



# Le marché des loisirs créatifs peut progresser de 50%

**33% des Français pratiquent régulièrement une activité manuelle artistique. C'est ce que révèle une étude qui vient d'être rendue publique par le syndicat professionnel Créaplus, dans laquelle on apprend que si ce marché bénéficie d'une démocratisation harmonieuse et maîtrisée, il peut encore progresser en volume de 50%. Ce qui le placerait à un niveau d'environ**

**1,250 milliard d'euros en France. Voilà une information qui arrive au bon moment, juste avant le SMAC, salon professionnel numéro 1 en Europe, qui se tiendra du 13 au 15 mars à Paris Porte de Versailles. De quoi satisfaire les acteurs professionnels en place, mais aussi ceux qui nombreux cherchent des solutions de création d'entreprise.**

**L'étude de 150 pages, réalisée par Côté Clients et DiaMart** pour le syndicat professionnel Créaplus révèle que le marché des activités manuelles artistiques n'est pas ce qu'on en entend souvent. Loin d'être marginal, il comporte bien au contraire, avec un nombre important de consommateurs réguliers qui atteint 33% des Français, un potentiel qui ne demande qu'à le faire croître bien davantage. Voici des révélations intéressantes.

**Certains préjugés ont la vie dure. Les voici battus en brèche.** On pouvait en effet se laisser aller à penser que des activités trop souvent considérées comme ringardes allaient disparaître, qu'internet y jouait un rôle prépondérant, que les pratiquants experts ne se réunissaient qu'en clubs, que ce marché dépendait seulement de petits magasins isolés, ou encore que le marché dans sa globalité était éclaté en niches. Il n'en est rien selon cette étude.

**Il s'agit au contraire d'un grand marché homogène,** et non pas éclaté en niches, dans lequel la recherche d'excellence et la compétition sont quasi absentes. Aujourd'hui, non seulement 1/3 des Français pratiquent régulièrement une activité manuelle artistique au moins une fois par trimestre, mais de plus ces pratiquants exercent en moyenne 2,4 activités, sans opérer de distinction de noblesse d'une activité à l'autre... Au contraire,



des passerelles bien réelles existeraient même dans la pratique des activités.

**Le marché des loisirs créatifs pourrait s'étendre de 50%**

**Très proches des pratiquants d'autres activités** et souvent déjà en contact avec une autre activité les consommateurs représentent eux-mêmes de vrais vecteurs de développement. Ainsi, les activités liées au fil, qui demeurent encore en tête du marché, possèdent encore, avec la carterie créative, les meilleurs potentiels de croissance.

**Toutes les activités manuelles artistiques y sont présentées : beaux-arts, loisirs créatifs, encadrement d'art, image, carterie, arts du fil et de l'aiguille, machines à coudre, etc. Le Livre et la presse spécialisée y tiennent un village.**



**SMAC, le salon des professionnels,  
du 13 au 15 mars 2011,  
à Paris Porte de Versailles**

**La 13e édition du SMAC se déroulera du 13 au 15 mars 2011 à Paris Expo Porte de Versailles.**

**Contrairement à la réalité quotidienne des pratiquants réguliers**, le parcours initiatique des pratiquants potentiels s'effectue souvent seul. Les non acheteurs d'aujourd'hui demeurent réfractaires à l'idée même de faire des achats sur Internet, ils préfèrent aller en magasin. Mais les magasins, à l'heure actuelle, n'offriraient pas de bonnes conditions pour passer à l'acte. Malgré l'émergence des deux chaînes Cultura et Loisirs & Création, qui se démarquent nettement dans le paysage de la distribution spécialisée, le marché est dominé par une multitude de petits spécialistes locaux.

**Rares sont les points de vente qui correspondent au magasin idéal des consommateurs.** Les initiatives ne lèvent néanmoins pas les principales barrières, même si les clients perçoivent des indices notables d'évolution dans ce marché des loisirs créatifs, à savoir de réelles évolutions dans l'offre, une démocratisation qui tire souvent vers la vulgarisation (notamment dans les GSS), un sentiment de cherté qui reste le premier frein à l'exercice d'une nouvelle pratique, un secteur d'activité doté d'une mauvaise image/prix.

### Vers le magasin idéal

**Parmi les composantes du magasin idéal figurent le prix, le choix,** le repérage et l'adaptation à tous les niveaux de pratique. Pour ouvrir le marché, rappelle l'institut Côté Clients, il y a lieu de le démocratiser pour d'une part répondre aux attentes des clients, et surtout pour le développer. L'étude fait ressortir l'évolution de certains marchés qui ont bénéficié de cette ouverture : notamment ceux du sport et du bricolage. Dans lesquels on peut être à la fois accessible en prix et compétent, ou encore à la fois accessible en prix et stimulant. Alors que chez certains la vulgarisation est trop souvent dévalorisante. En clair, il faut un magasin accessible physiquement et accessible en prix, sans vulgariser. Il doit faciliter l'autonomie, par l'aide au choix et l'accompagnement dans les réalisations. Et encore concilier valorisation des marques et lisibilité de l'offre. Le magasin devra aussi stimuler et inciter à la découverte, par le mouvement permanent et la nouveauté. Le site internet quant à lui pourra jouer un rôle d'activation et d'accompagnement dans la passion.



### Démocratiser les loisirs créatifs sans les vulgariser

**En conclusion,** cette étude pousse à considérer que le marché des activités manuelles artistiques comporte un vrai potentiel, alors qu'il est aujourd'hui encore fermé. Loin d'être marginal, il ne demande qu'à être stimulé. L'enjeu n'est pas tant l'innovation ou la réinvention, que l'ouverture et la démocratisation. L'exemple d'autres points de vente (comme les magasins de bricolage) constituerait une source d'inspiration extraordinaire pour ce secteur, dont les clients attendent simplement des acteurs professionnels ce qu'ils ont pris l'habitude de trouver dans leurs enseignes préférées. Il est tout à fait possible de démocratiser ce marché et d'y maintenir une compétence élevée. Pour cela, il faudra jouer sur deux leviers incontournables : l'intelligence des gammes et le merchandising. Des places y sont donc à prendre.

**Le SMAC, salon des métiers et activités de la création, est réservé aux professionnels.**

**Demande de badge à faire sur [www.smacparis.fr](http://www.smacparis.fr)**

**Premier salon européen du secteur en Europe, il attend près de 200 exposants en mars 2011 et une fréquentation de 10.000 professionnels.**



Étude disponible auprès du syndicat Créaplus  
**« Redynamiser le marché des activités manuelles artistiques »**

- Contact : [creaplus-France@wanadoo.fr](mailto:creaplus-France@wanadoo.fr)
- Téléphone 01 42 60 15 35
- Télécopie : 01 42 60 12 25

Étude réalisée par Côté Clients et DiaMart pour le syndicat Créaplus, sur la période du printemps jusqu'à l'automne 2010, avec fiche récapitulative sur les activités suivantes : *Broderie, couture et tricot, Dessin, pastel, arts graphiques, Carterie créative,*



*Peinture décorative et supports à décorer, Confection de bijoux, perles, mosaïques, Peintures beaux arts, Encadrement et cartonnage, Scrapbooking, Modelage, moulage, sculpture, Calligraphie*

## L'Académie Créatus propose un programme de formation professionnelle

**Se former aux différentes activités de ce marché, c'est possible avec** le stage proposé par l'Académie Créatus sur le SMAC. Un programme de soixante ateliers est ouvert aux professionnels de la distribution et aux entrants sur ce marché. Dans ce programme, chacun trouvera des formations dont le coût pourra être imputé au budget formation de son entreprise. Les ateliers, tous d'une durée de 75 minutes, seront animés sous le contrôle d'un spécialiste expert de chaque technique, par groupe de douze personnes maximum. « On ne vend bien que ce qu'on connaît bien, aime rappeler Denis Rougier, président de l'Académie Créatus. Les performances des vendeurs dans le secteur spécialisé sont souvent conditionnées par la bonne connaissance des produits et donc par la formation ». La réservation des ateliers est accessible sur le site internet du salon [www.smacparis.fr](http://www.smacparis.fr). ■



**Les ateliers Créatus**  
Un programme de soixante ateliers est ouvert aux professionnels de la distribution et aux entrants sur ce marché.

La carterie créative et les arts du fil, dont les machines à coudre, compteront parmi les activités qui bénéficieront le plus de la progression de ce marché.



**Le SMAC, salon strictement réservé aux revendeurs professionnels, du 13 au 15 mars 2011, hall 2,01, Porte de Versailles à Paris.**

**Demande de badge à faire sur [www.smacparis.fr](http://www.smacparis.fr)**



**Rencontre professionnelle sur le thème du Livre le mardi 15 mars à 10h. Accès sur inscriptions.**



**Demande de badge presse**

