

RESULTATS DE L'ENQUETE
**L'ÉCONOMIE
DES ATELIERS D'ART
SUR LE MARCHÉ
DU PATRIMOINE**



L'économie des ateliers d'art sur le marché du patrimoine

Principaux contributeurs	L. Marty, J. Begriche
Date de publication	Novembre 2015
Site	www.xerfi.com
E-mail	etudes@xerfi.fr
Adresse	13-15 rue de Calais - 75009 Paris
Téléphone	01 53 21 81 51
Fax	01 42 81 42 14

Une version définitive de l'ouvrage sera disponible d'ici fin 2015.

Crédits photographiques : ©DR.

1. LE SECTEUR DES METIERS D'ART	6
1.1 LES CHIFFRES CLEFS DU SECTEUR	7
1.2 LA PRESENTATION DU SECTEUR	8
2. LE CONTEXTE ET LE BESOIN DE L'ETUDE	9
2.1 L'OBJECTIF DE L'ETUDE ET SA REALISATION	10
2.2 LA METHODOLOGIE EMPLOYEE	11
2.3 LES ACTEURS	12
2.4 LES REpondANTS	15
3. L'ANALYSE DES RESULTATS	16
3.1. L'IDENTITE DES PROFESSIONNELS DU PATRIMOINE BATI ET NON BATI	17
3.2. LA CONJONCTURE ET LES DONNEES ECONOMIQUES	36
3.3. LA RELATION DES PROFESSIONNELS AVEC LE MARCHÉ	42
3.4. LA PERCEPTION DE L'AVENIR	54
3.5. LES ENJEUX ET LES PERSPECTIVES	59
4. LES VERBATIMS	64
Entretien n°1	65
Entretien n°2	66
Entretien n°3	67
Entretien n°4	68
Entretien n°5	69
Entretien n°6	71
Entretien n°7	72
Entretien n°8	74
Entretien n°9	75
Entretien n°10	76

5. LES ANNEXES	77
5.1. LES METIERS D'ART	78
Les domaines d'activité et métiers associés	78
5.2. LE QUESTIONNAIRE	83
La liste des questions	83

LE SECTEUR DES METIERS D'ART

1.1. LES CHIFFRES CLES DU SECTEUR	6
1.2. LA PRESENTATION DU SECTEUR	7

■ Les chiffres clefs du secteur des métiers d'art

**38 000 entreprises,
dont plus de 99%
de PME**

**19
domaines
d'activité**

**95 000 personnes,
dont 57 000 salariés
et 38 000 non salariés**

**217
métiers**

**8 milliards d'euros
de chiffre d'affaires
(dont 7,5% à l'export)**

Sources : Ministère de l'Economie, de l'Industrie et de l'Emploi, organisations professionnelles et syndicales, presse

La structure économique du secteur

La détermination exacte du nombre d'ateliers d'art et de leur poids économique est rendue difficile par la grande diversité des métiers d'art et par l'absence de sources statistiques homogènes et exhaustives (par exemple, les données sur le secteur ne sont pas isolées au sein des nomenclatures de l'INSEE). Le Ministère de l'Economie a toutefois établi une approximation du nombre d'entreprises intervenant dans les métiers d'art à partir de 55 codes d'activités économiques sélectionnés dans la Nomenclature d'Activités Française de l'Artisanat (NAFA). Selon cette méthodologie, le secteur des métiers d'art regroupe quelque 38 000 entreprises représentant un chiffre d'affaires de 8 milliards d'euros. Il est quasi essentiellement composé de petites et moyennes entreprises, qui réalisent l'essentiel de leur activité sur le territoire national. Celles-ci interviennent dans des domaines très variés, tels que les arts du spectacle (costumier, décorateur de théâtre, etc.), le bois (décorateur sur bois, ébéniste, vannier, etc.), la facture instrumentale (archetier, facteur et restaurateur de harpes, etc.), le métal (bronzier, ferronnier, médailleur, etc.) ou encore le textile (brodeur, lissier, veloutier, etc.). L'arrêté Dutreil du 12 décembre 2003 a officialisé une liste des métiers d'art en 217 disciplines réparties en 19 secteurs^(*). Par ailleurs, la France compte plus d'un millier d'organismes de formation dédiés aux métiers d'art.

La définition des métiers d'art

La loi relative à l'artisanat, au commerce et aux très petites entreprises du 18 juin 2014 reconnaît l'existence du secteur économique des métiers d'art comme secteur à part entière. D'après son titre II article 20, « relèvent des métiers d'art, selon des modalités définies par un décret en Conseil d'Etat, les personnes physiques ainsi que les dirigeants sociaux qui exercent à titre principal ou secondaire une activité indépendante de production, de création, de transformation ou de reconstitution, de réparation et de restauration du patrimoine, caractérisée par la maîtrise de gestes et de techniques en vue du travail de la matière et nécessitant un apport artistique ». Cette loi prévoit également que la nomenclature des métiers d'art (arrêté Dutreil du 12 décembre 2003) soit remaniée par un arrêté conjoint des ministres chargés de l'Artisanat et de la Culture.

La notion de patrimoine

La notion de patrimoine mondial a été officiellement reconnue lors de la Conférence générale de l'Organisation des Nations Unies pour l'Education, la Science et la Culture (UNESCO), qui s'est tenue à Paris en 1972. Selon la convention adoptée par l'UNESCO, sont considérés comme patrimoine culturel :

- les monuments : œuvres architecturales, de sculpture ou de peinture monumentales, éléments ou structures de caractère archéologique, inscriptions, grottes et groupes d'éléments, qui ont une valeur universelle exceptionnelle du point de vue de l'histoire, de l'art ou de la science ;
- les ensembles : groupes de constructions isolées ou réunies, qui, en raison de leur architecture, de leur unité, ou de leur intégration dans le paysage, ont une valeur universelle exceptionnelle du point de vue de l'histoire, de l'art ou de la science ;
- les sites : œuvres de l'homme ou œuvres conjuguées de l'homme et de la nature, ainsi que les zones y compris les sites archéologiques qui ont une valeur universelle exceptionnelle du point de vue historique, esthétique, ethnologique ou anthropologique.

^(*) Liste des métiers disponible en annexes

LE CONTEXTE ET LE BESOIN DE L'ETUDE

2.1. L'OBJECTIF DE L'ETUDE ET SA REALISATION	9
2.2. LA METHODOLOGIE EMPLOYEE	10
2.3. LES ACTEURS	11
2.4. LES REpondANTS	14

L'objectif de l'étude

Dans le cadre de la Commission Professionnelle Permanente du Patrimoine, Ateliers d'Art de France a souhaité réaliser une étude économique sur le secteur du patrimoine bâti et non bâti, afin de mettre en exergue les problématiques des professionnels qui interviennent sur ce marché.

L'objectif de l'étude est de faire émerger le secteur du patrimoine bâti et non bâti, d'identifier le périmètre des entreprises concernées, d'appréhender leur poids économique, de connaître l'évolution du marché et les freins auxquels elles sont confrontées, et ce à tous les niveaux : activité, relation avec les clients, accès au marché, normes, approvisionnement, délais de paiement, formation, apprentissage, etc.

La construction de l'étude

La réalisation de l'étude sur le secteur du patrimoine bâti et non bâti s'est appuyée sur cinq phases distinctes :

- identification du périmètre, des acteurs concernés et de la taille de l'échantillon ;
- élaboration du questionnaire ;
- diffusion de l'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

Les résultats de cette étude sont destinés à structurer et à pérenniser les actions en faveur du secteur du patrimoine bâti et non bâti et à porter des propositions reflétant au plus près les besoins exprimés par les professionnels. Ils seront présentés à l'ouverture du Salon International du Patrimoine Culturel, qui aura lieu du 5 au 8 novembre 2015 au Carrousel du Louvre à Paris.

L'élaboration du questionnaire

L'enquête, qui est composée d'environ 90 questions (*), a été élaborée conjointement par Xerfi, Ateliers d'Art de France et la Commission Professionnelle Permanente du Patrimoine. D'une durée de 15-20 minutes, elle concerne les thèmes suivants :

- domaines d'activité ;
- métier et savoir-faire ;
- données économiques ;
- sous-traitance et clients ;
- données financières et structure des coûts ;
- ressources humaines ;
- identification de la société ;
- profil des répondants.

La diffusion du questionnaire

L'enquête en ligne a été diffusée du 20 juillet au 8 septembre 2015 par Ateliers d'Art de France et ses partenaires, qui ont pris en charge les actions de communication en amont et les relances auprès des cibles. Onze structures relais ont participé à la diffusion du questionnaire :

- Groupement Français des Entreprises de Restauration de Monuments Historiques (GMH) ;
- Fédération Française des Professionnels de la Conservation-Restauration (FFCR) ;
- Association Nationale des Entreprises du Patrimoine Vivant (ANEPV) ;
- Les Grands Ateliers de France ;
- Architectes du Patrimoine ;
- Vieilles Maisons Françaises (VMF) ;
- Patrimoine-Environnement ;
- Union Française des Graveurs Ornemanistes sur Pierres ;
- Organisation Nationale Professionnelle des Maîtres Verriers (ONPMV) ;
- Institut National des Métiers d'Art (INMA) ;
- Salon International du Patrimoine Culturel (SIPC).

Les entretiens

Afin de qualifier les résultats de l'enquête, Xerfi a réalisé une dizaine d'entretiens individuels durant lesquels ont été interrogées des personnes clefs (observateurs et experts du secteur du patrimoine bâti et non bâti), à qui ont été présentées les conclusions de l'enquête.

(*) 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.

Copropriétaire du salon Maison&Objet, il est également propriétaire et organisateur de deux salons d'envergure internationale : le Salon International du Patrimoine Culturel qui se tient 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 des événements destinés à révéler la réalité et la vitalité des métiers d'art, tel le Festival International du Film des Métiers d'Art. Le syndicat est également propriétaire et éditeur du magazine Ateliers d'Art.

En 2014, Ateliers d'Art de France a mis en place quatre commissions professionnelles permanentes (dont la Commission Professionnelle Permanente du Patrimoine), 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.

Groupement Français des Entreprises de Restauration de Monuments Historiques (GMH)

Créé en 1959 sous l'égide de la Fédération Française du Bâtiment, le GMH est une instance nationale représentative des professionnels de la restauration des monuments historiques et du patrimoine ancien. Il réunit plus de 180 entreprises qui rassemblent 9 000 compagnons dans plusieurs domaines : maçonnerie-taille de pierre, charpente, menuiserie, ébénisterie, couverture, maîtres-verriers, conservation-restauration d'œuvres d'art, et techniques de spécialités.

Fédération Française des Professionnels de la Conservation-Restauration (FFCR)

Créée en 1992, la FFCR a pour vocation de promouvoir la conservation-restauration. Elle est composée de professionnels, diplômés ou reconnus, qui souscrivent à une déontologie : la définition de la profession publiée par le Conseil International des Musées (ICOM-CC) en 1984 et le Code d'éthique et de formation de la Confédération Européenne des Organisations de Conservateurs-Restaurateurs (ECCO) en 1994. Les conservateurs-restaurateurs effectuent un diagnostic, conçoivent et mettent en œuvre des interventions curatives ou préventives sur les biens culturels.

Association Nationale des Entreprises du Patrimoine Vivant (ANEPV)

L'ANEPV a été créée en 2008 pour représenter les entreprises ayant reçu le label d'Etat « Entreprise du Patrimoine Vivant » mis en place en 2005 pour distinguer les entreprises françaises aux savoir-faire artisanaux et industriels d'excellence. Ce label regroupe environ 1 300 entreprises.

Les Grands Ateliers de France

L'association Les Grands Ateliers de France a été créée en 1993 par cinq artisans qui avaient travaillé à la restauration de la chambre de la Reine au château de Fontainebleau : les Ateliers Brocard sur les broderies, la Maison Brazet sur les tentures, l'Atelier Michel Germond sur l'ébénisterie, la Maison Alot sur la dorure sur bois, et la Maison Meilleur sur les bronzes. Comptant environ 70 adhérents, elle opère dans la représentation et la défense des maisons artisanales, artisans et créateurs, et la promotion des métiers anciens et des savoir-faire traditionnels.

Architectes du Patrimoine

Les Architectes du Patrimoine sont des spécialistes qualifiés du patrimoine architectural et urbain, diplômés de l'Ecole de Chaillot. Celle-ci dispense un enseignement spécialisé recouvrant l'ensemble des problématiques posées par l'histoire, l'entretien, la restauration et la réutilisation des monuments anciens. Le réseau des architectes qualifiés du patrimoine est constitué de 900 diplômés de l'Ecole de Chaillot.

Vieilles Maisons Françaises (VMF)

Créée en 1958 et reconnue d'utilité publique en 1963, l'association VMF se consacre à la sauvegarde et à la mise en valeur du patrimoine bâti et paysager. Elle rassemble près de 18 000 adhérents, propriétaires ou passionnés, au sein de 95 délégations départementales.

Patrimoine-Environnement

L'association Patrimoine-Environnement résulte de la fusion en 2013 de la Fédération Nationale des Associations de Sauvegarde des Sites et Ensembles Monumentaux avec la Ligue Urbaine et Rurale pour l'aménagement du cadre de la vie française. Elle milite pour le développement durable, pour la protection et la mise en valeur de l'environnement, du patrimoine archéologique, architectural et touristique de la France, et pour l'amélioration du cadre de vie des français. Elle compte 1 000 adhérents individuels et 400 associations regroupant 30 000 personnes physiques.

Union Française des Graveurs Ornemanistes sur Pierres

Ce syndicat créé en 1883 regroupe une quarantaine de membres. Son rôle est de promouvoir le métier, via notamment la participation à différentes manifestations : fête des parcs et jardins, concours des meilleurs ouvriers de France, etc. Par l'intermédiaire d'une revue de presse réservée à ses membres, il informe sur les retraites, les manifestations, les investissements économiques, etc.

Organisation Nationale Professionnelle des Maîtres Verriers (ONPMV)

Constitué en syndicat national professionnel, associé à la Confédération de l'Artisanat et des P Petites Entreprises du Bâtiment (CAPEB), l'ONPMV agit pour l'ensemble de la profession. Elle réalise un état des lieux de la profession sous forme d'enquêtes, une charte des maîtres verriers et travaille à la mise en place d'une certification pour les entreprises dans le domaine de la conservation et de la restauration.

Institut National des Métiers d'Art (INMA)

Créé en 2010, l'INMA est issu de la Société d'Encouragement aux Arts et à l'Industrie (fondée en 1889). Opérateur de l'Etat, il mène une mission d'intérêt général au service des métiers d'art : informer, apporter un appui et accompagner les politiques publiques pour la reconnaissance et le développement des métiers d'art et de leur vivier d'emplois.

Salon International du Patrimoine Culturel (SIPC)

Le Salon International du Patrimoine Culturel est un événement de référence qui fédère les professionnels de la restauration et de la sauvegarde du patrimoine, qu'il soit bâti ou non bâti, matériel ou immatériel. Il réunit chaque année le public et l'ensemble des acteurs de la vie patrimoniale : 350 exposants de plus de 40 métiers différents et 24 000 visiteurs.

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 le secteur du patrimoine bâti et non bâti. Ce questionnaire a été élaboré en co-construction avec la Commission Professionnelle Permanente du Patrimoine et Ateliers d'Art de France.

Audirep

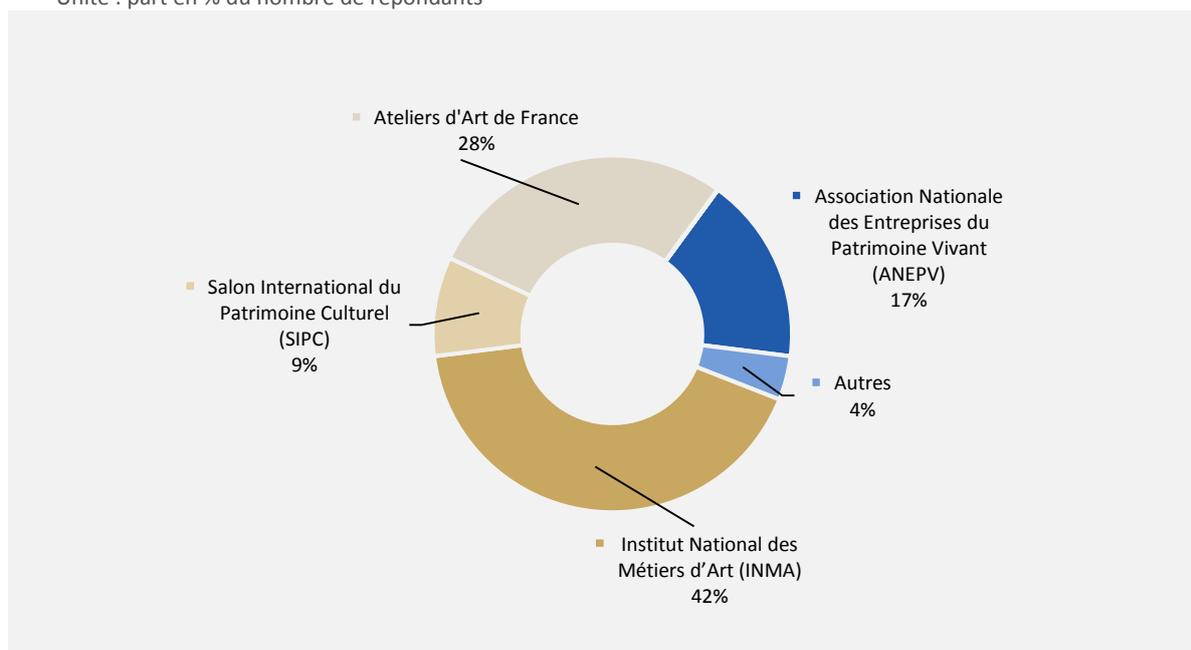
Créé en 1995, Audirep est un institut d'études marketing indépendant qui intervient sur des cibles BtoB et BtoC. Il privilégie une politique de qualité, axée sur la réputation de ses clients. Il est présent sur les études online depuis 2003, avec, dès le début, le choix du développement d'un outil interne pour sa plateforme CAWI. Toutes ses ressources et plateformes sont basées à Boulogne-Billancourt. Audirep est intervenu sur la programmation de l'enquête en ligne, qui a été hébergée sur sa plateforme.

359 répondants

359 questionnaires complets ont été recueillis entre le 20 juillet et le 8 septembre 2015. Xerfi estime que l'enquête a été transmise, par le biais d'Ateliers d'Art de France et de ses partenaires, à 4 000 ateliers / entreprises, dont 1 500 intervenant dans le secteur de la restauration. Sur la base de ce cœur de cible, le taux de retour a atteint 24%, ce qui constitue un très bon résultat compte tenu de la longueur du questionnaire et de la période d'envoi.

■ La répartition des répondants par structure relais

Unité : part en % du nombre de répondants



L'ANALYSE DES RESULTATS

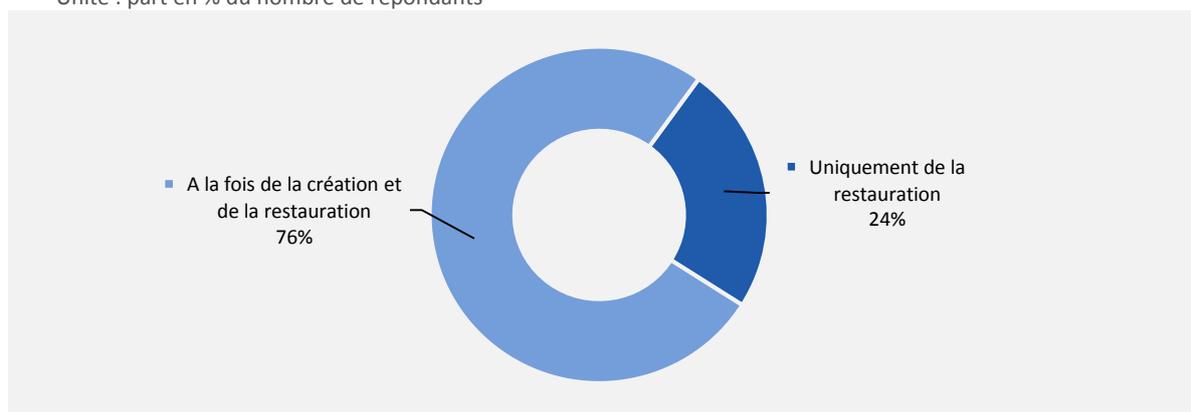
3.1. L'IDENTITE DES PROFESSIONNELS DU PATRIMOINE BATI ET NON BATI	16
3.2. LA CONJONCTURE ET LES DONNEES ECONOMIQUES	35
3.3. LA RELATION DES PROFESSIONNELS AVEC LE MARCHE	41
3.4. LA PERCEPTION DE L'AVENIR	53
3.5. LES ENJEUX ET LES PERSPECTIVES	58

3.1. L'IDENTITE DES PROFESSIONNELS DU PATRIMOINE BATI ET NON BATI

- Plus des trois quarts des répondants interviennent à la fois dans la création et la restauration.
- Les ateliers spécialisés dans la restauration sont composés de quasiment autant de femmes que d'hommes.
- Les acteurs présents à la fois dans la création et la restauration affichent une meilleure évolution de leur chiffre d'affaires total depuis 2009 que ceux qui opèrent uniquement dans la restauration.
- Parmi les acteurs présents uniquement dans la restauration, 62% sont des structures unipersonnelles, contre 52% pour ceux intervenant à la fois dans la création et la restauration.
- Parmi les acteurs présents uniquement dans la restauration, 12% comptent plus de 5 employés, contre 22% pour ceux intervenant à la fois dans la création et la restauration.

■ Quelle est l'activité de votre atelier / entreprise ?

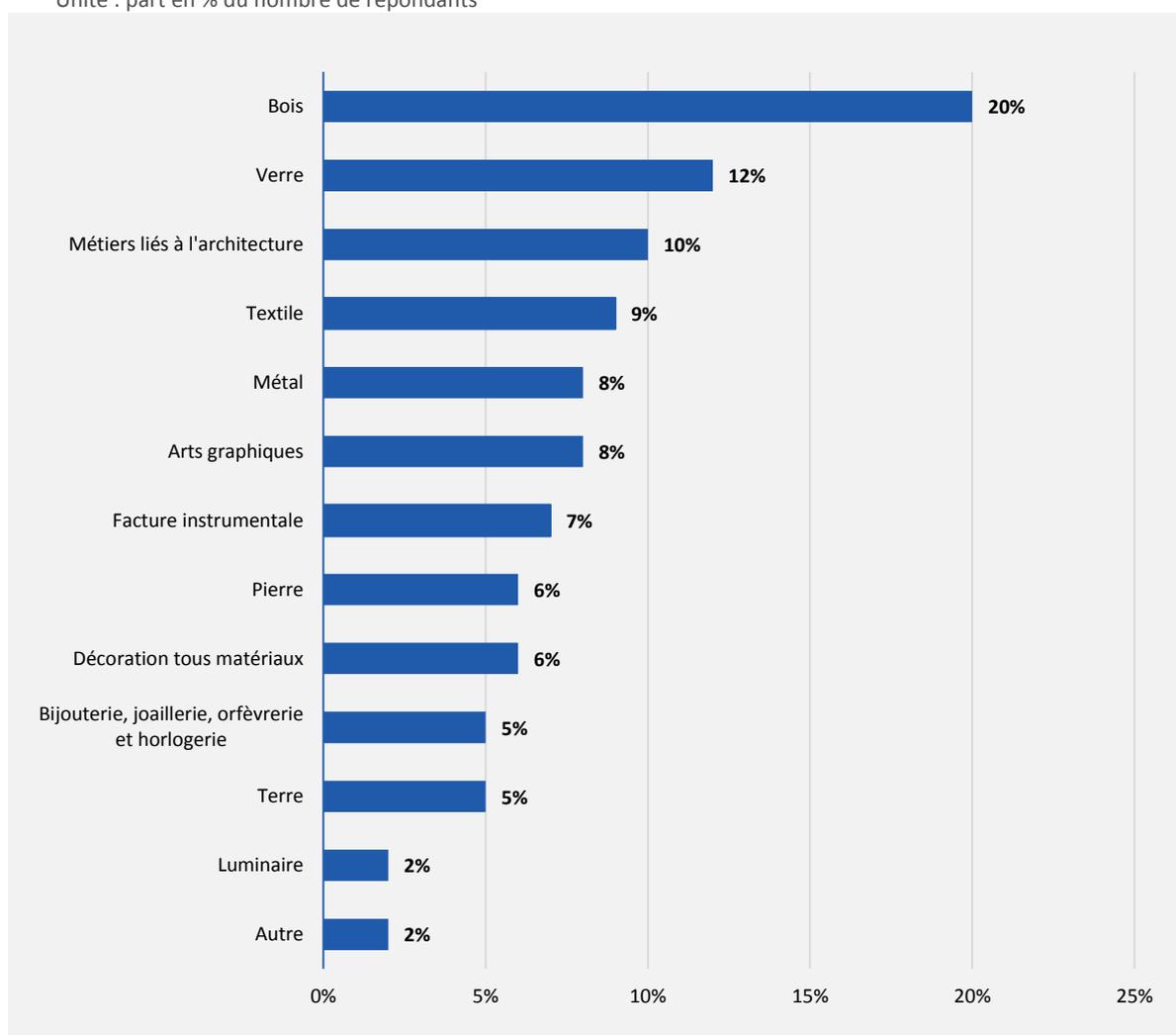
Unité : part en % du nombre de répondants



- Près d'un tiers des répondants interviennent dans les domaines d'activité liés au bois et au verre. Ces acteurs ont dans leur grande majorité bénéficié d'une formation technique liée aux métiers d'art.
- Sur le segment du bois, la population est principalement masculine (78% des répondants).
- Aucun spécialiste du verre n'intervient uniquement dans la restauration.
- 84% des répondants intervenant dans les métiers liés à l'architecture disposent d'un label.
- 81% des ateliers spécialisés dans les arts graphiques sont des structures unipersonnelles, contre 54% pour l'ensemble des répondants.

■ Quel est votre domaine d'activité ?

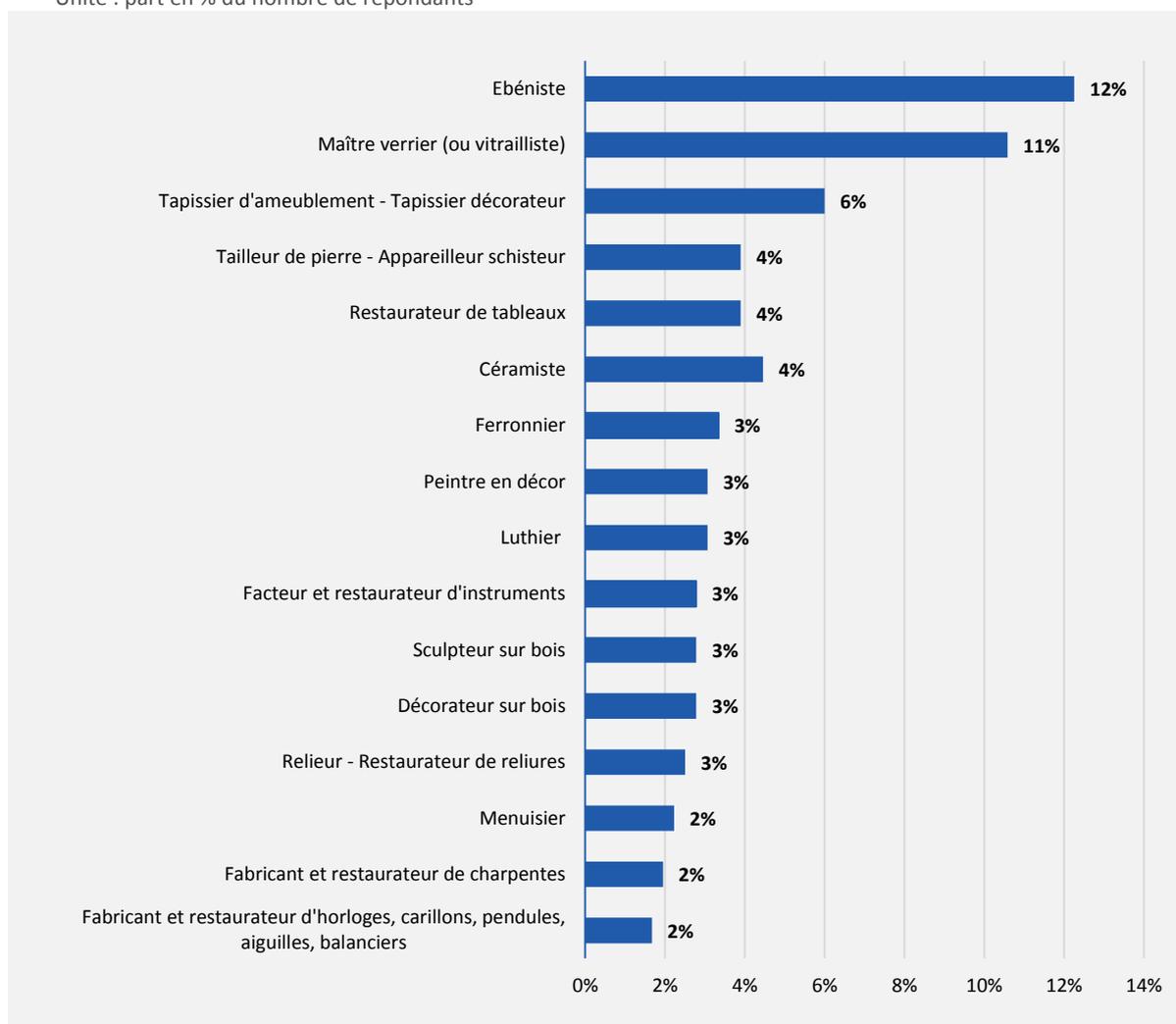
Unité : part en % du nombre de répondants



- La profession est composée pour un tiers d'ébénistes et de maîtres verriers.
- La majorité des ébénistes et des maîtres verriers ont reçu une formation technique liée aux métiers d'art.
- Tous les maîtres verriers interviennent à la fois dans la création et la restauration.
- La population de maîtres verriers est composée à 45% de femmes.
- La part des ébénistes passant par un donneur d'ordre pour accéder à un marché de restauration du patrimoine est relativement limitée (moins de 5%).
- 82% des ébénistes rencontrent des problèmes d'approvisionnement en matériaux.
- 68% des ébénistes considèrent que le prix facturé ne couvre pas l'ensemble de leurs coûts de production, contre 49% pour l'ensemble des répondants.

■ Quel métier exercez-vous ?

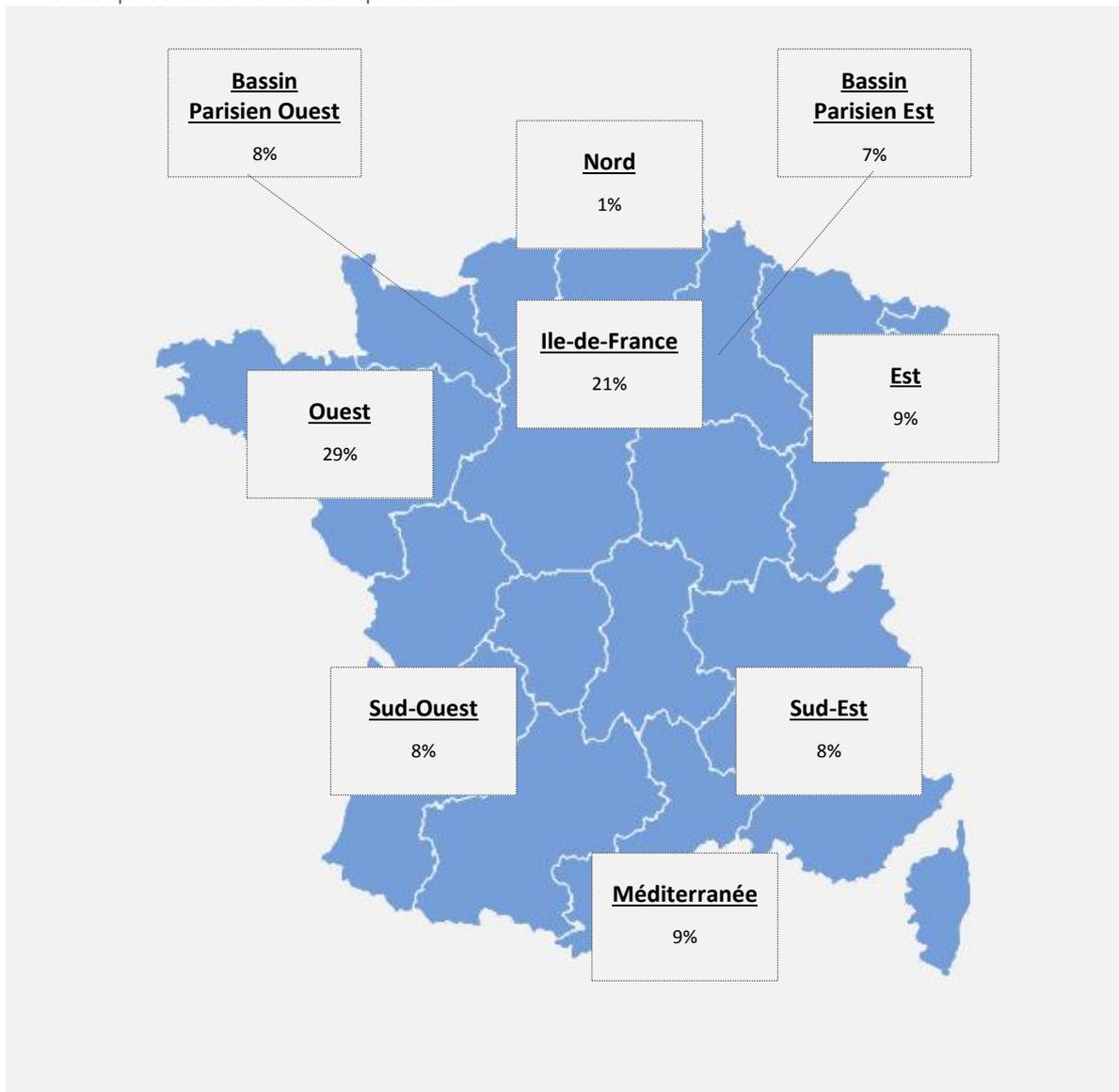
Unité : part en % du nombre de répondants



- 50% des répondants sont implantés dans les zones Ouest et Ile-de-France.

■ La localisation géographique des ateliers / entreprises

Unité : part en % du nombre de répondants

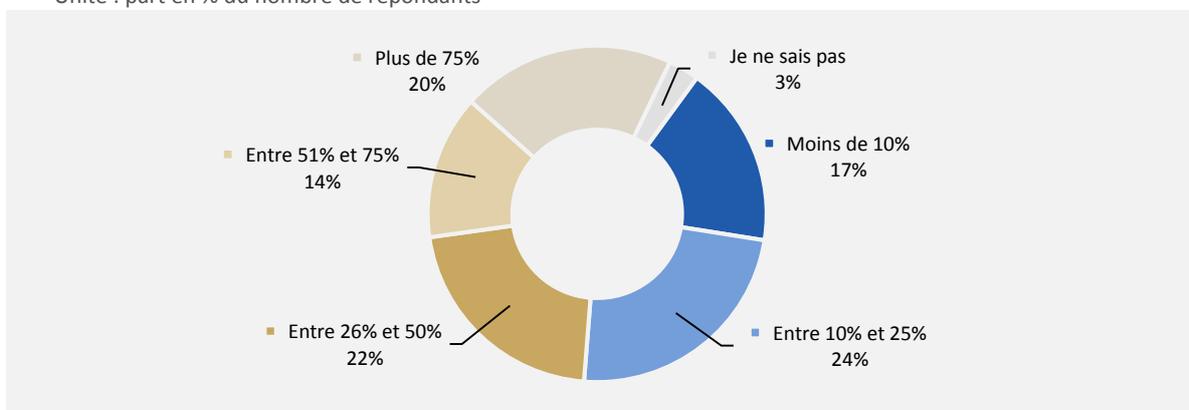


Données hors « Je ne souhaite pas répondre »

- 34% des acteurs présents à la fois dans la création et la restauration réalisent plus de la moitié de leur chiffre d'affaires dans la restauration.
- Sur la base de l'ensemble des répondants, 40% des ateliers / entreprises réalisent plus des trois quarts de leur chiffre d'affaires dans la restauration.
- 57% des acteurs réalisant plus de 75% de leur chiffre d'affaires dans la restauration considèrent que le prix facturé ne couvre pas l'ensemble de leurs coûts, contre 49% pour l'ensemble des répondants.

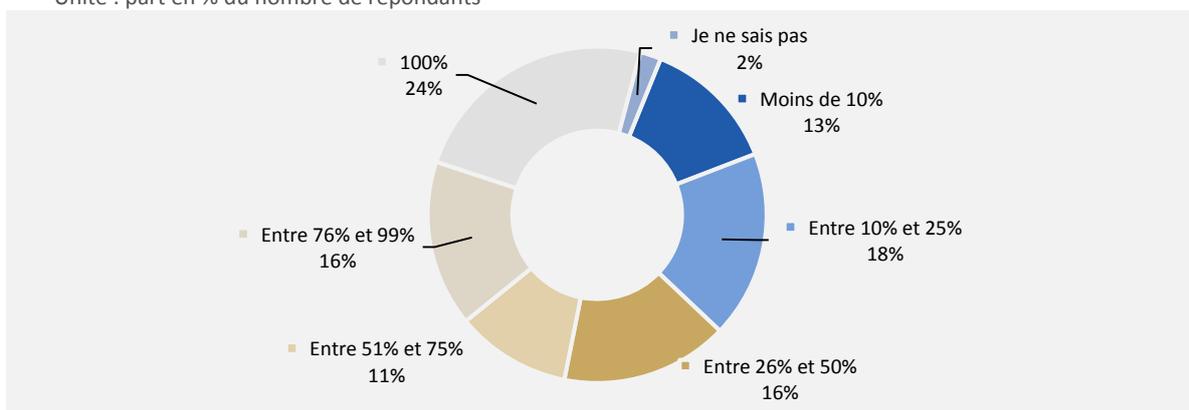
■ Pour les ateliers présents dans la création et la restauration, quelle est la proportion de votre chiffre d'affaires total réalisée dans les activités de restauration en 2014 ?

Unité : part en % du nombre de répondants



■ Pour l'ensemble des ateliers, quelle est la proportion de votre chiffre d'affaires total réalisée dans les activités de restauration en 2014 ?

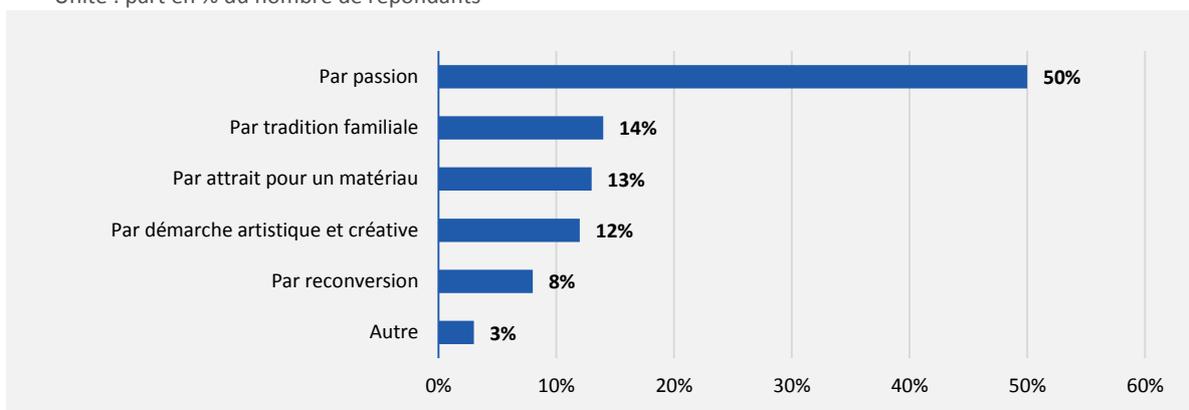
Unité : part en % du nombre de répondants



- La moitié des répondants ont principalement choisi ce métier par passion. Ce taux monte à 62% pour les acteurs présents uniquement dans la restauration.
- 17% des hommes ont principalement choisi ce métier par tradition familiale, contre 8% pour les femmes.
- 22% des femmes ont cité la reconversion comme l'un des critères les ayant poussés à choisir ce métier, contre 12% pour les hommes.
- 36% des responsables de structures de plus de 5 employés ont principalement choisi ce métier par tradition familiale (contre 14% pour l'ensemble des répondants), et 33% par passion (contre 50% pour l'ensemble des répondants).

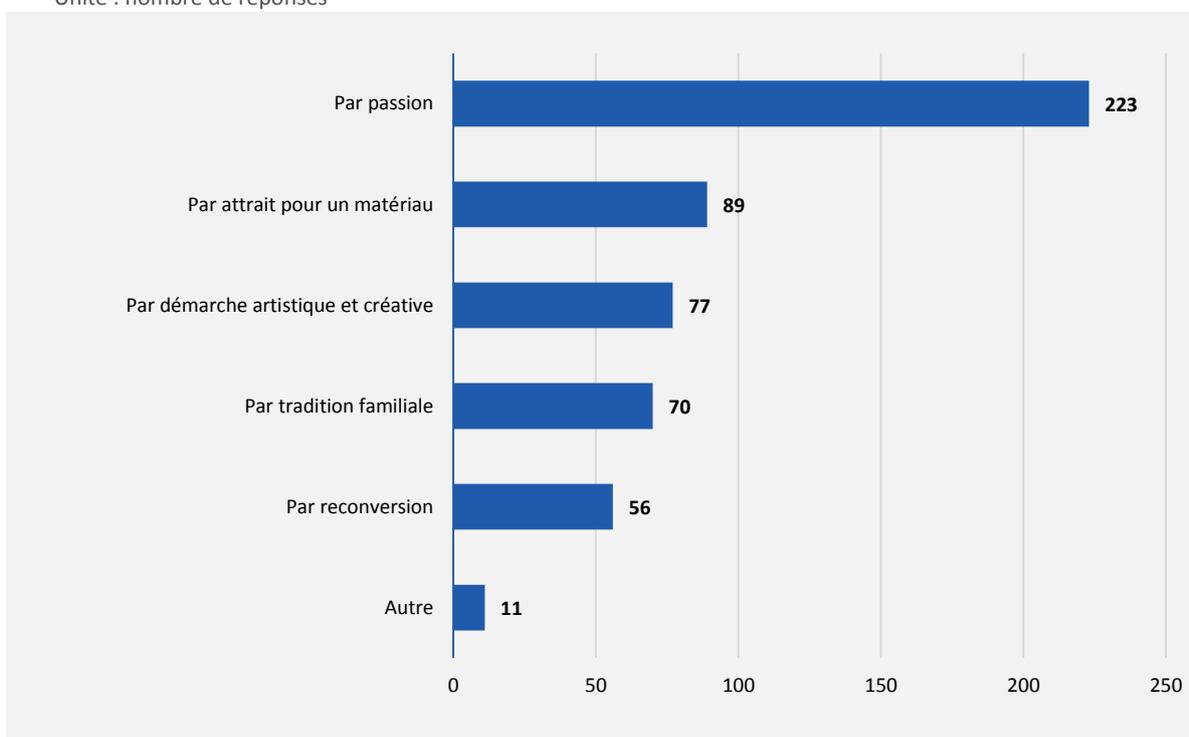
■ Quelle est la principale raison pour laquelle vous avez choisi ce métier ?

Unité : part en % du nombre de répondants



■ Pour quelle raison avez-vous choisi ce métier ? (plusieurs réponses possibles)

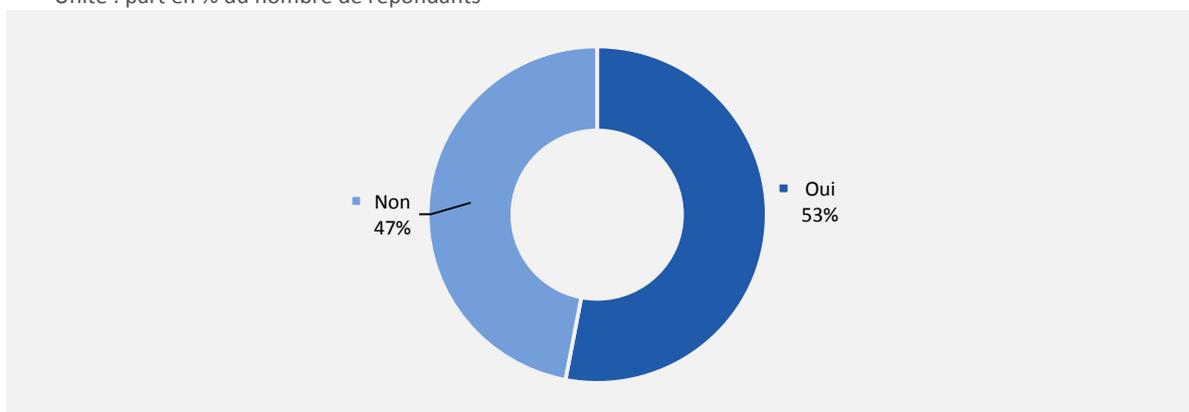
Unité : nombre de réponses



- Plus de la moitié des répondants disposent d'un titre ou d'un label.
- 91% des ateliers de plus de 5 employés disposent d'un titre / label, contre 36% pour les structures unipersonnelles.
- La part des hommes disposant d'un titre ou d'un label s'établit à 60%, contre 39% pour les femmes.
- La part des 50-64 ans disposant d'un titre ou d'un label s'établit à 62%, contre 40% pour les 25-34 ans.
- Plus de 55% des acteurs disposant d'un titre ou d'un label sont labellisés Entreprise du Patrimoine Vivant.

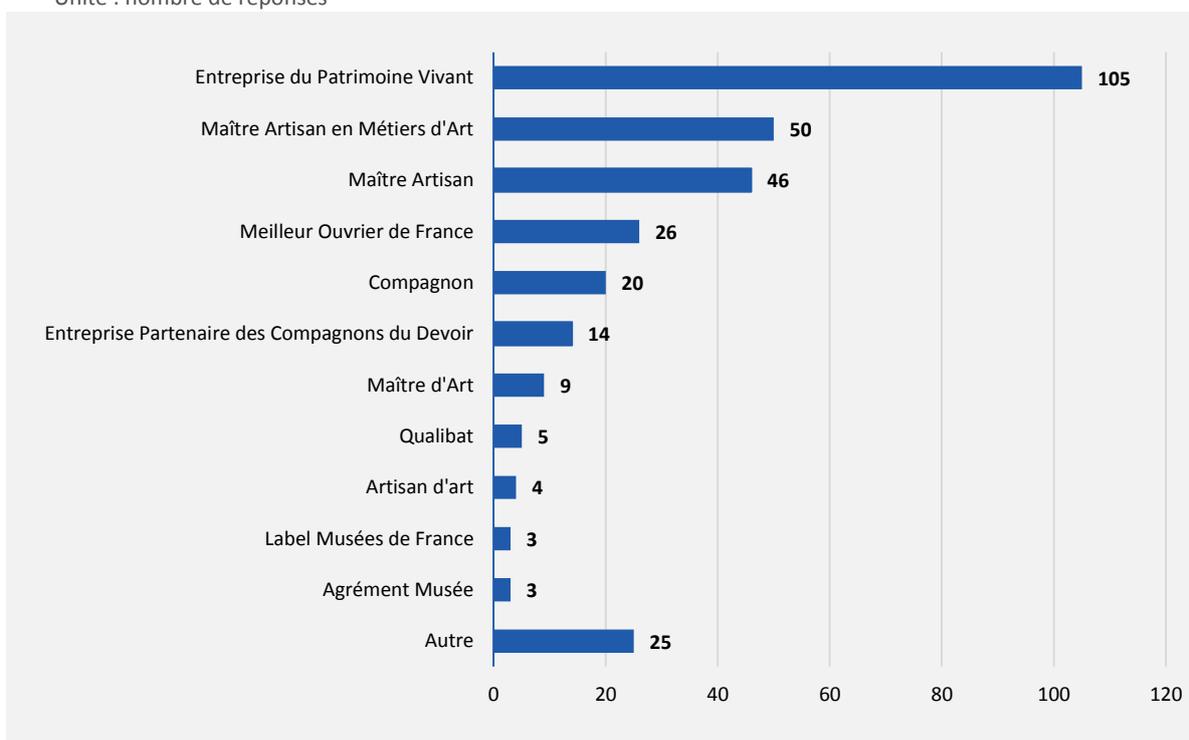
■ Votre atelier dispose-t-il de titre(s) / label(s) ?

Unité : part en % du nombre de répondants



■ De quel titre / label disposez-vous ? (plusieurs réponses possibles)

Unité : nombre de réponses

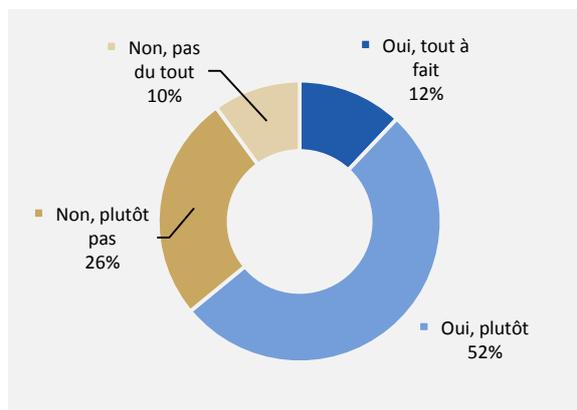
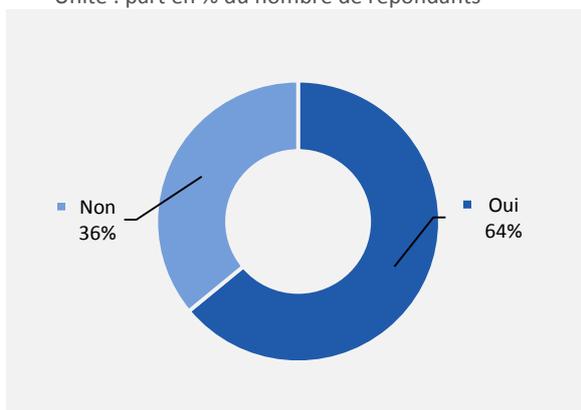


Données sur la base des répondants disposant d'un titre ou d'un label

- Près des deux tiers des répondants considèrent que leur(s) titre(s) ou label(s) ont un impact positif sur leur volume d'activité.
- Seulement 10% des répondants affirment que leur(s) titre(s) ou label(s) n'ont aucun impact positif sur leur volume d'activité.

■ **Diriez-vous que ces titres / labels ont un impact positif sur votre volume d'activité ?**

Unité : part en % du nombre de répondants

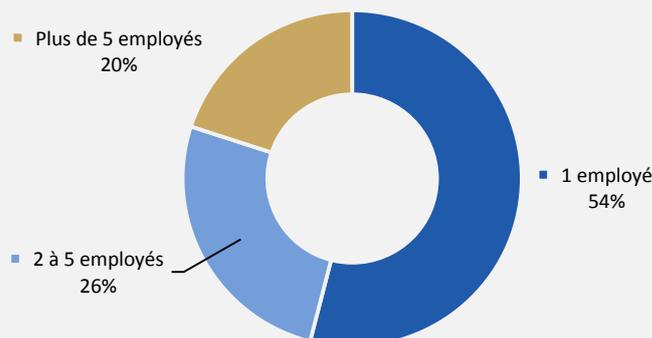


Données sur la base des répondants disposant d'un titre ou d'un label

- 54% des ateliers sont des structures unipersonnelles. Ce taux monte à 62% pour les acteurs présents uniquement dans la restauration.
- 22% des ateliers opérant à la fois dans la création et la restauration comptent plus de 5 employés, contre 12% pour les acteurs présents uniquement dans la restauration.
- Les structures unipersonnelles prédominent au sein de la population féminine (76%) et des jeunes (75% pour les 25-34 ans).
- La part des stagiaires, apprentis et autres contrats aidés au sein des ateliers comptant plus d'un employé est relativement faible.
- 54% des ateliers de plus de 5 employés sont optimistes quant à l'avenir, contre 37% pour les structures unipersonnelles.
- 61% des structures unipersonnelles ne réalisent aucune activité de restauration sur les marchés publics, contre 27% pour les ateliers de plus de 5 employés.

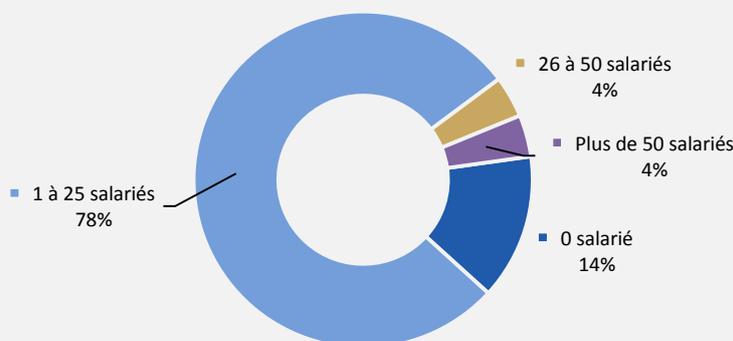
■ Y compris vous-même, quel est le nombre de personnes employées au sein de votre atelier / entreprise ?

Unité : part en % du nombre de répondants



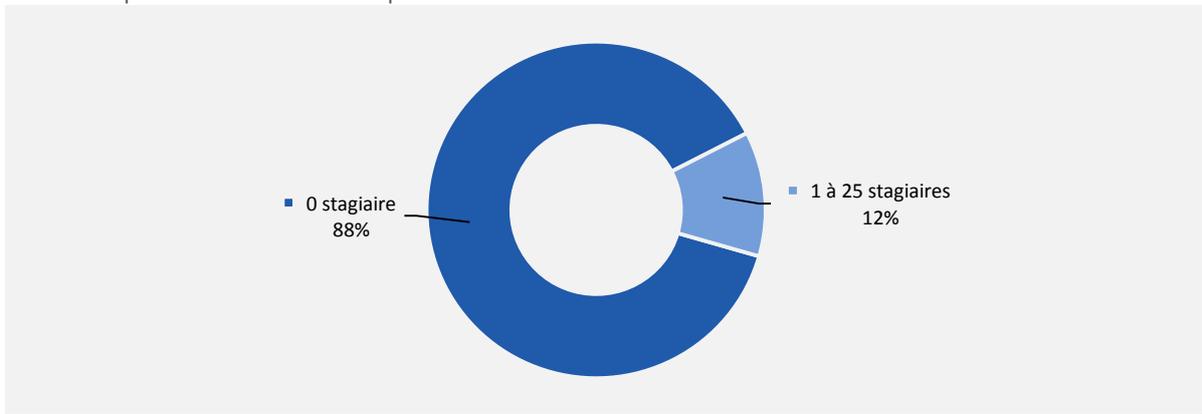
■ Pour les ateliers / entreprises comptant plus d'un employé, quelle est la répartition des salariés ?

Unité : part en % du nombre de répondants



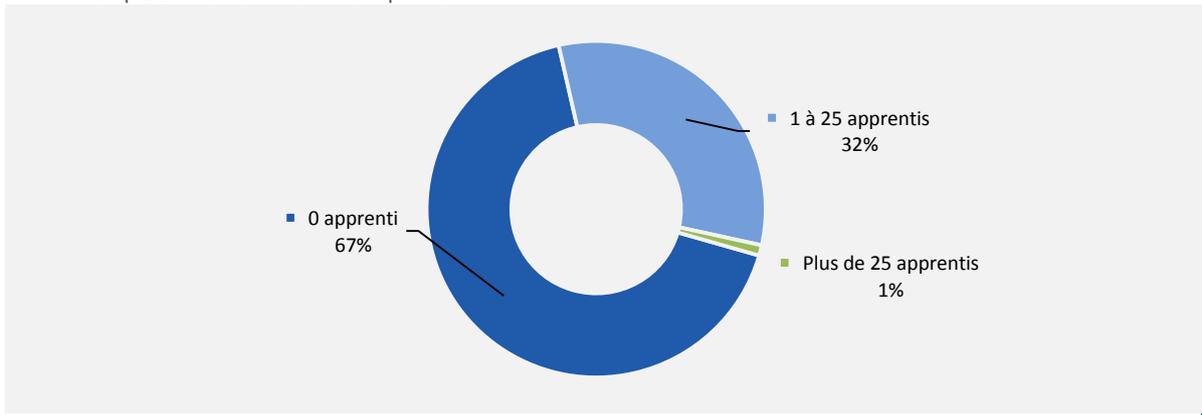
■ Pour les ateliers / entreprises comptant plus d'un employé, quelle est la répartition des stagiaires ?

Unité : part en % du nombre de répondants



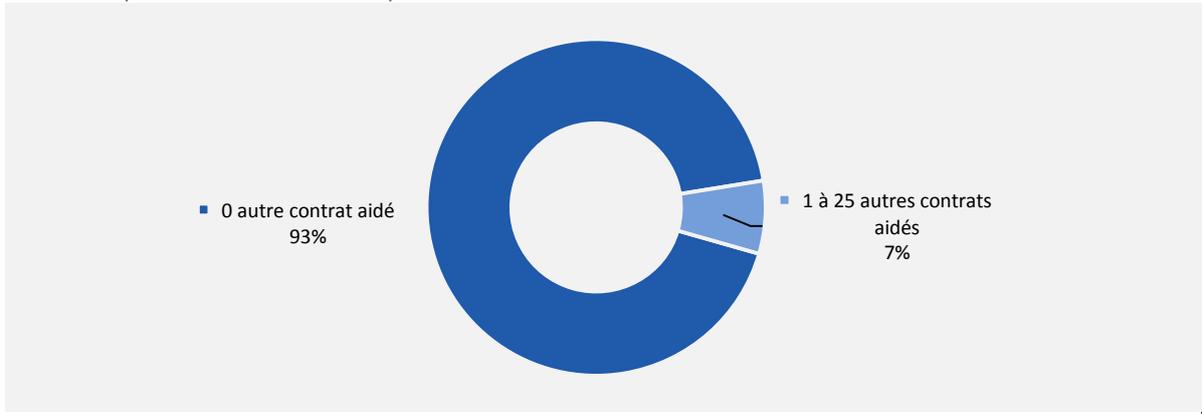
■ Pour les ateliers / entreprises comptant plus d'un employé, quelle est la répartition des apprentis ?

Unité : part en % du nombre de répondants



■ Pour les ateliers / entreprises comptant plus d'un employé, quelle est la répartition des autres contrats aidés ?

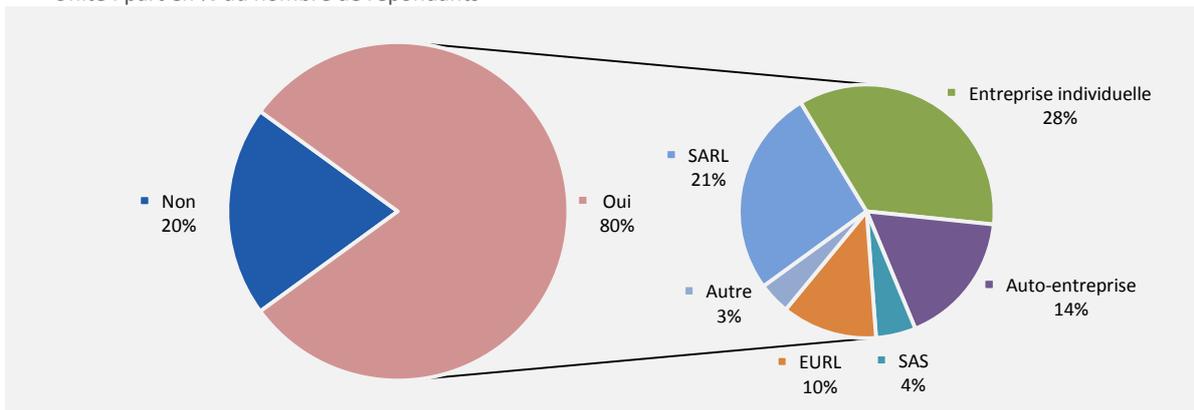
Unité : part en % du nombre de répondants



- La majorité des acteurs du secteur exercent leur activité en tant qu'artisan (80%), principalement au sein d'une entreprise individuelle ou d'une SARL.
- Tous statuts d'exercice confondus, les entreprises individuelles représentent 28% des ateliers, contre 26% pour les SARL et 16% pour les auto-entreprises.

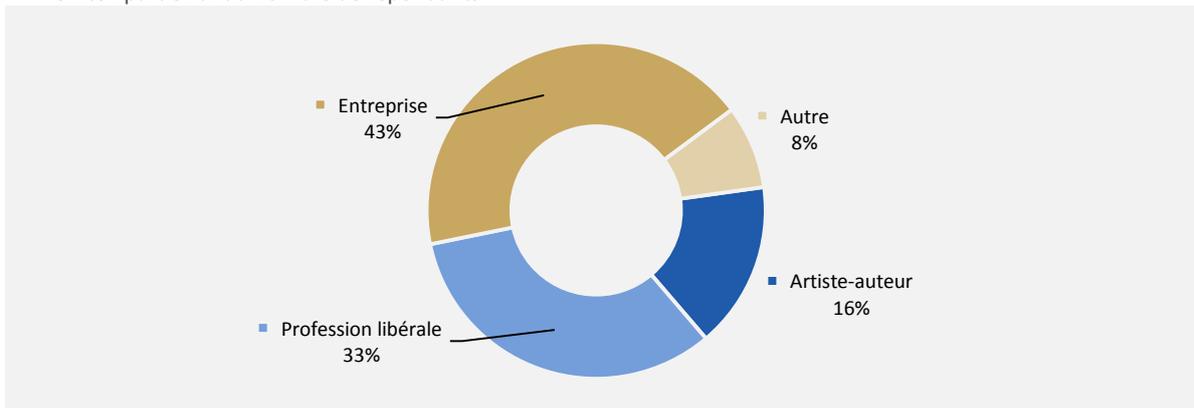
■ Exercez-vous votre activité en tant qu'artisan ? Si oui, quelle est la forme juridique de votre atelier / entreprise ?

Unité : part en % du nombre de répondants



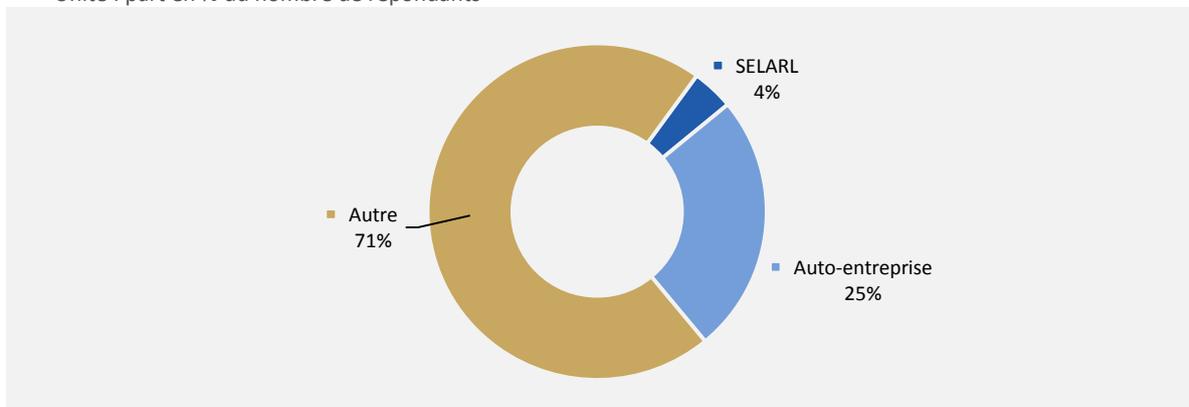
■ Pour les acteurs n'exerçant pas leur activité en tant qu'artisan, quel est le statut d'exercice de votre activité ?

Unité : part en % du nombre de répondants



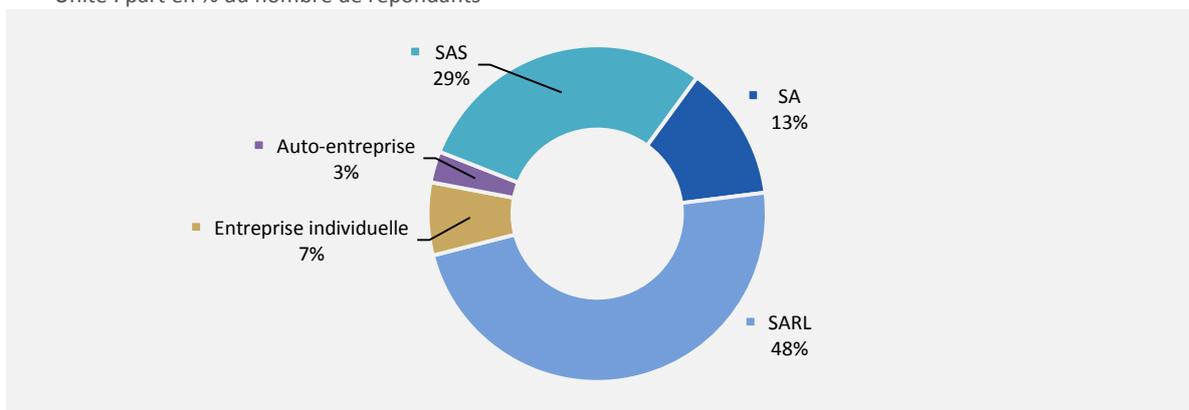
■ Pour les acteurs exerçant leur activité en tant que profession libérale, quelle est la forme juridique de votre atelier / entreprise ?

Unité : part en % du nombre de répondants



■ Pour les acteurs exerçant leur activité en tant qu'entreprise, quelle est la forme juridique de votre atelier / entreprise ?

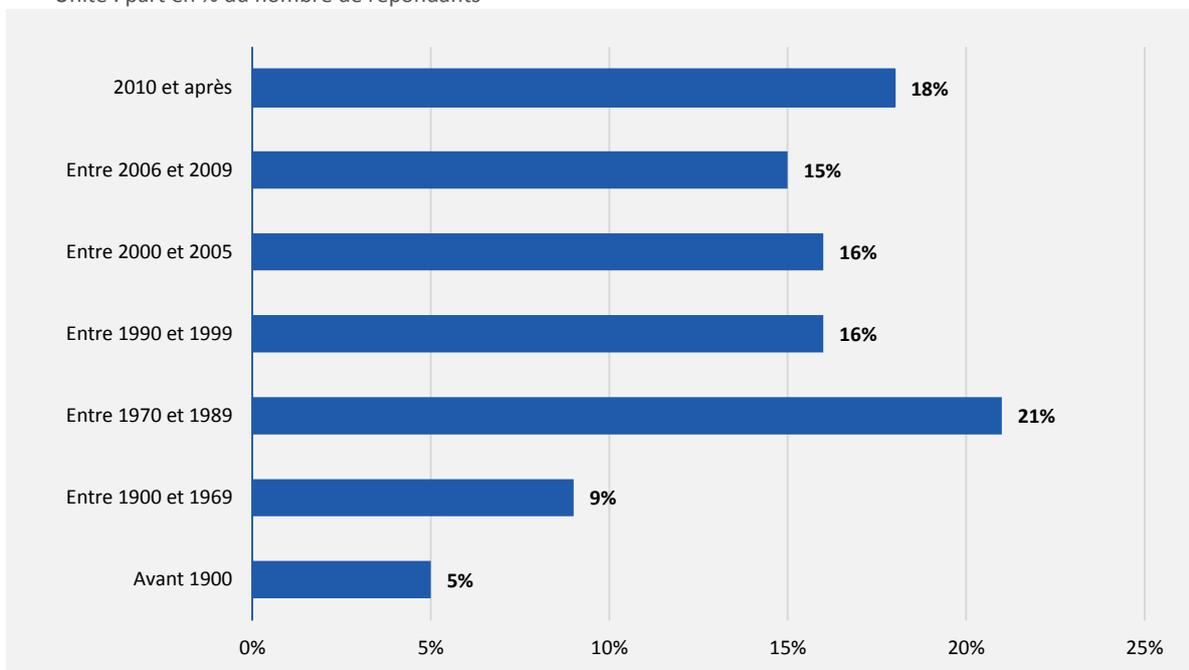
Unité : part en % du nombre de répondants



- 49% des ateliers ont été créés depuis 2000. Ce taux monte à 62% pour les acteurs intervenant uniquement dans la restauration et à 65% pour les structures unipersonnelles (contre 9% pour les ateliers de plus de 5 employés).
- Parmi les ateliers disposant d'un titre ou d'un label, plus de la moitié ont été fondés avec 1990.
- Les ateliers de moins de 15 ans d'existence prédominent au sein de la population féminine (76%, contre 33% pour les hommes).
- Parmi les répondants âgés de 25 à 34 ans, près des deux tiers des ateliers ont été créés à partir de 2010.
- Près des trois quarts des répondants sont dirigeants de leur atelier depuis sa création.

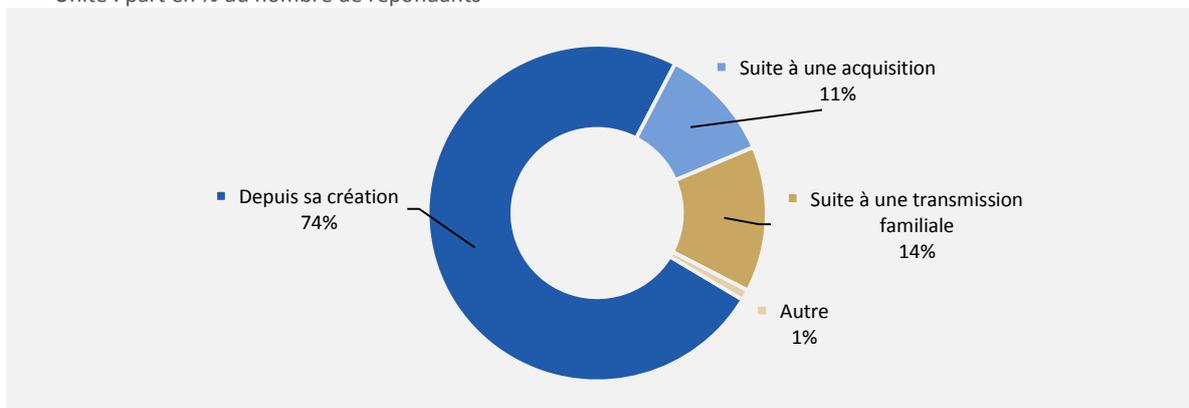
■ Quelle est l'année de création de votre atelier / entreprise ?

Unité : part en % du nombre de répondants



■ Depuis quand êtes-vous dirigeant de cet(te) atelier / entreprise ?

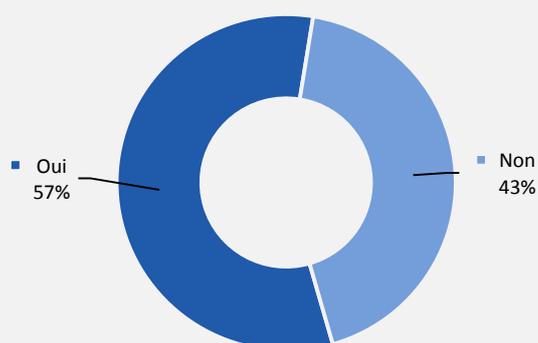
Unité : part en % du nombre de répondants



- 57% des répondants sont adhérents d'un syndicat ou d'une association professionnelle. Ce taux monte à 74% pour les ateliers de plus de 5 employés (contre 49% pour les structures unipersonnelles).
- Ateliers d'Art de France, la Fédération Française du Bâtiment et la Confédération de l'Artisanat et des Petites Entreprises du Bâtiment sont les principaux organismes cités.

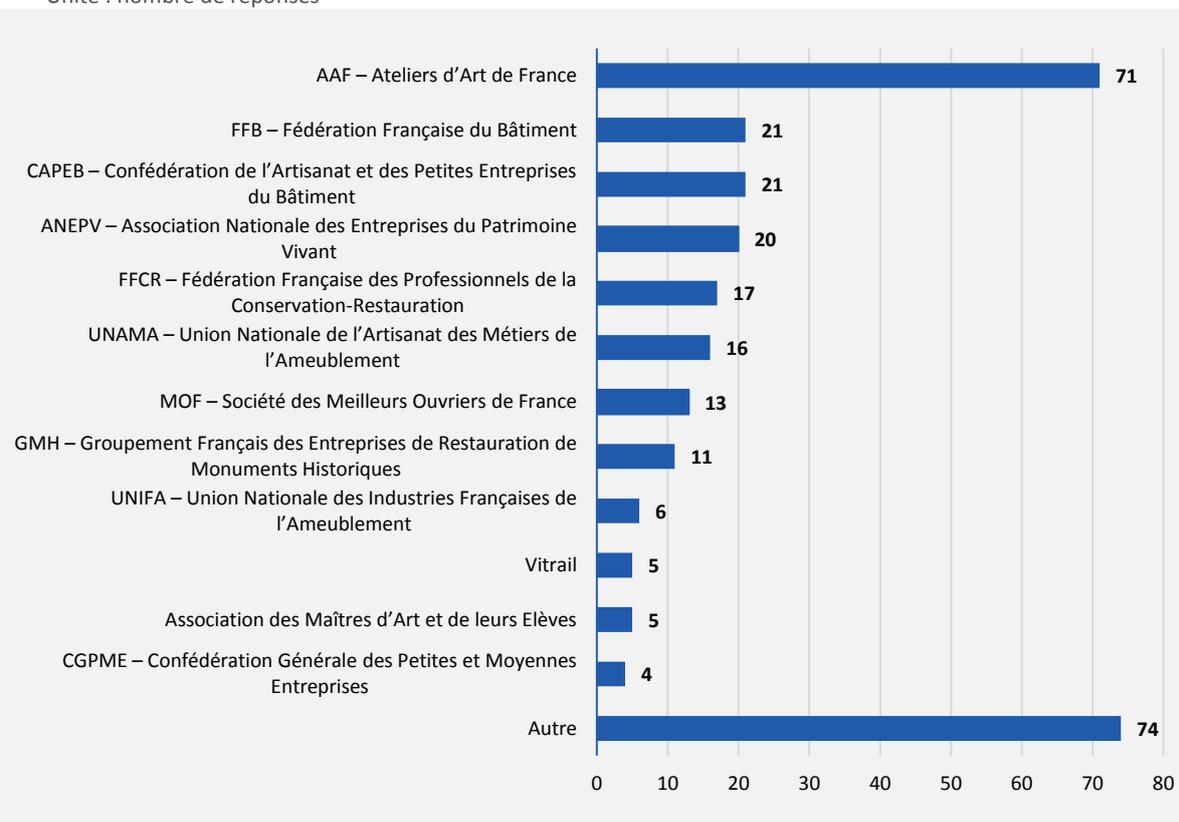
■ Etes-vous adhérent d'un syndicat ou d'une association professionnelle ?

Unité : part en % du nombre de répondants



■ De quel(le) syndicat ou association professionnelle êtes-vous adhérent ? (plusieurs réponses possibles)

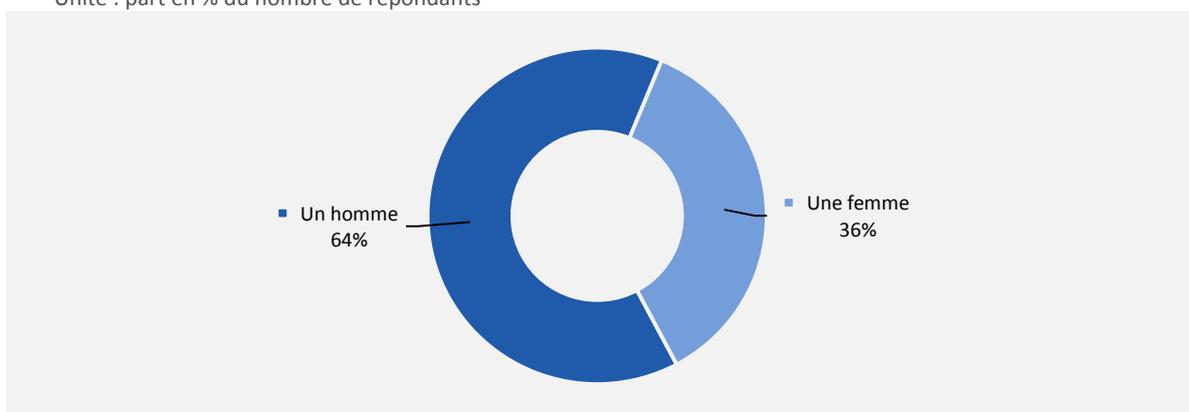
Unité : nombre de réponses



- Les femmes représentent 36% des répondants.
- Les ateliers spécialisés dans la restauration sont composés de quasiment autant de femmes que d'hommes.
- 50% des structures unipersonnelles sont dirigées par des femmes, contre 13% pour les ateliers de plus de 5 employés.
- 56% des répondants ont plus de 50 ans.
- La population de jeunes de moins de 50 ans prédomine au sein de la gente féminine (60%, contre 35% pour les hommes).

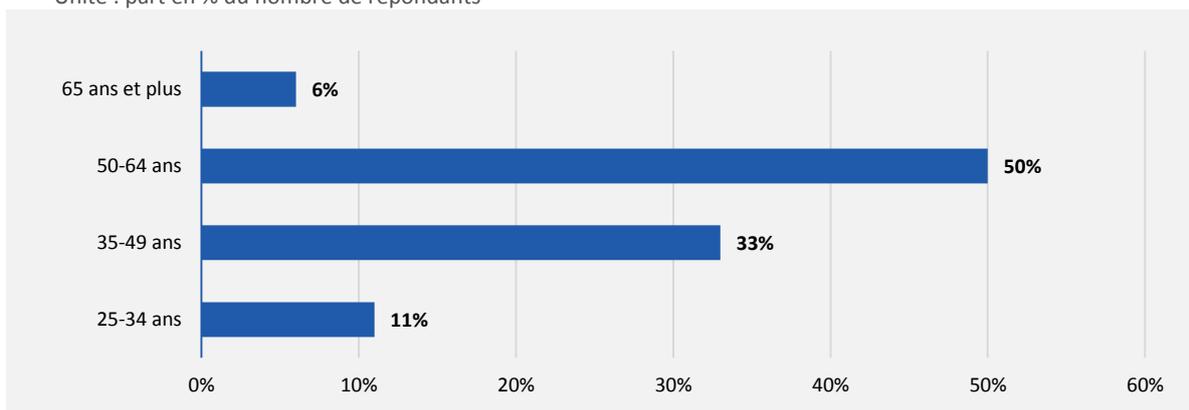
■ Quel est votre sexe ?

Unité : part en % du nombre de répondants



■ Quel est votre âge ?

Unité : part en % du nombre de répondants

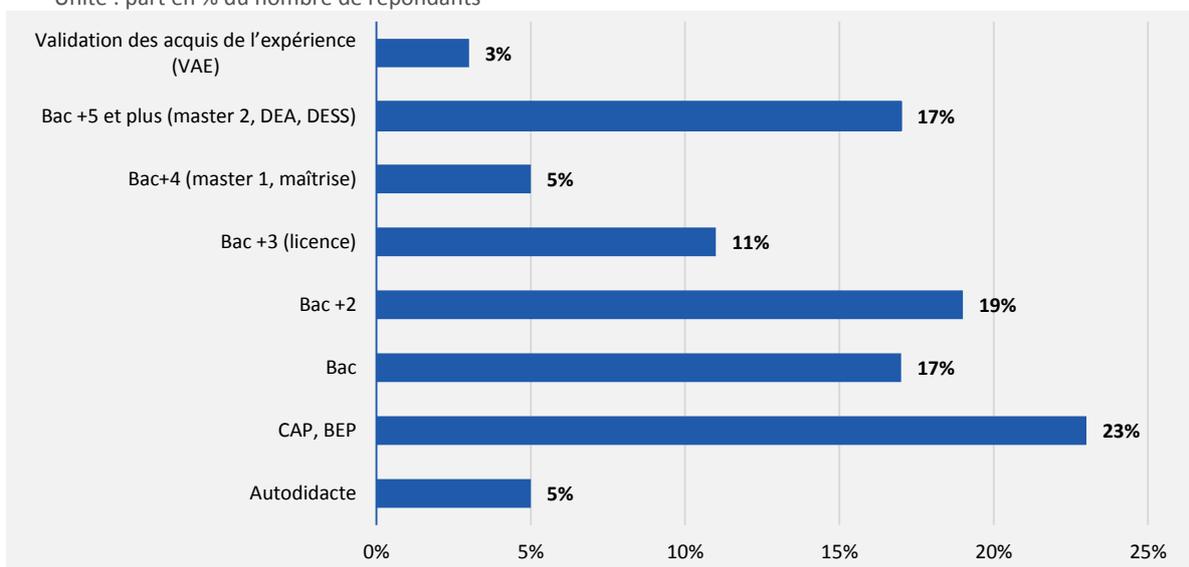


Données hors « Je ne souhaite pas répondre »

- 23% des répondants disposent d'un CAP/BEP, tandis que 33% ont un niveau bac +3 à bac +5.
- 29% des acteurs spécialisés dans la restauration disposent d'un bac +5, contre 14% pour ceux intervenant à la fois dans la création et la restauration.
- Le niveau bac +5 prédomine au sein de la population féminine (27%) et des jeunes de 25-34 ans (38%).
- 69% des répondants exercent une activité dans le domaine de la restauration depuis au moins 10 ans.
- Au sein de la population féminine, 50% des acteurs exercent une activité dans le domaine de la restauration depuis moins de 10 ans, contre 20% pour les hommes.
- En moyenne, les hommes sont présents dans la restauration depuis 24 ans, contre 14 ans pour les femmes.

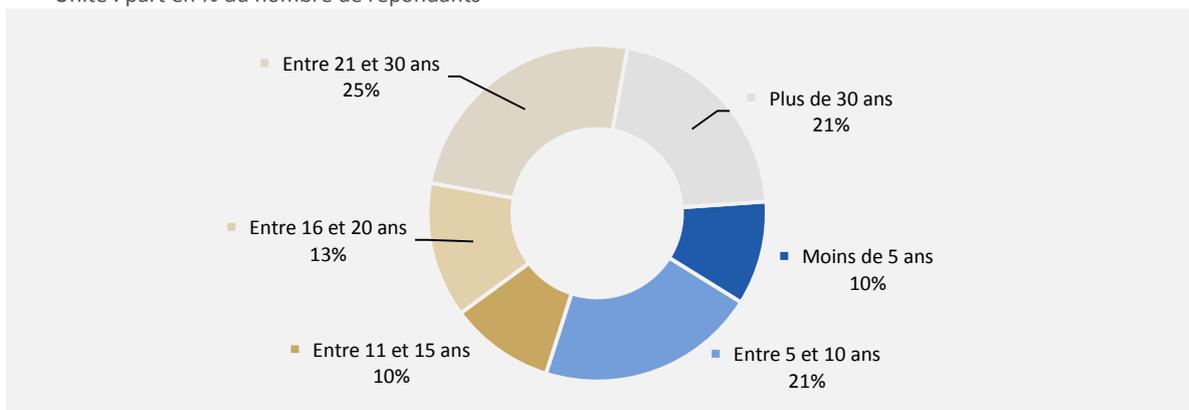
■ Quel est votre niveau de formation générale ?

Unité : part en % du nombre de répondants



■ Depuis combien de temps exercez-vous personnellement une activité dans le domaine de la restauration ?

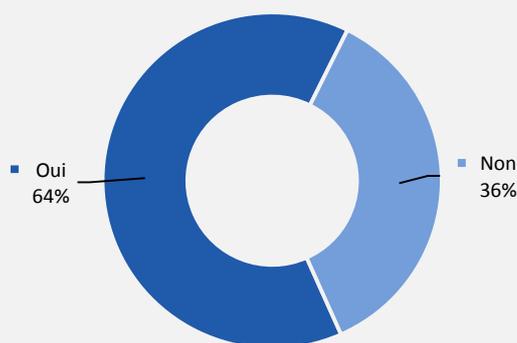
Unité : part en % du nombre de répondants



- Près des deux tiers des répondants ont suivi une formation technique liée aux métiers d'art.
- Cette part monte à 75% pour les femmes (contre 57% des hommes), à 83% pour les jeunes de 25-34 et à 75% pour les structures unipersonnelles (contre 40% pour les ateliers de plus de 5 employés).
- 30% des répondants ont obtenu un CAP-BEP en lien avec les métiers d'art.

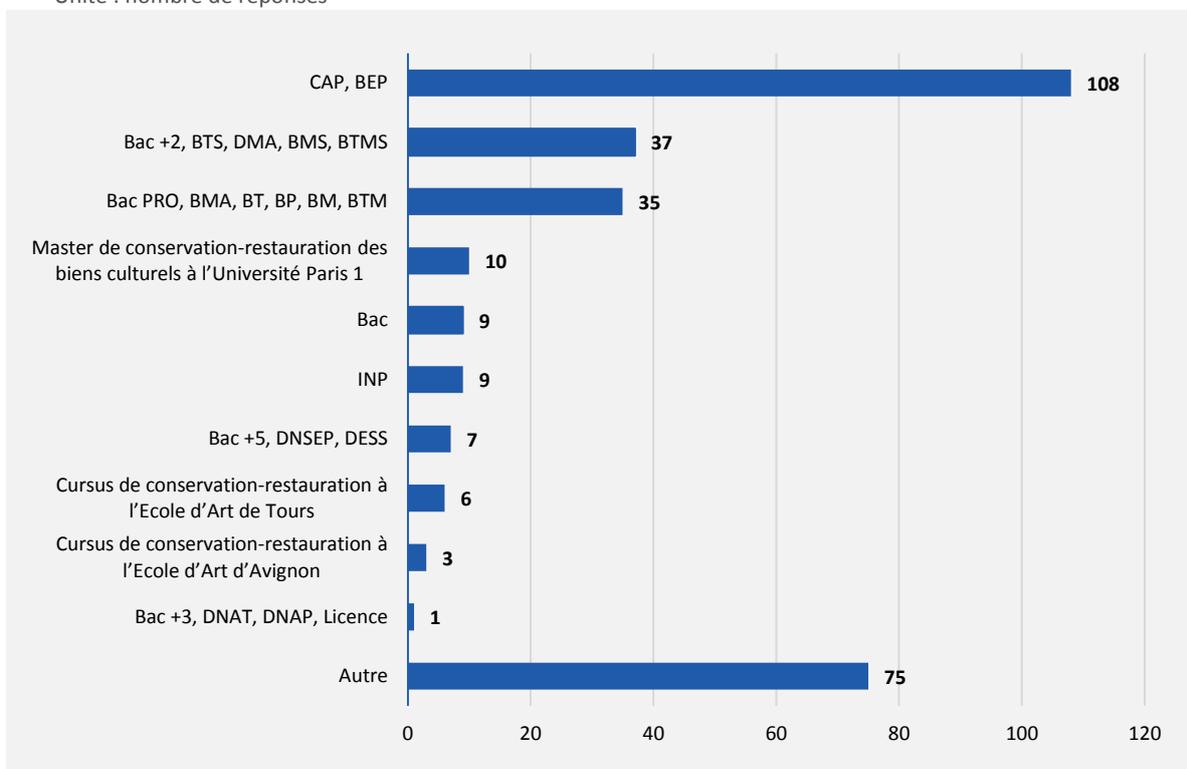
■ Avez-vous suivi une formation technique liée aux métiers d'art ?

Unité : part en % du nombre de répondants



■ Quelle formation technique liée aux métiers d'art avez-vous suivie ? (plusieurs réponses possibles)

Unité : nombre de réponses

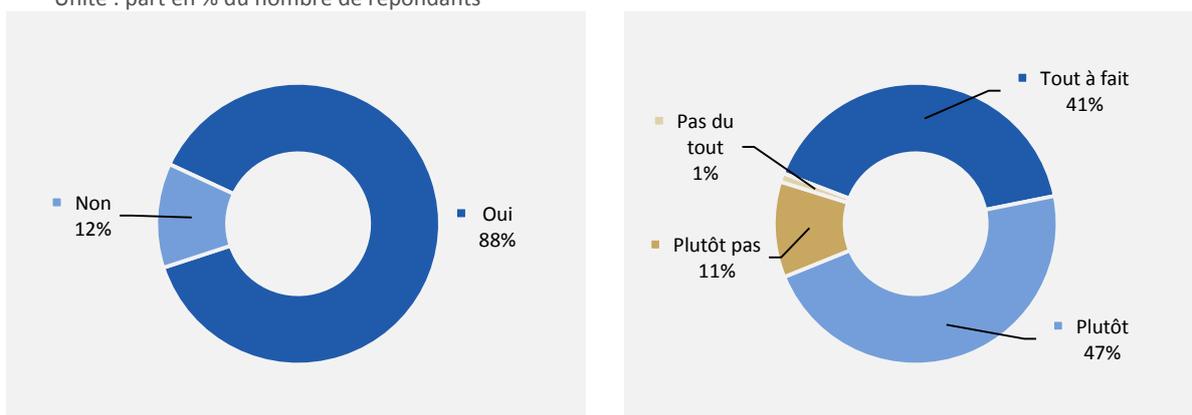


Données sur la base des répondants ayant suivi une formation technique liée aux métiers d'art

- 88% des répondants considèrent que leur formation technique les a bien préparés à l'exercice de leur métier.
- 62% des répondants ayant reçu une formation technique liée aux métiers d'art ont également bénéficié d'une formation complémentaire par l'un de leurs pairs. Ce taux monte à 73% pour les acteurs présents uniquement dans la restauration.

■ **Estimez-vous que cette formation technique vous a bien préparé à l'exercice de votre métier ?**

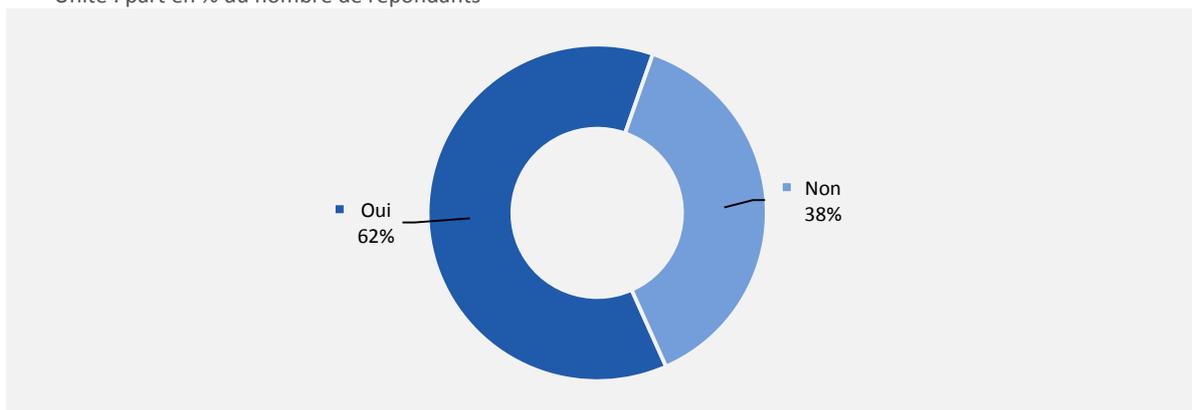
Unité : part en % du nombre de répondants



Données sur la base des répondants ayant suivi une formation technique liée aux métiers d'art

■ **Pour les acteurs ayant reçu une formation technique liée aux métiers d'art, avez-vous reçu une formation complémentaire de restauration par l'un de vos pairs ?**

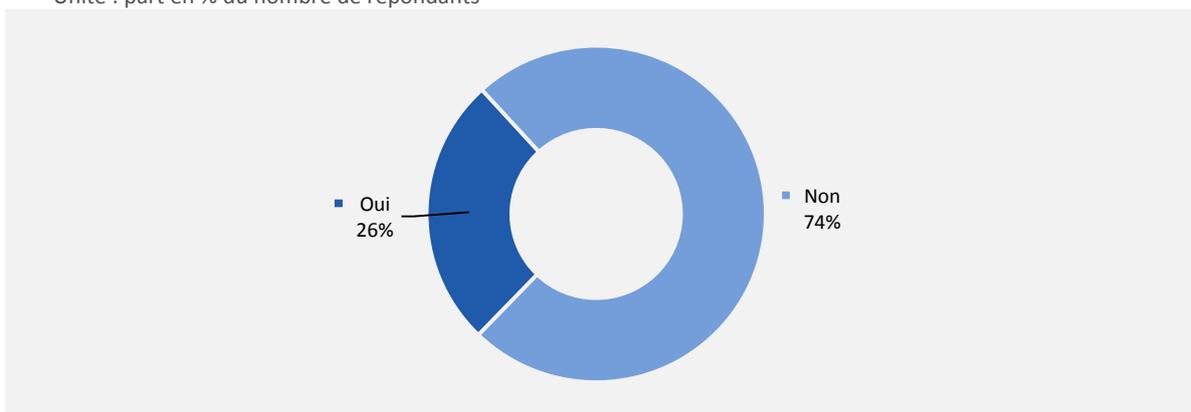
Unité : part en % du nombre de répondants



- 74% des répondants n'ont pas été apprentis dans le passé.
- 5% des répondants travaillent moins de 35 heures par semaine. Ce taux monte à 11% pour les acteurs intervenant uniquement dans la restauration.
- Les acteurs travaillant moins de 40 heures par semaine représentent une part importante de la population féminine (37%, contre 15% pour les hommes) et des jeunes de 25-34 ans (45%).

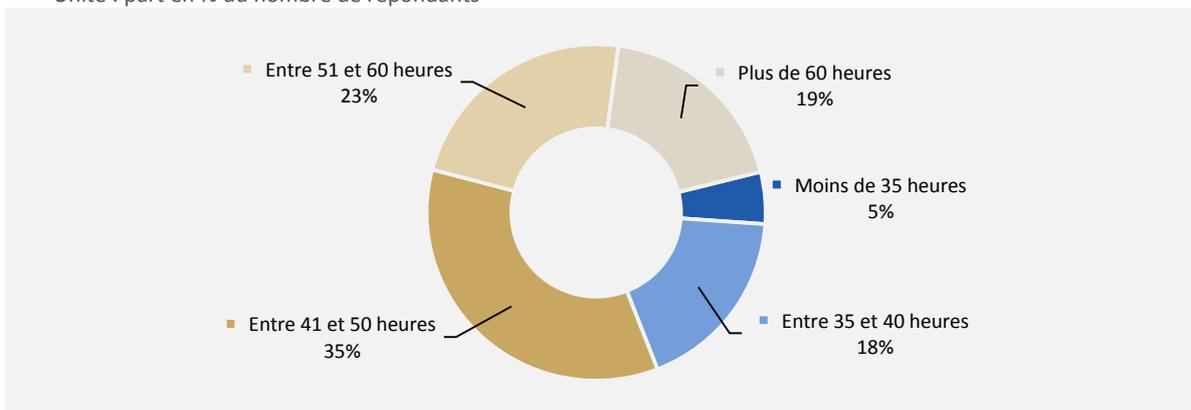
■ Avez-vous été apprenti dans les métiers d'art dans le passé ?

Unité : part en % du nombre de répondants



■ Combien de temps travaillez-vous par semaine au total ?

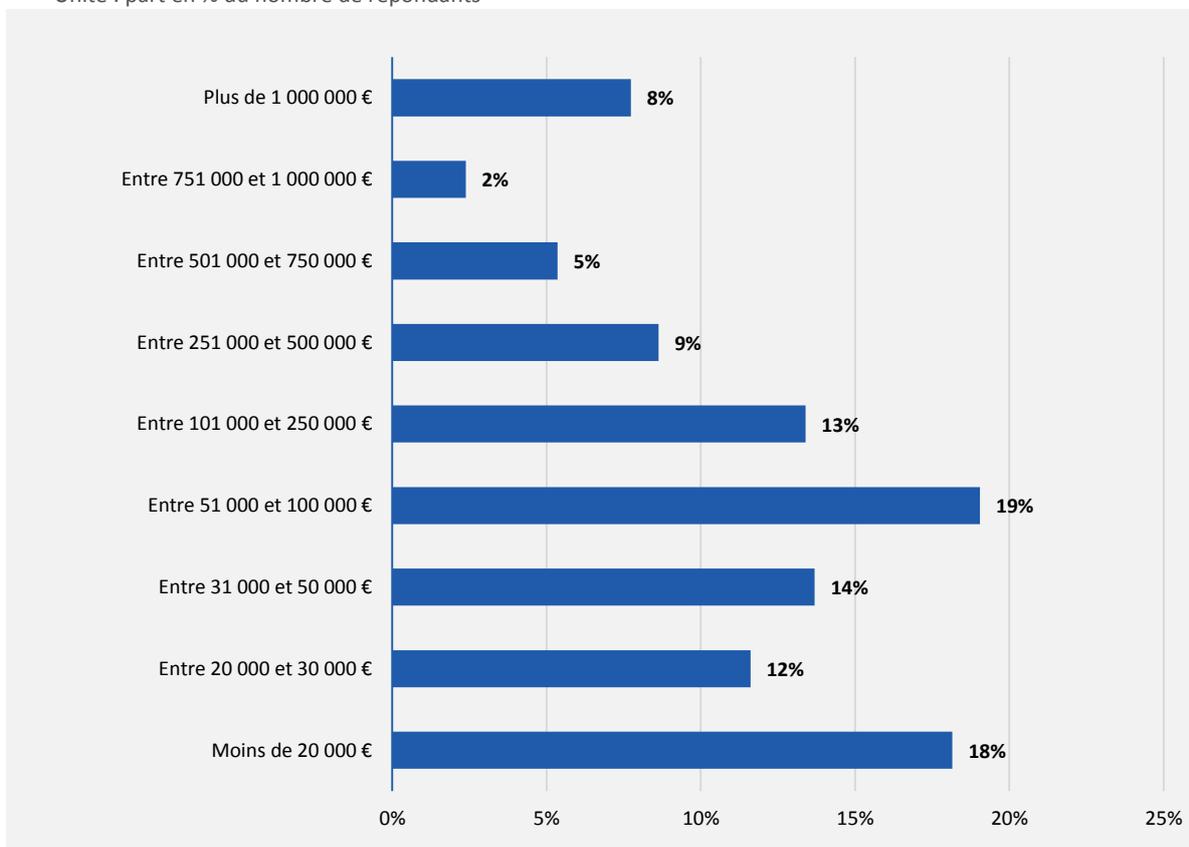
Unité : part en % du nombre de répondants



- Le chiffre d'affaires annuel médian se situe dans la tranche comprise entre 51 000 et 100 000 euros.
- Le chiffre d'affaires augmente avec la taille des entreprises. Ainsi, le chiffre d'affaires annuel médian se situe dans la tranche comprise entre 20 000 et 30 000 euros pour les structures unipersonnelles et dans la tranche comprise entre 501 000 et 750 000 euros pour les ateliers de plus de 5 employés.
- 50% des ateliers présents uniquement dans la restauration réalisent un chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 000 euros, contre 41% pour ceux intervenant à la fois dans la création et la restauration.
- Les répondants qui disposent d'un titre / label sont davantage représentés dans les catégories de chiffre d'affaires élevé : 39% d'entre eux ont réalisé un chiffre d'affaires supérieur à 250 000 euros (contre 8% pour ceux qui n'ont pas de label).
- Les hommes sont davantage représentés dans les catégories de chiffre d'affaires élevé : 49% d'entre eux ont réalisé un chiffre d'affaires supérieur à 100 000 euros (contre 17% pour les femmes).

■ **Parmi les tranches suivantes, dans laquelle se situe votre chiffre d'affaires total (création, restauration, formation, expertise, etc.) en 2014 ?**

Unité : part en % du nombre de répondants

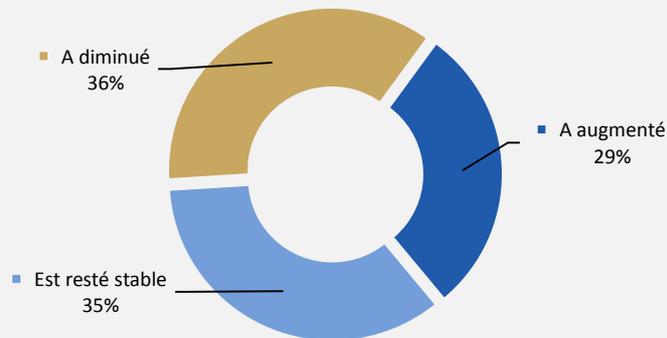


Données hors « Je ne souhaite pas répondre »

- Depuis 2009, l'évolution du chiffre d'affaires des ateliers présents à la fois dans la création et la restauration est mieux orienté que celle des acteurs intervenant uniquement dans la restauration.
- L'évolution de l'activité des femmes a été plus favorable que celle des hommes.
- La catégorie des 35-49 ans est la seule à afficher une prédominance d'ateliers dont le chiffre d'affaires a augmenté depuis 2009.
- 33% des répondants prévoient une baisse de leur chiffre d'affaires en 2015.
- Les femmes et les 25-34 ans sont les plus optimistes quant à l'évolution de leur chiffre d'affaires en 2015.

■ **Depuis 2009, diriez-vous que votre chiffre d'affaires total (création, restauration, formation, expertise, etc.) ?**

Unité : part en % du nombre de répondants



■ **Pour l'année 2015, pensez-vous que votre chiffre d'affaires total (création, restauration, formation, expertise, etc.) ?**

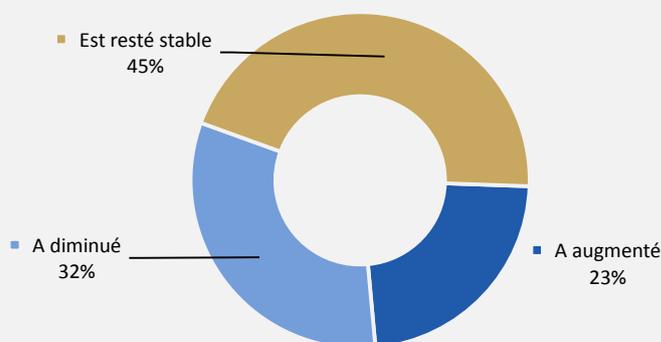
Unité : part en % du nombre de répondants



- 32% des répondants ont enregistré une contraction de leur activité dans la restauration depuis 2009. Ce taux monte à 38% pour les ateliers présents uniquement dans la restauration.
- 29% des femmes ont affiché une croissance de leur chiffre d'affaires dans la restauration depuis 2009, contre 20% des hommes.
- Environ 30% des femmes prévoient une hausse de l'activité dans la restauration pour 2015 (contre 10% pour les hommes), soit le même taux que pour celles qui anticipent une baisse du chiffre d'affaires (contre 39% pour les hommes).

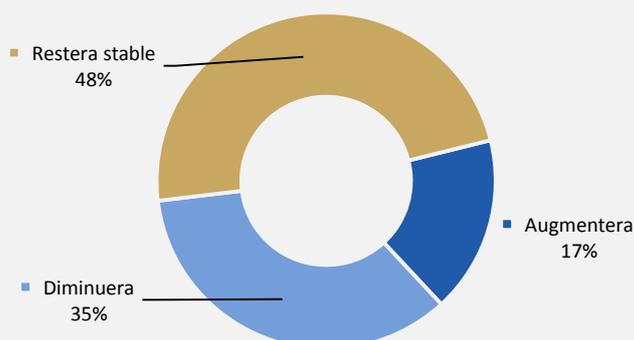
■ Depuis 2009, diriez-vous que votre chiffre d'affaires dans la restauration ?

Unité : part en % du nombre de répondants



■ Pour 2015, pensez-vous que votre chiffre d'affaires dans la restauration ?

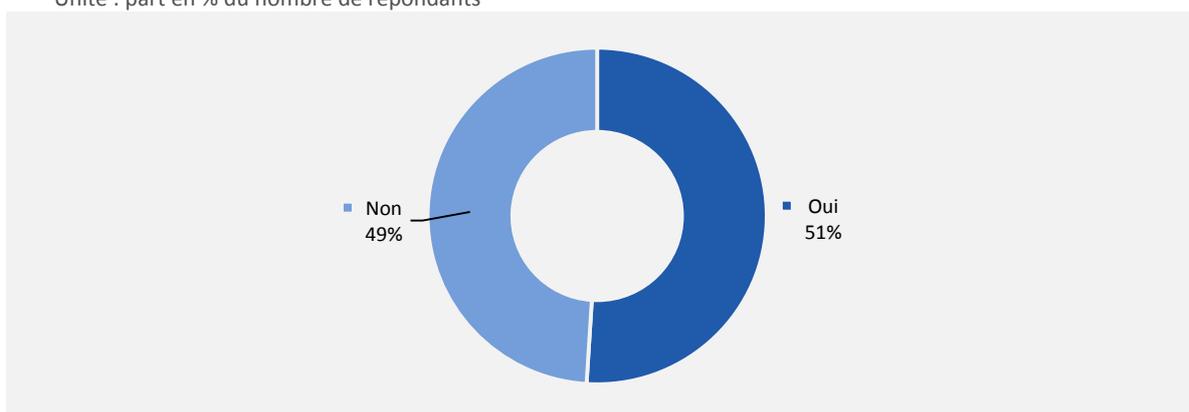
Unité : part en % du nombre de répondants



- Pour 51% des répondants, le prix facturé dans les activités de restauration permet de couvrir l'ensemble des coûts de production.
- Cette proportion est légèrement plus élevée pour les ateliers possédant un titre ou un label (54%), les acteurs qui passent par un donneur d'ordre pour accéder à un marché de restauration (64%), la population masculine (55%) et la tranche des 50-64 ans (54%). En revanche, 63% des jeunes de 25-34 ans considèrent que leurs coûts de production ne sont pas couverts par le prix facturé.
- Pour la moitié des répondants non satisfaits par les prix pratiqués, ces derniers doivent être relevés de 11% à 25% pour couvrir les coûts de production.
- 56% des structures unipersonnelles considèrent que le prix facturé dans les activités de restauration ne permet pas de couvrir l'ensemble des coûts de production, contre 31% pour les ateliers de plus de 5 employés.

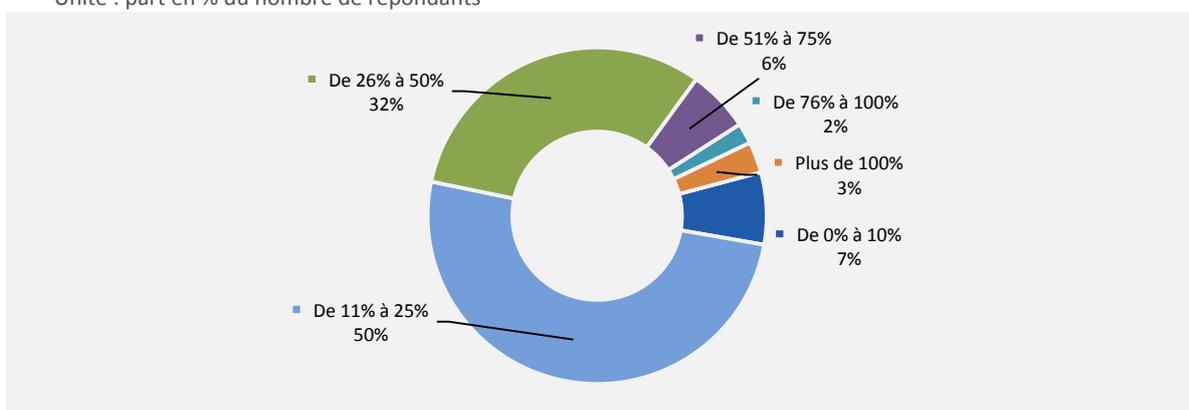
■ Est-ce que le prix que vous facturez actuellement dans votre activité de restauration couvre bien l'ensemble de vos coûts de production (salaires, matières premières, etc.) ?

Unité : part en % du nombre de répondants



■ Dans quelle proportion devriez-vous relever vos prix pour qu'ils couvrent bien l'ensemble de vos coûts de production (salaires, matières premières, etc.) ?

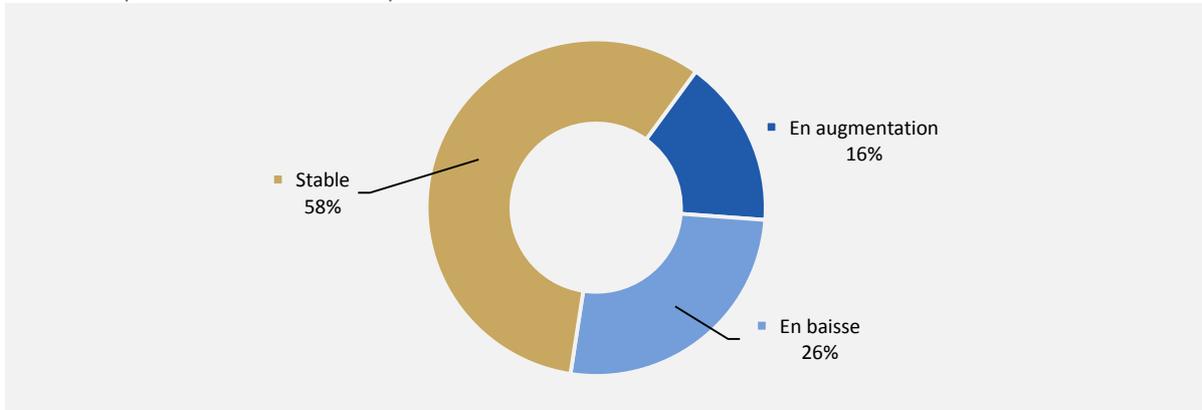
Unité : part en % du nombre de répondants



Données sur la base des répondants considérant que le prix facturé ne couvre pas l'ensemble des coûts de production

■ **Quelle est l'évolution du niveau de prix facturé actuellement dans votre activité de restauration ?**

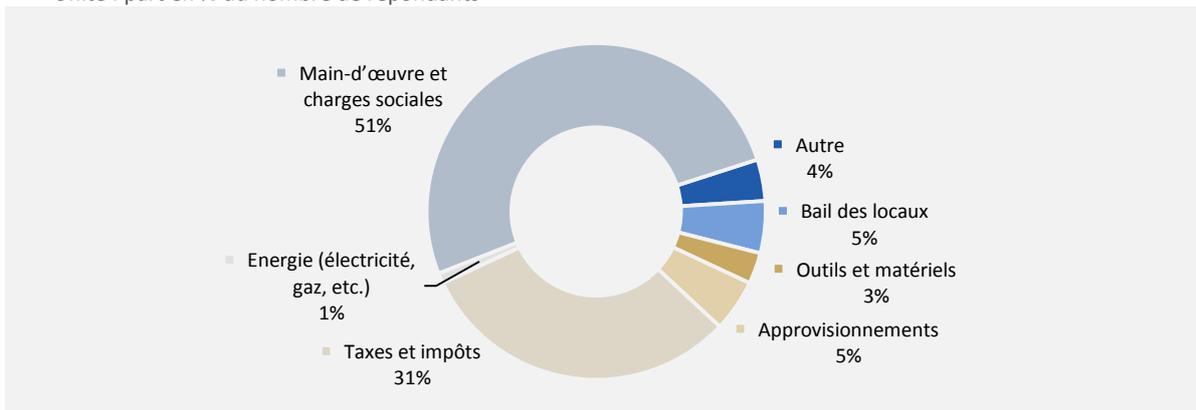
Unité : part en % du nombre de répondants



- La main-d'œuvre et les charges sociales constituent la principale source de préoccupation des ateliers quant à leur structure de coûts (51%). Cette part est plus élevée pour les hommes (59%), les personnes de 35 à 49 ans (58%) et les ateliers de plus de 5 employés (74%).

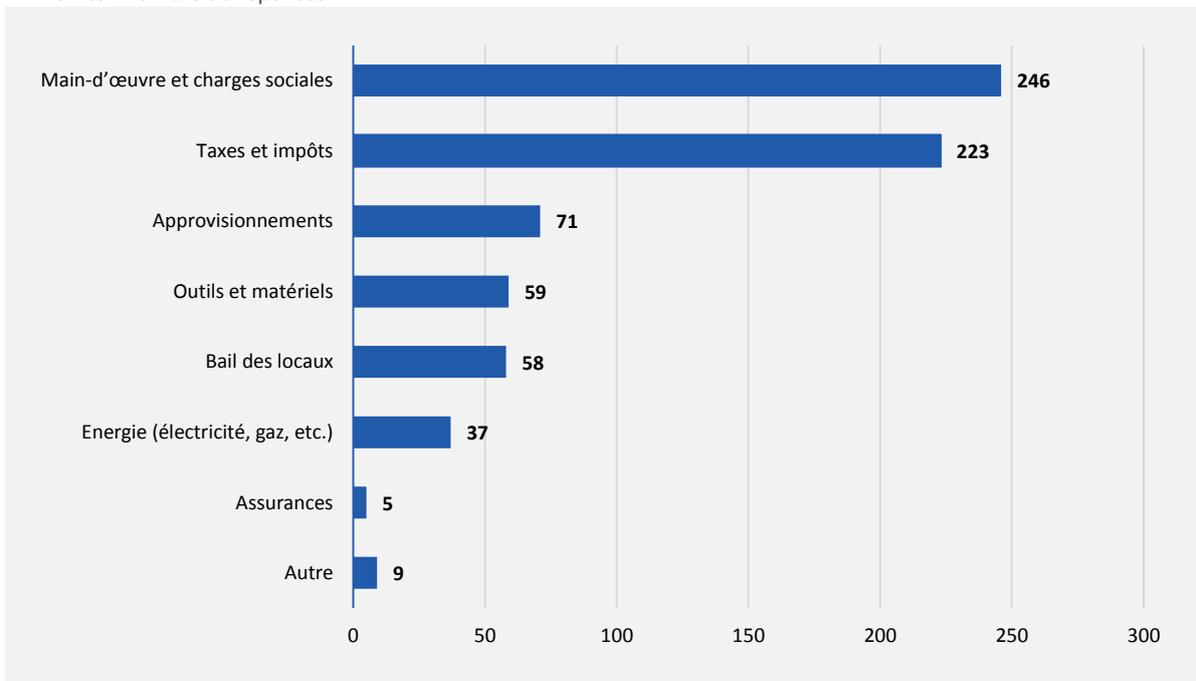
■ Quelle est votre principale préoccupation concernant votre structure de coûts ?

Unité : part en % du nombre de répondants



■ Quelles sont vos préoccupations concernant votre structure de coûts ? (plusieurs réponses possibles)

Unité : nombre de réponses

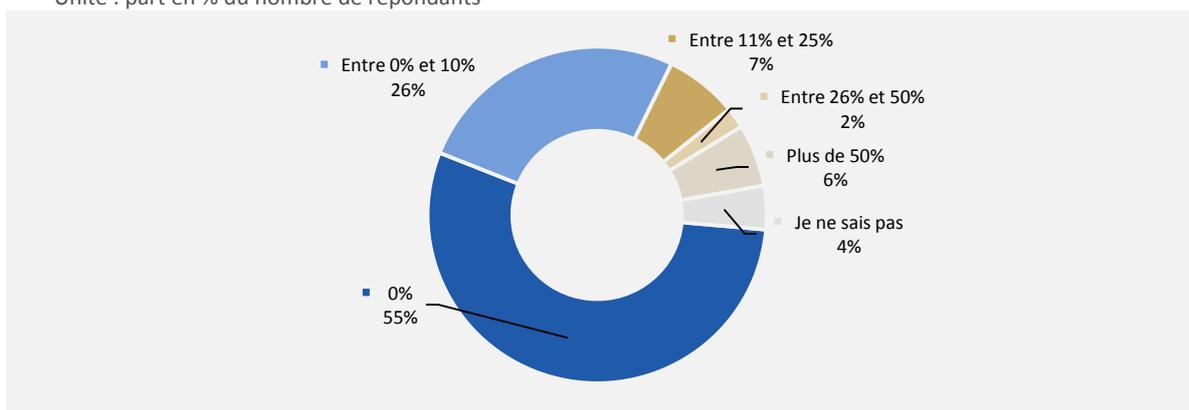


3.3. LA RELATION DES PROFESSIONNELS AVEC LE MARCHÉ

- 55% des répondants ne réalisent aucune activité de restauration auprès d'une clientèle finale étrangère. Cette part monte à 64% pour la population féminine.
- La part des ateliers réalisant plus d'un quart de leur chiffre d'affaires dans la restauration pour une clientèle finale étrangère est relativement faible (8%).
- 51% des acteurs n'opèrent pas sur les marchés publics pour des prestations de restauration. Ce taux monte à 60% pour les femmes, contre 46% pour les hommes.
- 14% des ateliers réalisent plus de la moitié de leur chiffre d'affaires dans la restauration sur les marchés publics.
- 55% des acteurs spécialisés dans la restauration opèrent sur les marchés publics, contre 47% pour ceux présents à la fois dans la création et la restauration.
- Les répondants disposant de labels sont 57% à intervenir sur les marchés publics, contre 39% pour ceux qui n'en disposent pas.

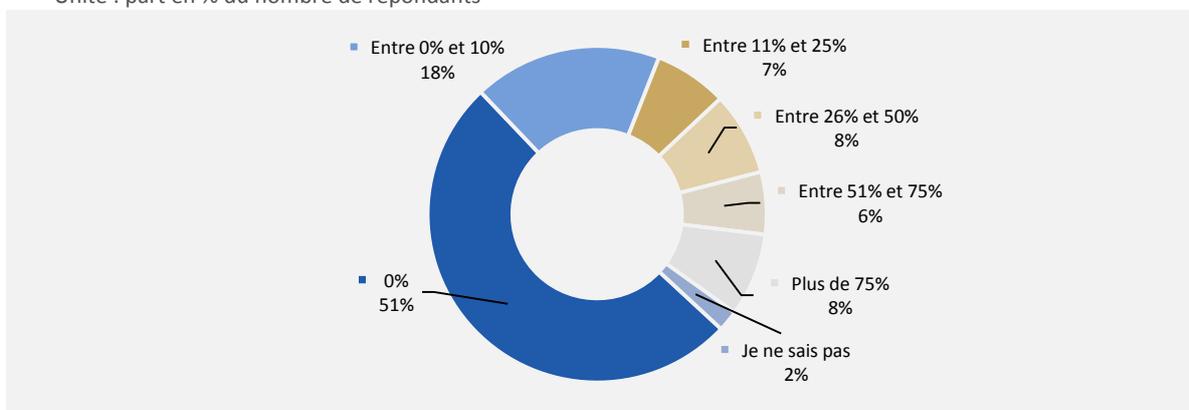
■ En 2014, quelle est la proportion de votre chiffre d'affaires dans la restauration réalisée auprès d'une clientèle finale étrangère ?

Unité : part en % du nombre de répondants



■ En 2014, quelle est la proportion de votre chiffre d'affaires dans la restauration réalisée sur les marchés publics ?

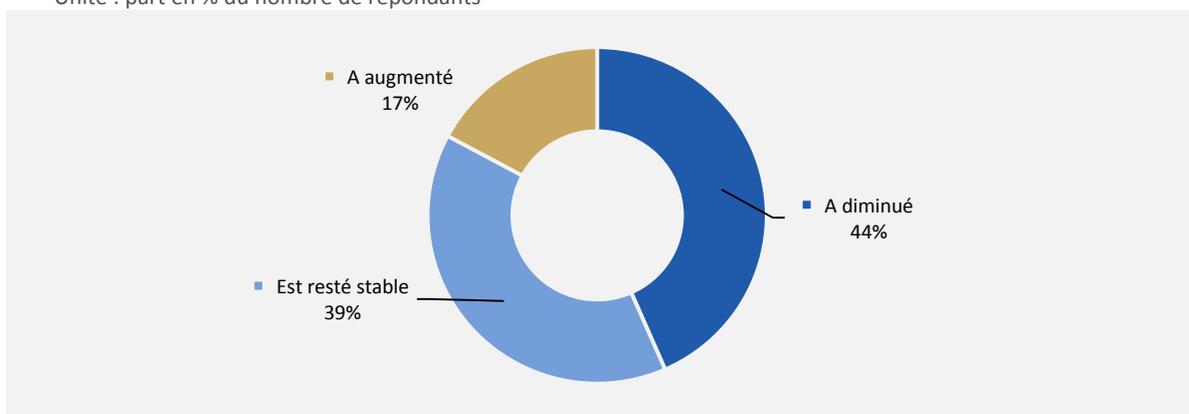
Unité : part en % du nombre de répondants



- 17% des répondants ont enregistré une croissance du chiffre d'affaires dans la restauration réalisé sur les marchés publics depuis 2009.
- Cette part monte à 29% pour la population féminine (contre 12% pour les hommes), et à 24% pour les 25-49 ans.
- La part des ateliers ayant affiché une baisse d'activité depuis 2009 est plus importante sur le segment de la restauration réalisée sur des marchés publics (44%) que sur celui de la restauration en général (32%).

■ **Depuis 2009, diriez-vous que votre chiffre d'affaires dans la restauration réalisé sur les marchés publics ?**

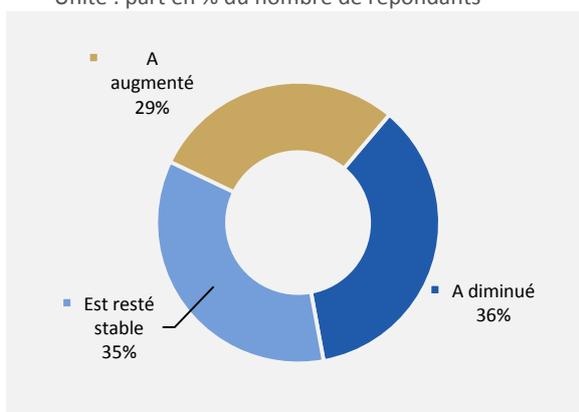
Unité : part en % du nombre de répondants



Données sur la base des répondants qui réalisent une partie de leur activité sur les marchés publics

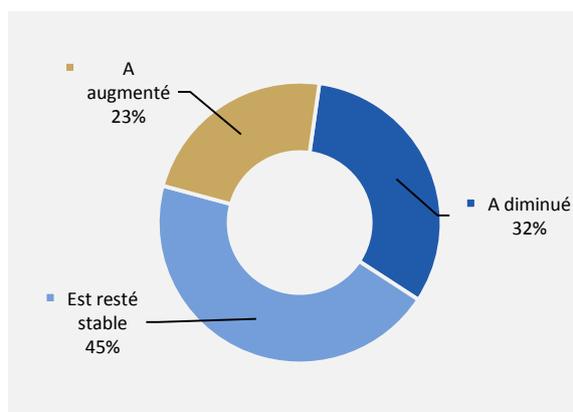
■ **Depuis 2009, diriez-vous que votre chiffre d'affaires total (création, restauration, formation, expertise, etc.) ?**

Unité : part en % du nombre de répondants



■ **Depuis 2009, diriez-vous que votre chiffre d'affaires dans la restauration ?**

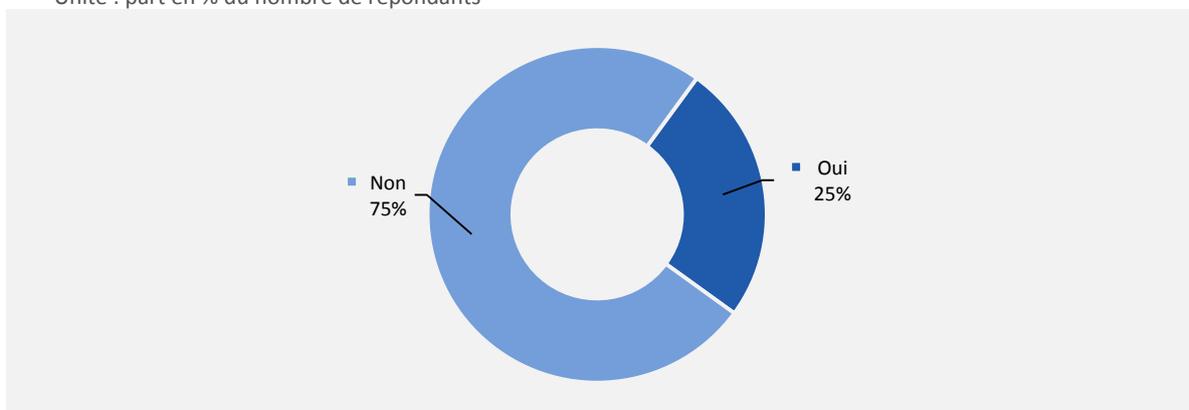
Unité : part en % du nombre de répondants



- 25% des répondants passent par un donneur d'ordre pour accéder à un marché de restauration du patrimoine.
- Cette part monte à 29% pour les hommes, contre 17% pour les femmes.
- Parmi ces répondants, 25% réalisent moins de 10% de leur activité via un donneur d'ordre et 33% plus de la moitié de leur chiffre d'affaires.
- 64% des ateliers qui passent par un donneur d'ordre considèrent que le prix facturé couvre l'ensemble de leurs coûts de production, contre 47% pour ceux qui ne passent pas par un donneur d'ordre.

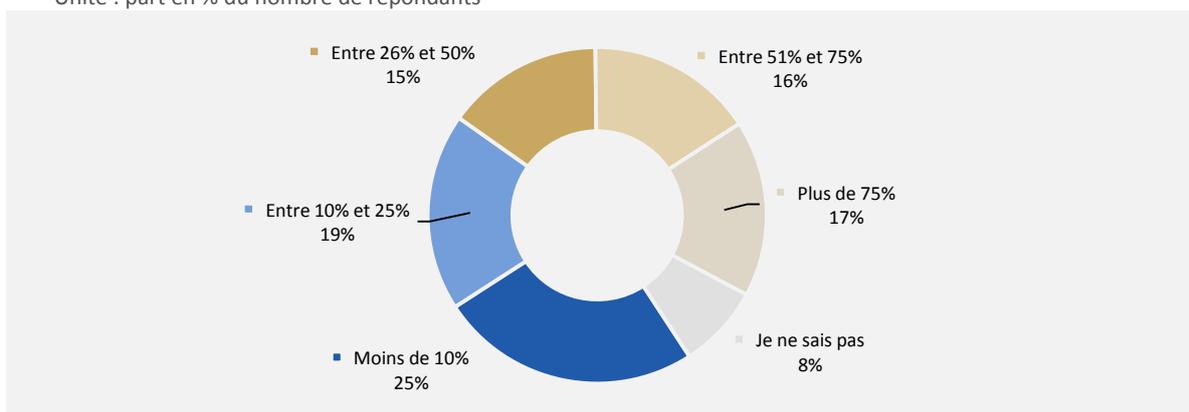
■ Passez-vous par un donneur d'ordre pour accéder à un marché de restauration du patrimoine ?

Unité : part en % du nombre de répondants



■ Quelle est la proportion de votre chiffre d'affaires réalisée via un donneur d'ordre en 2014 ?

Unité : part en % du nombre de répondants

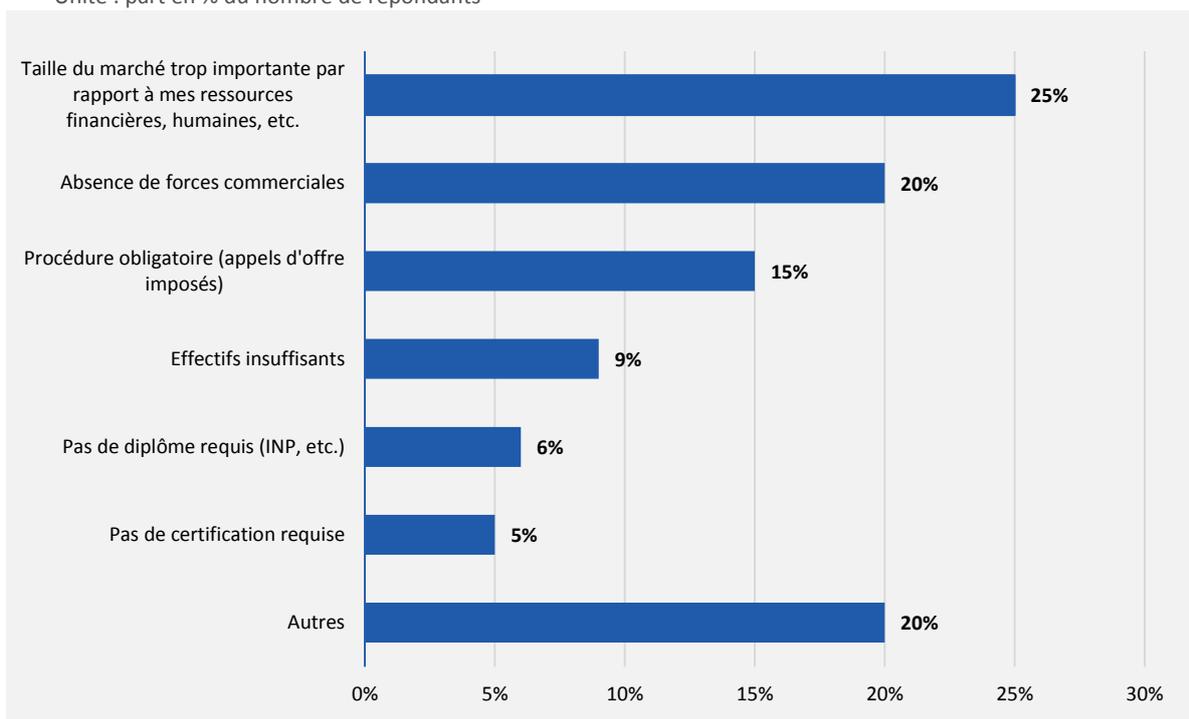


Données sur la base des répondants qui passent par un donneur d'ordre pour accéder à un marché de restauration

- Le recours à un donneur d'ordre pour accéder à un marché de restauration du patrimoine s'explique principalement par une taille du marché trop importante par rapport aux ressources financières et humaines des ateliers (pour 25% des répondants), et par l'absence de forces commerciales (pour 20% des répondants).
- Les architectes et les maîtres d'œuvre constituent les principaux donneurs d'ordre auxquels ont recours les professionnels de la restauration.

■ Quelle est la principale raison pour laquelle vous passez par un donneur d'ordre pour accéder à un marché de restauration du patrimoine ?

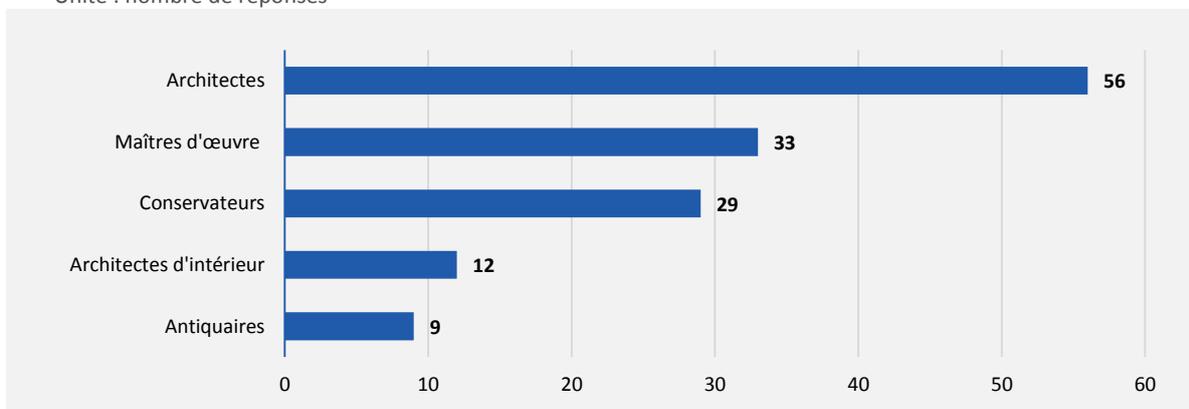
Unité : part en % du nombre de répondants



Données sur la base des répondants qui passent par un donneur d'ordre pour accéder à un marché de restauration

■ Par quel type de donneur d'ordre passez-vous pour accéder à un marché de restauration du patrimoine ? (plusieurs réponses possibles)

Unité : nombre de réponses

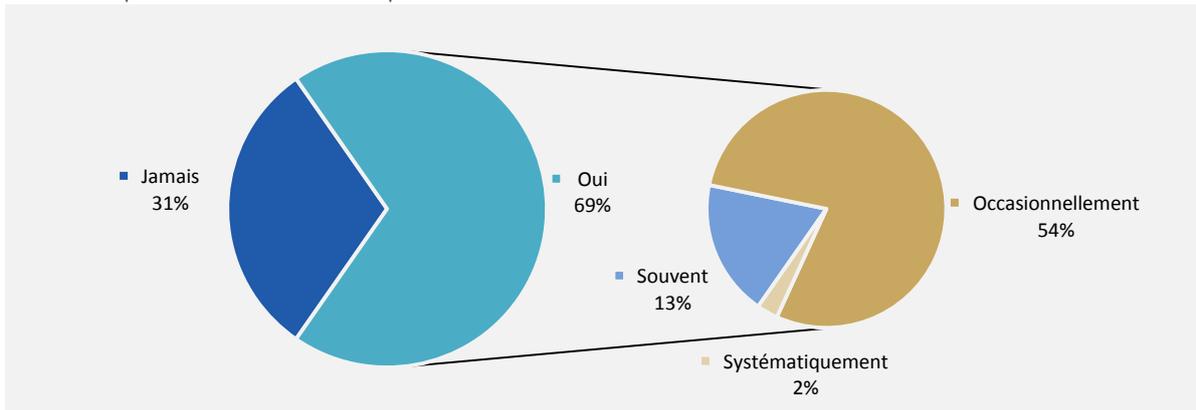


Données sur la base des répondants qui passent par un donneur d'ordre pour accéder à un marché de restauration

- Plus des deux tiers des répondants ont fait face à des problèmes d’approvisionnement en matériaux, la plupart du temps de manière occasionnelle.
- Pour 48% d’entre eux, cette situation s’explique principalement par des conditions difficiles d’accès au marché (raréfaction de l’offre, disparition d’un fournisseur, etc.). Ce critère est évoqué par 61% des répondants.

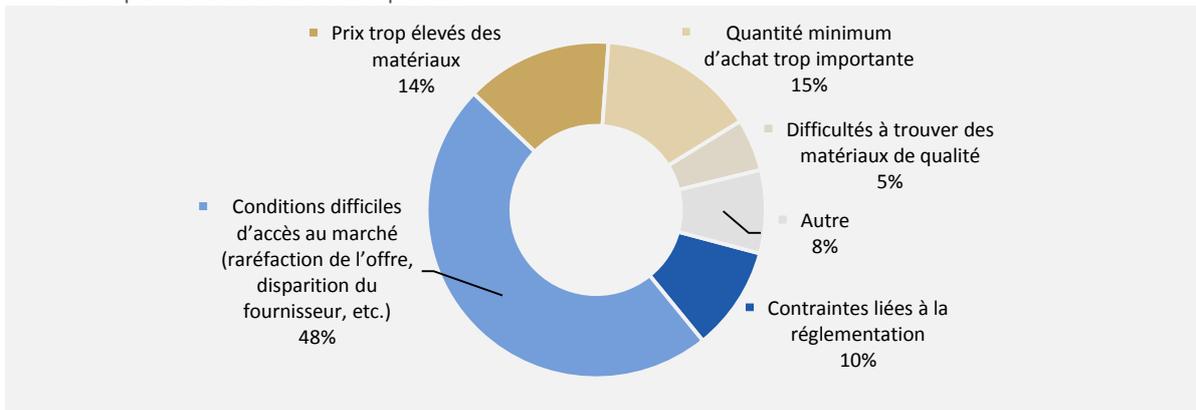
■ Avez-vous des problèmes d’approvisionnement en matériaux ?

Unité : part en % du nombre de répondants



■ Quelle est la principale raison pour laquelle vous avez des problèmes d’approvisionnement en matériaux ?

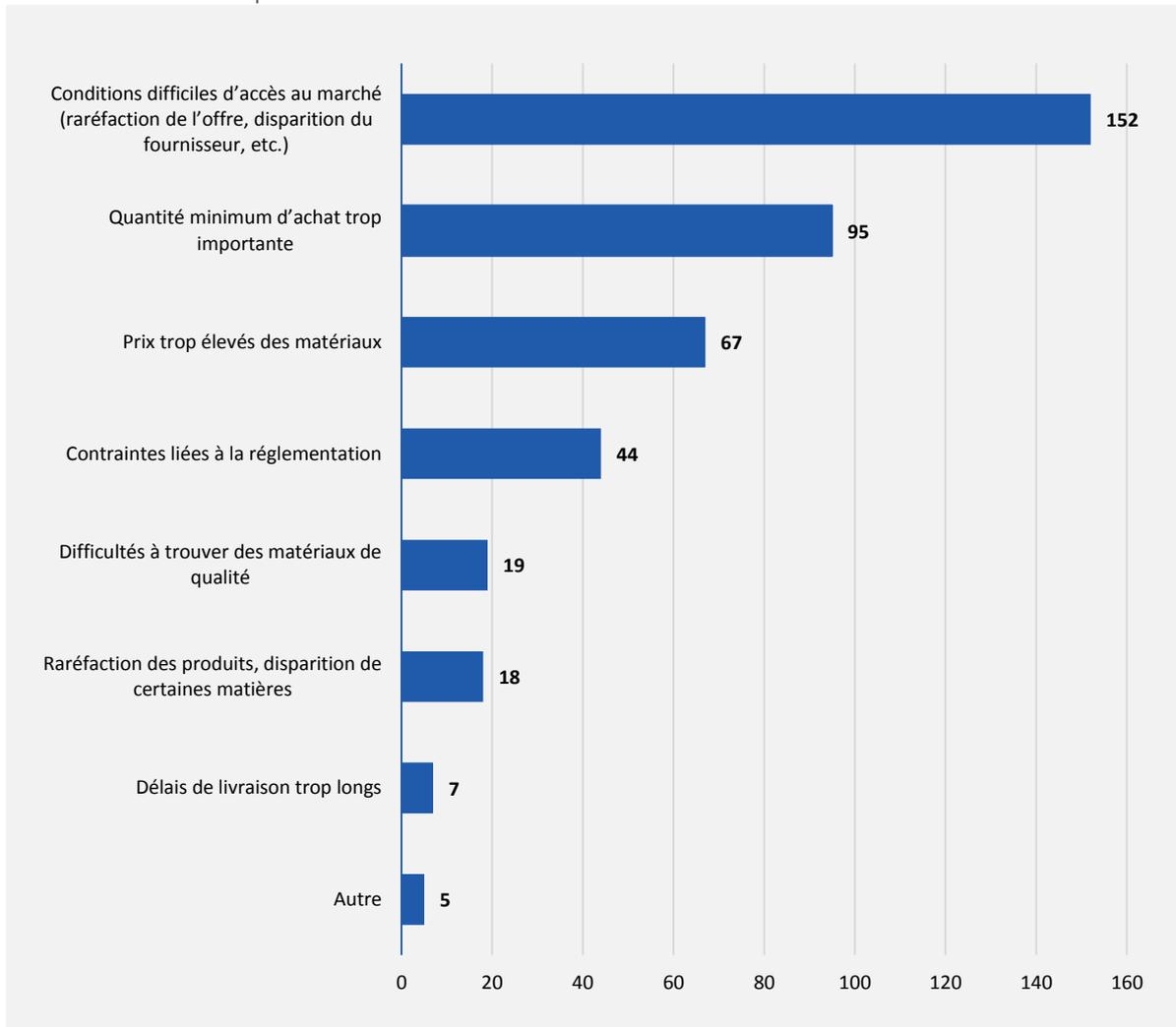
Unité : part en % du nombre de répondants



Données sur la base des répondants qui ont des problèmes d’approvisionnement en matériaux

■ **Quelles sont les raisons pour lesquelles vous avez des problèmes d'approvisionnement en matériaux ? (plusieurs réponses possibles)**

Unité : nombre de réponses

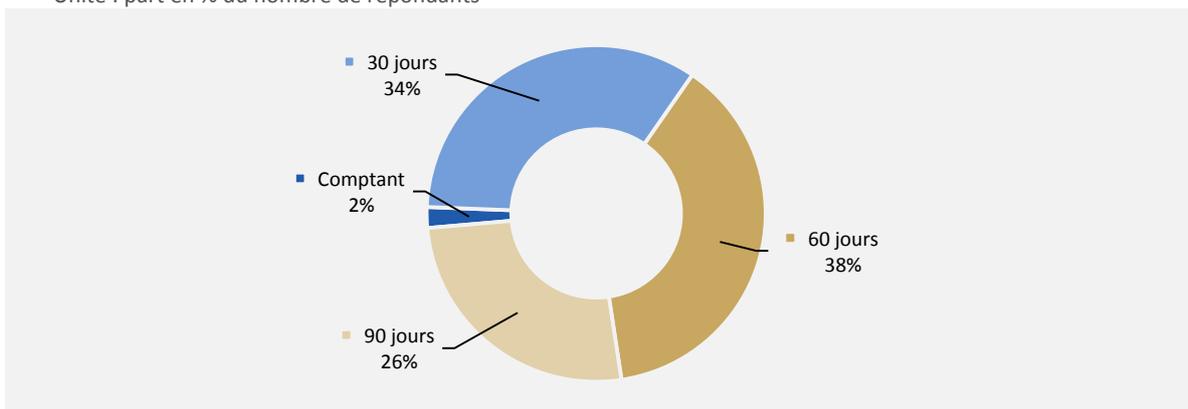


Données sur la base des répondants qui ont des problèmes d'approvisionnement en matériaux

- Les professionnels sont payés comptant par les particuliers dans 77% des cas. Cette part monte à 87% pour la population féminine et à 92% pour les 25-34 ans.
- Dans le cadre de marchés publics, les délais de paiement dépassent les 60 jours pour près des deux tiers des répondants.

■ Quels sont les délais de paiement pratiqués dans le cadre de marchés publics ?

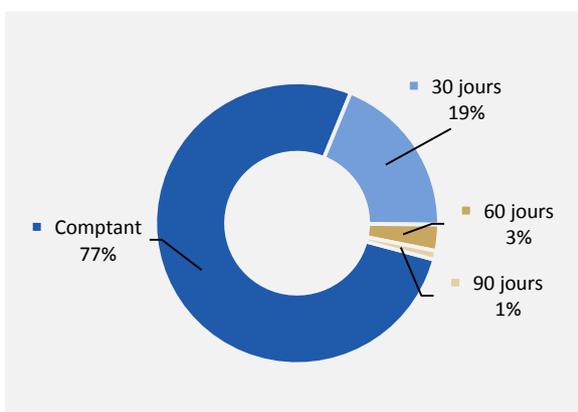
Unité : part en % du nombre de répondants



Données sur la base des répondants intervenant sur les marchés publics

■ Quels sont les délais de paiement pratiqués par les particuliers ?

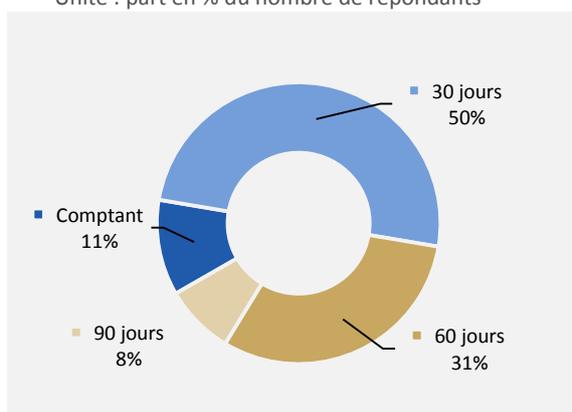
Unité : part en % du nombre de répondants



Données sur la base des répondants ayant pour clients des particuliers

■ Quels sont les délais de paiement pratiqués par les donneurs d'ordre ?

Unité : part en % du nombre de répondants

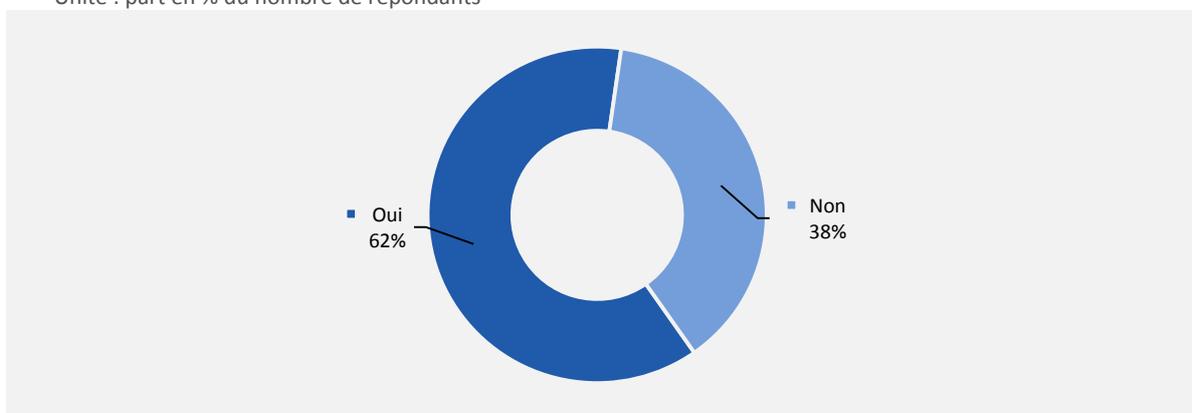


Données sur la base des répondants ayant pour clients des donneurs d'ordre

- 62% des répondants ont déjà eu recours au crédit bancaire.
- Cette part monte à 71% pour les hommes (contre 45% pour les femmes), à 69% pour les 35-49 ans (contre 43% pour les 25-34 ans) et à 76% pour les ateliers de plus de 5 employés (contre 49% pour les structures unipersonnelles).
- 69% des ateliers n'ayant pas recours au crédit bancaire estiment ne pas avoir de besoin de financement.
- 59% des ateliers ayant recours au crédit bancaire ont utilisé leur prêt pour financer leurs investissements, principalement l'achat de matériel et la rénovation ou l'agrandissement de local.

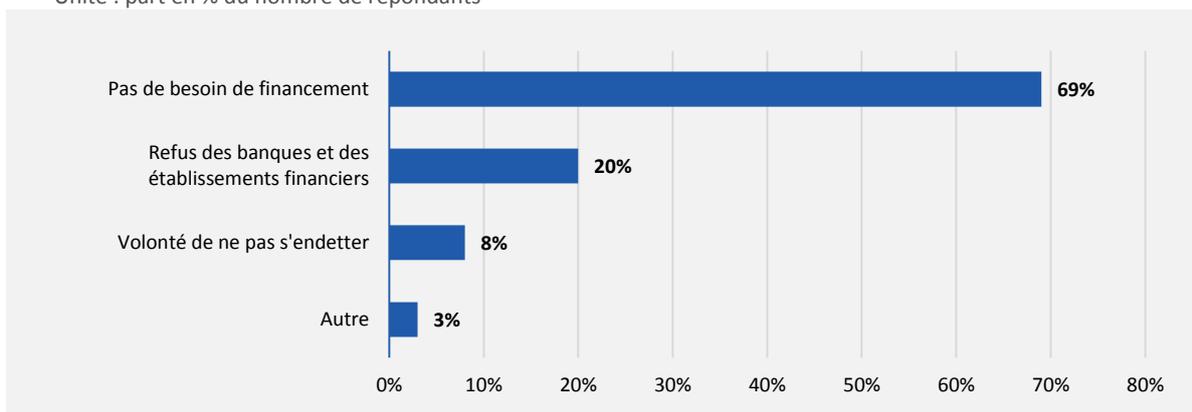
■ Avez-vous déjà eu recours au crédit bancaire ?

Unité : part en % du nombre de répondants



■ Pour quelle raison n'avez-vous pas eu recours au crédit bancaire ?

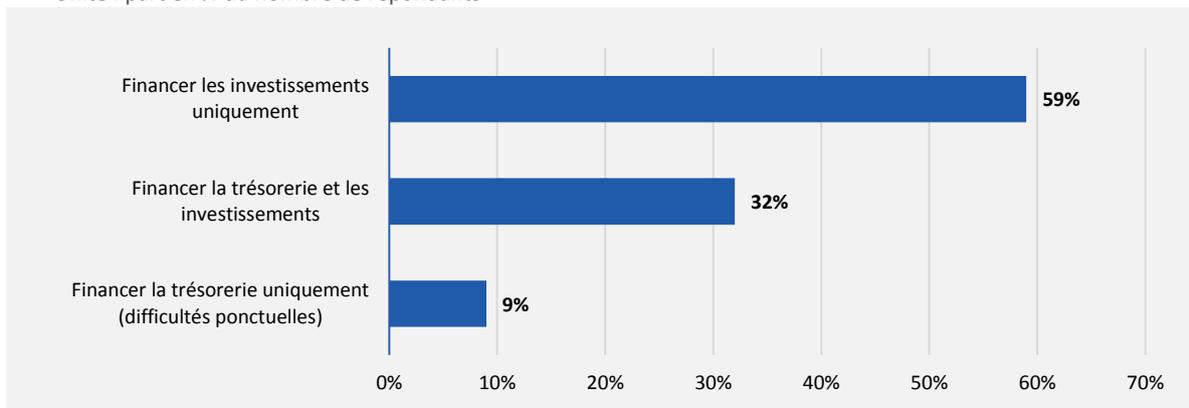
Unité : part en % du nombre de répondants



Données sur la base des répondants qui n'ont pas eu recours à un crédit bancaire

■ Pour quelle raison avez-vous déjà eu recours au crédit bancaire ?

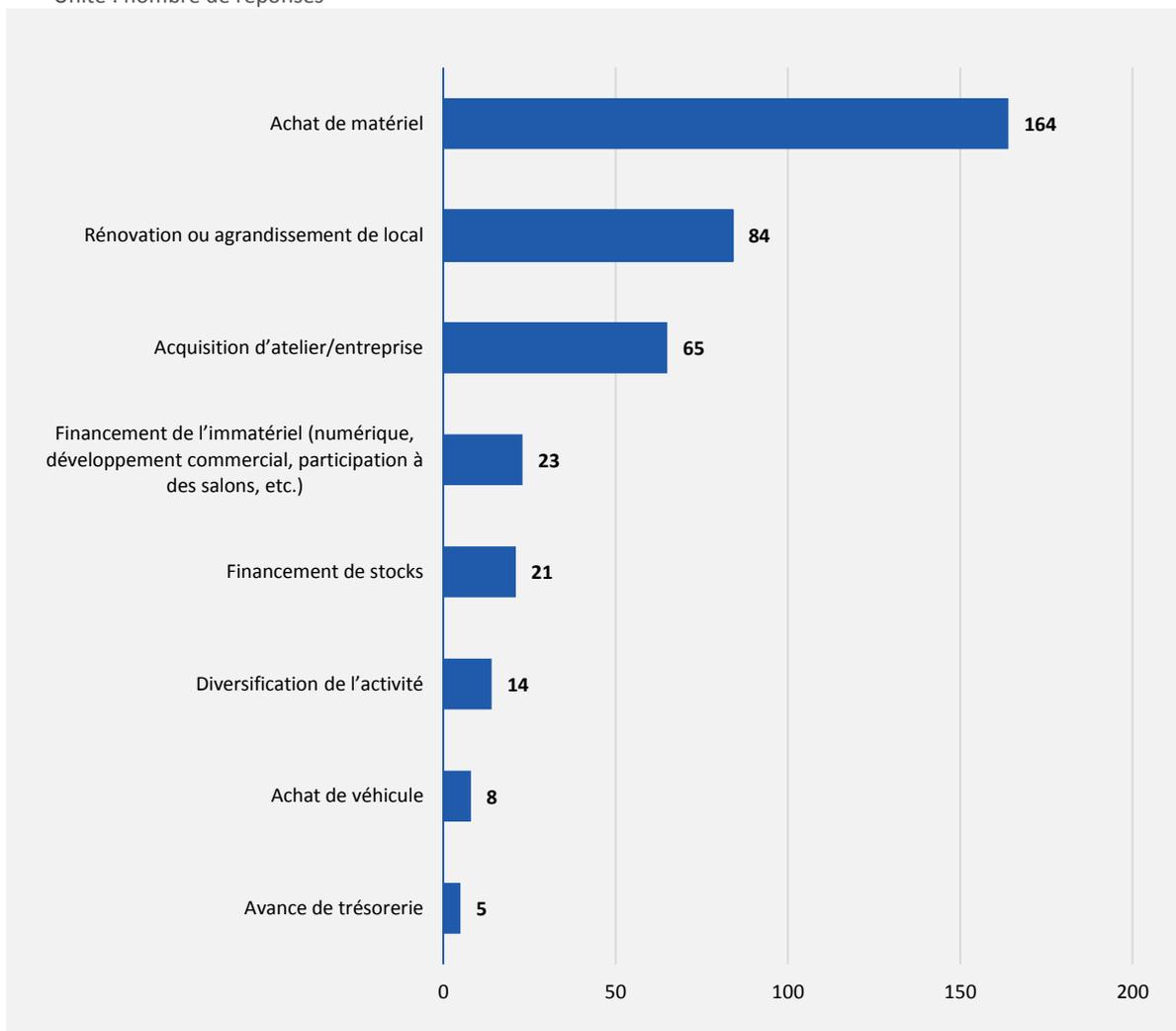
Unité : part en % du nombre de répondants



Données sur la base des répondants qui ont déjà eu recours à un crédit bancaire

■ Quel est l'objet des investissements financés par crédit bancaire ? (plusieurs réponses possibles)

Unité : nombre de réponses

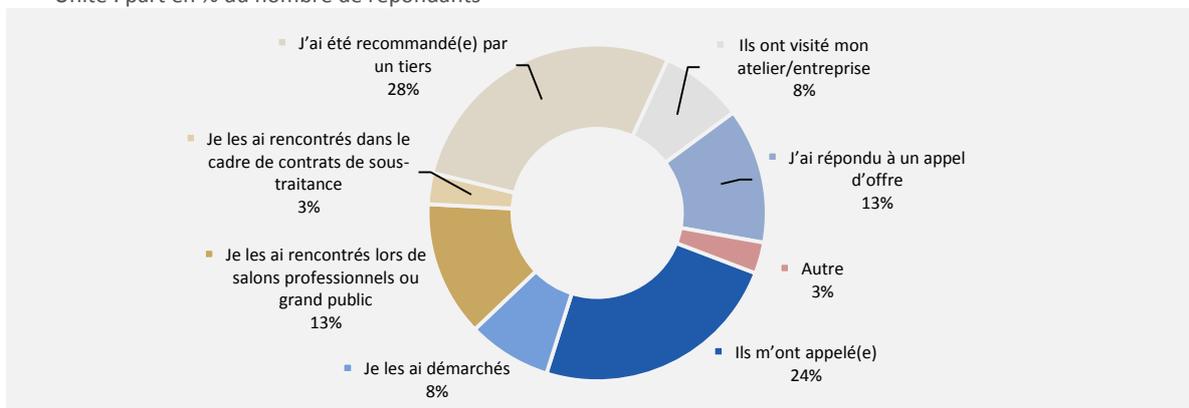


Données sur la base des répondants qui ont déjà eu recours à un crédit bancaire

- Pour 28% des répondants, la recommandation par un tiers constitue le principal moyen utilisé pour entrer en contact avec les clients. Ce critère est évoqué par 69% des répondants.
- S'ils sont souvent appelés par leurs clients, les professionnels recourent peu au démarchage direct.
- 20% des femmes entrent principalement en contact avec leurs clients lors de salons professionnels ou grand public, contre 8% pour les hommes.

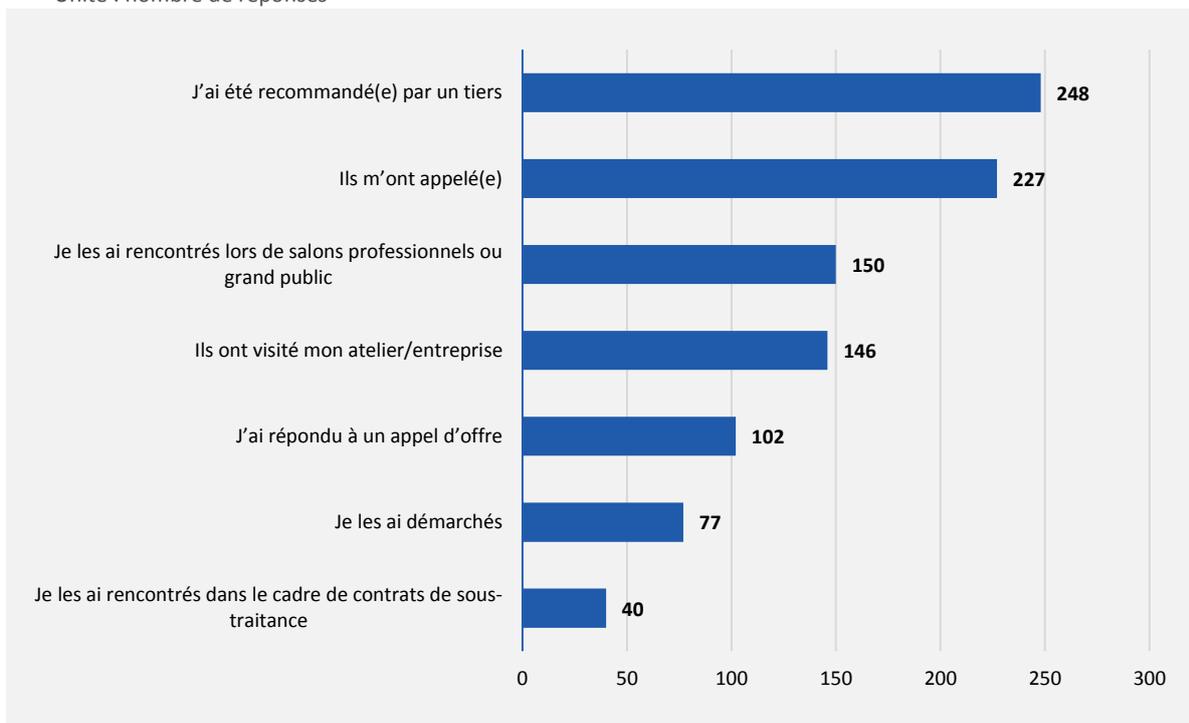
■ Quel est votre principal moyen utilisé pour entrer en contact avec vos clients ?

Unité : part en % du nombre de répondants



■ Comment êtes-vous entré(e) en contact avec vos clients ? (plusieurs réponses possibles)

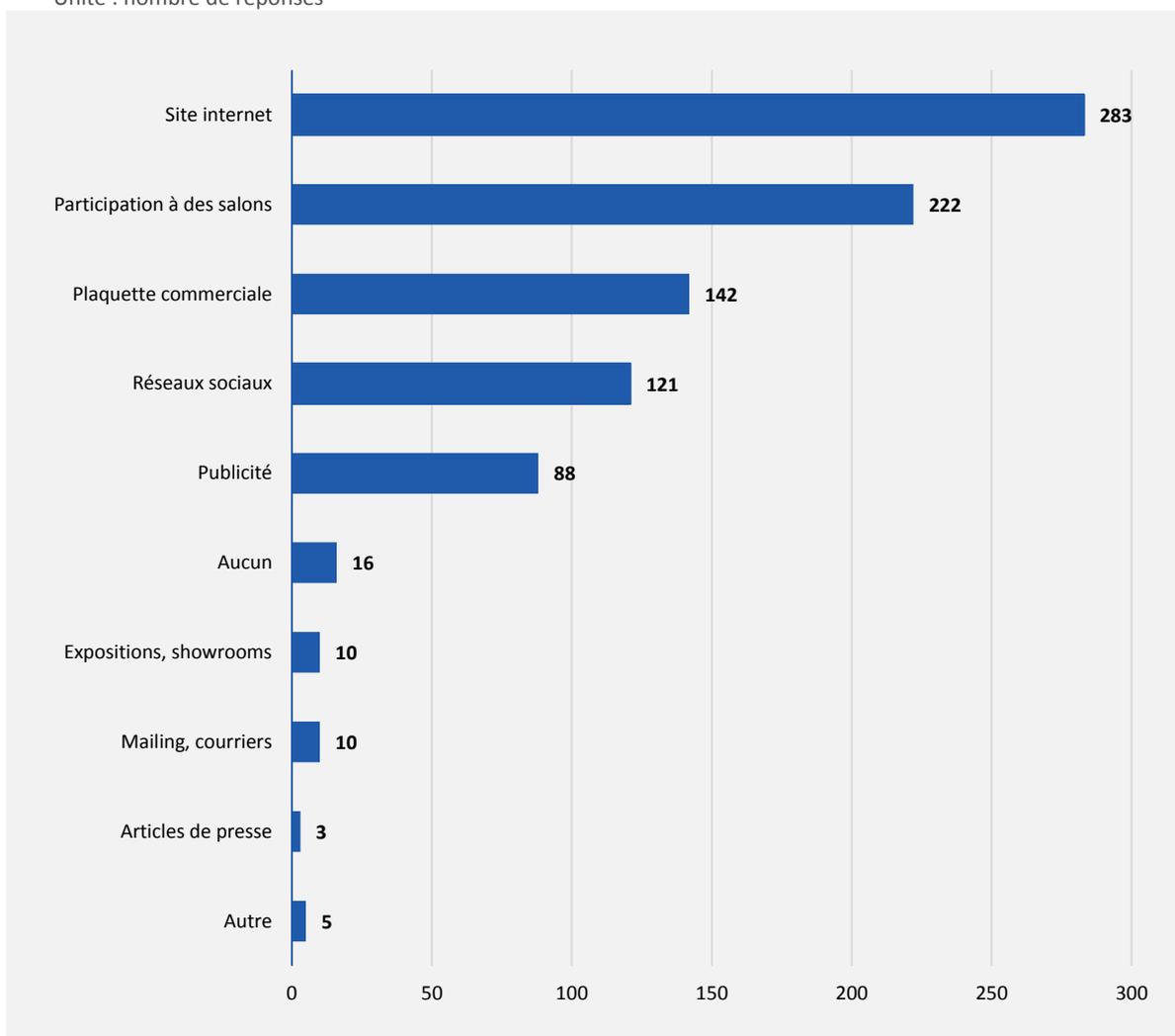
Unité : nombre de réponses



- 79% des répondants disposent d'un site internet, une part relativement équilibrée quel que soit l'âge des répondants (excepté pour les plus de 65 ans, qui ne sont que 55% à disposer d'un portail web).
- Les 25-34 ans sont davantage présents sur les réseaux sociaux que les plus de 50 ans (respectivement 50% et 29%).
- 21% des acteurs intervenant uniquement dans la restauration sont présents sur les réseaux sociaux, contre 38% pour ceux qui opèrent à la fois dans la création et la restauration.
- 40% des femmes sont présentes sur les réseaux sociaux, contre 30% pour les hommes.

■ Quels supports de communication utilisez-vous ? (plusieurs réponses possibles)

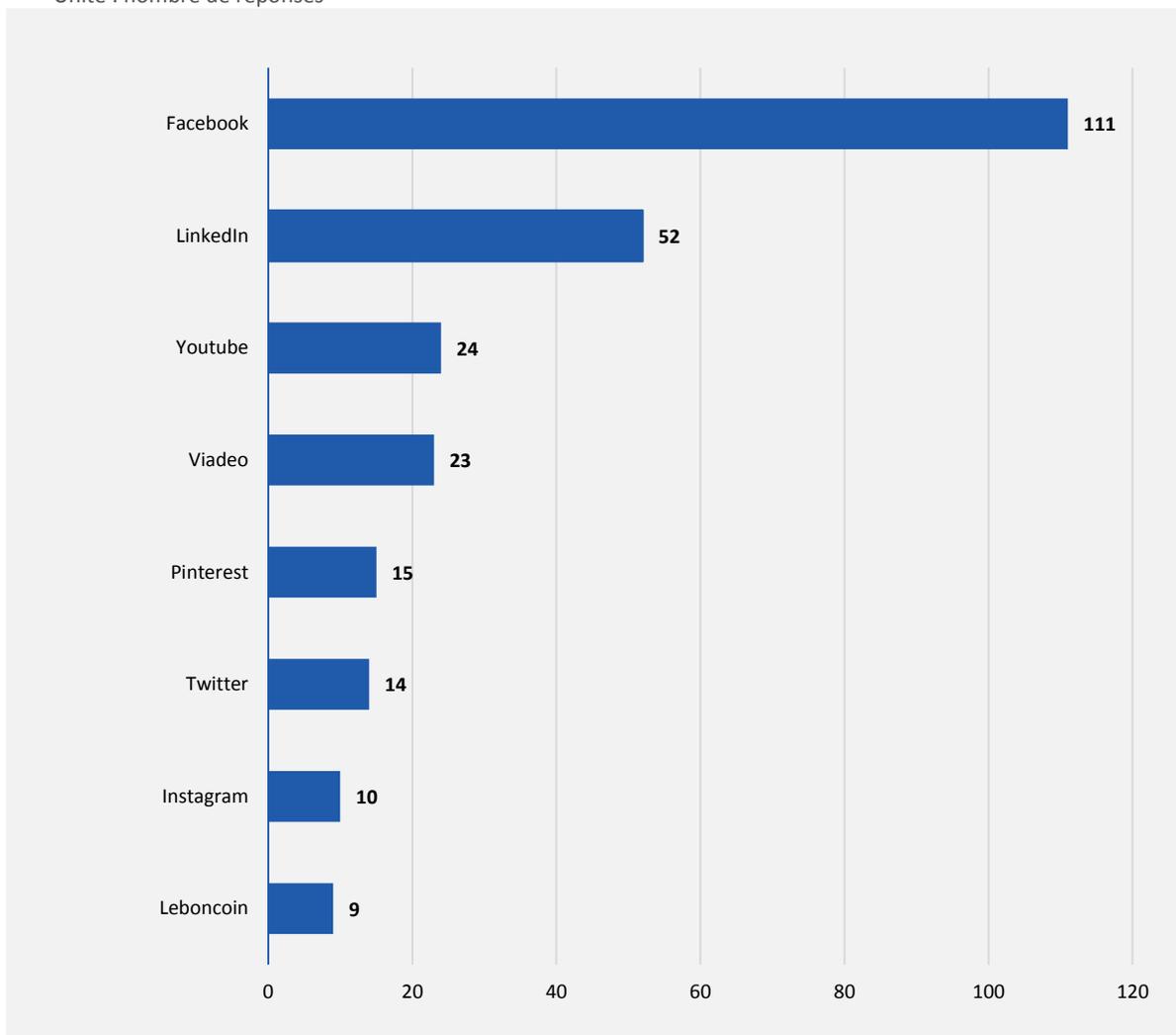
Unité : nombre de réponses



- 96% des ateliers présents sur les réseaux sociaux disposent d'un compte Facebook.
- Cette part tombe à 81% pour les acteurs uniquement présents dans la restauration.

■ **Sur quels réseaux sociaux votre atelier / entreprise est-t-il(elle) présent(e) ? (plusieurs réponses possibles)**

Unité : nombre de réponses

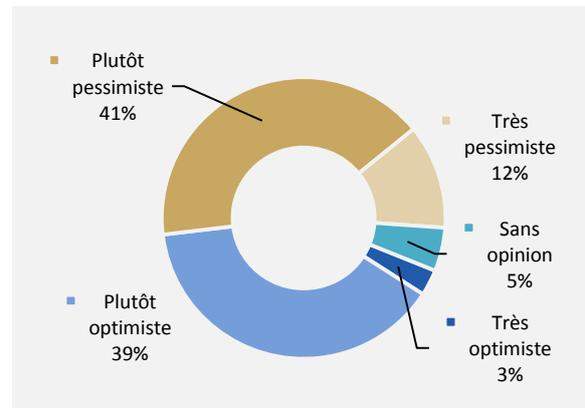
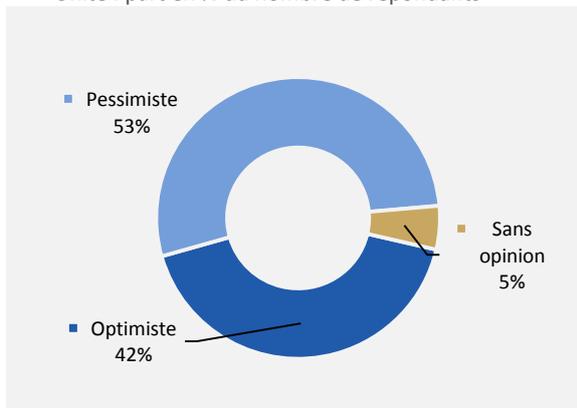


Données sur la base des répondants utilisant les réseaux sociaux comme moyen de communication

- 53% des répondants sont pessimistes quant à l'avenir de leur métier dans la restauration. Cette part monte à 64% pour les acteurs présents uniquement dans la restauration, contre 50% pour ceux qui interviennent à la fois dans la création et la restauration.
- La part des répondants étant très optimistes est relativement faible (3%).
- Les 35-49 ans font davantage preuve d'optimisme (50%), tandis que les plus de 50 ans sont particulièrement inquiets quant à l'avenir de leur métier (59%).
- L'optimisme prédomine chez les répondants dont le chiffre d'affaires (total ou dans la restauration) a progressé depuis 2009 et/ou progressera en 2015.
- L'inquiétude des acteurs quant à l'avenir augmente avec le poids du chiffre d'affaires réalisé sur les marchés publics (78% de pessimistes chez les acteurs réalisant plus de 75% de leur chiffre d'affaires sur les marchés publics, contre 47% pour ceux réalisant moins de 10% de leur chiffre d'affaires sur les marchés publics).

D'une manière générale, comment percevez-vous l'avenir de votre métier dans la restauration ? Etes-vous ?

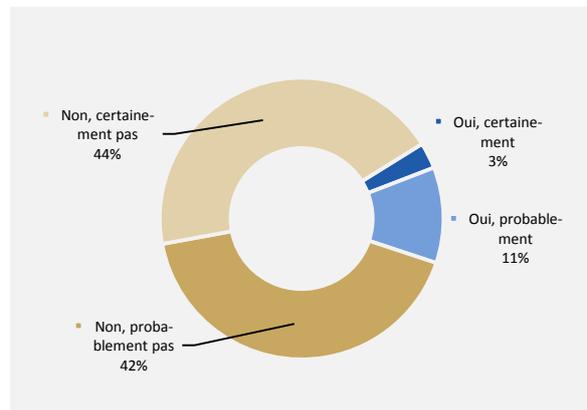
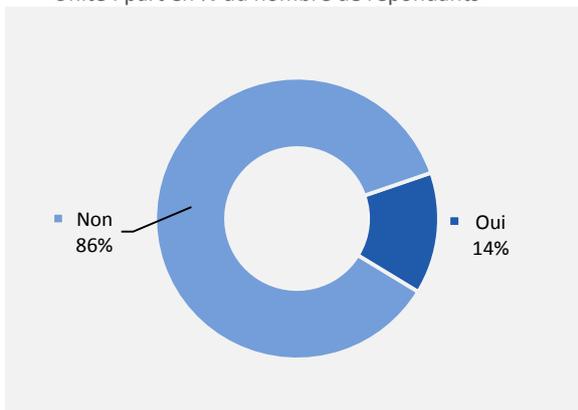
Unité : part en % du nombre de répondants



- Seulement 14% des répondants envisagent de recruter du personnel au cours des 12 prochains mois.
- Cette part tombe à 9% pour les ateliers présents uniquement dans la restauration (contre 15% pour ceux intervenant à la fois dans la création et la restauration) et à 4% pour les structures unipersonnelles (contre 34% pour les ateliers d'au moins 5 employés).
- Cette part monte à 23% pour les acteurs qui prévoient une hausse de leur chiffre d'affaires dans la restauration en 2015.
- Les hommes sont davantage enclins à recruter du personnel que les femmes (respectivement 17% et 9%).
- Des postes de CDI et d'apprentis sont principalement évoqués par les ateliers qui envisagent de recruter.

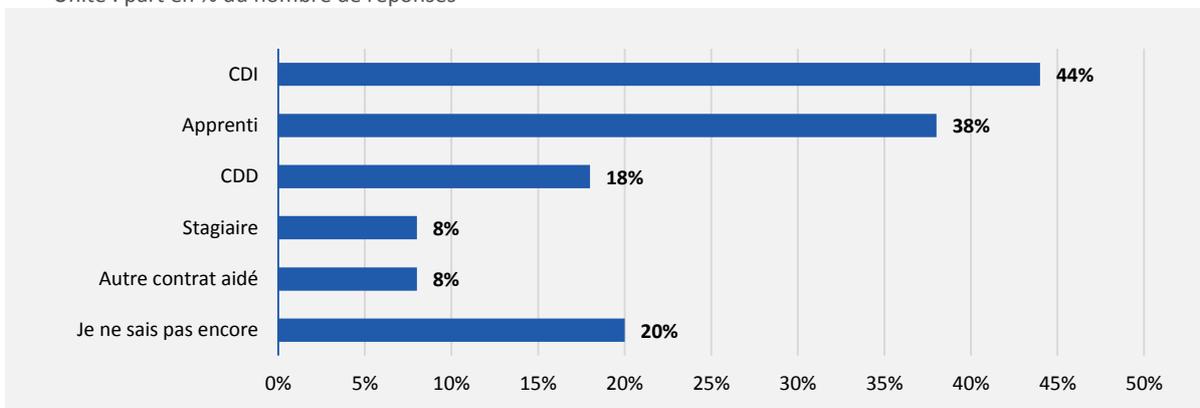
Avez-vous l'intention de recruter du personnel au cours des 12 prochains mois ?

Unité : part en % du nombre de répondants



Pour les acteurs qui envisagent de recruter, quel type de contrat envisagez-vous de proposer ? (plusieurs réponses possibles)

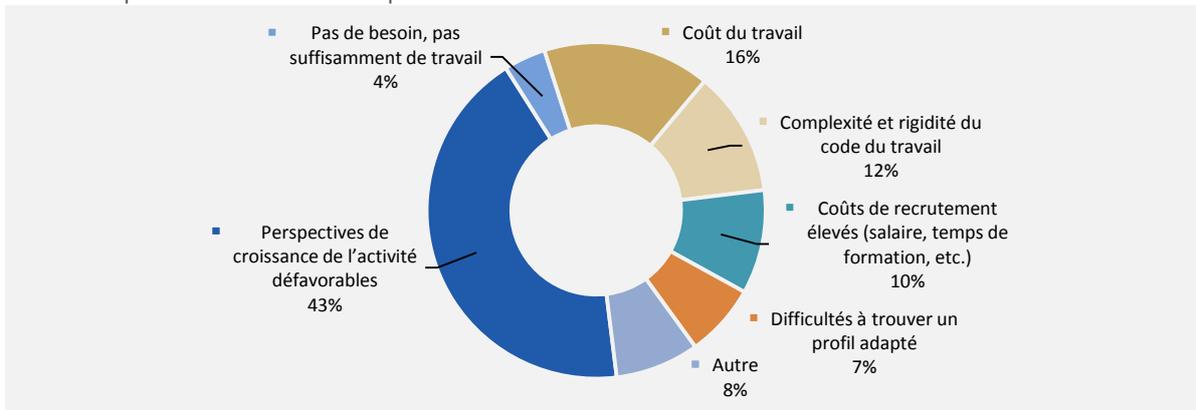
Unité : part en % du nombre de réponses



- Les perspectives de croissance défavorables de l'activité constituent le principal frein au recrutement de personnel, devant les problématiques de coût du travail et de complexité et rigidité du code du travail.
- Pour 22% des 25-34 ans, leur non intention de recruter s'explique principalement par des coûts de recrutement élevés (salaire, temps de formation, etc.), contre 8% pour les autres catégories d'âge.

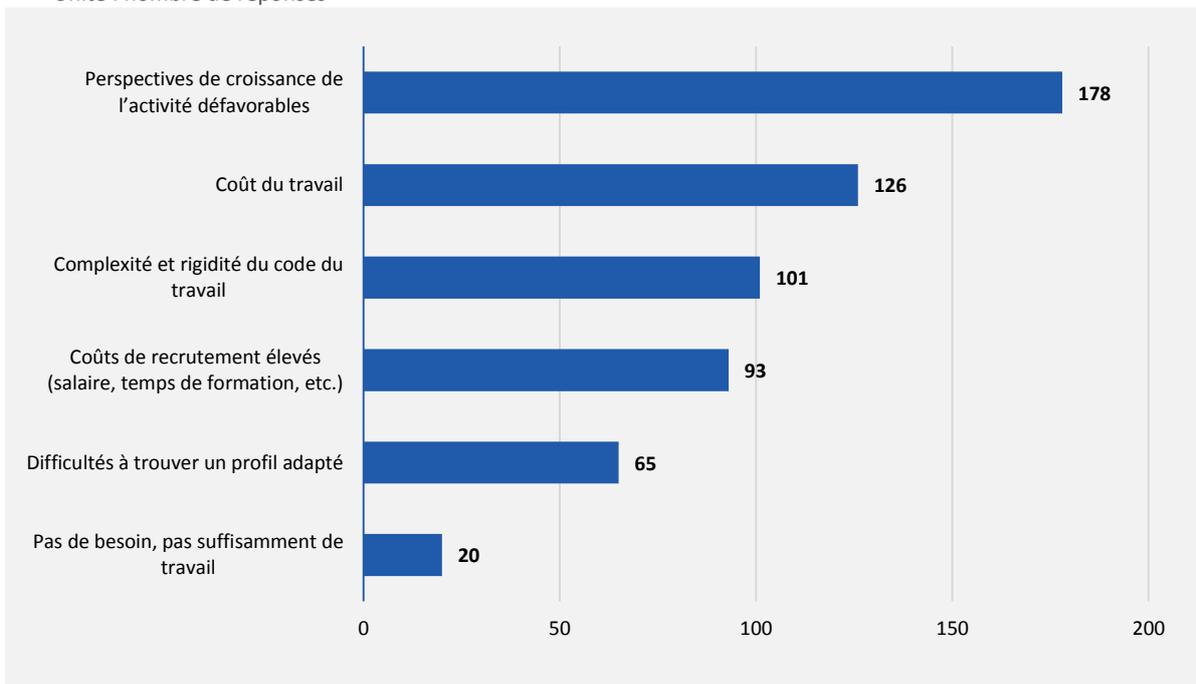
■ **Pour les acteurs qui n'envisagent pas de recruter, quelle est la principale raison pour laquelle vous n'avez pas l'intention de recruter du personnel ?**

Unité : part en % du nombre de répondants



■ **Pour les acteurs qui n'envisagent pas de recruter, pour quelle raison n'avez-vous pas l'intention de recruter du personnel ? (plusieurs réponses possibles)**

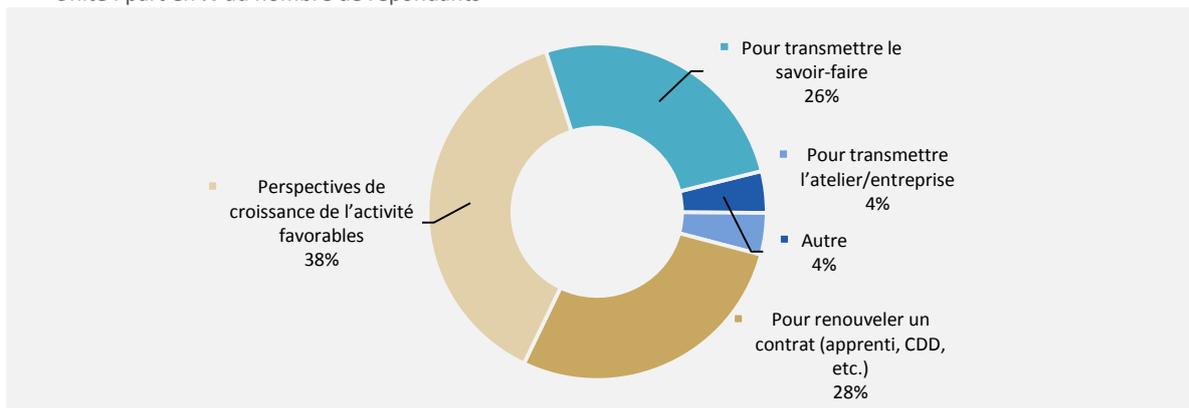
Unité : nombre de réponses



- Les perspectives de croissance favorables de l'activité constituent le principal moteur au recrutement de personnel, devant les critères de renouvellement de contrat et de transmission du savoir-faire.

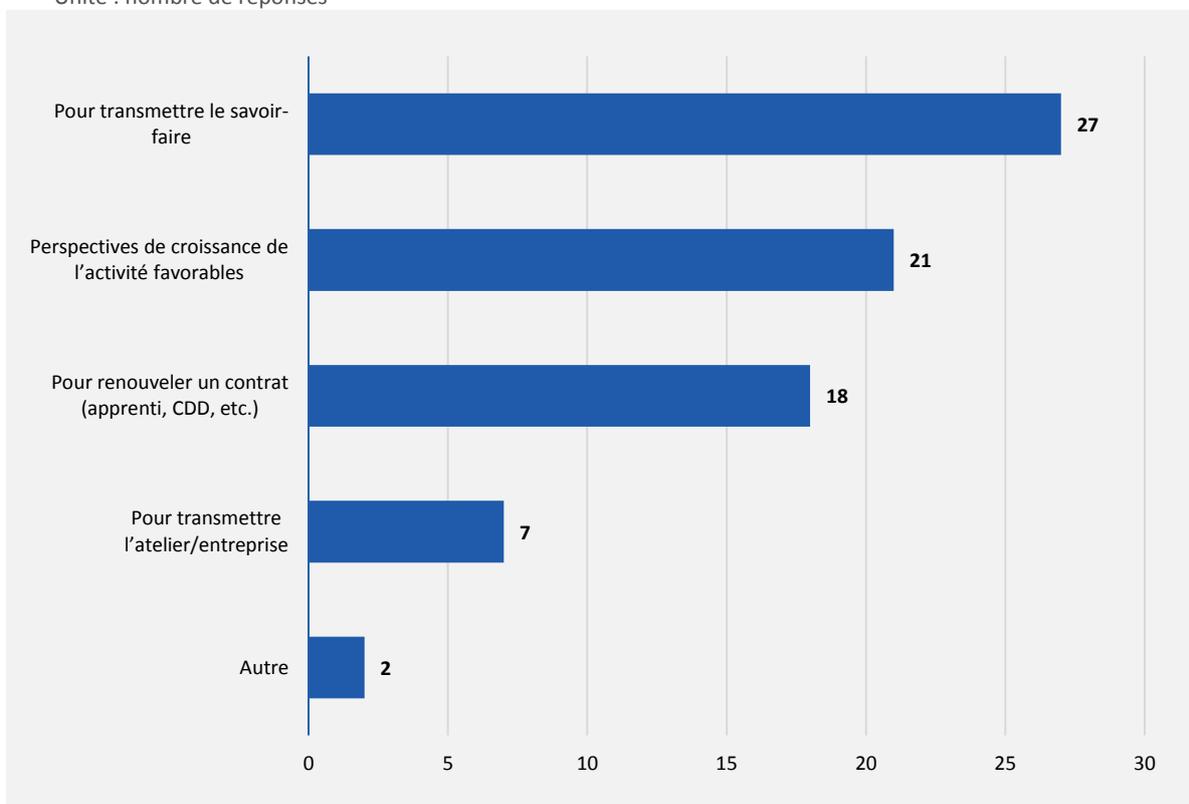
■ **Pour les acteurs qui envisagent de recruter, quelle est la principale raison pour laquelle vous avez l'intention de recruter du personnel ?**

Unité : part en % du nombre de répondants



■ **Pour les acteurs qui envisagent de recruter, pour quelle raison avez-vous l'intention de recruter du personnel ? (plusieurs réponses possibles)**

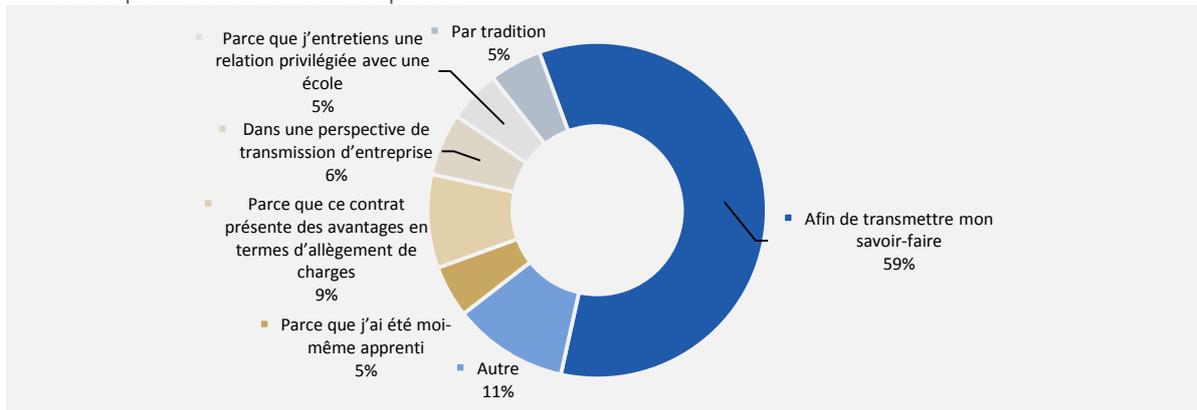
Unité : nombre de réponses



- Pour 59% des répondants, la transmission du savoir-faire constitue la principale raison pouvant les amener à recruter un apprenti. Cet argument est cité par 70% des ateliers.
- Cette part tombe à 46% pour les ateliers de plus de 5 employés.

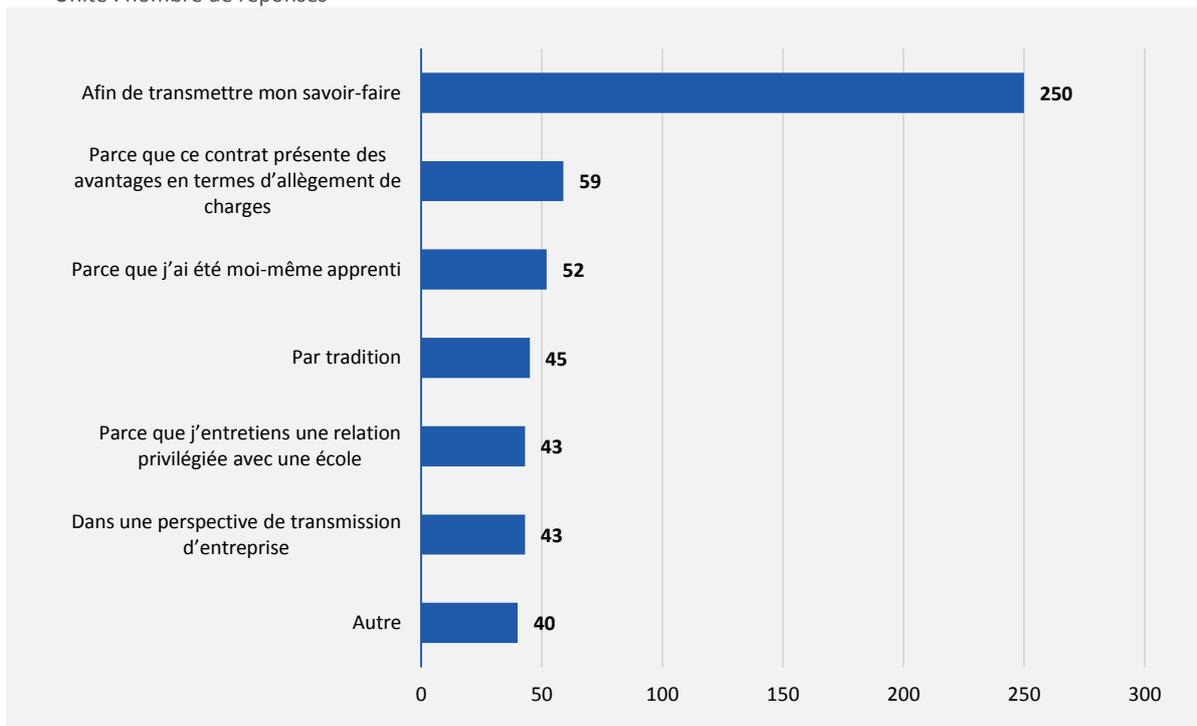
■ **Pour tous les acteurs, quelles que soient leurs intentions en termes de recrutement, quelle est la principale raison pour laquelle vous pourriez être amené(e) à recruter un apprenti ?**

Unité : part en % du nombre de répondants



■ **Pour tous les acteurs, quelles que soient leurs intentions en termes de recrutement, pour quelle raison pourriez-vous être amené(e) à recruter un apprenti ? (plusieurs réponses possibles)**

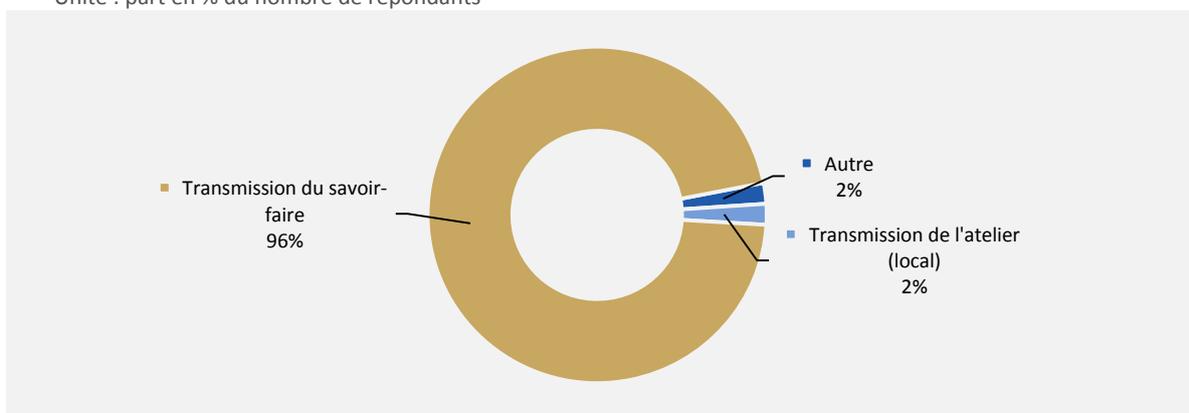
Unité : nombre de réponses



- Pour la quasi-totalité des répondants (96%), le terme « transmission » évoque principalement la transmission du savoir-faire.
- Cette part tombe à 92% pour les acteurs présents uniquement dans la restauration (contre 97% pour ceux intervenant à la fois dans la création et la restauration).

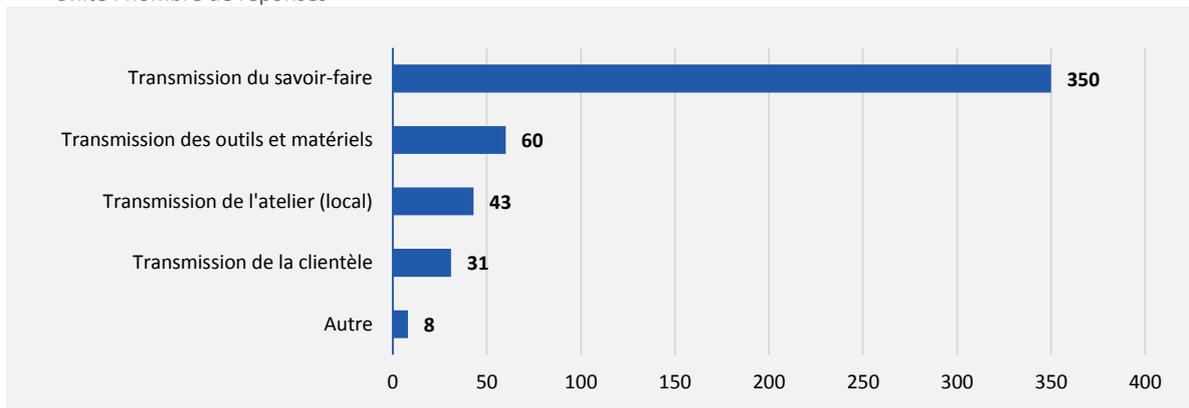
■ Qu'est-ce qu'évoque pour vous principalement le terme « transmission » ?

Unité : part en % du nombre de répondants



■ Qu'est-ce qu'évoque pour vous le terme « transmission » ? (plusieurs réponses possibles)

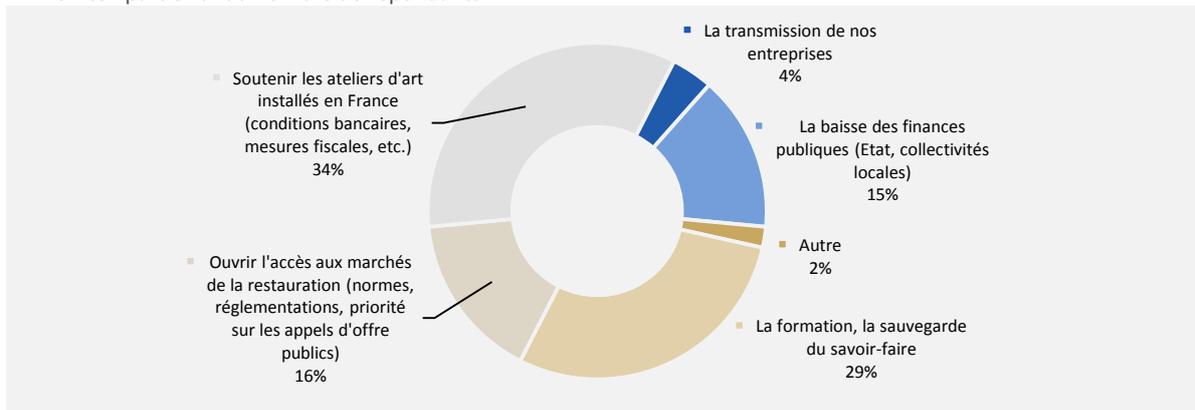
Unité : nombre de réponses



- Près des deux tiers des acteurs ont mentionné le besoin de soutenir les ateliers d'art installés en France comme un enjeu pour le secteur de la restauration. Pour 34% des répondants, ce critère constitue le principal enjeu.
- Pour 41% des structures unipersonnelles, le soutien des ateliers d'art constitue le principal enjeu du secteur de la restauration, contre 19% pour les ateliers de plus de 5 employés. Pour ces derniers l'attention est davantage portée sur la formation et la sauvegarde du savoir-faire (36%).
- Pour environ le quart des répondants intervenant uniquement dans la restauration, la baisse des finances publiques apparaît comme le principal enjeu pour le secteur de la restauration.
- La transmission des entreprises est un enjeu davantage mis en avant par les plus de 50 ans (28%, contre 8% pour les 25-34 ans).

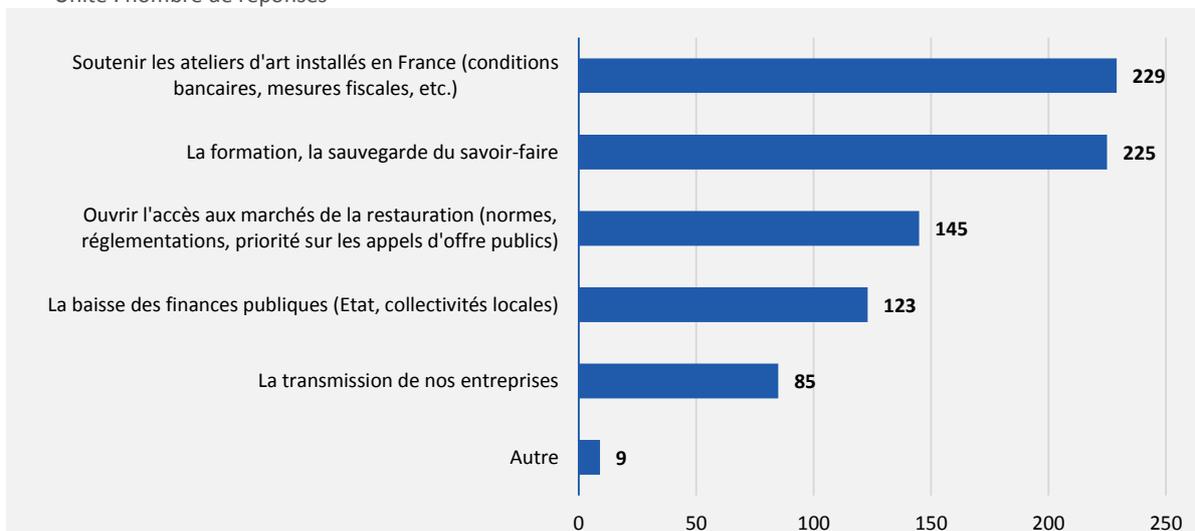
■ Quel est, selon vous, le principal enjeu pour le secteur de la restauration du patrimoine ?

Unité : part en % du nombre de répondants



■ Quels sont, selon vous, les enjeux pour le secteur de la restauration du patrimoine ? (plusieurs réponses possibles)

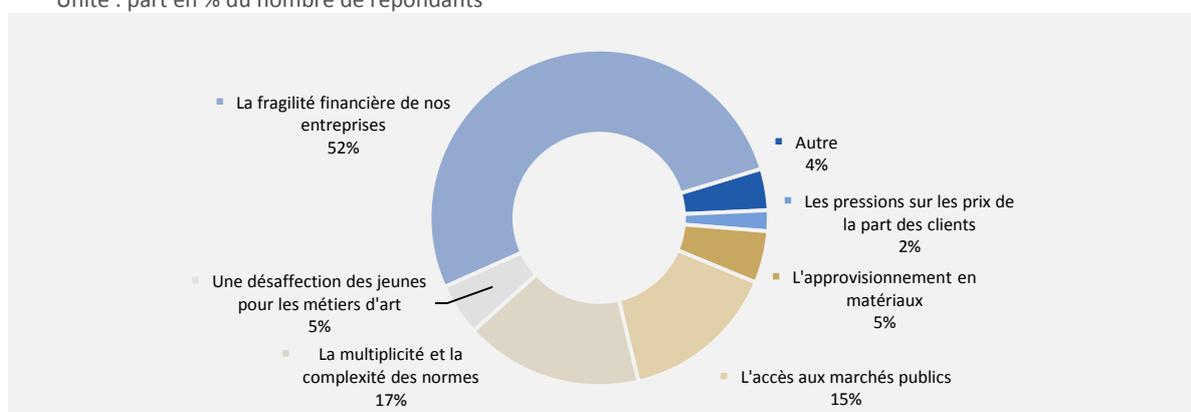
Unité : nombre de réponses



- Pour 52% des répondants, la fragilité financière des entreprises apparaît comme la principale menace pour le secteur de la restauration, devant la multiplicité et la complexité des normes.
- Cette part monte à 62% pour les ateliers intervenant uniquement dans la restauration (contre 48% pour ceux présents à la fois dans la création et la restauration), à 61% pour les femmes (contre 46% pour les hommes) et à 65% pour les 25-34 ans (contre 45% pour les plus de 50 ans).
- Pour 30% des ateliers de plus de 5 employés, la multiplicité et la complexité des normes constituent la principale menace du secteur de la restauration, contre 17% pour l'ensemble des répondants.

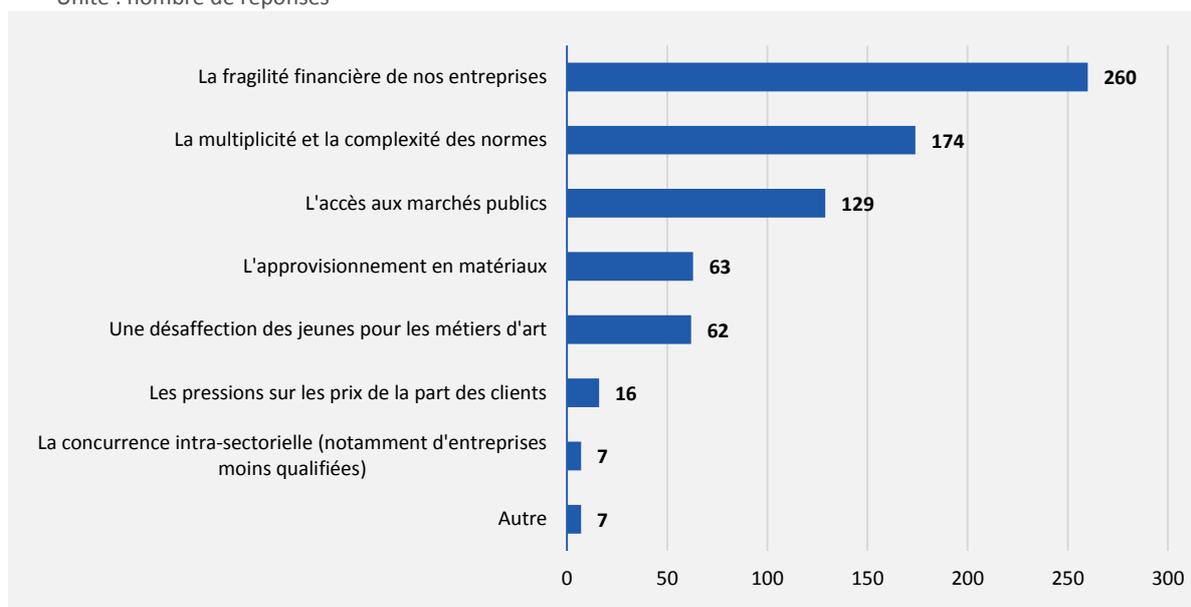
■ Quelle est, selon vous, la principale menace pour le secteur de la restauration du patrimoine ?

Unité : part en % du nombre de répondants



■ Quelles sont, selon vous, les menaces pour le secteur de la restauration du patrimoine ? (plusieurs réponses possibles)

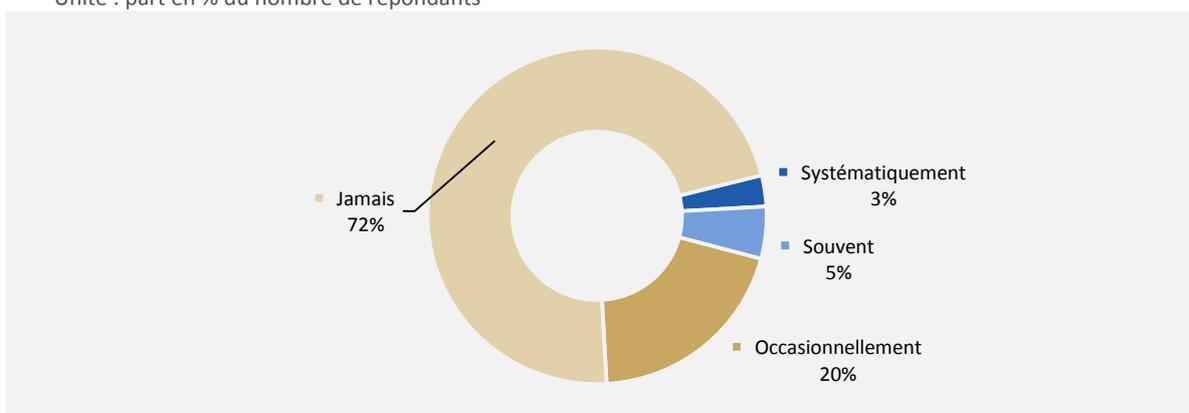
Unité : nombre de réponses



- 72% des répondants n'ont jamais utilisé d'outils informatiques 3D. Cette part monte à 81% pour la population féminine, contre 67% pour les hommes.
- Il n'y a pas de discrimination par l'âge, les populations âgées sont aussi bien représentées que les jeunes.
- 45% des ébénistes et 50% des tailleurs de pierre (appareilleurs schisteurs) ont recours à des outils informatiques 3D.
- 81% des structures unipersonnelles n'utilisent jamais d'outils informatiques 3D, contre 43% pour les ateliers de plus de 5 employés.
- Une faible part des répondants perçoit l'impression 3D comme une menace (2%), tandis que près d'un tiers d'entre eux la voit comme une opportunité.

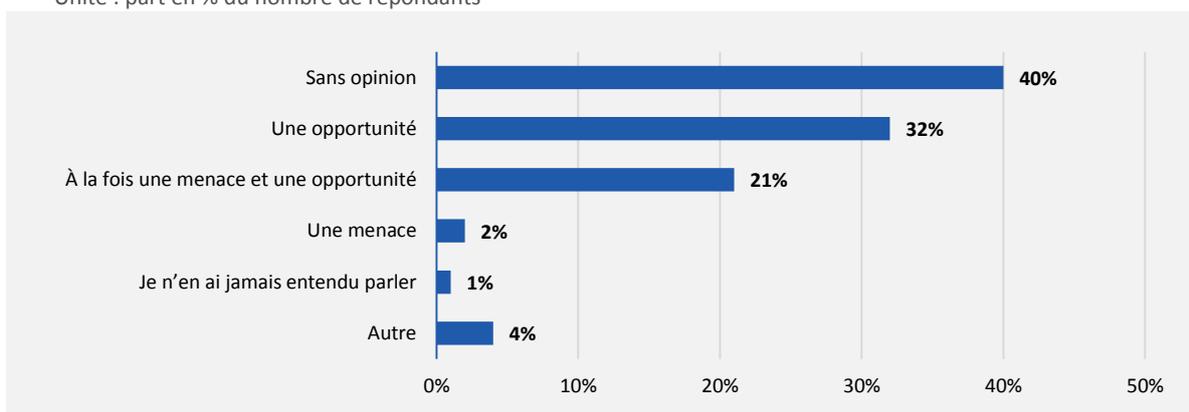
■ Vous arrive-t-il d'utiliser des outils informatiques en 3D ?

Unité : part en % du nombre de répondants



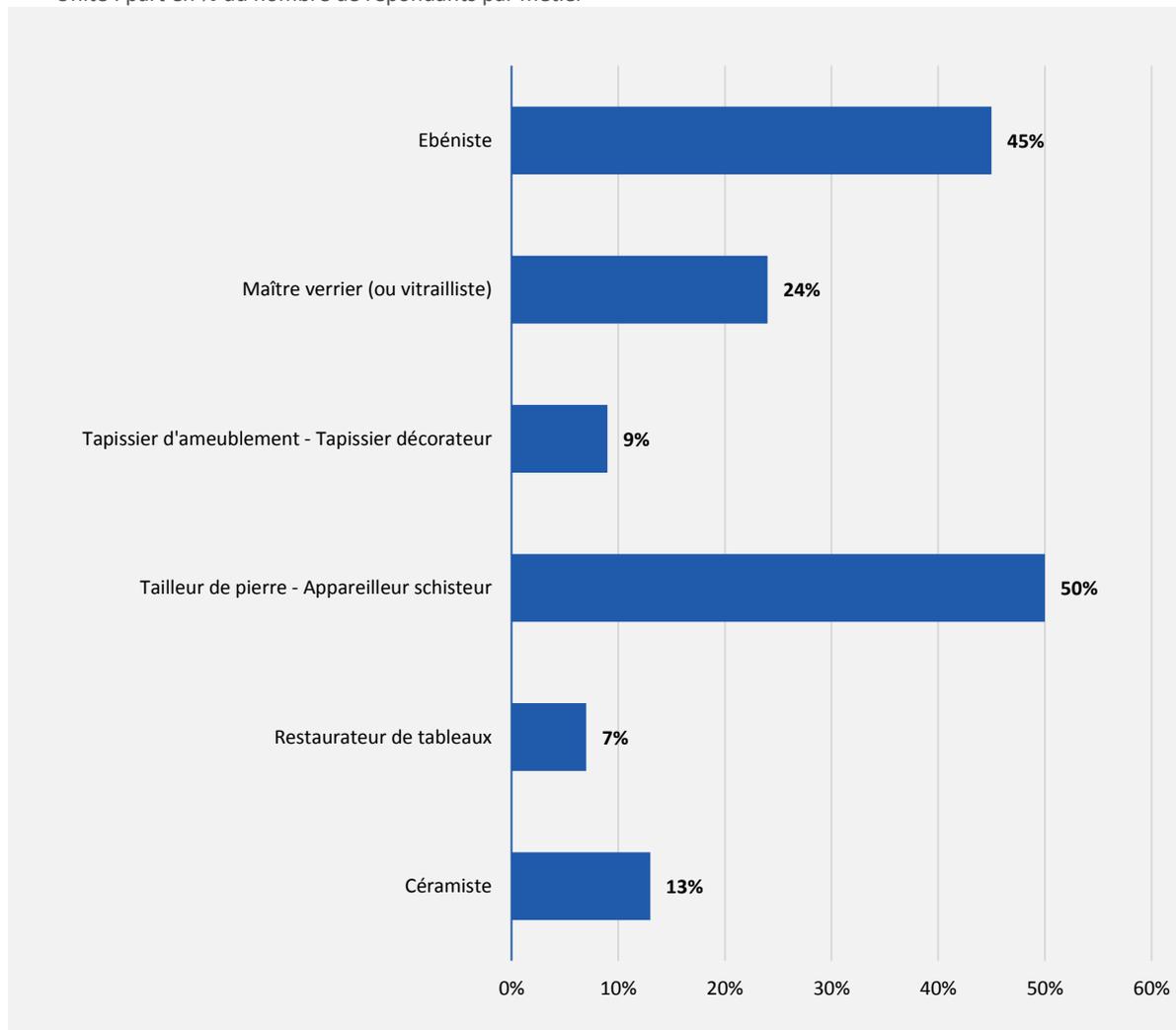
■ Considérez-vous l'impression 3D comme... ?

Unité : part en % du nombre de répondants



■ Parmi les principaux métiers recensés dans l'enquête, quelle est la part des acteurs utilisant des outils informatiques en 3D ?

Unité : part en % du nombre de répondants par métier



LES VERBATIMS

Entretien n°1	64
Entretien n°2	65
Entretien n°3	66
Entretien n°4	67
Entretien n°5	68
Entretien n°6	70
Entretien n°7	71
Entretien n°8	73
Entretien n°9	74
Entretien n°10	75

Les réactions aux résultats

- Historiquement, les acteurs présents uniquement dans la restauration répondent peu aux enquêtes.
- Les femmes opèrent davantage dans le secteur du « petit » patrimoine non bâti.
- La profession se caractérise par un renouvellement générationnel.
- Les adhérents à la FFCR disposent tous d'un diplôme bac +5 et sont essentiellement des femmes.
- On assiste à une faillite de l'apprentissage en France. La formation se fait davantage au sein même des ateliers par des pairs.
- Les architectes et les maîtres d'œuvre captent les marchés publics, raison pour laquelle ils apparaissent comme les principaux donneurs d'ordre des professionnels de la restauration.
- La réglementation interdit les délais de paiement à 60 ou 90 jours.
- Les professionnels des métiers d'art « s'auto-censurent » en ne démarchant pas les banques pour un prêt, sachant qu'elles ne leur accorderont pas de crédit.
- L'activité de restauration correspond à une économie de la demande : lorsque les individus ont un besoin de restauration, ils font la démarche de rechercher un professionnel.
- Les personnes âgées passent beaucoup de temps sur leur travail mais ne facturent pas forcément la totalité du temps passé, contrairement aux jeunes qui facturent l'intégralité du temps passé.

Les préconisations

- Réduire la taille des lots sur les marchés publics afin de faciliter leur accès aux petites structures.

Les éléments clefs à retenir de l'enquête

- Problèmes liés à l'apprentissage.
- Marchés publics (réduction du volume d'activité, longueur des délais de paiement).
- Renouvellement générationnel.

Les mots et phrases clefs

- Economie de la demande.

Les réactions aux résultats

- Le marché de la restauration étant peu rémunérateur, il est logique que les ateliers réalisent une partie de leur activité dans la création.
- Certains acteurs pourraient réaliser une plus grande part de leur activité sur le segment de la restauration, mais les débouchés sont de plus en plus limités.
- Les métiers du bois et du verre sont mieux représentés par des organisations plus « fortes ».
- Paradoxalement, certains marchés publics prestigieux sont confiés à des entreprises qui ne disposent pas forcément des compétences en interne.
- Les titres et labels apportent une vraie crédibilité aux ateliers, notamment pour l'attribution des marchés publics qui se concentrent de plus en plus sur un échantillon d'entreprises.
- L'insécurité du travail explique en partie les réticences au recrutement. D'autant que les démarches administratives et financières qui y sont associées sont lourdes.
- Les efforts de revalorisation des métiers d'art impactent les nouvelles générations, ce qui explique les nombreuses créations d'entreprises depuis le début des années 2000.
- Beaucoup d'acteurs arrivent sur le tard, une tendance caractérisée par le fait que 56% des répondants ont plus de 50 ans, alors que seulement 21% des répondants exercent leur métier depuis plus de 30 ans.
- Le faible développement de l'apprentissage peut s'expliquer en partie par l'absence de centres de formation d'apprentis dédiés aux métiers d'art.
- La profession regroupe des métiers et des compétences très pointus qu'il faut mettre en avant à l'international. D'autant plus que l'accueil, la reconnaissance et l'admiration pour le savoir-faire français sont très développés à l'étranger. Par ailleurs, il y a la possibilité de réaliser des marges plus élevées, ou tout du moins plus justes.
- Beaucoup de petites structures n'ont pas le temps ni les ressources nécessaires pour accéder à un marché de restauration sans passer par un donneur d'ordre.

Les préconisations

- Organiser une cérémonie télévisée des meilleurs ouvriers de France pour l'artisanat d'art, afin de valoriser la profession.
- Nécessité de bâtir un réseau autour d'une structure professionnelle qui mettrait en avant les métiers d'art.
- Alléger les contraintes administratives pour les petites structures souhaitant accéder à des marchés publics.
- Proposer un crédit d'impôt pour les clients qui ont recours aux métiers d'art (défiscalisation afin de dynamiser l'accès aux métiers d'art).

Les éléments clefs à retenir de l'enquête

- Problèmes d'accès aux marchés publics qui sont en déclin. Un barrage est fait à un très grand nombre de structures qui souhaitent y accéder.

Les mots et phrases clefs

- Les marchés sont souvent remportés par les moins-disants.
- Il faut valoriser les métiers d'art et l'intelligence de la main.

Les réactions aux résultats

- Les entreprises qui ont un haut niveau d'expertise sont davantage spécialisées dans la restauration.
- Les femmes sont probablement davantage présentes dans le domaine du patrimoine mobilier.
- La passion est présente chez les artisans et les clients. C'est indispensable que ces derniers aient une certaine passion pour leur patrimoine afin qu'ils aient envie de le préserver et de le restaurer.
- Les entreprises comptant un nombre important d'employés sont davantage présentes sur le domaine du patrimoine bâti.
- Le taux d'adhésion à un syndicat ou une organisation professionnelle est relativement faible. Ce constat est contradictoire avec le fait qu'il s'agit d'une économie de la demande. Or, ces organismes ne défendent pas forcément très bien les métiers d'art. Ces derniers représentent 3% de l'artisanat, ce qui en fait une profession marginalisée.
- Les deux priorités pour le secteur concernent la promotion de la profession et la transmission du savoir-faire et des entreprises. Or, cela est difficile étant donné l'absence de centres de formation pour certains métiers.
- Un important travail doit être fait au niveau des collectivités et des régions, or ces dernières sont de plus en plus compressées financièrement.
- Le secteur de la restauration est un marché de proximité qui ne se porte pas forcément très bien, raison pour laquelle les ateliers d'art se tournent vers la création.
- En raison notamment de manque de temps, les ateliers ne disposent pas de sites internet actualisés (la plupart sont des sites vitrines) et ne peuvent participer aux réunions proposées par les syndicats et les organisations professionnelles.
- Les donneurs d'ordre ne connaissent pas toujours les savoir-faire existant sur leur territoire. La profession est victime d'un manque de rayonnement.
- Il existe de plus en plus de petites entreprises qui tirent les prix vers le bas. Dans cette guerre des prix, les acteurs les plus anciens sont les plus « usés », d'où leur pessimisme ambiant.
- La restauration est une économie de main-d'œuvre où il y a peu de valeur ajoutée technologique, et par conséquent des difficultés à dégager des marges.

Les préconisations

- Organiser des événements majeurs dédiés aux métiers d'art.
- Mettre en avant le champ culturel de la profession. Ce qui est produit est indispensable pour le pays et il faut que les collectivités mettent en avant le caractère fondamental du patrimoine.
- Sans le soutien de l'Etat, la France ne sera pas capable d'exporter son savoir-faire.

Les éléments clefs à retenir de l'enquête

- La profession est en attente de soutien.

Les mots et phrases clefs

- Course à l'échalote sur les marchés publics.
- Le secteur du patrimoine est un écosystème où tout est rabaissé. Il y a un gros travail à faire pour sensibiliser tous les partenaires au patrimoine.
- Les Américains ont le gaz de schiste, nous on a le patrimoine !

Les réactions aux résultats

- Les entreprises bénéficiant du titre Entreprise Partenaire des Compagnons du Devoir ont pour obligation de proposer un contrat d'apprentissage ou en professionnalisation.
- Beaucoup de structures créées ces dernières années sont gérées par des personnes qui se sont d'abord fait la main au sein d'ateliers existants avant d'ouvrir leur propre structure.
- Pour être reconnu par ses pairs en tant que professionnel des métiers d'art, il faut plusieurs années de maîtrise.
- Pour vivre du métier de la restauration, il faut un minimum d'investissement, à savoir pas moins de 40 heures de travail par semaine.
- Au cours des dernières années, les marchés publics de restauration se raréfient.
- Concernant la justesse du prix facturé par rapport aux coûts de production, tout dépend combien le professionnel considère qu'il doit être payé, en lien notamment avec son niveau de formation.
- Le développement sur les marchés étrangers nécessite beaucoup de temps et d'investissement, pour un retour qui n'est pas forcément immédiat.
- De nombreuses sociétés opérant sur les marchés publics réalisent un travail de mauvaise qualité, sans respecter les règles de l'art, sous couvert d'architectes qui ont pignon sur rue.
- Le bouche à oreille est très important dans le secteur, que ce soit lors de salons ou de chantiers.
- Le recrutement d'un apprenti représente un coût important pour les ateliers d'art (700 euros par mois). De plus, il s'agit d'un risque dans le sens où les jeunes apprentis n'ont, pour la plupart, jamais touché un outil de leur vie. Toutefois, les professionnels doivent faire l'effort de former les jeunes et de transmettre leur savoir-faire.
- Les professionnels de la restauration sont très souvent complimentés par les hommes et femmes politiques quant au travail qu'ils réalisent. Néanmoins, aucune aide ne leur est accordée afin de soutenir leur activité.
- La multiplicité et la complexité des normes constituent un véritable handicap pour la profession. Les dossiers d'appel d'offre sont très longs et compliqués à remplir, d'autant que les ateliers d'art sont pour la plupart des structures unipersonnelles, sans employés dédiés à cette tâche.

Les éléments clefs à retenir de l'enquête

- L'environnement des entreprises est particulièrement défavorable : charges trop lourdes, complexité administrative.
- La formation ne devrait pas représenter un coût pour les entreprises.

Les mots et phrases clefs

- L'Education nationale est payée pour transmettre le savoir, mais pas les ateliers d'art.
- Si un apprenti n'avait aucun coût financier pour les ateliers, tout le monde en prendrait un.

Les réactions aux résultats

- La frontière entre la restauration et la réparation est parfois floue.
- La reconversion vers la restauration concerne notamment des personnes dont le niveau culturel et social est assez élevé. Celles-ci recherchent une satisfaction personnelle.
- La part des femmes dans la formation initiale n'est pas aussi élevée qu'en reconversion.
- Le label Qualibat n'est pas vraiment un gage de savoir-faire, mais plutôt un engagement en matière de respect des normes.
- La clientèle est assez sensible aux titres et labels car elle a besoin d'être rassurée.
- Pour certains métiers, tels que la pierre, la présence de structures unipersonnelles est plus limitée (en raison notamment de besoins de main-d'œuvre pour l'utilisation des machines).
- La transmission est menacée pour plusieurs raisons : les métiers d'art ne sont pas si attractifs, l'Education nationale ne met pas en valeur la profession, la période n'est pas vraiment faste, il y a d'importants problèmes de charges sociales et de coûts, de nombreux ateliers ne sont pas aux normes (locaux, machines, etc.).
- Le recrutement d'un apprenti pose une contrainte importante pour les petites structures, à savoir l'impossibilité de le laisser travailler seul et de faire autre chose pendant ce temps.
- Les multiples créations récentes d'ateliers peuvent s'expliquer par le fait que de nombreuses personnes ne trouvant pas d'emploi se sont mises à leur compte. Si le développement du tissu économique constitue un élément positif pour la profession, cette tendance traduit néanmoins l'absence de débouchés dans les structures existantes. Ce qui pose un problème en termes de formation, puisque ces nouvelles structures sont tenues par des personnes qui manquent d'expérience.
- Quel est le cœur du métier ? Puisque la profession perd du savoir-faire ancestral mais elle acquiert de nouvelles techniques.
- Il est important d'adhérer à des syndicats ou des associations professionnelles, car il est difficile pour les petites structures du secteur de lutter toutes seules. Il faut de l'ouverture et du contact social.
- Concernant la justesse du prix facturé, la question se pose davantage sur le long terme. Outre le besoin de gagner un salaire décent, il faut pouvoir dégager de l'argent pour investir, assurer la pérennité des ateliers, payer les coûts annexes (téléphone, électricité, remplacement des machines, etc.).
- Certains confrères sont exclus des marchés publics en raison de la complexité des dossiers.
- La complexité des normes privilégie les grandes entreprises.
- Les jeunes générations sont davantage enclines à travailler en équipe. Même si dans la plupart des cas il s'agit de métiers individuels, il est indispensable de s'ouvrir.
- La nécessité d'avoir un site internet est bien entrée dans les mœurs, quel que soit l'âge des acteurs. Toutefois, beaucoup de portails ne « vivent pas », ce qui donne une image peu dynamique de la profession.
- Les outils 3D peuvent être utiles pour certains ateliers d'art (par exemple dans l'architecture ou la création), principalement pour recréer des pièces qui n'existent plus.

Les préconisations

- Il faut mettre en commun les moyens et les compétences des entreprises, même si c'est de manière temporaire.

Les éléments clefs à retenir de l'enquête

- Le maintien du savoir-faire technique, patrimonial et culturel est primordial, sans quoi la France s'expose à une perte irréversible qui la fragilisera. S'il manque un maillon spécifique, c'est l'ensemble de la filière qui sera en difficulté.

- La fragilité financière des entreprises ne permet pas aux professionnels de vivre décemment.

Les mots et phrases clefs

- La survie des entreprises doit passer par un redimensionnement des structures, car il y a une taille minimale de survie.

- L'avenir de la profession passe par une réflexion autour de l'individualisme des acteurs.

- Il y a une vraie méconnaissance du grand public pour les métiers d'art, que ce soit dans la création ou dans la restauration.

Les réactions aux résultats

- Manque de visibilité de la profession en termes d'activité, mais également de volonté politique de la restauration.
- Aucune démarche commerciale de la part des ateliers, d'où l'importance de certains labels comme Entreprise du Patrimoine Vivant (qui est gratuit !).
- Etonnement sur le fait que « seulement » 50% des répondants se plaignent du niveau de leurs prix.

Les préconisations

- L'avenir n'est-il pas de faire travailler les gens ensemble ? De créer du lien pour sauvegarder le savoir-faire ?

Les éléments clefs à retenir de l'enquête

- Donner du sens à ces métiers d'exception, car il y a un problème de reconnaissance.

Les mots et phrases clefs

- Population hétérogène et diversité des métiers mais valeurs communes.

Les réactions aux résultats

- Pour les ateliers présents à la fois dans la création et la restauration, il s'agit davantage de création « contemporaine ».
- Certains ateliers servent de faire-valoir dans le cadre d'appels d'offre sur les marchés publics. Le prix est le principal argument retenu pour ce type de marché. Le savoir-faire devrait primer et le travail être payé à sa juste valeur.
- Le statut d'auto-entreprise devrait disparaître à terme, il est utilisé principalement par les nouveaux arrivants.
- Jusqu'en 1990, la formation par les pairs était très répandue et la question de la transmission du savoir-faire ne se posait pas vraiment.
- La féminisation de la profession, notamment pour des questions de reconversion, peut s'expliquer par leur volonté d'exercer une activité authentique. Elles veulent devenir « elles-mêmes » en faisant quelque chose de leur main.
- Les femmes interviennent davantage dans la restauration, activité qui nécessite de la finesse et pour laquelle la question de la pénibilité du travail ne se pose pas vraiment.
- Les professions liées au bâti ne sont pas forcément bien représentées via cette enquête.
- Il existe un problème de valorisation de la formation qui n'est plus adaptée à l'activité.
- Dans le cas de la FFCR, qui est composée de bac +5, les employés sont davantage des managers établissant des rapports, mais qui ne travaillent pas sur le terrain.
- L'apprentissage est insuffisant, ce qui pose un problème de transmission.
- Les ateliers déclarant un chiffre d'affaires inférieur à 20 000 euros peuvent correspondre à des auto-entreprises, à des personnes en reconversion, ou à des femmes dont le mari dispose d'un revenu important.
- Les ateliers d'art sont confrontés au problème de la raréfaction des fournisseurs, sans qui ils ne peuvent pas travailler.
- La lenteur des paiements dans le cadre de marchés publics nécessite un minimum de trésorerie pour les ateliers d'art, ce qui est problématique pour les petites structures.
- L'envie de transmettre le savoir-faire est bien présente, mais les freins au recrutement sont trop importants.
- Les jeunes ont davantage la volonté de travailler en réseau, notamment au sein de coopératives ou de pôles de compétences.
- Le choix des métiers d'art est également un choix de vie, qui peut se traduire par un refus de la mondialisation et du capitalisme, et une volonté de produire ou restaurer par plaisir.
- L'appauvrissement culturel de la France suit l'appauvrissement des métiers d'art. Une tendance symbolisée, entre autres, par la vulgarisation des travaux manuels dans les médias (émissions TV de décoration, tutoriels fournis par les grandes surfaces de bricolage, etc.).
- Les modes de vie actuels ne favorisent pas les métiers d'art et la France bascule vers le système américain où il n'existe aucun intérêt pour le patrimoine. D'une part, la construction de nouveaux bâtiments préfabriqués est privilégiée à la restauration de vieilles bâtisses. D'autre part, la petite taille des logements ne permet pas la conservation du patrimoine et de pièces anciennes.
- La profession n'est finalement pas si pessimiste que ça (en sachant que l'environnement personnel a un impact sur la perception de l'avenir).

Les préconisations

- Faire en sorte que les résultats de l'enquête puissent servir concrètement les ateliers : pistes de réflexion, outil de communication.

Les éléments clefs à retenir de l'enquête

- La formation (qu'il faut soutenir et renforcer) et la visibilité des ateliers en termes d'activité sont les deux principaux éléments clefs.

Les mots et phrases clefs

- La notion de patrimoine est en train de se perdre.

- La profession ne se vit pas comme un collectif. Il y a bien une unité, mais elle ne se retrouve pas au sein d'une représentation unique. Il est difficile de regrouper des métiers et des sensibilités qui ne sont pas unifiables.

- Peu importe l'argent que tu gagnes, ce qui compte c'est le plaisir de faire son travail et d'être reconnu pour ce travail.

Les réactions aux résultats

- La clientèle des ateliers d'art est vieillissante et les jeunes sont moins sensibles à l'art. Par conséquent, le business sera de moins en moins important dans les années à venir. Il est donc important de diversifier son activité, par exemple dans le bâti, sur les marchés publics ou à l'étranger.
- Les professionnels des métiers d'art ne travaillent pas pour l'argent.
- Malgré des contraintes importantes, il est important de recruter des apprentis pour transmettre le savoir-faire.
- Plusieurs ateliers récents ont certainement été créés par des personnes ne trouvant pas de débouchés au sein des entreprises existantes. Il est probable que le taux de survie soit limité pour ces ateliers ouverts de manière prématurée, sans formation et savoir-faire approfondis.
- Les auto-entrepreneurs bénéficient d'une position confortable s'ils exercent une activité annexe. Dans le cas contraire, il est particulièrement compliqué de vivre sous ce statut.
- Les formations sont inadaptées à l'activité concrète réalisée en entreprise. La problématique du temps passé sur un projet et des délais de réalisation à respecter ne sont pas suffisamment mis en avant dans le cadre des formations.
- Malgré des garanties importantes, il est extrêmement compliqué d'obtenir un crédit bancaire. Les banques craignent que les projets des ateliers d'art ne fonctionnent pas. Il est possible de recourir au crowdfunding, en particulier pour aider les jeunes dans leurs projets.
- Les contrats remportés à l'étranger sont sujets à moins de négociations tarifaires de la part des clients.
- La multiplicité et la complexité des normes constituent une contrainte majeure pour les ateliers d'art.

Les préconisations

- Il faut accentuer la communication autour des métiers d'art, qui ne sont pas assez valorisés. Un important travail de sensibilisation doit notamment être fait auprès de la clientèle, afin qu'elle connaisse la complexité du travail réalisé, les règles d'art à respecter, etc.

Les éléments clefs à retenir de l'enquête

- L'enquête reprend les principaux éléments de l'environnement de la profession.
- Il est important de transmettre le savoir-faire, notamment sur l'utilisation des machines spécifiques et rares, afin que certaines compétences ne disparaissent pas.

Les mots et phrases clefs

- Les ateliers d'art qui travaillent depuis de nombreuses années sont usés par le métier et les contraintes qui pèsent sur leur activité.

Les réactions aux résultats

- De nombreux ateliers d'art ne font pas forcément de la création pure, mais plutôt du « bricolage ».
- La passion anime la majorité des professionnels des métiers d'art.
- Les structures de grande taille interviennent davantage dans le bâti.
- Le secteur est porteur, valorisant et médiatisé (par exemple les Journées du Patrimoine), ce qui explique les récentes créations d'ateliers.
- Dans le bâti, les femmes interviennent davantage dans le pilotage de projets et de chantiers.
- Le problème de la transmission se pose notamment lorsque des investisseurs (parfois des fonds de pensions) ou des grands groupes du BTP et du luxe reprennent des ateliers d'art composés de tailleurs de pierre, brodeurs, plumassiers (c'est notamment le cas pour des professionnels partant à la retraite). La logique du métier et les intentions sont souvent différentes de celles des professionnels des métiers d'art. Cette tendance se traduit par une perte de diversité de l'activité, car les nouveaux acquéreurs exigent souvent un profil précis de produits. A noter que ces investisseurs risquent de déchanter eu égard aux rémunérations peu élevées dans les métiers d'art.
- L'internationalisation de l'activité peut constituer une voie pour compenser la baisse de la demande publique.
- Les petites structures intervenant dans la restauration-conservation ont des coûts moins importants que les ateliers qui opèrent dans la restauration lourde (chantiers qui nécessitent des frais de déplacements, de payer des nuits d'hôtel, etc.).
- Les problèmes d'approvisionnement en matériaux s'expliquent notamment par les difficultés économiques des fournisseurs, qui sont parfois contraints de mettre la clef sous la porte. Les ateliers peuvent être amenés à s'approvisionner à l'étranger.
- Le bouche à oreille est notamment privilégié pour des questions de coûts. C'est forcément moins cher que de participer à un salon ou de faire de la publicité.
- Emerveillement des visiteurs lors des salons quant au travail des professionnels des métiers d'art, mais dans les faits la clientèle est limitée (principalement des personnes aisées).

Les mots et phrases clefs

- Il n'y a que par la qualité que la profession s'en sortira. Or, il y a beaucoup d'appelés mais peu d'élus.
- Réalité économique où tout le monde n'achète pas ce qu'il admire.

Les réactions aux résultats

- Les dossiers sur les marchés publics sont extrêmement complexes et chronophages. Parfois, le temps passé à constituer un dossier est supérieur à celui consacré au travail. De plus, la moindre erreur d'inattention dans le remplissage d'un dossier est éliminatoire.
- La complexité des marchés publics en France et en Espagne tranche avec la rapidité des dossiers en Allemagne.
- Le coût d'intervention pour les appels d'offre publics est trop important comparativement à la taille des marchés proposés.
- Le business est de plus en plus limité. Par pudeur, peu d'acteurs admettent qu'ils n'ont effectivement pas beaucoup d'activité.
- L'âge avancé d'une partie des patrons d'entreprise et le manque de travail ne permettent pas d'accueillir des apprentis au sein des ateliers.
- La transmission peut se faire de façon verbale, manuelle, écrite (par le biais d'ouvrages dédiés à un métier d'art) ou encore via internet.
- Certains jeunes qui disposent de bonnes compétences n'ont pas le courage de reprendre des ateliers car ils ont peur du risque et n'ont pas envie de contracter des prêts bancaires pour se lancer. Il manque une formation économique de base au sein des écoles pour apprendre aux étudiants qu'investir nécessite de s'endetter.
- Plus que la crise, c'est la psychose de la crise qui fait que les clients potentiels sont extrêmement prudents dans leurs dépenses, même dans les pays riches.

Les éléments clefs à retenir de l'enquête

- Simplifier la bureaucratie et l'accès aux marchés publics.

Les mots et phrases clefs

- Celui qui meurt sans avoir transmis meurt en voleur (M. Germond).
- Contrairement à la fonction publique, l'absentéisme n'existe pas dans les métiers d'art.

LES ANNEXES

5.1. LES METIERS D'ART	77
Les domaines d'activité et métiers associés	77
5.2. LE QUESTIONNAIRE	82
La liste des questions	82

■ La liste des domaines d'activité et métiers associés

Domaines	Métiers	
Art floral	Fabricant de compositions florales	
	Fabricant de fleurs artificielles - Parurier floral	
Arts du spectacle	Costumier	
	Décorateur de théâtre	
	Perruquier-posticheur	
Arts et traditions populaires	Canneur-rempailleur	
	Cirier	
	Charron	
	Fabricant et restaurateur de coiffes	
	Fabricant et restaurateur de manèges	
	Forgeron	
	Pareur	
	Pelletier	
	Poêlier	
	Tanneur - Mégissier	
	Tanneur - Parcheminier	
	Tanneur - Peaussier	
	Arts graphiques	Calligraphe
		Dominotier - Marbreur sur papier à la main
Doreur sur cuir		
Doreur sur tranche		
Enlumineur		
Fabricant de papier		
Fabricant de papier peint		
Graphiste		
Graphiste - Infographiste		
Graphiste - Maquettiste		
Graveur et fondeur de caractères		
Imagier au pochoir		
Imprimeur en héliogravure - Imprimeur d'estampe		
Imprimeur en lithographie		
Imprimeur en sérigraphie		
Imprimeur en taille-douce		
Imprimeur en typographie		
Photographe de mode		
Photographe illustrateur		
Relieur		
Relieur - Restaurateur de reliures		
Restaurateur de dessins et estampes		
Restaurateur de papier		
Restaurateur de tableaux		

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

Domaines	Métiers
Arts mécaniques, jeux et jouets	Fabricant et restaurateur d'automates
	Fabricant et restaurateur de jeux et jouets
	Fabricant et restaurateur de maquettes
	Fabricant et restaurateur de soldats de plomb
	Fabricant et restaurateur d'objets miniatures
	Marionnettiste
	Modéliste
Bijouterie, joaillerie, orfèvrerie et horlogerie	Batteur d'or (tireur d'or)
	Bijoutier - En métaux précieux
	Bijoutier - Fantaisie
	Chaînist
	Décorateur sur métaux précieux - Ciseleur
	Décorateur sur métaux précieux - Doreur sur métal
	Décorateur sur métaux précieux - Emailleur sur cadrans
	Décorateur sur métaux précieux - Graveur
	Décorateur sur métaux précieux - Héraldiste
	Diamantaire
	Fabricant et restaurateur d'horloges, carillons, pendules, aiguilles, balanciers
	Glypticien
	Gnomoniste
	Joaillier
	Lapidaire
	Médailleur
	Orfèvre
	Orfèvre - Pâtissier
	Polisseur
	Restaurateur de montres de collection
Sertisseur	
Bois	Décorateur sur bois - Doreur-ornemaniste
	Décorateur sur bois - Laqueur
	Décorateur sur bois - Peintre sur bois
	Ebéniste
	Ebéniste - Restaurateur de meubles
	Encadreur
	Menuisier en sièges
	Marqueteur
	Marqueteur - Marqueteur de pailles
	Pipier
	Rotinier
	Sculpteur sur bois - Sculpteur ornemaniste
	Sculpteur sur bois - Sculpteur statuaire
	Tourneur sur bois
	Vannier
	Vernisseur finisseur - Vernisseur au tampon

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

Domaines	Métiers
Cuir	Bottier main
	Fourreur
	Gainier
	Gantier
	Maroquinier
	Sellier
	Sculpteur sur cuir
	Taxidermiste
Décoration (tous matériaux)	Décorateur étalagiste
	Mosaïste
	Peintre en décor
	Staffeur-stucateur - Gypcier
Facture instrumentale	Archetier
	Fabricant et restaurateur d'anches
	Facteur et restaurateur d'accordéons
	Facteur et restaurateur de clavecins et épinettes
	Facteur et restaurateur de harpes
	Facteur et restaurateur de percussions
	Facteur et restaurateur de pianos
	Facteur et restaurateur d'instruments à corde anciens
	Facteur et restaurateur d'instruments à vent en bois
	Facteur et restaurateur d'instruments à vent en métal (cuivre, argent, or...)
	Facteur et restaurateur d'instruments de musique mécanique
	Facteur et restaurateur d'instruments traditionnels
	Facteur et restaurateur d'orgues
	Luthier
Luthier en guitare	
Luminaire	Fabricant et restaurateur d'abat-jour
	Fabricant et restaurateur de lustres et luminaires
Métal	Armurier
	Bronzier
	Carrossier
	Coutelier
	Décorateur sur métal - Ciseleur
	Décorateur sur métal - Damasquiner
	Décorateur sur métal - Doreur
	Décorateur sur métal - Argenteur
	Décorateur sur métal - Emailleur
	Décorateur sur métal - Graveur
	Dinandier
	Ferronnier
	Fondeur
	Fondeur - Campanologue
	Fondeur - Fondeur de cloches et sonnailles
	Médailleur
	Potier d'étain
	Sculpteur sur métal - Sculpteur ornemaniste
	Sculpteur sur métal - Sculpteur statuaire

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

Domaines	Métiers
Métiers liés à l'architecture	Ardoisier
	Briquetier
	Chaumier
	Couvreur : fabricant et restaurateur de toitures spéciales - Couvreur ornemaniste
	Couvreur ornemaniste
	Escaliéteur
	Fabricant de girouettes et d'éléments de faîtage
	Fabricant et restaurateur de charpentes
	Fabricant et restaurateur de charpentes - Charpentier de marine
	Fabricant et restaurateur de dallages
	Fabricant et restaurateur de toitures
	Lauzier
	Maçon
	Maître étrier
	Menuisier
	Métallier-serrurier
	Parqueteur
	Paveur-dalleur
Tuilier	
Mode	Fabricant d'accessoires de mode - Chapelier
	Fabricant d'accessoires de mode - Corsetier
	Fabricant d'accessoires de mode - Eventailliste
	Fabricant d'accessoires de mode - Formier
	Fabricant d'accessoires de mode - Modiste
	Fabricant d'accessoires de mode - Plumassier
	Modéliste
	Tailleur-couturier
Pierre	Fontainier
	Graveur sur pierre
	Marbrier
	Marqueteur de pierres dures
	Sculpteur sur pierre - Sculpteur ornemaniste
	Sculpteur sur pierre - Sculpteur statuaire
	Tailleur de pierre - Appareilleur schisteux
	Tourneur sur pierre
Tabletterie	Bimbelotier
	Boutonnier
	Brossier
	Cornier
	Ecailliste
	Fabricant de cannes
	Graveur sur ivoire et autres matériaux d'origine animale
	Ivoirier
	Lunetier
	Nacrier
	Tabletlier

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

Domaines	Métiers
Terre	Céramiste
	Céramiste - Modeleur-mouleur
	Céramiste - Restaurateur de faïence et de porcelaine
	Décorateur céramique - Emailleur
	Décorateur céramique - Peintre fileur-doreur
	Décorateur céramique - Peintre sur faïence
	Décorateur céramique - Peintre sur porcelaine
	Pipier de terre cuite
	Santonnier
	Tourneur céramique - Potier de grès
	Tourneur céramique - Potier de porcelaine
	Tourneur céramique - Potier de terre cuite
	Tourneur céramique - Potier raku
	Textile
Dentellier	
Ennoblisser textile - Moireur	
Fabricant de tapis	
Fabricant de tapis - Rentrayer (restaurateur de tapis et tapisseries)	
Fabricant d'objets décoratifs en tissus (patchworks, tissus appliqués, coussins, drapeaux...)	
Lissier	
Passementier	
Peintre décorateur sur tissu	
Restaurateur de textiles	
Tapissier d'ameublement - Tapissier décorateur	
Tisserand	
Veloutier	
Verre	
	Décorateur sur verre - Graveur
	Décorateur sur verre - Tailleur
	Flaconneur
	Maître verrier (ou vitrailliste)
	Maître verrier (ou vitrailliste) - Restaurateur de vitraux
	Miroitier d'art
	Verrier - Bombeur de verre
	Verrier - Fileur de verre
	Verrier - Restaurateur d'objets en verre ou en cristal
	Verrier - Verrier à la main
	Verrier - Verrier au chalumeau

À tous

Q1. Quelle est l'activité de votre atelier/entreprise ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Uniquement de la création
Uniquement de la restauration
À la fois de la création et de la restauration

RQ : si réponse « Uniquement de la création », fin du questionnaire, qui ne concerne que le domaine de la restauration du patrimoine bâti et non bâti.

À tous

Q2. Quel est votre domaine d'activité ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Art floral
Arts du spectacle
Arts et traditions populaires
Arts graphiques
Arts mécaniques, jeux et jouets
Bijouterie, joaillerie, orfèvrerie et horlogerie
Bois
Cuir
Décoration tous matériaux
Facture instrumentale
Luminaire
Métal
Métiers liés à l'architecture
Mode
Pierre
Tabletterie
Terre
Textile
Verre
Autre

À tous

Q3. Merci de sélectionner parmi la liste suivante le métier que vous exercez.

RQ : selon la réponse précédente, soumettre la liste des métiers.

Sauf mention contraire, la suite du questionnaire est centrée uniquement sur vos activités de restauration du patrimoine bâti et non bâti et ne traitera plus du domaine de la création.

À tous

Q4. Pour quelle(s) raison(s) avez-vous choisi ce métier ?

PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES

Par tradition familiale
Par passion
Par reconversion
Par démarche artistique et créative
Par attrait pour un matériau
Autre, précisez

Si plusieurs réponses citées en Q4 – reprendre les réponses citées en Q4

Q5. Et plus précisément, quelle est la principale raison pour laquelle vous avez choisi ce métier ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Par tradition familiale
Par passion
Par reconversion
Par démarche artistique et créative
Par attrait pour un matériau
Autre, précisez

À tous

Q6. Qu'est-ce qu'évoque pour vous le terme « transmission » ?

PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES

Transmission du savoir-faire
Transmission de la clientèle
Transmission de l'atelier (local)
Transmission des outils et matériels
Autre, précisez

Si plusieurs réponses citées en Q6 – reprendre les réponses citées en Q6

Q7. Et plus précisément, qu'évoque pour vous principalement le terme « transmission » ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Transmission du savoir-faire
Transmission de la clientèle
Transmission de l'atelier (local)
Transmission des outils et matériels
Autre, précisez

À tous

Q8. D'une manière générale, comment percevez-vous l'avenir de votre métier dans la restauration ? Êtes-vous ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Très optimiste
Plutôt optimiste
Plutôt pessimiste
Très pessimiste
Sans opinion

À tous

Q9. Votre atelier/entreprise dispose-t-il(elle) de titre(s) ou de label(s) ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Oui
Non

Si Q9=1 alors poser

Q10. De quel(s) titre(s)/label(s) disposez-vous ?

PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES

Meilleur Ouvrier de France
Maître d'Art
Entreprise du Patrimoine Vivant
Compagnon
Maître Artisan
Maître Artisan en Métiers d'Art
Entreprise Partenaire des Compagnons du Devoir
Autre, précisez

Si Q9=1 alors poser

Q11. Diriez-vous que ce(s) titre(s)/label(s) a(ont) un impact positif sur votre volume d'activité ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

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

À tous

Q12. Quels sont, selon vous, les enjeux pour le secteur de la restauration du patrimoine ?

PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES

La formation, la sauvegarde du savoir-faire
La transmission de nos entreprises
Ouvrir l'accès aux marchés de la restauration (normes, réglementations, priorité sur les appels d'offre publics)
Soutenir les ateliers d'art installés en France (conditions bancaires, mesures fiscales, etc.)
La baisse des finances publiques (Etat, collectivités locales)
Autre, précisez

Si plusieurs réponses citées en Q12 – reprendre les réponses citées en Q12

Q13. Et plus précisément, quel est, selon vous, le principal enjeu pour le secteur de la restauration du patrimoine ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

La formation, la sauvegarde du savoir-faire
La transmission de nos entreprises
Ouvrir l'accès aux marchés de la restauration (normes, réglementations, priorité sur les appels d'offre publics)
Soutenir les ateliers d'art installés en France (conditions bancaires, mesures fiscales, etc.)
La baisse des finances publiques (Etat, collectivités locales)
Autre, précisez

À tous

Q14. Quelles sont, selon vous, les menaces pour le secteur de la restauration du patrimoine ?

PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES

Une désaffection des jeunes pour les métiers d'art
La fragilité financière de nos entreprises
La multiplicité et la complexité des normes
L'accès aux marchés publics
L'approvisionnement en matériaux
Autre, précisez

Si plusieurs réponses citées en Q14 – reprendre les réponses citées en Q14

Q15. Et plus précisément, quelle est, selon vous, la principale menace pour le secteur de la restauration du patrimoine ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Une désaffection des jeunes pour les métiers d'art
La fragilité financière de nos entreprises
La multiplicité et la complexité des normes
L'accès aux marchés publics
L'approvisionnement en matériaux
Autre, précisez

À tous

Q16. Accepteriez-vous de communiquer votre chiffre d'affaires total (création, restauration, formation, expertise, etc.) en 2014 ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Oui
Non

Si Q16=1 alors poser

Q17. Quel est votre chiffre d'affaires total (création, restauration, formation, expertise, etc.) en 2014 ?

_____ euros

Si Q16=2 alors poser

Q18. Parmi les tranches suivantes, dans laquelle se situe votre chiffre d'affaires total (création, restauration, formation, expertise, etc.) en 2014 ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Moins de 20 000 euros
Entre 20 000 et 30 000 euros
Entre 31 000 et 50 000 euros
Entre 51 000 et 100 000 euros
Entre 101 000 et 250 000 euros
Entre 251 000 et 500 000 euros
Entre 501 000 et 750 000 euros
Entre 751 000 et 1 000 000 euros
Plus de 1 000 000 euros
Je ne souhaite pas répondre

À tous

Q19. Depuis 2009, diriez-vous que votre chiffre d'affaires total (création, restauration, formation, expertise, etc.) ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

A augmenté
A diminué
Est resté stable

À tous

Q20. Pour l'année 2015, pensez-vous que votre chiffre d'affaires total (création, restauration, formation, expertise, etc.)... ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

... Augmentera
... Diminuera
... Restera stable

Si Q1=3 alors poser

Q21. En 2014, quelle est la proportion de votre chiffre d'affaires total réalisée dans les activités de restauration ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Moins de 10%
Entre 10% et 25%
Entre 26% et 50%
Entre 51% et 75%
Plus de 75%
Je ne sais pas

Si Q1=3 alors poser

Q22. Depuis 2009, diriez-vous que votre chiffre d'affaires dans la restauration ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

A augmenté
A diminué
Est resté stable

Si Q1=3 alors poser

Q23. Pour l'année 2015, pensez-vous que votre chiffre d'affaires dans la restauration... ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

... Augmentera
... Diminuera
... Restera stable

À tous

Q24. En 2014, quelle est la proportion de votre chiffre d'affaires dans la restauration réalisée auprès d'une clientèle finale étrangère ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

0%
Entre 0% et 10%
Entre 11% et 25%
Entre 26% et 50%
Entre 51% et 75%
Plus de 75%
Je ne sais pas

À tous

Q25. En 2014, quelle est la proportion de votre chiffre d'affaires dans la restauration réalisée sur les marchés publics ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

0%
Entre 0% et 10%
Entre 11% et 25%
Entre 26% et 50%
Entre 51% et 75%
Plus de 75%
Je ne sais pas

Si Q25≠1 alors poser

Q26. Depuis 2009, diriez-vous que votre chiffre d'affaires dans la restauration réalisé sur les marchés publics... ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

...A augmenté
...A diminué
...Est resté stable

À tous

Q27. Passez-vous par un donneur d'ordre pour accéder à un marché de restauration du patrimoine ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Oui
Non

Si Q27=1 alors poser

Q28. Par quel(s) type(s) de donneur(s) d'ordre passez-vous pour accéder à un marché de restauration du patrimoine ?

PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES

Antiquaires
Architectes
Architectes d'intérieur
Conservateurs
Maîtres d'œuvre
Autre, précisez

Si Q27=1 alors poser

Q29. Pour quelle(s) raison(s) passez-vous par un donneur d'ordre pour accéder à un marché de restauration du patrimoine ?

PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES

Effectifs insuffisants
Absence de forces commerciales
Pas de certification requise
Pas de diplôme requis (INP, etc.)
Taille du marché trop importante par rapport à mes ressources financières, humaines, etc.
Autre, précisez

Si plusieurs réponses citées en Q29 – reprendre les réponses citées en Q29

Q30. Et plus précisément, quelle est la principale raison pour laquelle vous passez par un donneur d'ordre pour accéder à un marché de restauration du patrimoine ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Effectifs insuffisants
Absence de forces commerciales
Pas de certification requise
Pas de diplôme requis (INP, etc.)
Taille du marché trop importante par rapport à mes ressources financières, humaines, etc.
Autre, précisez

Si Q27=1 alors poser

Q31. En 2014, quelle est la proportion de votre chiffre d'affaires dans la restauration réalisée via un donneur d'ordre ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Moins de 10%
Entre 10% et 25%
Entre 26% et 50%
Entre 51% et 75%
Plus de 75%
Je ne sais pas

À tous

Q32. Comment êtes-vous entré(e) en contact avec vos clients ?

PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES

Ils m'ont appelé(e)
Je les ai démarchés
Je les ai rencontrés lors de salons professionnels ou grand public
J'ai été recommandé(e) par un tiers
Ils ont visité mon atelier/entreprise
Je les ai rencontrés dans le cadre de contrats de sous-traitance
J'ai répondu à un appel d'offre
Autre, précisez

Si plusieurs réponses citées en Q32– reprendre les réponses citées en Q32

Q33. Et plus précisément, quel est votre principal moyen utilisé pour entrer en contact avec vos clients ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Ils m'ont appelé(e)
Je les ai démarchés
Je les ai rencontrés lors de salons professionnels ou grand public
J'ai été recommandé(e) par un tiers
Ils ont visité mon atelier/entreprise
Je les ai rencontrés dans le cadre de contrats de sous-traitance
J'ai répondu à un appel d'offre
Autre, précisez

À tous

Q34. Quels supports de communication utilisez-vous ?

PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES

Site internet
Participation à des salons
Plaquette commerciale
Publicité
Réseaux sociaux
Autre, précisez

Si Q34=5 alors poser

Q35. Sur quels réseaux sociaux votre atelier/entreprise est-il(elle) présent(e) ?

PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES

Facebook
Twitter
LinkedIn
Viadeo
Instagram
Pinterest
Flickr
Youtube
Leboncoin
Autre, précisez

À tous

Q36. Est-ce que le prix que vous facturez actuellement dans votre activité de restauration couvre bien l'ensemble de vos coûts de production (salaires, matières premières, etc.) ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Oui
Non

Si Q36=2 alors poser

Q37. Dans quelle proportion devriez-vous relever vos prix pour qu'ils couvrent bien l'ensemble de vos coûts de production (salaires, matières premières, etc.) ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

De 0% à 10%
De 11% à 25%
De 26% à 50%
De 51% à 75%
De 76% à 100%
Plus de 100%

À tous

Q38. Quelle est l'évolution du niveau de prix facturé actuellement dans votre activité de restauration ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

En augmentation
En baisse
Stable

À tous

Q39. Quelles sont vos principales préoccupations concernant votre structure de coûts ?

PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES

Main-d'œuvre et charges sociales
Taxes et impôts
Approvisionnements
Bail des locaux
Outils et matériels
Energie (gaz, électricité, etc.)
Autre, précisez

Si plusieurs réponses citées en Q39 – reprendre les réponses citées en Q39

Q40. Et plus précisément, quelle est votre principale préoccupation concernant votre structure de coûts ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Main-d'œuvre et charges sociales
Taxes et impôts
Approvisionnements
Bail des locaux
Outils et matériels
Energie (gaz, électricité, etc.)
Autre, précisez

À tous

Q41. Avez-vous des problèmes d'approvisionnement en matériaux ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Systématiquement
Souvent
Occasionnellement
Jamais

Si Q41=1 ou 2 ou 3 alors poser

Q42. Quelles sont les raisons pour lesquelles vous avez des problèmes d’approvisionnement en matériaux ?

PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES

Contraintes liées à la réglementation
Conditions difficiles d’accès au marché (raréfaction de l’offre, disparition du fournisseur, etc.)
Prix trop élevés des matériaux
Quantité minimum d’achat trop importante
Autre, précisez

Si plusieurs réponses citées en Q42 – reprendre les réponses citées en Q42

Q43. Et plus précisément, quelle est la principale raison pour laquelle vous avez des problèmes d’approvisionnement en matériaux ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Contraintes liées à la réglementation
Conditions difficiles d’accès au marché (raréfaction de l’offre, disparition du fournisseur, etc.)
Prix trop élevés des matériaux
Quantité minimum d’achat trop importante
Autre, précisez

À tous

Q44. Quels sont les délais de paiement pratiqués par vos clients ?

PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES

Particuliers
Donneurs d’ordre
Marchés publics

Proposer pour chaque réponse 1, 2 ou 3 les propositions suivantes :

Comptant
30 jours
60 jours
90 jours

À tous

Q45. Avez-vous déjà eu recours au crédit bancaire ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Oui
Non

Si Q45=1 alors poser

Q46. Pour quelle raison avez-vous eu recours au crédit bancaire ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Financer la trésorerie uniquement (difficultés ponctuelles)
Financer les investissements uniquement
Financer la trésorerie et les investissements

Si Q46=2 ou 3 alors poser

Q47. Quel est l'objet des investissements financés par crédit bancaire ?

PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES

Rénovation ou agrandissement de local
Achat de matériel
Acquisition d'atelier/entreprise
Diversification de l'activité
Financement de stocks
Financement de l'immatériel (numérique, développement commercial, participation à des salons, etc.)
Autre, précisez

Si Q45=2 alors poser

Q48. Pour quelle raison n'avez-vous pas eu recours au crédit bancaire ?

PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES

Pas de besoin de financement
Refus des banques et des établissements financiers
Autre, précisez

À tous

Q49. Y compris vous-même, quel est le nombre de personnes employées au sein de votre atelier/entreprise ?

_____ personnes

Si Q49>1 alors poser

Q50. Quelle est la répartition des effectifs ?

PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES

Salariés, précisez le nombre
Stagiaires, précisez le nombre
Apprentis, précisez le nombre
Autres contrats aidés, précisez le nombre

À tous

Q51. Avez-vous l'intention de recruter du personnel au cours des 12 prochains mois ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Oui, certainement
Oui, probablement
Non, probablement pas
Non, certainement pas

Si Q51=3 ou 4 alors poser

Q52. Pour quelle(s) raison(s) n'avez-vous pas l'intention de recruter du personnel ?

PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES

Perspectives de croissance de l'activité défavorables
Difficultés à trouver un profil adapté
Coûts de recrutement élevés (salaire, temps de formation, etc.)
Coût du travail
Complexité et rigidité du code du travail
Autre, précisez

Si plusieurs réponses citées en Q52 – reprendre les réponses citées en Q52

Q53. Et plus précisément, quelle est la principale raison pour laquelle vous n'avez pas l'intention de recruter du personnel ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Perspectives de croissance de l'activité défavorables
Difficultés à trouver un profil adapté
Coûts de recrutement élevés (salaire, temps de formation, etc.)
Coût du travail
Complexité et rigidité du code du travail
Autre, précisez

Si Q51=1 ou 2 alors poser

Q54. Pour quelle(s) raison(s) avez-vous l'intention de recruter du personnel ?

PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES

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

Si plusieurs réponses citées en Q54 – reprendre les réponses citées en Q54

Q55. Et plus précisément, quelle est la principale raison pour laquelle vous avez l'intention de recruter du personnel ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

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

Si Q51=1 ou 2 alors poser

Q56. Quel(s) type(s) de contrat(s) envisagez-vous de proposer ?

PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES

Apprenti
CDD
CDI
Stagiaire
Autre contrat aidé
Je ne sais pas encore

Si Q56=1 alors poser

Q57. Pour quelle(s) raison(s) envisagez-vous de recruter un apprenti ?

PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES

Afin de transmettre mon savoir-faire
Parce que j'ai été moi-même apprenti
Parce que ce contrat présente des avantages en termes d'allègement de charges
Parce que j'entretiens une relation privilégiée avec une école
Par tradition
Dans une perspective de transmission d'entreprise
Autre, précisez

Si plusieurs réponses citées en Q57 – reprendre les réponses citées en Q57

Q58. Et plus précisément, quelle est la principale raison pour laquelle vous envisagez de recruter un apprenti ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Afin de transmettre mon savoir-faire
Parce que j'ai été moi-même apprenti
Parce que ce contrat présente des avantages en termes d'allègement de charges
Parce que j'entretiens une relation privilégiée avec une école
Par tradition
Dans une perspective de transmission d'entreprise
Autre, précisez

Si Q56≠1 alors poser

Q59. Pour quelle(s) raison(s) n'envisagez-vous pas de recruter un apprenti ?

PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES

Contrainte de temps (pour la formation)
Coût pour mon entreprise (temps de formation qui pénalise la production du maître d'apprentissage)
Profil de formation des candidats non adapté à mon métier
Contraintes liées aux normes techniques et de sécurité
Complexité des dispositifs d'apprentissage
Absence de centres de formation d'apprentis pour certaines formations
Autre, précisez

Si plusieurs réponses citées en Q59 – reprendre les réponses citées en Q59

Q60. Et plus précisément, quelle est la principale raison pour laquelle vous n'envisagez pas de recruter un apprenti ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Contrainte de temps (pour la formation)
Coût pour mon entreprise (temps de formation qui pénalise la production du maître d'apprentissage)
Profil de formation des candidats non adapté à mon métier
Contraintes liées aux normes techniques et de sécurité
Complexité des dispositifs d'apprentissage
Absence de centres de formation d'apprentis pour certaines formations
Autre, précisez

A tous, sauf si Q56=1

Q61. Pour quelle(s) raison(s) pourriez-vous être amené(e) à recruter un apprenti ?

PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES

Afin de transmettre mon savoir-faire
Parce que j'ai été moi-même apprenti
Parce que ce contrat présente des avantages en termes d'allègement de charges
Parce que j'entretiens une relation privilégiée avec une école
Par tradition
Dans une perspective de transmission d'entreprise
Autre, précisez

Si plusieurs réponses citées en Q61 – reprendre les réponses citées en Q61

Q62. Et plus précisément, quelle est la principale raison pour laquelle vous pourriez être amené(e) à recruter un apprenti ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Afin de transmettre mon savoir-faire
Parce que j'ai été moi-même apprenti
Parce que ce contrat présente des avantages en termes d'allègement de charges
Parce que j'entretiens une relation privilégiée avec une école
Par tradition
Dans une perspective de transmission d'entreprise
Autre, précisez

Si Q51=3 ou 4 alors poser

Q63. Pour quelle(s) raison(s) n'envisageriez-vous pas de recruter un apprenti ?

PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES

Contrainte de temps (pour la formation)
Coût pour mon entreprise (temps de formation qui pénalise la production du maître d'apprentissage)
Profil de formation des candidats non adapté à mon métier
Contraintes liées aux normes techniques et de sécurité
Complexité des dispositifs d'apprentissage
Absence de centres de formation d'apprentis pour certaines formations
Autre, précisez

Si plusieurs réponses citées en Q63 – reprendre les réponses citées en Q63

Q64. Et plus précisément, quelle est la principale raison pour laquelle vous n'envisageriez pas de recruter un apprenti ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Contrainte de temps (pour la formation)
Coût pour mon entreprise (temps de formation qui pénalise la production du maître d'apprentissage)
Profil de formation des candidats non adapté à mon métier
Contraintes liées aux normes techniques et de sécurité
Complexité des dispositifs d'apprentissage
Absence de centres de formation d'apprentis pour certaines formations
Autre, précisez

Ce questionnaire est presque terminé. Nous allons maintenant vous poser quelques questions concernant votre atelier/entreprise et vous-même. Soyez assurés que les données que vous communiquerez seront traitées de manière strictement confidentielle et utilisées exclusivement à des fins statistiques. Par ailleurs, nous vous rappelons qu'elles ne seront transmises en aucune manière à Ateliers d'Art de France.

À tous

Q65. Quel est le numéro SIREN de votre atelier/entreprise ?

/ / / / / / / / / / / / / / / /

RQ : prévoir une case « Je ne souhaite pas répondre ».

A tous

Q66. Exercez-vous votre activité en tant qu'artisan (inscrit aux Chambres de Métiers et de l'Artisanat) ?

DEFINITION : Il dépend de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat qui lui demande de posséder un diplôme ou un titre homologué dans le métier exercé ou bien de justifier d'une expérience de trois ans. Les entreprises artisanales doivent être immatriculées au Répertoire des Métiers.

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Oui
Non

Si Q66=1

Q67. Quelle est la forme juridique de votre atelier/entreprise ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

SA DEFINITION société anonyme
SAS DEFINITION société par actions simplifiée
SARL DEFINITION société à responsabilité limitée
EURL DEFINITION entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée
EIRL DEFINITION entreprise individuelle à responsabilité limitée
Entreprise individuelle
Auto-entreprise
Autre, précisez

Si Q66 =2

Q68. Quel est le statut d'exercice de votre activité ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Artiste-auteur (affilié à la Maison des Artistes) DEFINITION : Il exerce une activité de création à titre indépendant et doit être affilié à la Maison des Artistes. Son affiliation dépend du domaine d'activité et du montant minimum de ses revenus.
Profession libérale DEFINITION : Elle s'applique aux activités de création qui ne répondent pas aux conditions requises pour bénéficier du statut d'artiste-auteur. L'inscription se fait au Centre des formalités des entreprises de l'URSSAF.
Entreprise
Autre, précisez

Si Q68=2, alors poser

Q69. Quelle est la forme juridique de votre atelier/entreprise ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

SELARL DEFINITION : société d'exercice libéral à responsabilité limitée
SCP DEFINITION : société civile professionnelle
Auto-entreprise
Autre, précisez

Si Q68=3, alors poser

Q70. Quelle est la forme juridique de votre atelier/entreprise ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

SA DEFINITION : société anonyme
SAS DEFINITION : société par actions simplifiée
SARL DEFINITION : société à responsabilité limitée
EURL DEFINITION : entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée
EIRL DEFINITION : entreprise individuelle à responsabilité limitée
Entreprise individuelle
Auto-entreprise
Autre, précisez

À tous

Q71. Quel est le nom de votre atelier/entreprise ?

À tous

Q72. Quel est le code APE/NAF/NAFA de votre atelier/entreprise ?

/ / / / / / / / / /

À tous

Q73. Quel est le code postal de la ville dans laquelle est basé(e) votre atelier/entreprise ?

/ / / / / / / /

À tous

Q74. Quelle est l'année de création de votre atelier/entreprise ?

/ / / / / /

À tous

Q75. Depuis quand êtes-vous dirigeant de cet(te) atelier/entreprise ?

[UNE SEULE REPONSE POSSIBLE](#)

Depuis sa création
Suite à une acquisition
Suite à une transmission familiale
Autre, précisez

À tous

Q76. Êtes-vous adhérent d'un syndicat ou d'une association professionnelle ?

[UNE SEULE REPONSE POSSIBLE](#)

Oui
Non

Si Q76=1 alors poser

Q77. Lequel/laquelle ?

PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES

CGPME – Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises
AAF – Ateliers d’Art de France
CAPEB – Confédération de l’Artisanat et des Petites Entreprises du Bâtiment
FFB – Fédération Française du Bâtiment
GMH – Groupement Français des Entreprises de Restauration de Monuments Historiques
FFCR – Fédération Française des Professionnels de la Conservation-Restauration
ANEPV – Association Nationale des Entreprises du Patrimoine Vivant
MOF – Société des Meilleurs Ouvriers de France
Association des Maîtres d’Art et de leurs Elèves
CJD – Centre des Jeunes Dirigeants d’Entreprise
UNAMA – Union Nationale de l’Artisanat des Métiers de l’Ameublement
CFMA – Confédération Française des Métiers d’Art
UNIFA – Union Nationale des Industries Françaises de l’Ameublement
AFTAB – Association Française pour le Tournage d’Art sur Bois
Vitrail
Autre, précisez

À tous

Q78. Êtes-vous ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Un homme
Une femme

À tous

Q79. Quelle est votre année de naissance ?

/ _ / _ / _ / _

À tous

Q80. Quel est votre niveau de formation générale ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Autodidacte
CAP, BEP
Bac
Bac +2
Bac +3 (licence)
Bac +4 (master 1, maîtrise)
Bac +5 et plus (master 2, DEA, DESS)
Validation des acquis de l’expérience (VAE)

À tous

Q81. Depuis combien de temps exercez-vous personnellement une activité dans le domaine de la restauration ?

/__/__/ ans

Si moins d'un an, saisissez 0

A tous

Q82. Avez-vous suivi une formation technique liée aux métiers d'art ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Oui
Non

Si Q82=1 alors poser

Q83. Laquelle ?

PLUSIEURS REPONSES 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
INP
Master de conservation-restauration des biens culturels à l'Université Paris 1
Cursus de conservation-restauration à l'Ecole d'Art d'Avignon
Cursus de conservation-restauration à l'Ecole d'Art de Tours
Autre, précisez

Si Q82=1

Q84. Estimez-vous que cette formation technique vous a bien préparé à l'exercice de votre métier ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Tout à fait
Plutôt
Plutôt pas
Pas du tout

Si Q82=1 alors poser

Q85. Avez-vous reçu une formation complémentaire de restauration par l'un de vos pairs ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Oui
Non

À tous

Q86. Avez-vous été apprenti dans les métiers d'art dans le passé ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Oui
Non

À tous

Q87. Combien de temps travaillez-vous par semaine au total ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Moins de 35 heures
Entre 35 et 40 heures
Entre 41 et 50 heures
Entre 51 et 60 heures
Plus de 60 heures

À tous

Q88. Vous arrive-t-il d'utiliser des outils informatiques en 3D ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Systématiquement
Souvent
Occasionnellement
Jamais

À tous

Q89. Considérez-vous l'impression 3D comme... ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Une menace
Une opportunité
À la fois une menace et une opportunité
Sans opinion
Je n'en ai jamais entendu parler
Autre, précisez

À tous

Q90. Souhaitez-vous recevoir une note de synthèse présentant les principaux résultats de cette enquête ?

UNE SEULE REPONSE POSSIBLE

Oui
Non

Si Q90=1 alors poser

Q91. Pour que nous puissions vous envoyer les principaux résultats de cette enquête, ainsi qu'une entrée au Salon International du Patrimoine Culturel, pourriez-vous nous indiquer votre adresse mail ?
