LES ARTS DE LA TABLE PASSENT À LA VITESSE SUPÉRIEURE

La Confédération des arts de la table et l'École de commerce et de gestion d'Orléans multiplient les initiatives pour valoriser la profession et promouvoir la formation dans ce secteur.

Né il y a une trentaine d'années dans le but de soutenir « l'art de vie à la française », le Comité des arts de la table (devenu aujourd'hui Confédération des arts de la table - CAT) affiche de nouvelles ambitions. Avec la volonté de fédérer et de représenter l'ensemble de la profession et d'en assurer la cohésion auprès des pouvoirs publics, de la presse et de tous les acteurs économiques, la CAT entend donner une nouvelle impulsion au secteur. Une dynamique qui, si elle se décline auprès de différentes cibles, passe par des actions et des campagnes de communication pour valoriser l'image des arts de la table auprès du grand public. La Confédération des arts de table compte 70 marques nationales et internationales et 170 distributeurs dans des domaines allant du linge de table au petit matériel de cuisine en passant par la décoration (orfèvrerie, cristal et porcelaine). Depuis quelques années, vaisselle, verrerie, coutellerie, linge de table et décoration suscitent un engouement de plus en plus marqué chez les consommateurs, sur un marché français évalué à 5 milliards d'euros en 2004 (voir l'encadré ci-dessous). Pour faire face à ces enjeux et répondre aux nouvelles attentes des consommateurs, la profession s'organise donc, se structure et le fait savoir. En janvier 2006, la Confédération s'associait à l'École de commerce et de gestion (ECG) d'Orléans pour faire émerger une initiative novatrice : la création d'une chaire marketing-vente des arts de la table.

ACCROÎTRE LA PROFESSIONNALISATION DU SECTEUR

Principalement financée par la taxe d'apprentissage et la contribution des entreprises à la formation continue, la chaire marketing-vente des arts de la table ouvre de nouvelles perspectives en terme de formation. Aux étudiants en 2e et 3e année à l'ECG, elle offre une option de 56 heures réparties sur huit jours : marché des arts de la table, design, univers de la cuisine et de la table, spécificités du secteur sont quelques-unes des thématiques qui y sont explorées. Aux salariés du secteur aussi, elle offre la possibilité de suivre une formation commerciale, dans le cadre de la formation continue. Au grand public enfin, la chaire donne la possibilité aux amateurs et passionnés de la table de se former, grâce à des prestations modulables. Mais la vocation de la chaire va au-delà. Comme l'explique Daniel Boulleray, son responsable exécutif au sein de l'ECG : *« Un observatoire des métiers vient d'être mis en place. Ses premiers travaux s'appuient sur une étude réalisée en 2004 par l'Institut I+C. Les résultats quantitatifs de cette enquête sont enrichis des entretiens qualitatifs menés avec des industriels et des commerçants. Perspectives de recrutement, profils recherchés, sont quelques-unes des tendances que l'on cherche à mieux cerner »*. Composée d'un conseil d'administration représentant les professionnels du secteur présidé par Yves Broussoux, président de la CCI du Loiret, la chaire marketing-vente arts de la table est aussi dotée d'un conseil scientifique. Il a pour vocation de mener des travaux de recherche appliquée. Pour la saison 2006-2007, ils étaient déjà une trentaine d'étudiants de l'ECG à avoir choisi d'ajouter cette option à leur cursus. Un pari sur l'avenir qui s'annonce… prometteur. ■

LES ARTS DE LA TABLE : CHIFFRES CLÉS

5 milliards d'euros :
c'est ce que représente le marché français des arts de la table.

78,5 % :
telle est la part que représente la consommation des ménages sur ce marché.

4 familles de produits totalisent à elles seules les ¾ de la consommation : vaisselle, ustensiles de cuisine, verrerie et décoration.

77% :
c'est la part du commerce de détail dans les ventes aux consommateurs (contre 17,5 % pour les ventes directes du commerce de gros et 5,5 % pour les fabricants).

260 millions d'euros :
c'est le montant du chiffre d'affaires réalisé par la liste de mariage.

Source : Synthèse de la 1ère étude structurelle sur le marché des arts de la table en France / I+C - 200

INTERVIEW

« UN SEUL MOT D'ORDRE : S'ADAPTER ET SE FORMER ! »

Guy Bourgeois préside la Confédération professionnelle des arts de la table (CAT) depuis 5 ans.
Au-delà des objectifs de ce premier colloque, il revient sur les enjeux et les perspectives du secteur.

Quelle est l'ambition principale de ce colloque ?

Notre volonté est de communiquer aux professionnels du secteur des arts de la table les conclusions d'un certain nombre d'études et de travaux entrepris depuis plusieurs années par la CAT, et plus récemment sur Orléans, par la chaire marketing-vente des arts de la table. Nous avons, depuis l'annonce de la création de cette chaire en mars 2006, des données concrètes à diffuser. Mais au-delà, l'idée est de pouvoir fédérer les acteurs professionnels autour d'objectifs communs et de valoriser un secteur qui va intensifier la communication à destination des consommateurs. Dès le mois d'octobre, une campagne télévisée nationale mettra en avant les arts de la table. C'est l'aboutissement d'une longue démarche et c'est une vraie satisfaction.

Qu'est-ce qui caractérise le marché des arts de la table aujourd'hui ?

Ce marché, en pleine mutation depuis quelques années, est intimement lié aux évolutions sociologiques. Avant, l'acquisition d'un service et d'une ménagère se faisait au moment du mariage, avec la volonté de les conserver toute sa vie, sans risque qu'ils puissent se démoder. Depuis cinq ans environ, ce schéma a complètement éclaté. On quitte aujourd'hui le domicile parental bien avant d'être marié, et on vit souvent quelques années maritalement avant d'officialiser l'union. Loin d'être anecdotiques, ces changements sociétaux ont des répercussions directes sur le marché.

Quelles sont désormais les attentes des consommateurs ?

Le consommateur s'inscrit dans une relation nouvelle avec les produits des arts de la table : il y projette une recherche du plaisir et y trouve une façon d'exprimer sa personnalité dans l'éphémère. Il aime adapter les arts de la table au gré de ses envies et des occasions : apéritifs dînatoires, cuisine nouvelle, cuisine traditionnelle, tapas… Cela change la donne et génère des besoins sans fin. À notre profession de saisir cette opportunité et de s'adapter immédiatement.

Quels sont les défis qui attendent la profession ?

Au premier rang des priorités : faire preuve de capacité d'adaptation et opter pour la formation continue. Il s'agit à la fois de préserver nos savoir-faire — dont certains sont de renommée mondiale — et d'adapter nos compétences à l'évolution du secteur. Il faut penser à former de futures recrues, dans tous les métiers des arts de la table. Retenez, par exemple, qu'il faut 10 ans pour faire un bon tailleur de verre ! Les vendeurs aussi doivent faire preuve d'ouverture et pouvoir aussi bien conseiller sur la tendance du moment que sur des techniques de fabrication. C'est l'effort à fournir pour pouvoir perdurer. ■

7-8-9 OCTOBRE 2007 À ORLÉANS

1ER COLLOQUE « LES ARTS DE LA TABLE : ACTUALITÉS ET PERSPECTIVES

DIMANCHE 7 OCTOBRE
15h30 Accueil à la CCIL

LUNDI 8 OCTOBRE
- Du comité des arts de la table à la confédération des arts de la table
- Présentation des études et des actions de communication mises en œuvre par le comité des arts de la table depuis 4 ans
- Une taxe arts de la table : modalités d'application et financements possibles
- La campagne TV de fin d'année
- Le marché des arts de la table : résultats de la nouvelle étude structurelle réalisée par l'institut I+C
- La chaire marketing-vente des arts de la table : bilan des premières sessions, l'emploi dans la fabrication et la distribution et mise en place d'un observatoire des métiers, présentation par la CCI d'un site d'échange de la communauté sur les arts de la table.

MARDI 9 OCTOBRE
- Enjeux et perspectives pour les arts de la table (analyse et commentaires par M. Alain Petitjean)

Contact : École de Commerce et de Gestion
Daniel Boulleray - Responsable exécutif chaire marketing vente des arts de la table
Tél. 02 38 77 89 00
daniel.boulleray@loiret.cci.fr