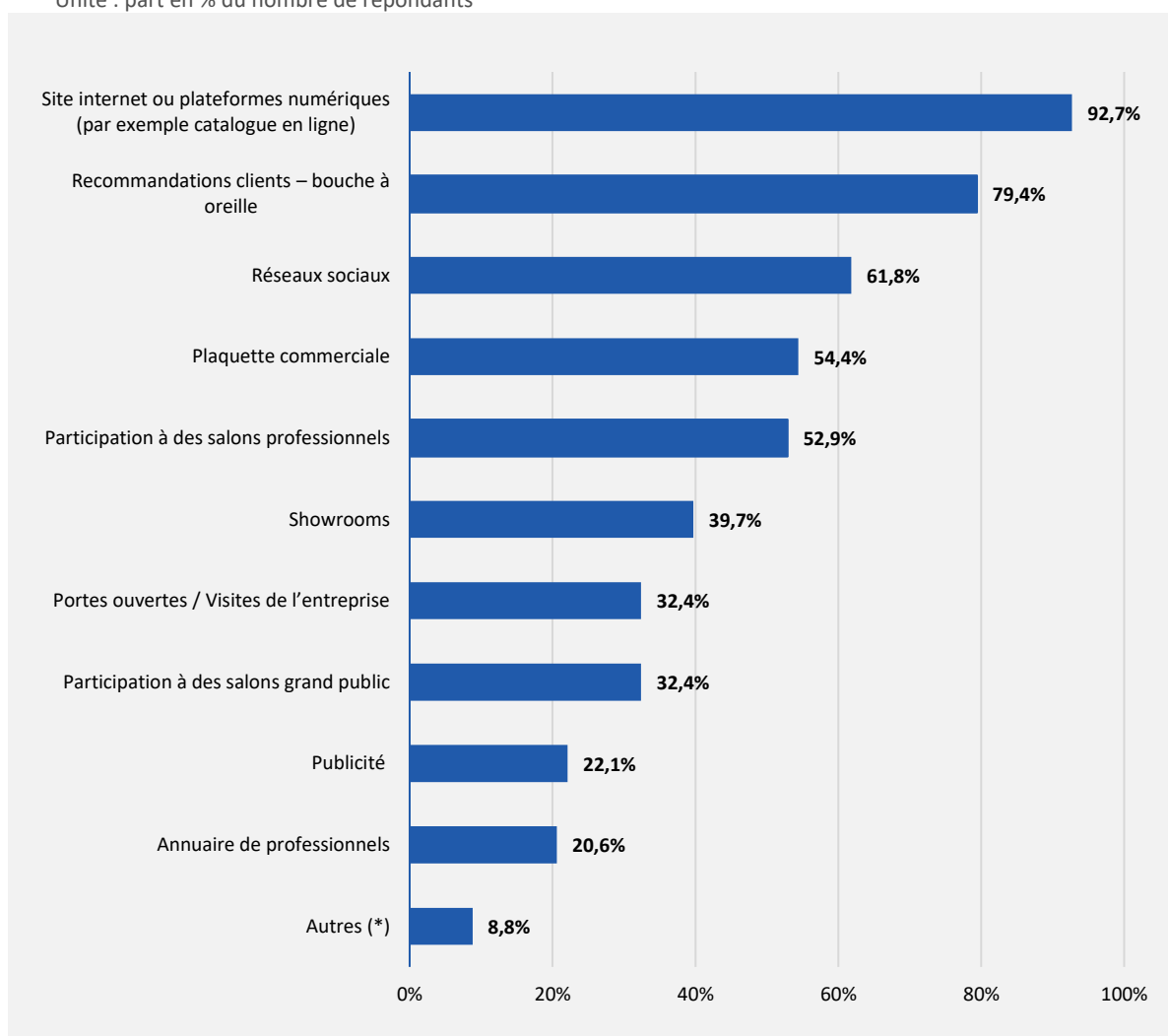
(\*) Diversification de l'activité, prospection, formation, etc.

NB : données sur la base des entreprises ayant des besoins de financement

- Les trois principaux moyens de communication et de promotion utilisés par les entreprises sont leur site internet ou leurs plateformes numériques (92,7% des répondants), le bouche à oreille (79,4%) et les réseaux sociaux (61,8%).
- Les plaquettes commerciales et la participation à des salons professionnels sont également privilégiées par plus de la moitié des répondants.

**■ Quels sont les principaux moyens de communication et de promotion utilisés par votre entreprise ? (plusieurs réponses possibles)**

Unité : part en % du nombre de répondants

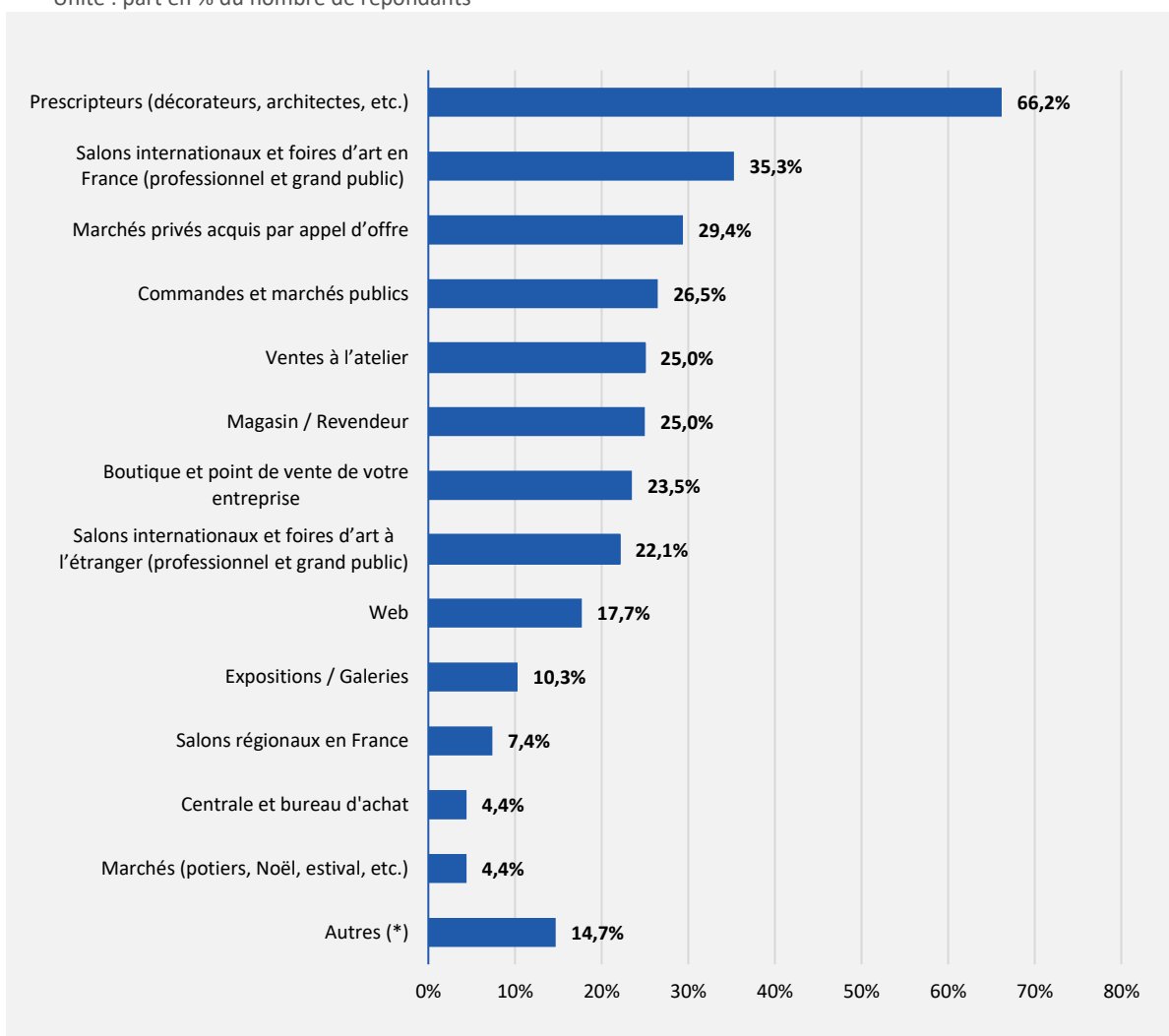


(\*) Colloques, réseaux de chefs d'entreprise, émissions de TV, etc.

- Pour les deux tiers des répondants, les prescripteurs (décorateurs, architectes, etc.) constituent le principal canal de vente, devant les salons internationaux et les foires d'art en France (35,3%) et les marchés privés acquis par appel d'offre (29,4%).

■ **Quels sont les principaux canaux de vente de votre entreprise ? (plusieurs réponses possibles)**

Unité : part en % du nombre de répondants

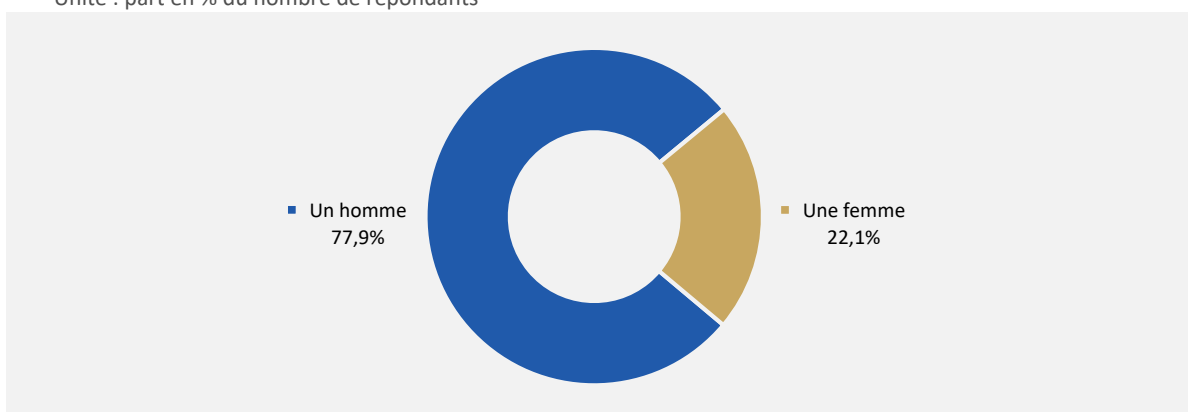


(\*) Principalement vente à domicile

- 77,9% des répondants sont des hommes.
- Un tiers des répondants sont âgés d'au moins 60 ans, tandis que 10,3% des personnes sondées ont moins de 40 ans.

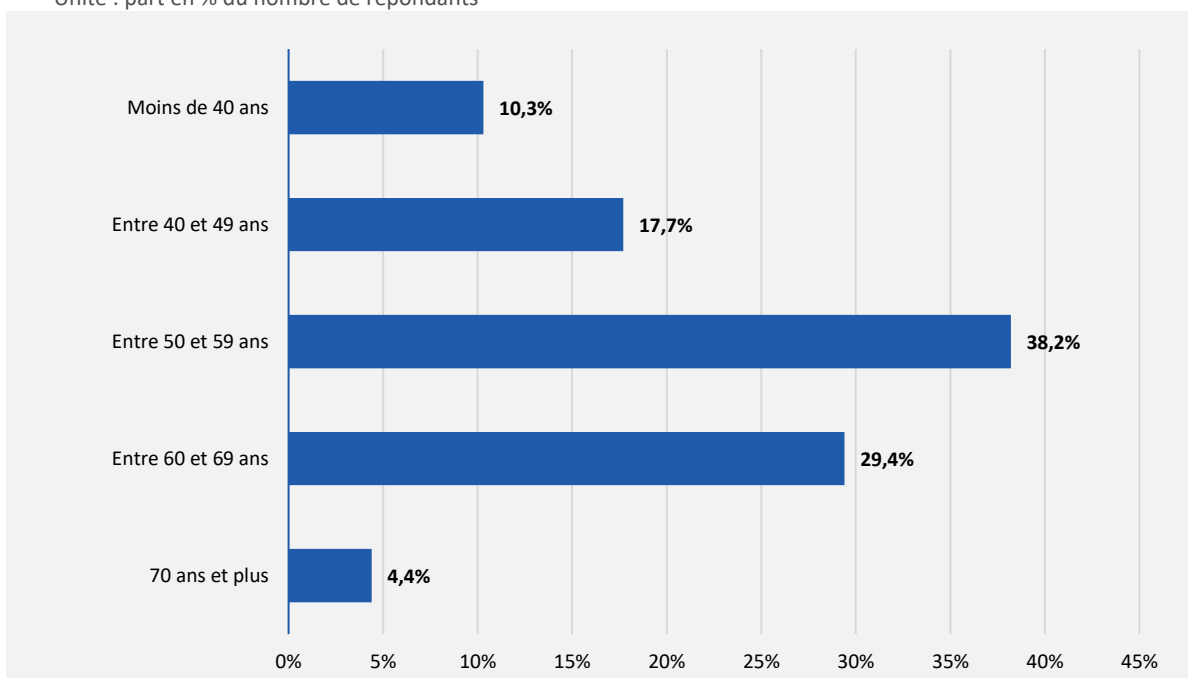
■ Êtes-vous ?

Unité : part en % du nombre de répondants



■ Âge des répondants

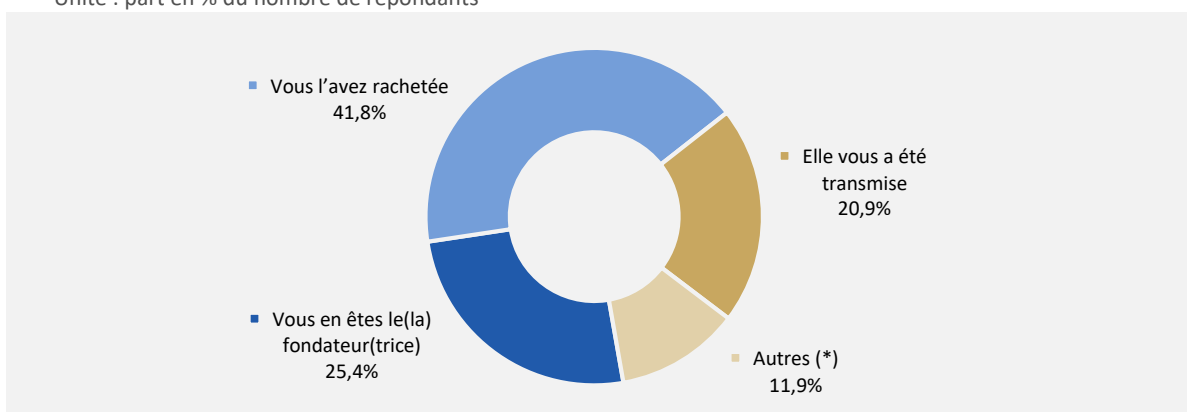
Unité : part en % du nombre de répondants



- Dans 41,8% des cas, les répondants ont racheté l'entreprise qu'ils dirigent, tandis que 25,4% des répondants en sont les fondateurs.
- 52,2% des personnes interrogées exercent dans les métiers d'art depuis au moins 20 ans. Seuls 6% des répondants ont moins de 5 ans d'expérience dans les métiers d'art.

**■ Concernant l'entreprise que vous dirigez actuellement...**

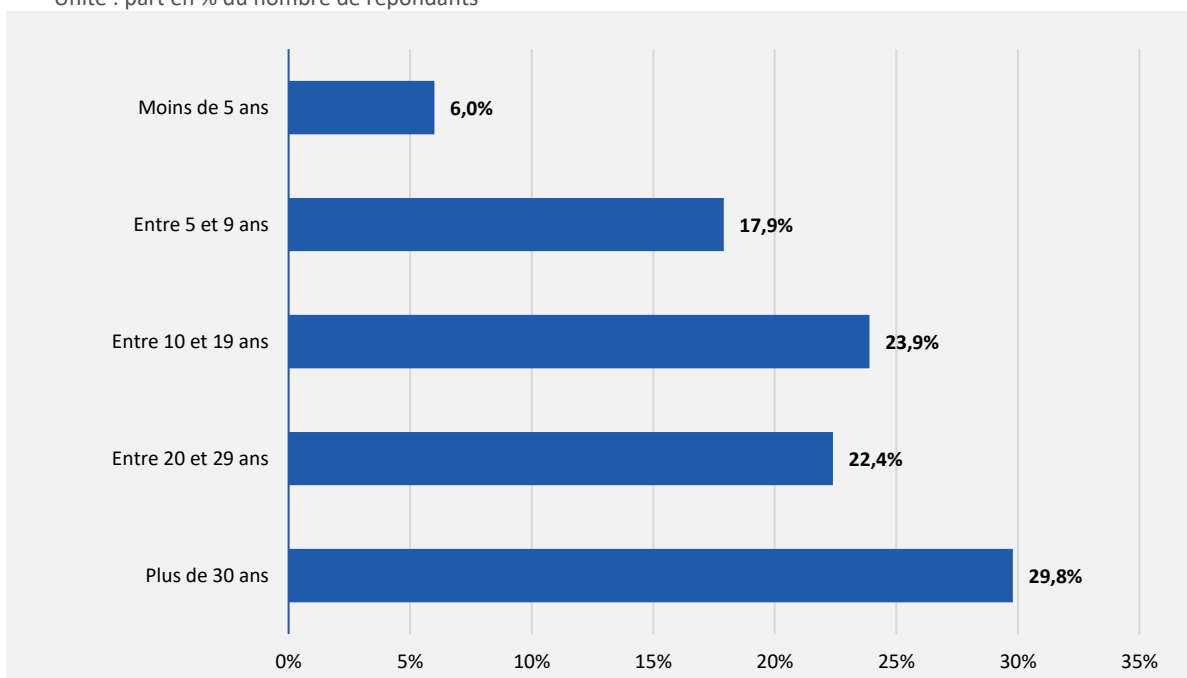
Unité : part en % du nombre de répondants



(\*) Actionnaire, responsable RH, responsable commercial, etc.

**■ Depuis combien d'années exercez-vous dans les métiers d'art ?**

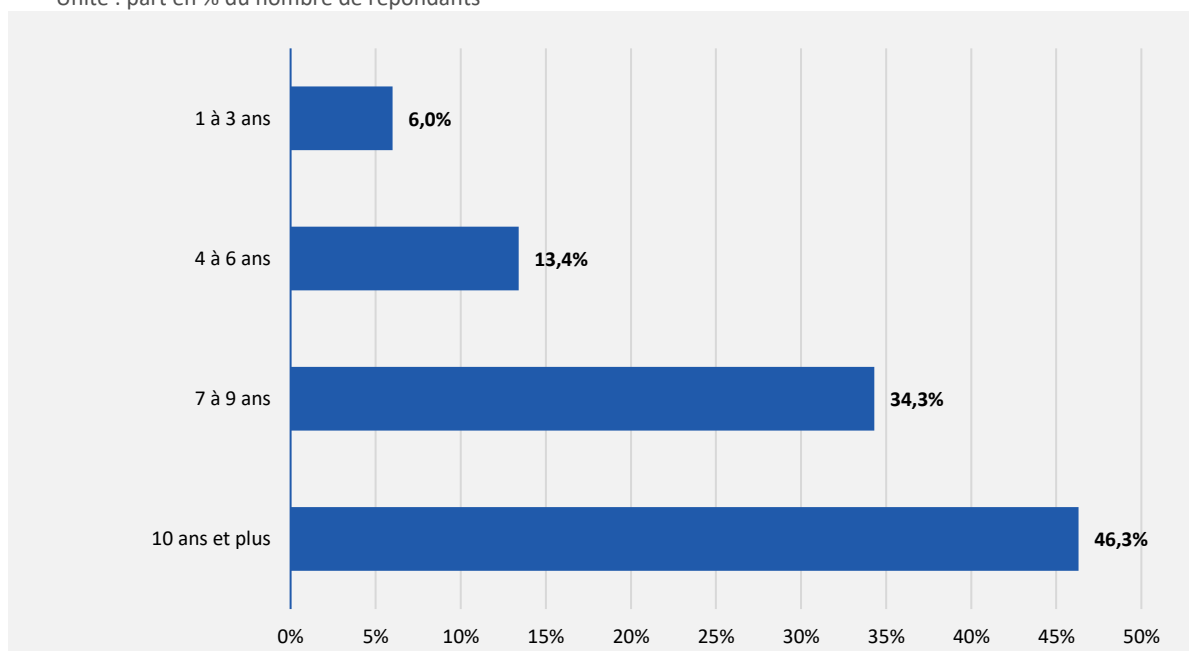
Unité : part en % du nombre de répondants



- ➔ Pour 46,3% des entreprises sondées, les salariés ont au moins 10 ans d'ancienneté.

#### ■ Quel est, en moyenne, le nombre d'années d'ancienneté des salariés dans votre entreprise ?

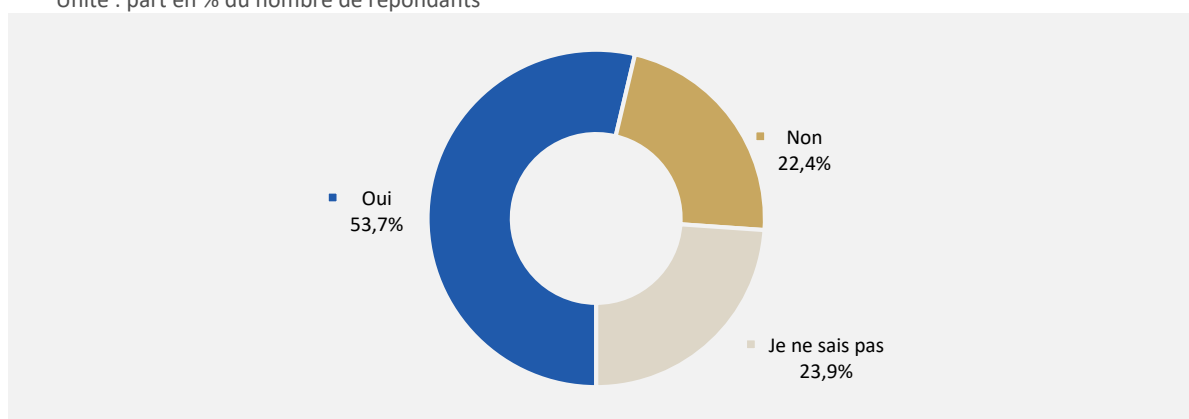
Unité : part en % du nombre de répondants



- 53,7% des entreprises ont l'intention de recruter du personnel dédié aux métiers d'art dans les 12 prochains mois.
- 22,4% des répondants n'ont pas prévu d'embauche à court terme.
- Parmi les entreprises ayant l'intention de recruter, 83,3% envisagent de proposer un contrat à durée indéterminée et un tiers un poste d'apprenti.

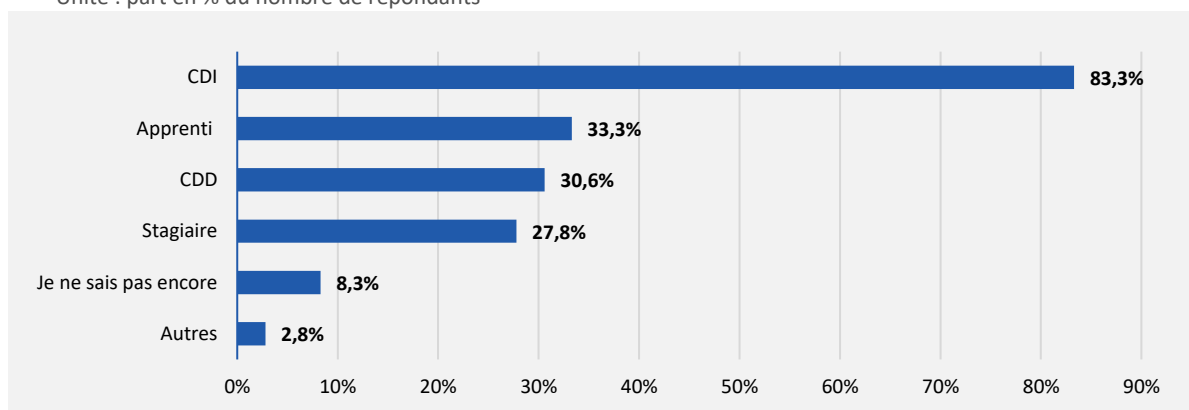
**■ Avez-vous l'intention de recruter du personnel dédié aux métiers d'art dans les 12 prochains mois ?**

Unité : part en % du nombre de répondants



**■ Quel(s) type(s) de contrat(s) envisagez-vous de proposer ? (plusieurs réponses possibles)**

Unité : part en % du nombre de répondants



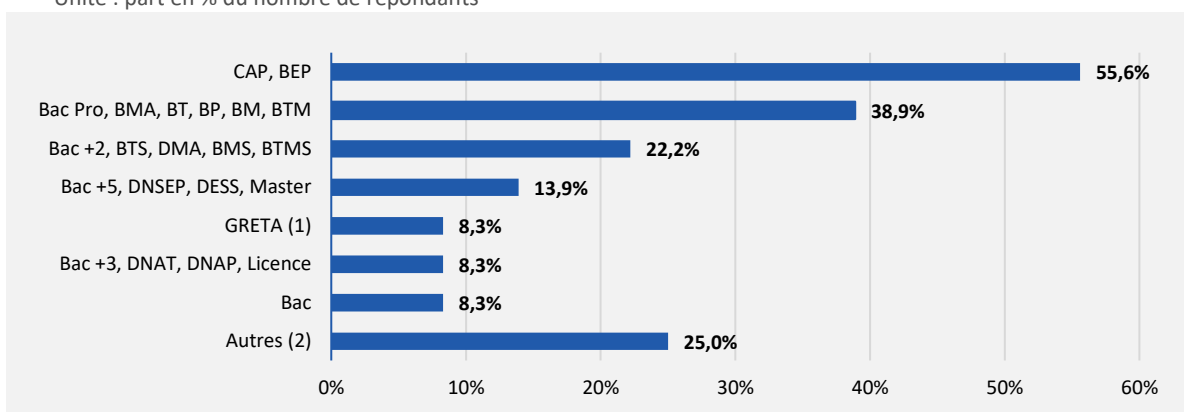
NB : données sur la base des entreprises ayant l'intention de recruter



- Les entreprises ayant l'intention de recruter recherchent principalement des personnes disposant d'un CAP ou BEP (55,6% des répondants) ou d'un Bac Pro, BMA, BT, BP, BM ou BTM (38,9%).
- Les trois quarts des entreprises ayant l'intention de recruter éprouvent des difficultés à trouver un profil adapté à leurs besoins.

**■ Quel(s) niveau(x) de formation recherchez-vous ? (plusieurs réponses possibles)**

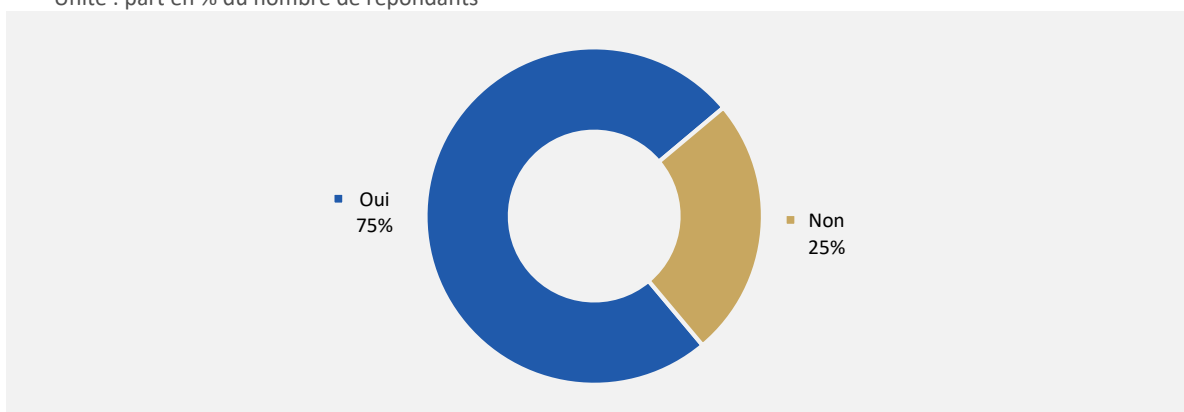
Unité : part en % du nombre de répondants



(1) Formation continue de l'éducation nationale / (2) Expérience terrain, école Boule, formation réalisée en interne, etc. / NB : données sur la base des entreprises ayant l'intention de recruter

**■ Avez-vous des difficultés à trouver ce(s) type(s) de profil ?**

Unité : part en % du nombre de répondants

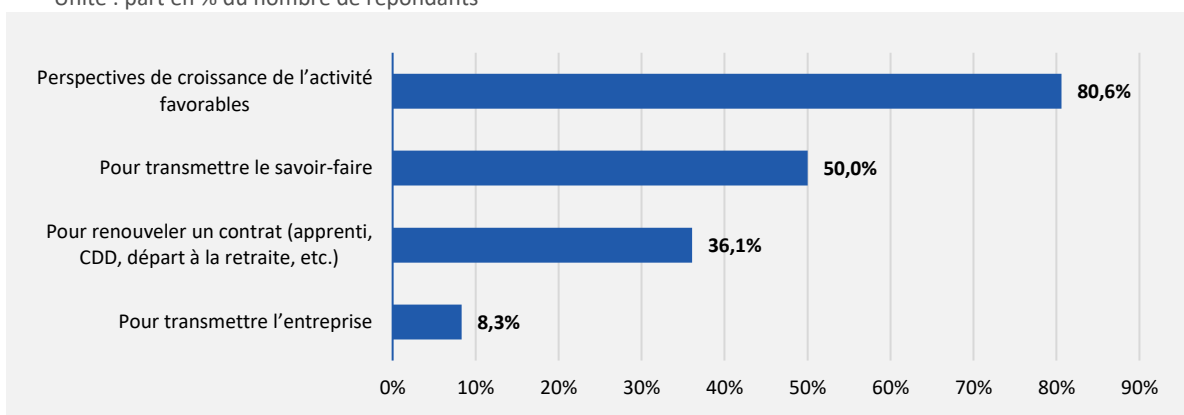


NB : données sur la base des entreprises ayant l'intention de recruter

- Pour les entreprises ayant l'intention de recruter du personnel, la démarche est principalement liée à des perspectives de croissance de l'activité favorables (80,6% des répondants) et à la volonté de transmettre le savoir-faire (50,0%).
- Parmi les entreprises qui n'ont pas l'intention de recruter, les deux tiers expriment une absence de besoin, due à une activité insuffisante ou à une baisse de la demande. Pour un tiers d'entre elles, le coût du travail élevé et les difficultés à trouver un profil adapté constituent un frein à l'embauche.

**■ Quelles sont les raisons qui vous conduisent à recruter ? (plusieurs réponses possibles)**

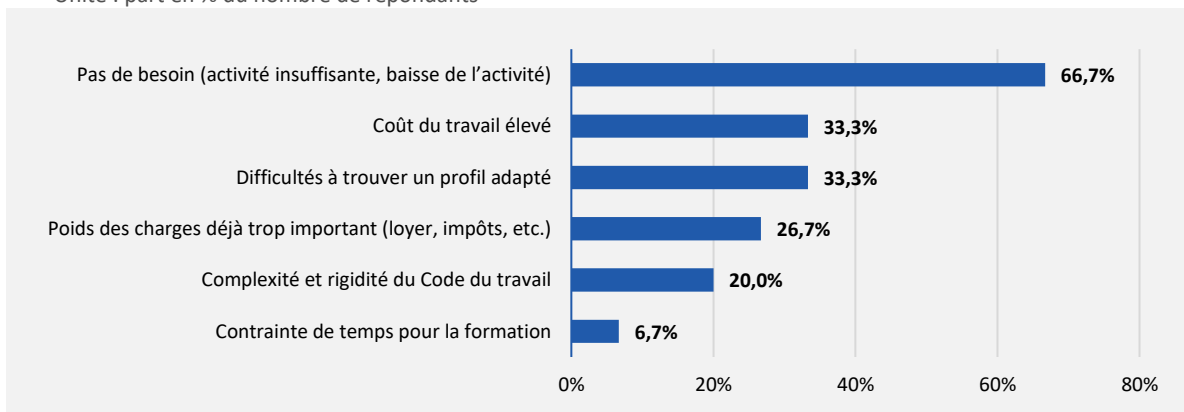
Unité : part en % du nombre de répondants



NB : données sur la base des entreprises ayant l'intention de recruter

**■ Pour quelle(s) raison(s) n'envisagez-vous pas de recrutement dans les 12 prochains mois ? (plusieurs réponses possibles)**

Unité : part en % du nombre de répondants

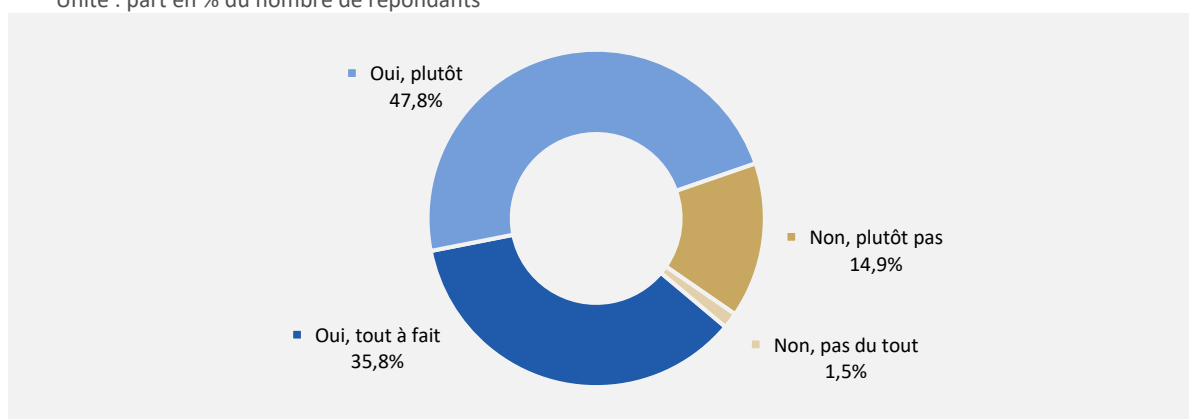


NB : données sur la base des entreprises n'ayant pas l'intention de recruter

- 83,6% des répondants considèrent que l'apprentissage est un dispositif adapté pour recruter dans le secteur des métiers d'art.
- 34,5% des répondants ont engagé des démarches pour préparer la transmission de leur entreprise.

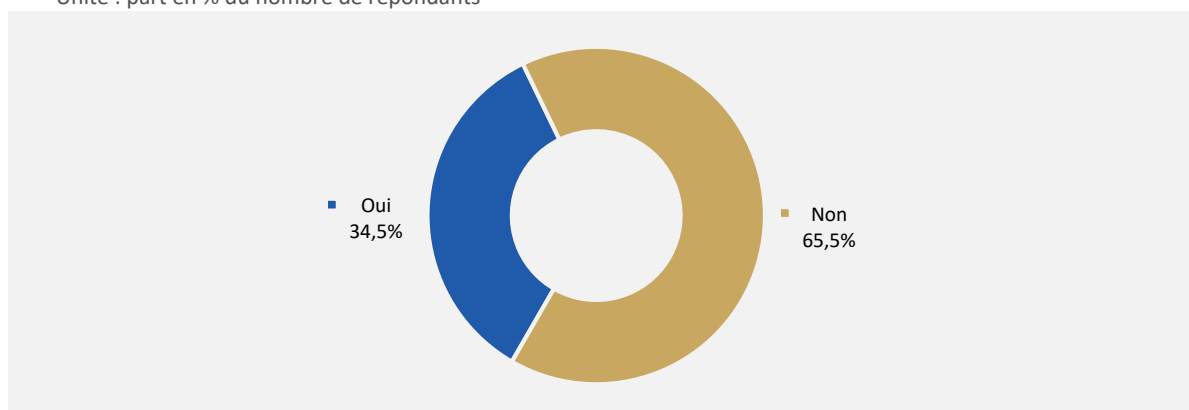
**■ Pensez-vous que l'apprentissage est un dispositif adapté pour recruter dans le secteur des métiers d'art ?**

Unité : part en % du nombre de répondants



**■ Avez-vous engagé des démarches pour préparer la transmission de votre entreprise ?**

Unité : part en % du nombre de répondants

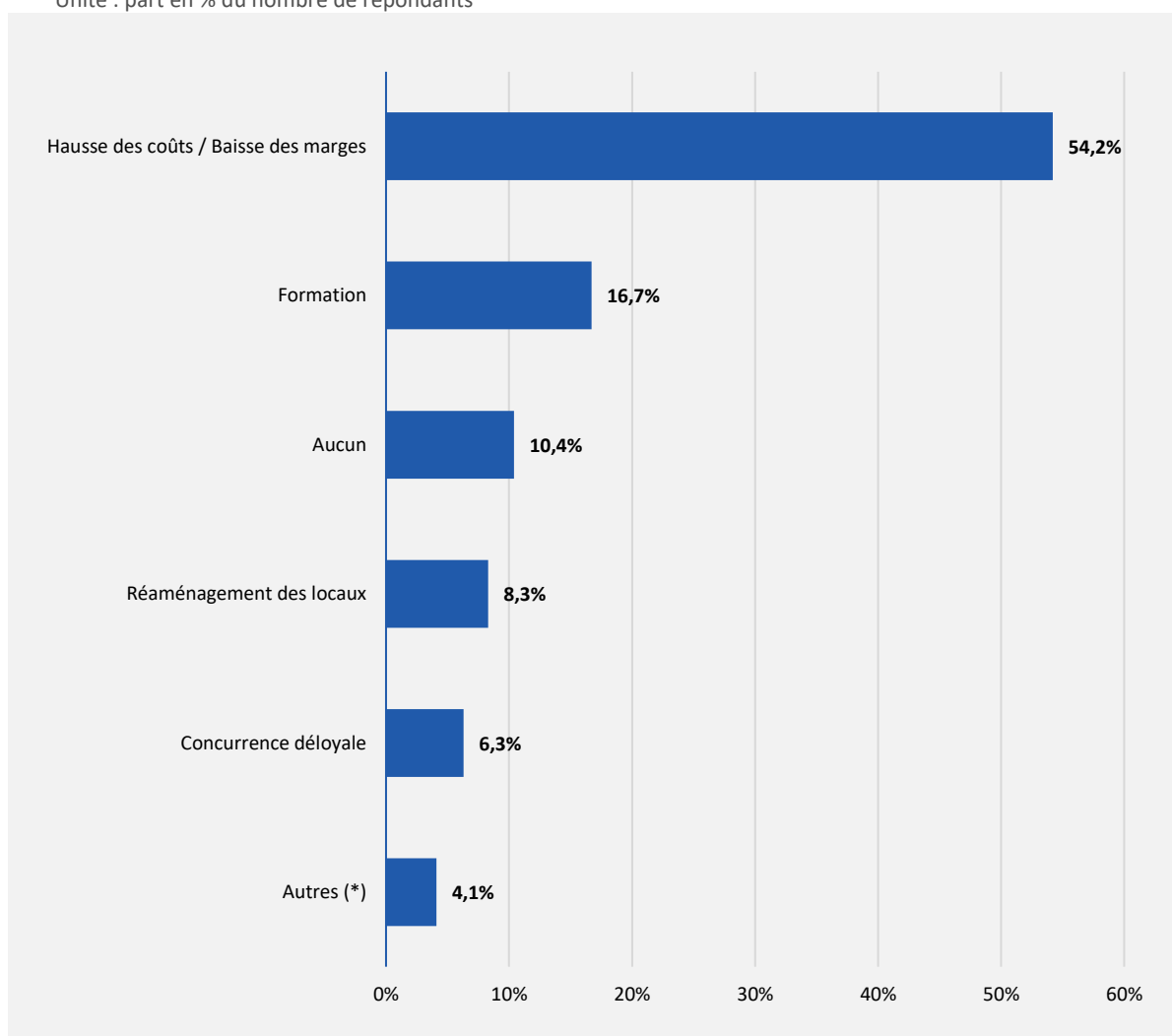


NB : données hors « je ne souhaite pas répondre »

- Pour 54,2% des entreprises, le respect des normes de sécurité a pour principal impact une hausse des coûts / baisse des marges.
- 10,4% des répondants considèrent que le respect des normes de sécurité n'a aucun impact sur leur entreprise.

**■ Quel est le principal impact pour votre entreprise du respect des normes de sécurité (par exemple : un réaménagement des locaux, une formation du personnel aux règles sur la sécurité, une hausse des coûts sans possibilité de la répercuter sur les prix, etc.) ?**

Unité : part en % du nombre de répondants

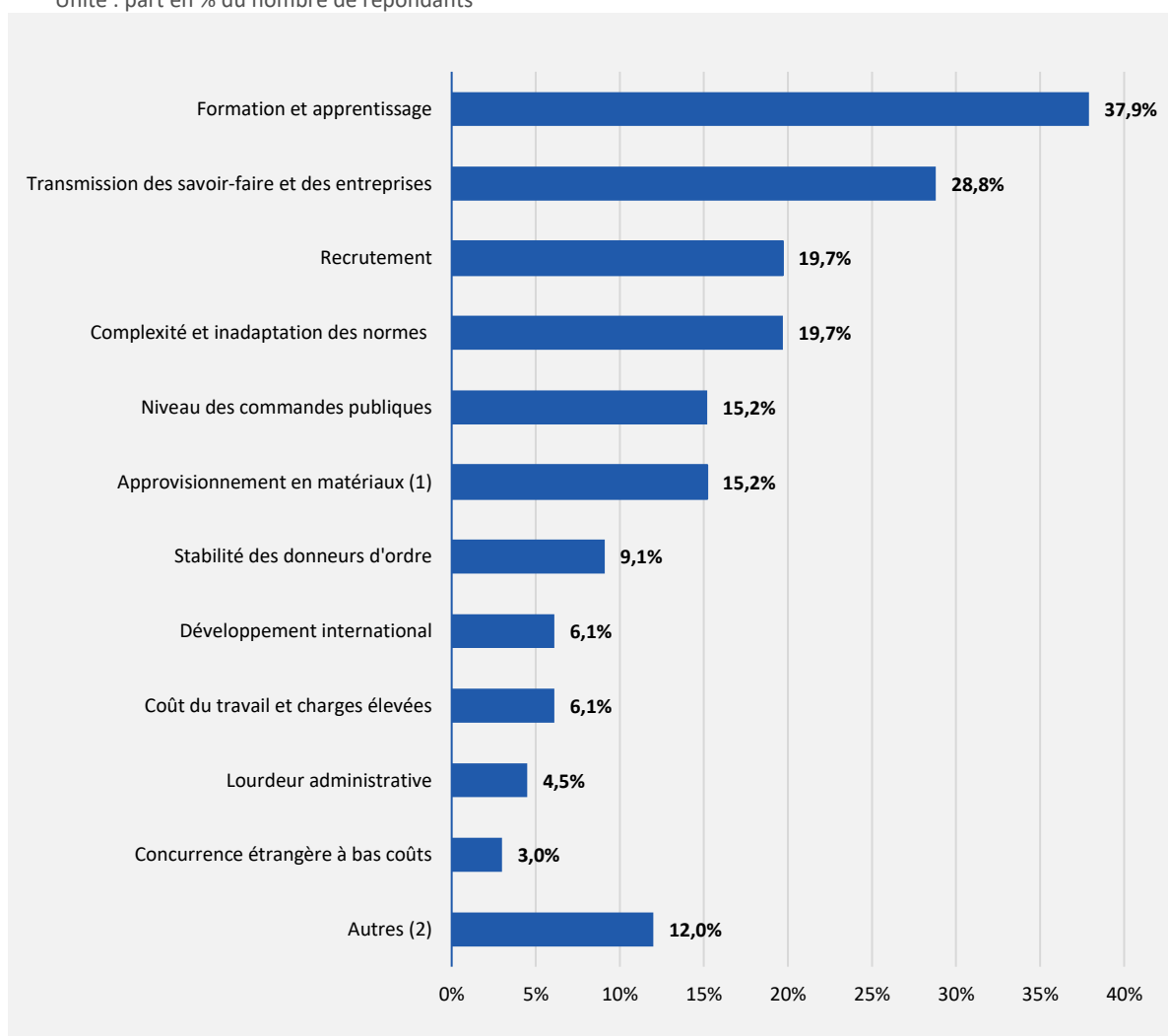


(\*) Charges administratives, perte de production, etc.

- Selon les personnes interrogées, la formation et l'apprentissage (37,9% des répondants) et la transmission des savoir-faire et des entreprises (28,8%) constituent les principaux enjeux et défis pour l'avenir des manufactures d'art.

**■ Quels sont, selon vous, les principaux enjeux et défis pour l'avenir des manufactures d'art (par exemple : transmission des entreprises, formation et apprentissage, recrutement, niveau des commandes publiques, réglementation, approvisionnement en matériaux, etc.) ?**

Unité : part en % du nombre de répondants



(1) Disparition de certains matériaux, qualité des ressources

(2) Innovation, accompagnement des banques, maintien de la production en France, etc.

# VERBATIMS DES ENTRETIENS

### L'évolution du chiffre d'affaires

- Les Français n'ont plus les moyens de rénover leur mobilier, ils préfèrent le jeter ou le laisser chez Emmaüs et acheter du mobilier moderne chez Ikéa ou Castorama.
- Il y a un désamour de l'ancien de la part des Français face auquel les manufactures d'art ne peuvent pas lutter.
- C'est compliqué d'expliquer aux jeunes qu'ils ont tort de ne pas restaurer le mobilier de bureau dont ils ont hérité. Cette situation a été amplifiée par la crise et s'est traduite par une perte d'environ 50% de notre chiffre d'affaires.
- La hausse de notre chiffre d'affaires sur moyenne période s'explique par l'extension des domaines d'activité, mais aussi par un positionnement sur « le bel ouvrage à la française », afin de concurrencer les importations italiennes et chinoises.
- L'amélioration de la production, les efforts de communication et la diversification de notre activité ont soutenu la croissance de notre chiffre d'affaires au cours des dernières années.
- La baisse d'activité est due en grande partie à la concurrence des produits bas de gamme importés du Maroc et de Tunisie, ainsi qu'aux copies de nos produits réalisées par des industriels.
- L'activité a été pénalisée par les marchés publics qui ont représenté 35-45% de notre chiffre d'affaires en 2012, puis 5% en 2014, puis 0% aujourd'hui. Cette évolution s'explique par la baisse des dotations de l'état, mais aussi par le timing des élections, puisqu'un an avant, les élus font campagne et n'engagent pas beaucoup de dépenses, et un an après il ne se passe rien non plus car les nouvelles équipes se mettent en place.
- L'Etat n'investit plus dans le domaine de la restauration du patrimoine et les collectivités territoriales ont des budgets nettement plus restreints, ce qui pèse sur notre chiffre d'affaires. Pour compenser, il faut de plus en plus de mécénat.
- Un environnement global défavorable (attentats, élections présidentielles) en 2015-2016 a ralenti les prises de décision des entreprises en matière d'investissements, pénalisant ainsi l'ensemble des entreprises de métiers d'art. Les devis étaient nombreux, mais un nombre limité d'entre eux ont été convertis en contrats.
- Les marchés publics ne risquent pas de s'améliorer, d'autant que les critères prioritaires dans le cadre de marchés publics sont le prix, au détriment de la mise en valeur et de la qualité du travail. C'est pourquoi nous cibons davantage les clients particuliers et professionnels.

### L'activité à l'international

- Il y a un vrai besoin d'accompagnement et de moyens pour aller chercher les marchés à l'étranger. Aujourd'hui nous participons à des salons pour remporter des contrats à l'international, mais les subventions sont plutôt limitées. Ces salons internationaux sont particulièrement coûteux et il est indispensable d'être aidé.
- Nos ventes à l'export ont diminué au cours des dernières années, en raison de la concurrence chinoise qui copie les modèles de notre entreprise. De plus, nos équipes sont insuffisantes pour porter des démarches à l'export. Néanmoins, nous suivons le programme Stratexio pour nous accompagner dans le choix des marchés étrangers les plus pertinents à cibler (journées de travail dédiées à la formation, analyse stratégique avec un conseiller de la Chambre de Commerce et d'Industrie, consultant pour accompagner les équipes, etc.).

**L'activité à l'international (suite)**

- Une partie de l'activité est réalisée auprès d'intermédiaires en France dont les clients sont à l'étranger.
- Il y a de plus en plus de chantiers pour l'artisanat d'art dans le monde. C'est à l'international que les perspectives sont les meilleures.
- Les débouchés à l'étranger sont quasiment nuls car notre stratégie est axée sur le marché local. Notre modèle économique raisonné a vocation à développer l'activité à une échelle régionale.
- Notre structure manifeste un intérêt pour développer l'activité à l'international, notamment en participant au salon Révélation. Toutefois, ces salons sont onéreux car les pièces que nous fabriquons sont lourdes et volumineuses (problèmes de logistique et de manutention).
- Nous avons des difficultés à trouver des débouchés à l'international, notamment en raison d'un taux horaire plus élevé que les concurrents étrangers.
- Nos clients à l'export se trouvent principalement dans les pays frontaliers. Notre connaissance de l'offre est plus limitée en dehors de l'Europe. Nous ne bénéficions pas de subventions pour l'accompagnement à l'export, hormis une aide de la région pour participer au Salon International du Patrimoine Culturel.
- Nos clients à l'international sont principalement en Asie, aux Etats-Unis, et en Europe. Les terrains à explorer sont l'Inde, l'Afrique et l'Amérique du Sud. Nous bénéficions de quelques subventions pour l'accompagnement à l'export, mais celles-ci diminuent chaque année.
- La part du chiffre d'affaires réalisée à l'international est fluctuante, mais de manière générale les étrangers sont très preneurs du savoir-faire français en matière de restauration du patrimoine.
- Les principaux pays avec lesquels nous travaillons sont la Russie, la Chine, la Suisse, les Etats-Unis, le Moyen-Orient, le Liban, etc.
- Pour notre activité à l'international, il n'existe pas de subventions, ce sont toujours des prêts ou des aides qu'il faut rembourser. A titre d'exemple, lorsque notre entreprise participe à des salons internationaux et qu'elle signe des contrats, elle doit rembourser les aides qu'elle a reçues pour être présente à ce salon.
- Nous nous appuyons souvent sur l'aide d'intermédiaires pour remporter des contrats à l'étranger. In fine, nous ne ressentons pas un vrai besoin en termes d'accompagnement pour développer notre activité à l'export. Mais si cela était nécessaire, nous ne saurions pas forcément vers qui nous tourner pour obtenir des informations et conseils pertinents.
- Les pays voisins (Allemagne, Belgique, etc.) sont extrêmement agressifs sur les appels d'offres sur les marchés publics en France, alors que nous n'avons jamais accès à leurs appels d'offres (protectionnisme très important).
- La majorité de notre chiffre d'affaires à l'étranger est réalisé avec un pays frontalier. Mais notre entreprise ne bénéficie d'aucune aide dans ce domaine. Nous envisageons de solliciter la Coface ou BPI France pour l'extension de notre activité à l'international.
- Hormis Révélation, nous ne participons à aucun salon international en France, principalement pour des questions de trésorerie (le budget est axé sur la main-d'œuvre et le développement de produit). Ce salon nous a permis de remporter un contrat auprès d'un grand acteur du luxe français, sans quoi cela n'aurait peut-être pas été possible.



### Les ressources humaines

- Nous sommes confrontés à des difficultés de recrutement car notre métier n'est plus enseigné, faute de débouchés. Dans ce contexte, nous recourons à d'anciens stagiaires disponibles pour couvrir nos besoins via des CDD.
- Les formations scolaires sont aujourd'hui trop généralistes. Cela implique un temps de formation important qui pèse sur la productivité de notre entreprise.
- Notre personnel est fidèle et nous recourons à des apprentis de manière importante. Nous avons remplacé plusieurs personnes parties à la retraite par des jeunes que nous avons formés en interne. Ces jeunes sont plus ouverts, modernes et impliqués (mais en trouvant un juste équilibre avec leur vie personnelle).
- Notre structure n'a pas de difficultés à trouver du personnel. Le turn-over est faible et les effectifs sont essentiellement issus de la région.
- Les tares de l'école doivent être rattrapées par notre entreprise : il y a des lacunes importantes au départ qu'il faut combler.
- Nous n'avons pas trop de difficultés pour trouver des stagiaires et apprentis. Un tiers des apprentis sont toujours dans le métier, mais les autres changent de voie pour diverses raisons.
- Nous avons pas mal de candidats, mais peu de bons profils, en sachant que la société n'a recruté jusqu'à présent que des jeunes qui ont moins de deux ans d'expérience (ce qui induit une phase de formation en interne). La compréhension du métier d'un point de vue artistique n'est pas toujours facile de la part des personnes à l'essai pour être embauchées.
- Nous avons des difficultés à recruter car le bassin d'emploi est limité étant donné la situation géographique de notre entreprise. De plus, la formation de vitrier traditionnel se raréfie.
- Nous observons un certain manque de motivation de la part des jeunes.
- Le développement des ventes à l'export est l'un des principaux facteurs ayant contribué à l'accroissement de nos effectifs.
- En sortant de l'école, les étudiants ne sont pas opérationnels. Il faut assurer une formation derrière, notamment pour qu'ils acquièrent des compétences liées à la numérisation de l'activité. Pour recruter en CDI, nous recourons essentiellement à des stagiaires qui se sont adaptés à l'entreprise et qui ont les compétences nécessaires (70% des salariés sont d'anciens stagiaires).
- Nous avons toujours recruté nos salariés après qu'ils aient travaillé en tant qu'apprentis au sein de notre entreprise. Notre métier nécessite en effet un long apprentissage de gestes spécifiques. L'alternance entre école (apprentissage de la théorie et des gestes simples) et entreprise (apprentissage de gestes plus spécifiques) est adapté à notre métier. Mais il y a de très gros manques à l'école.
- Depuis quelques années, les apprentis à qui on propose des contrats d'embauche n'acceptent pas systématiquement. Outre les difficultés liées au métier, ils sont hésitants et souhaitent pouvoir « bouger ». Par contre, les personnes qui acceptent un CDI sont fidèles et restent longtemps dans l'entreprise.
- Nous avons beaucoup de difficultés pour remplacer le personnel. D'une part notre entreprise est isolée géographiquement. D'autre part, les profils que nous recherchons sont de plus en plus rares. Du coup, notre entreprise finance des formations pour ses recrues (par exemple, formation de CAP d'un an payée par l'entreprise). Cette démarche devient quasiment systématique : nous recrutons un « savoir-être » auquel on ajoute un « savoir-faire » grâce aux formations, soit au sein de l'entreprise soit à l'extérieur avec des formations diplômantes.

### Les besoins de financement

- Nous avons d'importants besoins de financement pour agrandir les locaux et investir dans les machines. Nous avons principalement utilisé nos fonds propres, et parfois sollicité des banques. Mais lorsque notre activité n'est pas bien orientée, les règles Bâle III font que les banques ne prêtent plus.
- Nous avons des besoins de financement pour la trésorerie et l'achat de matériel. Nous avons recours au crédit bancaire et au crédit-bail, mais les banques sont de plus en plus méfiantes.
- Dans le passé, nous avons eu recours à des crédits bancaires et les démarches n'étaient pas toujours aisées.
- Plutôt que de solliciter des aides auprès de l'Etat et des collectivités, qui ne sont pas toujours avantageuses, nous recourons plutôt aux prêts des banques, même si celles-ci sont parfois frileuses.
- Pour couvrir nos besoins de financement (trésorerie, achat de matériel, agrandissement des locaux), nous avons recours à des crédits bancaires, mais il est déjà arrivé que notre famille injecte de l'argent dans l'entreprise. Et lorsque l'activité ne se porte pas bien, les banques ne nous suivent plus du tout, même lorsque nous avons des relations de longue date avec elles.
- Nos besoins de financement portent principalement sur l'achat de matériel et la diversification de notre activité. Ils sont couverts par des prêts bancaires. Notre entreprise joue la carte de la transparence et de la proximité avec les représentants des établissements de crédit, et jusqu'à présent cela a fonctionné (mais c'est davantage une question de relationnel et de personne).

### La politique de soutien des manufactures d'art

- Les structures de grande taille sont plutôt délaissées par rapport aux petits ateliers. Il faut réorienter les aides de manière à ce qu'elles ne soient pas uniquement dédiées aux petites structures et aux indépendants.
- La ville de Paris a beaucoup d'argent pour les métiers d'art et subventionne tout et n'importe quoi. La politique de soutien aux métiers d'art est centrée sur le BtoC (au détriment du BtoB) et sur les petits créateurs qui sont seuls dans leur atelier et qui n'arrivent pas à joindre les deux bouts (politique de perfusion).
- Notre entreprise ne cherche pas particulièrement d'aides, car les démarches sont longues et complexes.
- Notre entreprise ne recherche pas forcément les aides et subventions. Néanmoins, nous attendons de la part des pouvoirs publics de la visibilité sur l'avenir. Par exemple les systèmes de crédit d'impôt sont trop instables : leur reconduction n'est pas toujours assurée et le paiement se fait à posteriori.
- Notre entreprise a déjà bénéficié d'aides de BPI France et de la Coface. Mais de manière plus générale, notamment pour les aides locales régionales, les démarches sont longues et complexes et elles n'aboutissent quasiment jamais (il y a toujours un critère qui fait que notre entreprise n'est pas éligible). Néanmoins, nous sommes sollicités par la Chambre de Commerce et d'Industrie pour des propositions financières qui impliquent l'achat de produits ou services pour être soutenu dans une démarche.

**Les enjeux et défis pour les manufactures d'art**

- Les problèmes d'approvisionnement en peaux et cuirs sont particulièrement problématiques. Les prix augmentent du fait d'une moindre consommation de viande (et donc d'un nombre plus réduit de bêtes abattues). De plus, les grands groupes de luxe (Hermès, Vuitton, etc.) rachètent des tanneries pour assurer leur approvisionnement (les meilleures, qui disposent des plus belles peaux). Il y a donc de moins en moins de tanneurs indépendants et les peaux disponibles sont de moins bonne qualité. Cette situation se traduit par un double effet : une hausse des prix et une baisse de la qualité.
- Le soutien à l'export est primordial, plus qu'actuellement aussi bien de la part des pouvoirs publics que d'Ateliers d'Art de France (sur des salons autres que ceux qui lui appartiennent).
- Il y a une dérive des prix de revient liée à la hausse des cours des métaux, que nous ne pouvons pas toujours répercuter dans nos prix de vente.
- Quand l'Etat redonne de la rentabilité aux entreprises ça se voit ! (par exemple le CICE). Les aides de l'Etat sont primordiales car elles permettent aux entreprises de prendre plus de risques ou d'avancer plus vite sur un projet de développement.
- Nos attentes concernent principalement les financements pour accompagner la recherche et l'innovation avec des designers et des artistes et l'amélioration des équipements.
- Il faut populariser les productions traditionnelles pour éduquer le regard et l'intérêt pour les produits d'art.
- Les deux principaux enjeux concernent d'une part la baisse des commandes publiques, et d'autre part la réglementation qui est trop complexe et inadaptée à notre activité.
- Il faut accroître la culture des Français quant aux métiers d'art pour soutenir nos ventes.
- Il y a un manque de synergies entre les organismes publics, parapublics et privés (Ateliers d'Art de France, Institut National des Métiers d'Art, chambres syndicales, etc.).
- La disparition de matériaux de base (arrêt de production de certaines pièces car la demande est faible) et les contraintes réglementaires (respect de normes de sécurité incompatibles avec notre métier) sont les principaux freins au développement de notre activité.
- Nous avons beaucoup d'attentes quant au soutien de l'Etat pour pouvoir rivaliser avec la forte concurrence des Italiens qui sont perfusés d'aides. L'Italie se porte bien dans le textile car le pays a reconnu la valeur ajoutée de ce segment et le soutient.
- Le code du travail et les impôts constituent des obstacles importants pour les entreprises.
- Plusieurs éléments sont primordiaux pour l'avenir des manufactures d'art : la mise en valeur des savoir-faire, la dédramatisation du luxe et de l'art, la communication autour des métiers d'art et de l'excellence, ainsi que la résolution des problèmes liés au code du travail, au financement et surtout au recrutement.
- Le respect des normes d'hygiène et de sécurité n'est pas toujours évident. Il s'agit de contraintes hallucinantes et inadaptées qui constituent des charges économiques très importantes pour l'entreprise (alors que les micro-entrepreneurs ne sont pas soumis aux mêmes contraintes).
- Notre principale attente concerne un meilleur accompagnement de la part des banques. Peut-être qu'il serait pertinent de créer des structures spécifiques pour nous aider et qui seraient capables de suivre et de soutenir nos projets.

### Les enjeux et défis pour les manufactures d'art (suite)

- La qualité des matériaux est un enjeu important. Pour le bois, les Chinois ont la main sur une grande partie des ressources en Afrique et la qualité des découpes n'est plus au rendez-vous (épaisseur du bois de plus en plus fine pour des questions de profit).
- La formation est le nerf de la guerre. C'est notre savoir-faire qui nous fait vivre. Il faut ainsi investir en permanence dans la formation pour transmettre ce savoir-faire que tout le monde ne possède pas. Il faut également investir dans la R&D (intérêt pour d'autres matières et matériaux, impression 3D, etc.).

### L'attrait pour les manufactures d'art

- J'ai toujours eu une appétence pour les métiers d'art, en particulier pour la décoration, et je souhaitais acquérir une société disposant du label EPV, car celui-ci symbolise l'excellence.
- Après avoir fait du conseil en stratégie, j'avais envie de changer pour un domaine plus matériel, avec des vrais produits.

### Le terme manufactures d'art

- Le terme manufacture d'art revêt parfois une approche industrielle avec un travail répétitif et de série.
- Nous n'utilisons pas vraiment le terme de manufacture d'art, mais plutôt celui d'atelier.
- Nous ne revendiquons pas le terme de manufacture d'art et nous avons une préférence pour celui d'atelier.
- Le terme manufacture est revendiqué car tout est fabriqué à la main.
- Le terme manufacture d'art symbolise le savoir-faire allié à de la créativité. Nous le revendiquons, mais malheureusement il paraît désuet (contrairement à ce qui se fait à l'étranger). Ce qui est dommage c'est qu'on n'a pas su montrer que ces manufactures d'art sont le poumon même de la créativité en France. De plus, il existe un manque de communication autour des métiers d'art et de l'excellence et un manque de valorisation des manufactures d'art (notamment par rapport aux Etats-Unis) et on oublie de dire tout le travail qu'il y a derrière les produits.

### La transmission du savoir-faire et de l'entreprise

- Nous avons engagé des démarches de transmission du savoir-faire de manière à ce que le jour où les plus anciens partent, la question de la transmission ne se pose pas. Nous portons une attention particulière au partage des connaissances sans qu'il y ait de rupture, c'est même un devoir !
- Des démarches de transmission familiale sont menées par l'entreprise. Nous avons bénéficié d'accompagnement de la part de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat sur le statut juridique de l'entreprise.

### Divers

- Le rachat par des grands groupes de luxe est une façon de sécuriser la pérennité de certains métiers et structures (c'est justement dans le but de conserver le patrimoine, car ces acteurs redoutent le fait que certains savoir-faire disparaissent).
- Notre entreprise a engagé une révolution digitale avec des méthodes de travail plus numérisée (par exemple pour le modelage), ce qui a permis des gains de productivité, une amélioration des capacités de production et une hausse du chiffre d'affaires.
- En France, il y a un nivellement vers le bas : tout le monde peut être inscrit à la Chambre de Métiers et de l'Artisanat. A titre de comparaison, pour s'installer en Allemagne, il faut être maître artisan : il y a une culture autour des meilleurs.
- Il faudrait qu'Ateliers d'Art de France réalise des ouvrages et revues vendus en kiosque autour des manufactures d'art.
- Dans le domaine de la joaillerie, la sous-traitance est très développée, ce qui permet aux grandes marques d'éviter d'avoir trop de frais dont elles savent qu'elles n'ont pas besoin en permanence.
- Nous sommes à la recherche de lieux, de plateformes et d'organismes pouvant nous aider à acquérir des compétences technologiques et high tech (pas forcément sur notre domaine d'activité) afin de proposer à nos clients des solutions nouvelles. L'objectif est de permettre à des métiers traditionnels de rencontrer des métiers différents pour s'en inspirer. Il doit être possible d'imaginer des plateformes mutualisées pour découvrir de nouvelles techniques.
- Les groupes financiers et les grands groupes du luxe ne peuvent garantir la réactivité et l'efficacité des manufactures d'art (les décisions sont plus longues à prendre).
- Les normes d'hygiène et de sécurité sont très importantes. Les entreprises sont très surveillées dans ces domaines.
- Certains salons sont davantage des rendez-vous avec nos prescripteurs, tandis que d'autres sont de vrais salons commerciaux qui nous permettent de décrocher des contrats.
- Les charges des manufactures d'art sont très importantes et il est plus difficile d'obtenir des aides lorsqu'on est une structure de grande taille.
- Pour des questions de coûts, il nous arrive de recourir à des micro-entrepreneurs, plutôt que de recruter. D'ailleurs, de plus en plus de personnes proposent leurs services sous ce statut et ne recherchent pas de contrat en tant que salarié. Elles ne souhaitent pas entrer dans une entreprise et ne veulent pas non plus créer leur propre entreprise.
- Le magazine AD Intérieurs crée des événements où sont mis en valeur les métiers d'art. Les répercussions de ces événements sont assez importantes en termes de communication, y compris pour les manufactures d'art.
- Il y a un problème avec l'imposition des manufactures d'art, qui sont parfois soumises aux mêmes règles que des industries. Cela reflète l'incompréhension du métier de ces manufactures d'art : pour les administrations publiques, soit vous êtes un petit artisan qui travaille seul dans son atelier, soit vous êtes une industrie avec plusieurs salariés et des machines. In fine, nous n'avons pas vraiment d'aides adaptées à notre activité et notre organisation.
- Il serait pertinent de créer une structure au sein de BPI France dédiée aux manufactures d'art, ou tout du moins un interlocuteur de référence qui nous aiderait sur les questions d'innovation, de formation, etc.

# ANNEXES

<b>4.1. METIERS D'ART</b>	<b>39</b>
Domaines d'activité et métiers associés	39
<b>4.2. QUESTIONNAIRE</b>	<b>46</b>

**■ Liste des domaines d'activité et métiers associés**

Domaines	Métiers
<b>Ameublement et décoration</b>	Canneur-rempailleur
	Cirier
	Doreur
	Ebéniste
	Emailleur sur lave
	Encadreur
	Fabricant de compositions végétales stables et durables
	Fabricant de tapis et/ou tapisseries
	Fabricant de tapis et/ou tapisseries – Lissier haute lice
	Fabricant de tapis et/ou tapisseries – Lissier basse lice
	Fabricant de tapis et/ou tapisseries – Lissier savonnerie
	Fabricant de tapis et/ou tapisseries – Tufteur
	Fabricant de serrures
	Fresquiste
	Graveur sur pierre
	Laqueur
	Lapidaire tourneur sur pierre dures et fines
	Marqueteur
	Marqueteur de pailles
	Marqueteur de pierres dures
	Menuisier en sièges
	Mosaïste
	Mouleur
	Passementier
	Peintre en décor
	Peintre sur mobilier
	Poëlier
	Sellier d'ameublement
	Sculpteur sur bois
	Sculpteur sur métal
	Staffeur-stucateur
	Tapissier d'ameublement et/ou tapissier décorateur
Tourneur sur bois	
Tourneur sur métal	
Vannier	
Vernisseur	

■ Liste des domaines d'activité et métiers associés (suite)

Domaines	Métiers	
Architecture et jardins	Ardoisier	
	Atrier	
	Briquetier	
	Campaniste	
	Charpentier	
	Charpentier – Charpentier de marine	
	Chaumier	
	Couvreur du patrimoine bâti	
	Couvreur du patrimoine bâti – Couvreur ornemaniste	
	Couvreur du patrimoine bâti – Lauzier	
	Couvreur du patrimoine bâti – Lavier	
	Escaliéteur	
	Fabricant de carreaux	
	Fabricant de bardeaux ou de lattes	
	Fabricant de girouettes et d'éléments de faitage	
	Fontainier	
	Jardinier du patrimoine	
	Maçon du patrimoine bâti	
	Maçon du patrimoine bâti – Murailleur	
	Maçon du patrimoine bâti – Rocailleur	
	Maître verrier (vitrailliste)	
	Marbrier	
	Menuisier	
	Menuisier – Treillageur (fabricant de treillages)	
	Métallier	
	Parqueteur	
	Paveur-dalleur	
	Sculpteur sur pierre	
	Tailleur de pierre	
	Tuilier	
	Bijouterie, joaillerie, orfèvrerie, horlogerie	Apprêteur
		Argenteur et/ou doreur sur métal
		Batteur d'or
Bijoutier		
Bijoutier – Bijoutier en métaux précieux		
Bijoutier – Bijoutier fantaisie		
Chaînistes		
Ciseleur		
Décorateur en résine		
Diamantaire		
Emailleur sur métal		
Emailleur sur métal – Emailleur sur cadrans		
Fondeur d'étain		
Horloger		
Glypticien		
Graveur		
Graveur – Graveur héraldiste		
Graveur – Graveur médailleur		
Guillocheur		
Joaillier		
Lapidaire		
Orfèvre		
Polisseur		
Sertisseur		



■ Liste des domaines d'activité et métiers associés (suite)

Domaines	Métiers	
<b>Céramique</b>	Céramiste	
	Céramiste – Faïencier	
	Céramiste – Modeleur	
	Céramiste – Mouleur	
	Céramiste – Porcelainier	
	Céramiste – Potier de grès	
	Céramiste – Potier de terre cuite	
	Céramiste – Potier raku	
	Céramiste – Potier terre vernissée	
	Céramiste – Sculpteur sur terre	
	Céramiste – Tourneur céramique	
	Décorateur sur céramique	
	Décorateur sur céramique – Emailleur sur terre	
	Décorateur sur céramique – Peintre-fileur doreur	
	Décorateur sur céramique – Peintre sur faïence	
	Décorateur sur céramique – Peintre sur porcelaine	
	Santonnier	
	<b>Cuir</b>	Bottier main
		Fabricant de chaussures
Fourreur		
Gainier		
Gantier		
Gaufreur sur cuir		
Malletier		
Malletier – Layetier		
Maroquinier		
Maroquinier – Coupeur		
Pareur		
Sellier-maroquinier		
Sellier-maroquinier – Sellier-harnacheur		
Tanneur		
Mégissier		
Mégissier – Parcheminier		
Taxidermiste		

■ Liste des domaines d'activité et métiers associés (suite)

Domaines	Métiers
<b>Facture instrumentale</b>	Archetier
	Fabricant d'anches
	Facteur et/ou restaurateur d'accordéons
	Facteur et/ou restaurateur d'instruments à vent
	Facteur et/ou restaurateur d'instruments à vent – Chaudronnier
	Facteur et/ou restaurateur d'instruments à vent – Facteur et/ou restaurateur d'instruments à vent en bois
	Facteur et/ou restaurateur d'instruments à vent – Facteur et/ou restaurateur d'instruments à vent en métal
	Facteur et/ou restaurateur d'instruments de musique mécanique
	Facteur et/ou restaurateur d'instruments traditionnels
	Facteur et/ou restaurateur d'orgues
	Facteur et/ou restaurateur d'harmoniums
	Facteur et/ou restaurateur d'instruments à claviers
	Facteur et/ou restaurateur d'instruments à claviers – Facteur et/ou restaurateur de clavecins et épinettes
	Facteur et/ou restaurateur d'instruments à claviers – Facteur et/ou restaurateur de pianos
	Facteur et/ou restaurateur de harpes
	Facteur et/ou restaurateur de percussions
	Facteur et/ou restaurateur de guitares
	Facteur et/ou restaurateur d'instruments à cordes frottées
	<b>Jeux, jouets et ouvrages mécaniques</b>
Fabricant d'automates	
Fabricant de figurines	
Fabricant de jeux	
Fabricant de jouets	
Fabricant de manèges	
Fabricant de maquettes	
Fabricant de marionnettes	
Fabricant de poupées ou de peluches de collection	
Fabricant et/ou restaurateur de véhicules de collection	
Fabricant et/ou restaurateur de véhicules de collection – Carrossier	
<b>Luminaire</b>	Fabricant de luminaires
	Fabricant de luminaires – Fabricant d'abat-jour
<b>Métal</b>	Armurier
	Bronzier
	Bronzier – Monteur en bronze
	Ciseleur
	Coutelier
	Dinandier
	Emailleur sur métal
	Féron
	Ferronnier – Forgeron
	Fondeur
	Fondeur – Fondeur de caractères
	Fondeur – Fondeur statuaire
	Fondeur – Fondeur de cloches et sonnaillles
	Graveur
	Modeleur-mouleur
	Monnayeur de monnaies ou de médailles
	Patineur
	Potier d'étain
	Taillandier

■ Liste des domaines d'activité et métiers associés (suite)

Domaines	Métiers
<b>Mode et accessoires</b>	Boutonnier
	Chapelier
	Corsetier
	Couturier
	Couturier flou
	Eventailliste
	Fabricant de parapluies, parasols, ombrelles et cannes
	Formier
	Lunetier
	Modéliste
	Modiste
	Parurier floral
	Plumassier
	Tailleur
<b>Papier, graphisme et impression</b>	Calligraphe
	Cartonnier
	Dominotier
	Doreur sur cuir
	Doreur sur tranche
	Enlumineur
	Fabricant d'objets en papier et/ou carton
	Fabricant de papier
	Fabricant de papier peint
	Fondeur de caractères
	Graveur de poinçons
	Graveur et imprimeur en gaufrage
	Imagier au pochoir
	Imprimeur
	Imprimeur – Imprimeur en héliogravure
	Imprimeur – Imprimeur en lithographie
	Imprimeur – Imprimeur en sérigraphie
	Imprimeur – Imprimeur en taille-douce
	Imprimeur – Imprimeur en typographie
	Marbreur sur papier
Photographe technicien	
Relieur	
<b>Restauration</b>	Restaurateur de peintures
	Restaurateur de documents graphiques et imprimés
	Restaurateur de photographies
	Restaurateur de sculptures
	Restaurateur de textiles
	Restaurateur de cuirs
	Restaurateur de métal
	Restaurateur de meubles
	Restaurateur de mosaïques
	Restaurateur de céramique
	Restaurateur de verre et de cristal
	Restaurateur de vitraux
Restaurateur d'objets scientifiques, techniques, industriels	

■ Liste des domaines d'activité et métiers associés (suite)

Domaines	Métiers
<b>Spectacle</b>	Costumier
	Fabricant d'accessoires de spectacle
	Fabricant d'accessoires de spectacle – Fabricant de masques
	Fabricant de décors de spectacle
	Perruquier-posticheur
<b>Textile</b>	Brodeur
	Brodeur – Brodeur à l'aiguille
	Brodeur – Brodeur crochet
	Brodeur – Brodeur sur machine guidée main
	Dentellier
	Dentellier – Dentellier à l'aiguille
	Dentellier – Dentellier au fuseau
	Dentellier – Tulliste
	Ennoblisser textile
	Ennoblisser textile – Gouffeur sur textile
	Ennoblisser textile – Moireur
	Ennoblisser textile – Peintre décorateur sur tissu
	Ennoblisser textile – Plisseur
	Ennoblisser textile – Sabreur sur velours
	Ennoblisser textile – Teinturier
	Fabricant d'objets en textile
	Fabricant de coiffes
	Feutrier
	Sérigraphie
	Tisserand
	Tisserand – Tisserand à bras
	Tisserand – Veloutier
	Tresseur
<b>Tabletterie</b>	Brossier
	Cornier
	Ecailliste
	Graveur sur ivoire et autres matériaux d'origine animale
	Ivoirier
	Nacrier
	Pipier
	Tabletier

■ Liste des domaines d'activité et métiers associés (suite)

Domaines	Métiers
Verre et cristal	Verrier à la main
	Verrier à la main – Cueilleur
	Verrier à la main – Poseur/faiseur de pieds ou de jambes
	Verrier à la main – Souffleur à la canne
	Verrier fondeur
	Verrier fondeur – Bombeur
	Verrier fondeur – Fondeur par fusion (fusing)
	Verrier fondeur – Fondeur en pâte de verre
	Verrier fondeur – Mouleur (formeur à chaud)
	Verrier au chalumeau
	Verrier au chalumeau – Souffleur au chalumeau
	Verrier au chalumeau – Fileur au chalumeau
	Verrier au chalumeau – Modeleur au chalumeau
	Verrier au chalumeau – Préparateur presse-papier
	Verrier décorateur
	Verrier décorateur – Doreur
	Verrier décorateur – Graveur
	Verrier décorateur – Miroitier-argenteur
	Verrier décorateur – Peintre
	Verrier décorateur – Polisseur
	Verrier décorateur – Sculpteur
Verrier décorateur – Tailleur	

**A ] Profil juridique et financier des manufactures d'art**

À tous

**Q1. Dans quel domaine d'activité intervient votre entreprise ?**

UNE SEULE RÉPONSE POSSIBLE

[PROPOSER LA LISTE DES 16 DOMAINES D'ACTIVITÉ](#)

À tous

**Q2. Quel(s) est(sont) le(s) métier(s) exercé(s) par votre entreprise ?**

\_\_\_\_\_

À tous

**Q3. Est-ce que l'activité de métier d'art est prépondérante sur toute autre activité au sein de votre entreprise ?**

UNE SEULE RÉPONSE POSSIBLE

Oui
Non

À tous

**Q4. Les œuvres, ouvrages ou objets de votre entreprise sont réalisés... ?**

PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES

À l'unité / Sur-mesure
En petites séries
En grandes séries
Autres, précisez

À tous

**Q5. En quelle année a été créée l'entreprise que vous dirigez actuellement ?**

/ \_ / \_ / \_ / \_ /

À tous

**Q6. Auprès de quel organisme avez-vous immatriculé votre activité (Centre de Formalité des Entreprises) ?**

PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES

À la Chambre de Métiers et de l'Artisanat
À la Chambre de Commerce et d'Industrie
À l'URSSAF – Caisse de Sécurité sociale (artiste-auteur, profession libérale)
Au Service des impôts des entreprises
Autres, précisez

À tous

**Q7. Quel est le numéro SIREN de votre entreprise ?**

[PROG : POSSIBILITÉ DE NE PAS RÉPONDRE]

/ / / / / / / / / /

À tous

**Q8. Quelle est la forme juridique de votre entreprise ?**

UNE SEULE RÉPONSE POSSIBLE

SARL Société à responsabilité limitée
SA Société anonyme
SAS / SASU Société par actions simplifiée / Société par actions simplifiée unipersonnelle
GIE Groupement d'intérêt économique
SCOP Société coopérative et participative
SELARL Société d'exercice libéral à responsabilité limitée
SNC Société en nom collectif
EURL Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée
Autres, précisez

À tous

**Q9. Quelle est la structure actionariale de votre entreprise ?**

UNE SEULE RÉPONSE POSSIBLE

Vous êtes le principal actionnaire
Vous êtes le principal actionnaire avec d'autres membres de votre famille
Vous êtes le principal actionnaire avec d'autres personnes
La majorité de votre entreprise est détenue par un groupe non financier
La majorité de votre entreprise est détenue par un fonds d'investissement
Je ne souhaite pas répondre
Autres, précisez

*Si Q9=4, alors poser (à ceux dont l'entreprise est détenue par un groupe non financier)*

**Q10. Quels sont les liens avec ce groupe ?**

UNE SEULE RÉPONSE POSSIBLE

Votre entreprise est autonome et distincte juridiquement du groupe
Votre entreprise est intégrée au groupe

À tous

**Q11. Quelle convention collective appliquez-vous dans votre entreprise ?**

\_\_\_\_\_

À tous

**Q12. Y compris vous-même, quel est l'effectif de votre entreprise ?**

\_\_\_\_\_

*Si Q12 < 11, alors poser (à ceux qui comptent moins de 11 salariés)*

**Q13. Au cours des cinq dernières années, votre entreprise a-t-elle comptabilisé au moins une fois plus de 10 salariés ?**

UNE SEULE RÉPONSE POSSIBLE

Oui
Non

À tous

**Q14. Quelle est la répartition des effectifs ?**

PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES

Nombre de salariés
Nombre de stagiaires
Nombre d'apprentis
Conjoint collaborateur
Autres, précisez le nombre

À tous

**Q15. De quel(s) prix, label(s), titre(s), etc., disposent votre entreprise, vous-même ou des salariés de votre entreprise ?**

PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES

Meilleur Ouvrier de France
Maître d'Art
Entreprise du Patrimoine Vivant
Compagnon du Devoir
Maître Artisan en Métiers d'Art
Qualibat Patrimoine Bâti
Prix Bettencourt
Prix du trésor vivant de l'artisanat
Prix INMA
Prix SEMA
Prix Ateliers d'Art de France
Prix de la ville de Paris
Prix de Rome
Aucun
Autres, précisez



## **B ] Données économiques**

À tous

**Q16. Dans quelle tranche se situe le chiffre d'affaires HT réalisé par votre entreprise en 2016 ?**

UNE SEULE RÉPONSE POSSIBLE

Moins de 250 000 €
Entre 250 000 et 500 000 €
Entre 500 001 et 1 000 000 €
Entre 1 000 001 et 2 000 000 €
Entre 2 000 001 et 3 000 000 €
Entre 3 000 001 et 4 000 000 €
Entre 4 000 001 et 5 000 000 €
Entre 5 000 001 et 7 500 000 €
Plus de 7 500 000 €

À tous

**Q17. Depuis 2010, diriez-vous que votre chiffre d'affaires est... ?**

UNE SEULE RÉPONSE POSSIBLE

En augmentation
Stable
En baisse

À tous

**Q18. Quelle est la proportion en % de votre chiffre d'affaires réalisée à l'étranger en 2016 ?**

\_\_\_\_\_ %

À tous

**Q19. Quelle est la proportion en % de votre chiffre d'affaires réalisée... ?**

Sur les marchés publics
Après de particuliers
Après de professionnels

À tous

**Q20. Avez-vous des besoins de financement ?**

Oui
Non

*Si Q20 = 1, alors poser (à ceux qui ont des besoins de financement)*

**Q21. Quels sont vos besoins de financement (par exemple : trésorerie, achat de matériel, diversification de l'activité, rénovation ou agrandissement de local, mise aux normes ISO de sécurité, etc.) ?**

\_\_\_\_\_

À tous

**Q22. Quels sont les principaux moyens de communication et de promotion utilisés par votre entreprise ?**

PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES

Site internet ou plateformes numériques (par exemple catalogue en ligne)
Participation à des salons professionnels
Participation à des salons grand public
Plaquette commerciale
Publicité
Réseaux sociaux
Showrooms
Portes ouvertes / Visites de l'entreprise
Recommandations clients – bouche à oreille
Annuaire de professionnels
Autres, précisez

À tous

**Q23. Quels sont les principaux canaux de vente de votre entreprise ?**

PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES

Web
Boutique et point de vente de votre entreprise
Magasin / Revendeur
Ventes à l'atelier
Salons internationaux et foires d'art à l'étranger (professionnel et grand public)
Salons internationaux et foires d'art en France (professionnel et grand public)
Salons régionaux en France
Marchés (potiers, Noël, estival, etc.)
Prescripteurs (décorateurs, architectes, architectes du patrimoine, architectes d'intérieur, directeurs artistiques)
Centrale et bureau d'achat
Expositions / Galeries
Marchés privés acquis par appel d'offre
Commandes et marchés publics
Autres, précisez

## **C ] Profil des répondants**

À tous

**Q24. Êtes-vous ?**

UNE SEULE RÉPONSE POSSIBLE

Un homme
Une femme

À tous

**Q25. Quelle est votre année de naissance ?**

/\_\_/\_\_/\_\_/\_/

À tous

**Q26. Concernant l'entreprise que vous dirigez actuellement...**

UNE SEULE RÉPONSE POSSIBLE

Vous en êtes le(la) fondateur(trice)
Vous l'avez rachetée
Elle vous a été transmise
Autres, précisez

À tous

**Q27. Depuis combien d'années exercez-vous dans les métiers d'art ?**

/\_\_/\_\_/\_\_/\_/ ans

Si moins d'un an, saisissez 0

## **D ] Ressources humaines**

À tous

**Q28. Quel est, en moyenne, le nombre d'années d'ancienneté des salariés dans votre entreprise ?**

UNE SEULE RÉPONSE POSSIBLE

Moins d'1 an
1 à 3 ans
4 à 6 ans
7 à 9 ans
10 ans et plus

À tous

**Q29. Avez-vous l'intention de recruter du personnel dédié aux métiers d'art dans les 12 prochains mois ?**

UNE SEULE RÉPONSE POSSIBLE

Oui
Non
Je ne sais pas

*Si Q29=1, alors poser (à ceux qui ont l'intention de recruter)*

**Q30. Quel(s) type(s) de contrat(s) envisagez-vous de proposer ?**

PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES

Stagiaire
Apprenti
CDD
CDI
Autre
Je ne sais pas encore

*Si Q29=1, alors poser (à ceux qui ont l'intention de recruter)*

**Q31. Quel(s) niveau(x) de formation recherchez-vous ?**

PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES

CAP, BEP
Bac
Bac PRO, BMA, BT, BP, BM, BTM
Bac +2, BTS, DMA, BMS, BTMS
Bac +3, DNAT, DNAP, Licence
Bac +5, DNSEP, DESS, Master
GRETA (formation continue de l'éducation nationale)
Autres, précisez

*Si Q29=1, alors poser (à ceux qui ont l'intention de recruter)*

**Q32. Avez-vous des difficultés à trouver ce(s) type(s) de profil ?**

UNE SEULE RÉPONSE POSSIBLE

Oui
Non

*Si Q29=1, alors poser (à ceux qui ont l'intention de recruter)*

**Q33. Quelles sont les raisons qui vous conduisent à recruter ?**

PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES

Perspectives de croissance de l'activité favorables
Pour transmettre le savoir-faire
Pour transmettre l'entreprise
Pour renouveler un contrat (apprenti, CDD, etc.)
Autres, précisez

Si Q29=2, alors poser (à ceux qui n'ont pas l'intention de recruter)

**Q34. Pour quelle(s) raison(s) n'envisagez-vous pas de recrutement dans les 12 prochains mois ?**

PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES

Pas de besoin (activité insuffisante, baisse de l'activité)
Difficultés à trouver un profil adapté
Coût du travail élevé
Complexité et rigidité du Code du travail
Poids des charges déjà trop important (loyer, impôts, etc.)
Locaux non adaptés
Contrainte de temps pour la formation
Autres, précisez

À tous

**Q35. Pensez-vous que l'apprentissage est un dispositif adapté pour recruter dans le secteur des métiers d'art ?**

UNE SEULE RÉPONSE POSSIBLE

Oui, tout à fait
Oui, plutôt
Non, plutôt pas
Non, pas du tout

À tous

**Q36. Avez-vous engagé des démarches pour préparer la transmission de votre entreprise ?**

UNE SEULE RÉPONSE POSSIBLE

Oui
Non
Je ne souhaite pas répondre

## **E ] Questions générales**

À tous

**Q37. Quel est le principal impact pour votre entreprise du respect des normes de sécurité (par exemple : un réaménagement des locaux, une formation du personnel aux règles sur la sécurité, une hausse des coûts sans possibilité de la répercuter sur les prix, etc.) ?**

\_\_\_\_\_

À tous

**Q38. Quels sont, selon vous, les principaux enjeux et défis pour l'avenir des manufactures d'art (par exemple : transmission des entreprises, formation et apprentissage, recrutement, niveau des commandes publiques, réglementation, approvisionnement en matériaux, etc.) ?**

\_\_\_\_\_

À tous

**Q39.** Cette étude sera suivie d'une phase d'entretiens auprès des professionnels, souhaitez-vous y participer ? Les informations que vous communiquerez seront traitées de manière strictement confidentielle. Elles serviront à alimenter l'analyse de l'étude nationale sur les manufactures d'art.

UNE SEULE RÉPONSE POSSIBLE

Oui
Non

*Si Q39=1, alors poser (à ceux qui souhaitent participer aux entretiens)*

**Q40.** Pourriez-vous indiquer votre nom, ainsi que votre adresse mail ou votre numéro de téléphone ? Nous vous recontacterons prochainement.

\_\_\_\_\_