



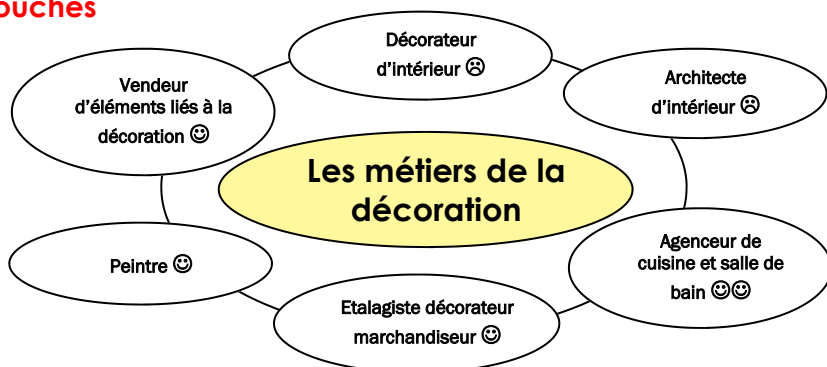
# Les Métiers de la Décoration

Fiche réalisée avec la collaboration de professionnels et de formateurs

Janvier 2011

Mise à jour partielle : 2018

## ► Principaux métiers ou secteurs liés à la décoration et leurs débouchés



☺☺ : beaucoup de débouchés

☺ : des débouchés

☹ : un peu de débouchés

☹☹ : peu de débouchés

## Décorateur d'Intérieur

Code Rome : F1102  
Mot-clé : Décorateur d'intérieur

### ► Fonctions

- Un décorateur d'intérieur apporte des conseils et des solutions pour l'aménagement intérieur. Il propose des projets originaux, pertinents en respectant le budget, les envies et les besoins des clients.
- Il agit sur l'enveloppe des pièces pour les personnaliser, il ne touche ni aux cloisons ni à la structure de la maison. Il crée une ambiance en associant matériaux, tissus, couleurs, mobiliers... Il choisit les matériaux et les techniques les mieux adaptés au projet.
- Il cherche à trouver un équilibre et une harmonie entre les pièces, les couleurs, les meubles, les accessoires... Il essaie d'allier esthétique et pratique (camoufler de nombreux rangements derrière des rideaux, des parois...).
- Il fait le point sur ce que souhaite le client en le questionnant et en l'observant dans son intérieur. Il s'efface derrière les goûts et les envies du client tout en apportant sa touche personnelle.
- Il connaît les différents styles (passés ou présents), l'histoire de l'art, les règles esthétiques, le design... Toujours curieux et à la recherche de nouveautés, il se renouvelle sans cesse et est capable de répondre à toutes les demandes. Il peut également trouver des solutions techniques aux problèmes soulevés (cacher des fils et des gaines, déplacer l'éclairage, aménager des espaces confinés...).
- Il peut faire du suivi de chantier et donc gérer des artisans, faire des demandes de devis, faire respecter les délais...
- Il peut préparer des visuels (dessin à la main ou sur ordinateur, plan...) pour aider le client à s'imaginer, avant les travaux, son futur intérieur.
- Lorsqu'il est à son compte, il effectue des tâches administratives (devis, factures, relances, commandes...), mais aussi de la prospection pour se faire connaître (participation à des salons, démarchage...).
- Le relooking de meubles et de cuisines (changement des façades et des couleurs de meubles sans changer les éléments) font aussi partie de la décoration d'intérieur.

### ► Lieu d'intervention

- Il intervient au domicile de ses clients, particuliers ou professionnels.

### ► Marché de l'Emploi

- La décoration est à la mode, mais c'est un secteur fragile et aléatoire, totalement dépendant des moyens financiers des clients potentiels (et du lieu géographique : les débouchés ne sont pas les mêmes à Paris et en province). Les débouchés sont donc peu nombreux. C'est encore plus difficile en période de crise où les clients estiment que faire appel à un décorateur représente une dépense superflue.
- La profession n'est pas réglementée, il n'existe ni syndicat ni fédération. C'est pourquoi il est difficile de connaître le nombre de décorateurs et d'élaborer un profil type. Aucun diplôme particulier n'est exigé pour exercer.
- Il travaille la plupart du temps en indépendant, en free-lance ou en micro-entreprise ou s'associe en cabinet. Attention ! Peu d'offres sur le site de Pôle Emploi ([www.pole-emploi.fr](http://www.pole-emploi.fr)).
- Pour trouver un emploi ou des clients, le relationnel est très important. Les offres passent par le bouche-à-oreille. Le démarrage de l'activité est souvent difficile, car il faut d'abord se constituer un carnet d'adresses (en commençant par garder le contact avec ses collègues de formation, les personnes rencontrées lors de stages...).
- La concurrence est rude entre professionnels : une bonne expérience (stages, emplois...), une bonne réputation et un bon réseau font la différence.

### Paroles de Professionnelle

Nadia, décoratrice d'intérieur

Nadia s'est installée à son compte comme décoratrice d'intérieur il y a 3 ans et demi. Après des études en psychologie, elle entre en école d'infirmière. « Je suis tombée enceinte, commence-t-elle à nous raconter, j'ai alors tout arrêté. J'ai profité de mon congé parental pour me lancer dans ce qui a toujours été ma passion : la décoration ! »

Il y a donc 8 ans, Nadia a suivi une formation de « concepteur indépendant en architecture intérieure » par correspondance pendant 3 ans. « J'ai trouvé la formation très intéressante, mais aussi très technique. J'ai reçu des cours d'histoire de l'art, d'autres pour faire du métré... Je pense qu'il est impossible de faire la formation en moins de 3 ans. Heureusement que mon mari, ingénieur, m'a aidé pour comprendre certains points », dit-elle en riant. Attention ! Les formations en décoration sont souvent chères, celle de Nadia lui a coûté plus de 5 000€.

Une fois sa formation terminée, Nadia a d'abord cherché un emploi chez des architectes d'intérieur et des cuisinistes. Mais sans succès. « Les portes se sont toutes fermées. Les architectes d'intérieurs voyaient en moi une concurrente et les cuisinistes voulaient des commerciaux, pas des décorateurs.

Je voulais travailler quelques temps comme salariée pour acquérir de l'expérience, nous explique-t-elle, mais je savais déjà qu'à terme je m'installerais à mon compte. Je n'avais pas envie de dépendre d'un autre décorateur et de traduire uniquement ses choix sur le terrain. Je ne voulais pas être « sous la griffe » de quelqu'un d'autre. »

Nadia choisit alors de créer sa propre activité de décoration d'intérieure. « La création de mon entreprise m'a demandé beaucoup de temps et j'ai rempli de nombreux papiers administratifs. Ça n'a pas été facile. » Parallèlement, elle s'est occupée de la rénovation des 4 maisons dans lesquelles elle a vécu avec sa famille. « Je sais de quoi je parle lorsque je discute des travaux avec les clients. J'ai les bases en plomberie et en électricité, je sais faire beaucoup de choses moi-même, même des saignées dans les murs. Cela me permet de mettre en confiance mes clients. Je les rassure en leur donnant la marche à suivre et en leur disant que ce que je leur propose de changer n'est pas compliqué. »

Cela fait maintenant 3 ans et demi que Nadia est à son compte et elle préfère nous prévenir : « Attention, même si le nombre de mes clients a augmenté depuis mes débuts et que mon activité s'est développée, je n'en vis pas... Heureusement que mon mari travaille, sinon j'aurais déjà arrêté. Les années se suivent et ne se ressemblent pas. Je n'ai aucune demande pendant plusieurs semaines et puis deux dans la même semaine. C'est un secteur difficile où se faire connaître est primordial, et cela demande du temps. Et il faut que les clients aient un pouvoir d'achat suffisant. En temps de crise, la décoration n'est pas essentielle, on peut facilement se passer de mes services. Pourtant, même lorsque je n'ai pas de clients, je dois quand même payer des charges ! »

Nadia a vu des concurrentes s'installer, mais pour peu de temps. « En général, elles restent 6/8 mois puis sont obligées de fermer. C'est un métier où il faut forcément un revenu complémentaire, tout au moins dans les premières années. Moi-même, si d'ici quelques années les choses n'évoluent pas, je passerai à autre chose. Il faut bien en avoir conscience avant de se lancer. J'ai presque chaque jour des appels de personnes qui sont séduites par ce métier et qui veulent l'exercer. Malheureusement, il y a plus de gens qui souhaitent travailler dans ce secteur qu'il n'y a de travail.

## ► Qualités requises

- Sens esthétique et créatif.
- Curiosité et capacité à se renouveler. Il doit se tenir au courant des nouveautés, des tendances (« veille » dans les magazines, sur internet, dans les magasins, les catalogues...).
- Bonnes connaissances techniques : il doit pouvoir juger du travail des artisans, avoir les bases en électricité et en plomberie (connaissances essentielles pour aménager une cuisine ou une salle de bains), mais aussi en menuiserie, tapisserie, peinture...
- Bonne culture générale pour s'adapter aux différents clients rencontrés et être à l'aise avec tout le monde (un couple aux revenus modestes comme une famille aisée).
- Bonne connaissance de l'histoire de l'art, des styles, des couleurs...
- Sens de l'écoute et de la psychologie pour comprendre ses clients et proposer des décorations personnalisées. Il s'adapte aux différents clients, aux demandes, aux lieux, aux contraintes...
- Sens du conseil et de la vente.
- Autonomie : il travaille généralement seul.
- Disponibilité : lorsqu'il travaille pour des particuliers, il peut faire ses visites le soir ou les week-ends.
- Capacité à dessiner (tracer une perspective, faire un plan...). Il doit aussi connaître des logiciels de DAO (dessin assisté par ordinateur) comme Autocad et être à l'aise avec l'informatique.

## ► Conditions de travail

- Le décorateur travaille la plupart du temps **seul** soit au domicile de ses clients soit à son bureau (pour établir des devis, préparer des visuels, chercher des références, faire ses factures, passer ses commandes, préparer des modèles à présenter aux clients...).
- Il fait donc de **nombreux déplacements**. Il travaille souvent en soirée et les samedis, lorsque ses clients sont disponibles.
- Il peut travailler sur plusieurs projets en même temps.

## ► Salaire

- Il dépend du nombre de clients. Certains décorateurs complètent leurs revenus avec un autre emploi.

## ► Formations

La profession n'est pas réglementée, aucun diplôme n'est donc exigé pour exercer. Mais un diplôme reste un bon moyen de se constituer un réseau, de faire des stages et de rassurer la clientèle sur ses compétences. Le Bac semble être le niveau minimum requis pour entrer en formation. Attention ! Les décorateurs ont besoin de connaissances techniques en **bâtiment** (électricité, plomberie...) et donc en **mathématiques** et en **physique**. Aimer la décoration ne suffit pas !

- **En formation continue (liste non exhaustive)**

► **IMAGE** propose une formation de **Design d'Espaces**.

Dates :

30/05/18 au 28/11/18 (658h)

15/10/18 au 11/04/19 (588h)

Pré-requis : goût pour le dessin.

Sélection : CV+ lettre de motivation, puis entretien

Coût : voir école. 6 237€ en 2016 (attention au financement pour les demandeurs d'emploi)

Coordonnées : IMAGE, Immeuble Ellipsis, 125 rue de l'Hostellerie, 30900 NIMES, 04.66.64.21.11. (www.image-formation.com)

► **CREAD Pro**, 232 rue Paul Bert, 69003 LYON (04.72.32.27.53. www.creadpro.fr) propose de nombreuses formations dont un titre de décorateur de niveau Bac+2 (2 sessions par an, 6 840€ en 2017)

► **Greta des Arts Appliqués**, 21 rue Sambre et Meuse, 75010 PARIS (01.44.08.87.77. www.cdma.greta.fr) propose plusieurs formations dont une de décorateur d'intérieur (667h, 11 361€ en 2017).

- **Par Correspondance (liste non exhaustive)**

► **L'Ecole Chez Soi** propose plusieurs formations dans le domaine de la décoration et de l'architecture d'intérieur. Quelques exemples (en 2015) :

- **Concepteur en architecture et décoration d'intérieur** (1 152h, 6 500€)
- **Collaborateur d'architecte** (930h, 4 600€)
- **BTS Design d'espaces** (1 980h, 4 500€)

Durée : Les formations sont organisées en modules (ou phases). Chaque module comprend 4-5 cours et chaque cours est accompagné d'une dizaine de devoirs. La durée est individualisée en fonction des possibilités de chaque candidat (sauf pour le BTS où la formation se fait en 2 ans). Accompagnement de l'école : 36 mois, sur tous les cursus.

Sélection : les candidats sont sélectionnés sur dossier de candidature (CV + lettre de motivation).

Coût : le coût dépend du nombre de modules. Le paiement peut se faire en 3 fois sans frais ou par mensualités.

Coordonnées : Ecole chez Soi, 85/87 rue Gabriel PERI, 92120 MONTRouGE (01.46.00.69.01.). Contact via le téléphone ou via le site internet (www.ecolechezsoi.com).

► **L'Ecole Universelle** propose une formation de **Décorateur d'espaces intérieurs**.

Coordonnées : Ecole Universelle, 139 avenue Jean Jaurès, 75019 PARIS (01.42.08.18.28.) www.ecole-universelle.com

Le **Home staging** consiste à redécorer une maison afin de la mettre en valeur pour mieux la vendre.

Le **Coaching Déco** donne des idées et des conseils en décoration.

Malgré toutes ces difficultés, Nadia est ravie d'avoir choisi ce métier. « J'ai toujours aimé la décoration, et pouvoir en faire mon métier était un rêve. La formation m'a beaucoup apporté, mais elle ne suffit pas. Je pense qu'il faut avoir un certain sens artistique qui ne s'apprend pas. Je n'ai jamais pris de cours, pourtant je dessine, je peins, je crée des objets... J'aime la matière, l'harmonie des couleurs... Il est essentiel d'être curieux pour faire ce métier, de ne jamais tomber dans la facilité. Je mets un point d'honneur à ne jamais refaire la même chose. Avec un même caisson, on peut faire un millier de choses, alors pourquoi se répéter... »

Nadia travaille à 99% pour des particuliers, principalement des personnes entre 50 et 60 ans dont les enfants sont partis. Ils veulent changer d'intérieur, se faire plaisir et ont maintenant les moyens de faire appel à un décorateur. « La plupart du temps, je refais la décoration des pièces à vivre, celles qui se voient, c'est-à-dire le salon, la salle à manger et la cuisine. J'interviens le plus souvent pour une ou deux pièces seulement, plus rarement pour refaire la décoration de toute l'habitation. Je ne touche pas la structure de la maison comme abattre un mur porteur par exemple, contrairement à un architecte d'intérieur. J'agis plutôt sur la couleur des murs, le mobilier, l'éclairage, les accessoires de décoration même si je dois posséder des connaissances en bâtiment. Contrairement à ce que l'on peut croire, le métier de décorateur d'intérieur nécessite de véritables connaissances techniques, notamment lorsque l'on décore les cuisines et les salles de bain qui sont des pièces compliquées. Il faut tenir compte du système électrique, des arrivées d'eau, des évacuations... Lorsque je fais de la maîtrise d'œuvre pour un client, je dois être capable de comprendre un devis d'artisan et le vérifier. »

Nadia fait essentiellement de la rénovation, très peu de chantiers neufs. « Je n'aime pas travailler sur plans car je ne peux pas imaginer les couleurs et les peintures qui conviendraient sans la lumière du jour sur des murs déjà construits. Je préfère me rendre sur place une fois que le gros œuvre a été réalisé et que la maison est hors d'air et hors d'eau. J'arrive à me projeter même si les cloisons ne sont pas faites. C'est intéressant d'intervenir en amont parce que je peux parfois changer certaines cloisons. »

Les clients de Nadia sont de tous les milieux. Elle doit donc s'adapter et être à l'aise avec tous. « C'est une de mes forces et une des qualités nécessaires au métier. Je suis intervenue chez des personnes aux revenus modestes, mais aussi dans de riches familles aristocratiques. J'adapte mon langage et ma tenue vestimentaire selon le client. Il est aussi nécessaire d'avoir un bon niveau de culture générale pour pouvoir être crédible dans tous les milieux sociaux. Il faut également être très diplomate et pouvoir s'adapter à tous les clients, y compris les clients peu agréables. Je ne sais jamais quelle personnalité je vais rencontrer. Je dois aussi faire face à des situations délicates lorsque les deux membres du couple sont en désaccord, s'arrêtent à cette étape. Ce sont eux qui feront ensuite les travaux et les achats ou les feront faire par des artisans du bâtiment. »

\*\*\*\*\*

Nadia propose plusieurs prestations.

« Le premier niveau est le conseil en décoration. Les clients veulent des idées, un œil extérieur et professionnel. A la fin de la visite, je récapitule avec eux nos idées, je leur donne des références pour l'achat de peintures ou de meubles. La majorité des clients, pour une question de budget, s'arrêtent à cette étape. Ce sont eux qui feront ensuite les travaux et les achats ou les feront faire par des artisans du bâtiment. »

Pour ceux qui poursuivent, le 2<sup>ème</sup> niveau est la réalisation de visuels. « Certaines personnes n'arrivent pas à se projeter et à imaginer leur futur intérieur. Je leur propose de leur faire une simulation sur informatique. Sur place, je prends toutes les cotes, je mesure tout : la pièce, les meubles... Chez moi, je rentre les données dans un logiciel, je fais mon agencement, je positionne les nouveaux meubles... Une dizaine d'heures sont nécessaires pour obtenir un résultat. Lorsque je rends les visuels, je donne des indications sur les meubles, les peintures, les objets... »

Nadia peut aller jusqu'à réaliser un cahier d'idées qui reprend tous les visuels accompagnés de toutes les informations nécessaires à la réalisation des travaux : les matériaux, la liste du matériel, le type de bande armée... C'est le 3<sup>ème</sup> niveau. « C'est assez rare, j'en ai fait seulement 7 en 2009 dont 5 rien que sur le mois de décembre. La plupart des clients s'arrêtent à l'étape du conseil », nous confie-t-elle.

Enfin, Nadia peut proposer un 4<sup>ème</sup> niveau : le suivi de chantier pour les personnes qui ne veulent s'occuper de rien. « Je contacte les artisans pour obtenir des devis et choisir les meilleurs, je me rends sur le chantier très régulièrement pour vérifier que tout se passe bien et que les délais sont respectés. C'est assez physique, il faut réussir à s'imposer en tant que femme et décoratrice face aux artisans, il faut parfois élever la voix. »

## ► Quelle différence entre architecte et décorateur d'intérieur ?

- Le décorateur fait l'agencement intérieur et la décoration, il **ne touche jamais aux murs porteurs** ou à la structure du bâtiment, contrairement à l'architecte d'intérieur qui peut modifier la structure et la conception du bâtiment (façade, circulation, organisation des pièces...).
- L'architecte d'intérieur se soucie aussi de l'aspect esthétique, mais plus globalement : volume et forme des pièces...
- Il établit des plans très techniques (passage de câbles, sorties de ventilation...) et veille aux plus petits détails : robinets, poignées, plinthes...
- Il organise les travaux et l'intervention de différents professionnels concernés (maçon, menuisier, électricien, carreleur...). Il établit les devis, supervise le chantier. Un décorateur peut faire du suivi de chantier mais à plus petite échelle (pour une pièce par exemple) et toujours pour de la décoration
- La profession d'architecte d'intérieur est réglementée et encadrée par le CFAI (Conseil Français des Architectes d'Intérieur, [www.cfai.fr](http://www.cfai.fr)).
- 80% travaillent en libéral.

### Formations (liste non exhaustive)

- Les formations à Bac+2/3 forment des techniciens assistants concepteurs : le **BTS Design d'Espace** (ex BTS architecte d'intérieur). Voici les écoles le proposant en alternance dans le Rhône (pas d'école en Franche-Comté ni en Bourgogne) :
  - AFIP**, 111/113 rue du 1er mars 1943, 69100 VILLEURBANNE, 04.78.37.81.81. ([www.afip-formations.com](http://www.afip-formations.com)). En 2 ans en contrat de professionnalisation.
  - Arts appliqués Bellecour**, Lycée d'Art Bellecour, 3 Place Bellecour, 69002 LYON, 04.78.92.92.83. ([www.bellecour.fr](http://www.bellecour.fr)). En contrat de professionnalisation en 2 ans.
- Il existe également des formations par correspondance :
  - Ecole chez Soi** adresse p2
  - Ecole universelle** adresse p2

- L'accès au métier d'architecte d'intérieur se fait avec un Bac+4/5. Les formations d'arts appliqués, des Beaux-Arts et de certaines écoles privées de renom (Boule, Olivier de Serres, La Martinière...) sont les plus suivies. Le CFAI a établi une liste de **15 écoles** (privées et publiques) dont il reconnaît le diplôme. Liste sur le site [www.cfai.fr](http://www.cfai.fr) rubrique « Formations »

Enfin, afin de compléter son activité, Nadia fabrique des objets décoratifs (lampes, cadres...). « C'était au départ pour répondre aux demandes de mes clients. Ils cherchaient parfois en vain des objets qui s'intègrent parfaitement dans leur intérieur. »

\*\*\*\*\*

Tout commence par un appel ou une rencontre. « Pour me faire connaître, je passe dans des journaux, j'ai un site internet, je participe à des salons, je fais des journées portes ouvertes... Le reste de mes commandes vient du bouche-à-oreilles. »

Un rendez-vous est ensuite fixé au domicile des clients. « Je ne peux pas donner de conseils si je ne vois pas le lieu, prévient-elle. J'ai besoin de circuler dans les pièces, de regarder un peu partout pour comprendre comment vivent mes clients. La visite dure 3-4h par pièce et est très intensive. Je passe tout en revue, je pose beaucoup de questions, j'observe... Les clients saturent plus vite que moi » dit-elle en riant.

Nadia commence par regarder la pièce dans sa globalité : couleur des murs, meubles, sols, lumière... Elle essaie d'évaluer le potentiel de la pièce. La décoration et l'agencement manquent souvent d'harmonie, les murs entre eux ne sont pas toujours cohérents ou le sol n'est pas cohérent avec les murs. Certaines fois un simple déplacement des meubles et un coup de peinture suffisent à redonner un coup de neuf ou de la fluidité entre les différentes pièces de la maison. « Je ne sais jamais ce que je vais trouver. Je sais quand je pars, mais jamais quand je reviens. C'est d'ailleurs un métier qui demande beaucoup de disponibilité, nous explique-t-elle. Je rends visite à mes clients lorsque ceux-ci ne travaillent pas, le samedi, en soirée. Par contre en hiver, je ne viens jamais après 17h : je ne pourrais pas faire de bonnes propositions sans voir la pièce à la lumière du jour. »

Chaque projet est différent, Nadia essaie toujours de trouver une accroche, un point de départ qui va servir de fil rouge à la décoration. « Chez une cliente, on est parti de rideaux qu'elle venait d'acheter et qui lui plaisaient beaucoup, chez un autre le point de départ a été un tableau d'un artiste reconnu, chez un autre un meuble de famille... »

Nadia discute beaucoup avec les clients, elle leur pose des questions qui touchent à leur quotidien et leur intimité. « Je dois percevoir un peu la vie quotidienne des personnes. Je fais toujours preuve de beaucoup de tact pour les amener à me faire confiance, nous dit-elle. Les questions viennent au fur et à mesure de la visite. Je ne m'assieds jamais ce qui étonne toujours. Je me promène dans la pièce, je pose un nuancier contre le mur pour voir comment réagissent les couleurs, selon que le mur est orienté au nord ou au sud. En circulant, je vais peut-être me cogner dans la table basse et me rendre compte qu'elle est mal placée. Mais pourquoi est-elle là ? A quoi sert-elle ? A manger ? A poser les pieds pour regarder la télé ? A installer l'ordinateur ? Je ne suis pas un schéma précis, le projet évolue sans cesse. Je commence par proposer quelque chose. Si je vois que les gens suivent, je vais plus loin, j'ose davantage. Je ne sais jamais à l'avance quel sera le résultat. Je n'arrive pas quelque part en disant : « on va mettre le meuble là, du rouge ici et un fauteuil dans ce coin ». C'est une construction qui se fait avec le client. Je fais parfois 10 propositions avant d'obtenir un sourire et de sentir que je suis sur la bonne voie. Je tâtonne beaucoup. A la fin de la visite, le projet est complètement différent de celui de départ. Je récapitule alors avec le client les propositions retenues. »

Nadia doit comprendre la manière dont ils utilisent les pièces qui seront à décorer. « Par exemple, dans une cuisine, je demande si les clients mangent toujours dans la cuisine ou seulement pour le petit-déjeuner ? Aiment-ils cuisiner ou sont-ils adeptes du four micro-ondes ? Quels sont les appareils électroménagers dont ils se servent ? Dans un salon, je vais faire attention aux lumières : une petite lumière pour lire, une lumière tamisée pour regarder la télé, une lumière plus vive pour prendre l'apéritif... Il faut réussir à faire beau, mais pratique. Il faut que ce soit personnalisé mais aussi qu'on puisse y vivre. La maison ne doit pas devenir une salle d'exposition pour magazine de décoration ! Il m'est arrivé par exemple de récupérer certaines erreurs de décoration d'une personne qui avait refait son intérieur « comme à la télé », c'est-à-dire en noir, blanc et argenté. Elle avait tout acheté, mêmes les bougies et les miroirs. Mais, au bout de quelques semaines seulement, elle s'était rendue compte de son erreur et ne supportait plus de vivre dans sa maison. Elle voulait donc que je trouve une solution, mais pas trop chère, puisqu'elle avait déjà dépensé beaucoup d'argent en décoration. Je me suis rendue sur place et j'ai essayé par petites touches d'atténuer le côté oppressant de son intérieur. »

J'essaie toujours de faire des propositions intemporelles, c'est-à-dire dont les gens ne se laisseront pas immédiatement. Je dissuade les clients de faire des choix trop marqués.

# E talagiste D écorateur M archandiser

## ► Fonctions

- Il conçoit et réalise la décoration et l'aménagement de vitrines, d'espace de vente, d'expositions, de stands afin de mettre en valeur des produits ou l'image d'une entreprise. Son but est de **susciter l'intérêt des clients** tout en respectant les critères marketing de l'entreprise, les réglementations du commerce et les normes de sécurité du bâtiment.
- Il met en scène des produits souvent standards qu'il doit réussir à rendre uniques et originaux : il joue avec la lumière, les formes, les couleurs et les sons. Il peut fabriquer des objets décoratifs (miroir, cadre, affiches, présentoirs...).
- Il met en place la signalétique clientèle (publicité sur le lieu de vente, balisage de la zone caisse...) et l'affichage des prix dans les espaces de vente.
- Il peut suivre l'état des stocks et passer des commandes. Il peut aussi coordonner une équipe ou diriger une structure. Il peut contrôler la conformité d'application des protocoles de présentation des produits sur un ensemble de sites commerciaux et former des vendeurs, des chefs de rayon à la mise en place des produits.

## ► Lieu d'intervention

- Dans les magasins essentiellement.

Code Rome : B1301  
Mot-clé : « Décoration d'espaces de vente »,

## ► Marché de l'Emploi

- 5 000 à 9 000 étalagistes salariés ou indépendants en France. Ils travaillent au sein de commerces franchisés ou indépendants, de grands magasins, de galeries marchandes, de pharmacies, de groupements de professionnels et d'associations de commerçants, d'une entreprise ou une collectivité (pour des foires, des expositions...)... Il peut aussi exercer en indépendant et proposer ses services (statut d'auto-entrepreneur par exemple).
- La profession n'est pas réglementée, le recrutement se fait par le bouche à oreille ou par offre (Pôle emploi...). Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 en communication visuelle, design d'espace, expression visuelle...
- Ne pas confondre avec les étalagistes de vêtements ou de bijoux qui ne demandent pas les mêmes compétences. Pour exercer dans le domaine de l'habillement : un CAP/BEP ou un Bac dans le secteur des métiers de la mode et de l'habillement complété par une formation en décoration étalagisme.

## ► Qualités requises

- Sens artistique et créatif.
- Maîtrise d'outils informatique (PAO, CAO, DAO) pour la conception du projet.
- Capacités à évaluer et gérer un budget.
- S'intéresser à l'aspect commercial.

## ► Conditions de travail

- Il travaille avec le commerçant, les responsables de produits, marques ou services dont il fait la promotion.
- Il se déplace constamment sur des périmètres parfois étendus.

## ► Salaire

- Il dépend du statut du décorateur (indépendant ou salarié), de son employeur...

## ► Formations (liste non exhaustive)

- Il n'existe pas de diplôme d'Etat, mais le diplôme de **Décorateur Marchandiser en aménagement d'espaces commerciaux et/ou événementiels** (inscrit au RNCP à niveau Bac+2 et accessible en VAE), proposé par les CCI (Chambre de Commerce et d'Industrie) est le plus reconnu.
  - CCI Paris Ile-de-France** : La Fabrique (01.55.65.51.27. <http://www.lafabrique-ecole.fr/>)
  - CCI Bordeaux** : IDAE (05.56.79.52.11. <http://formations.bordeaux.cci.fr/idae-design>)
  - CCI Grand Lille** : CEPRECO (03.20.24.23.23. <http://www.groupe-cepcco.fr/>)
  - CCI Nîmes** : FORMEUM (04.66.87.96.09. <http://nimes.cci.fr/formeum>)

Exemples de profils recherchés :	
►	« Cherche marchandiseur
►	étalagiste/vitrines statut artisan,
►	et auto-entrepreneur intervenant
►	localement sur un ou plusieurs
►	départements. Afin d'assurer des
►	missions de merchandising, en
►	pharmacie et parapharmacie,
►	pour de grandes marques de
►	cosmétiques et de médication
►	familiale : agencement de
►	linéaires, mise en place de PLV
►	(pub), pose de vitrophanie,
►	théâtralisation de vitrine, mise en
►	avant en tête de gondole. »
►	« Vous participez à l'image de la
►	marque en mettant en œuvre les
►	directives de merchandising de la
►	marque. Vous installerez les
►	vitrines en vous assurant du
►	respect des normes. Vous
►	communiquerez aux équipes en
►	magasin les valeurs de la
►	marque. »

Pensez aussi au métier de **Tapissier Décorateur** !  
 Pour plus d'informations, consultez notre site internet ([www.mip-louhans.asso.fr](http://www.mip-louhans.asso.fr))

## ► Cuisiniste

- Il faut distinguer le **cuisiniste**, qui vend des cuisines, du **poseur** qui les installe (il faut des compétences en menuiserie).
- Un goût prononcé pour la **vente** et la **décoration**, de la créativité, des capacités d'écoute et de la **rigueur technique** sont indispensables.
- Il conçoit des espaces sur logiciel et 3D (cuisines, mais aussi salles de bains) et dirige le chantier (mais il n'installe pas lui-même). Chaque chantier est unique.
- C'est un **commercial** avec des notions liées à la décoration, le carrelage, l'électricité, la plomberie...
- Le marché de l'emploi est **plutôt bon**, on estime à 600 personnes par an les besoins en vendeur/concepteur. Et les perspectives de croissance semblent prometteuses.

### Formations (liste non exhaustive)

Il existe un diplôme de « Concepteur vendeur de cuisines ».

- CCI Formation 71**, 1 avenue de Verdun, BP 190, 71105 CHALON SUR SAONE (Mme PATISSIER au 03.85.21.53.33.)  
 Formation en 1 an (385h sur 9 mois) en contrat de professionnalisation. Attention ! Il faut avoir le niveau Bac et le permis de conduire.
- AFPIA du Sud-Est**, 55 rue Feuillat, 69003 LYON (04.72.69.76.20. [www.afpia-sudest.fr](http://www.afpia-sudest.fr)). Formation en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

Code Rome : D1212 « cuisiniste »

**Exemples de profils recherchés :**

- « Vous définissez les besoins des clients, leur présentez les produits et les conseillez. Vous effectuez les métrés afin d'établir les devis et montez des dossiers de financement. Les rendez-vous sont fournis. »
- « Vous serez chargé de conseiller et de vendre à la clientèle des cuisines. Vous réaliserez la conception, établirez les plans (meubles, électroménagers...). Vous pourrez être amené à vous déplacer chez les clients. Rémunération selon résultats. »

## ► Agenceur d'intérieur de magasin

Code Rome : B1301

- Ce métier nécessite des compétences plus techniques : un BTS dans le bâtiment (second œuvre) ou un CAP/BEP de poseur, plaquiste, peintre, menuisier...

**Exemple de profils recherchés :**  
 « Planifie et aménage les boutiques, les compacts, les studios, le dépôt libre service et aires d'activité du magasin. Conçoit et monte les éléments de communication graphique. Tient à jour et développe ses connaissances sur le marché local, clientèle et concurrents »

## ► Dessin et Plan de maison

- La maîtrise d'Autocad est indispensable.
- L'ENSAM de Cluny est susceptible de proposer une formation gratuite et rémunérée de « Dessinateur DAO Bâtiment et Architecture ». Pour plus de renseignements, contactez le 03.85.59.53.53./31.
- L'Ecole chez soi propose des formations par correspondance sur Autocad **Coordonnées** : 01.46.00.69.01. ou [www.ecolechezsoi.com](http://www.ecolechezsoi.com).

## ► Vendeur en articles de décoration

Code Rome : D1212 « Vendeur en articles de décoration »

- Il faut distinguer :
  - Les employés de libre-service qui travaillent dans les grandes chaînes de magasins de décoration (Casa, Habitat, Maison du Monde, BHV, Pier Import, Keria...). Tâches : tenue de caisse, étiquetage, tenue ou gestion du linéaire, mise en rayon... Il est également possible de travailler dans des rayons « décoration » (vaisselle par exemple) dans un hypermarché.
  - Les vendeurs en magasin de meubles (Monsieur Meubles, Ikea, Fly, But, Conforama...) font du conseil, de la tenue de stocks...
  - Les vendeurs spécialisés dans les grands magasins de bricolage (Castorama, Lapeyre, Leroy Merlin, St Maclou, Chantemur...). Ils font de la mise en rayon, mais font aussi du conseil technique (pour de la peinture, du carrelage...).
  - Les vendeurs dans les magasins spécialisés (Comptoir des Fers, Doras...) qui font de la vente, des calculs de devis, des commandes...
  - Les vendeurs dans les magasins indépendants de décoration. Ils sont très polyvalents.
- Ce sont des commerciaux avec un goût prononcé pour le conseil et la décoration.

**Exemples de profils recherchés :**

- « Accueillir, conseiller et satisfaire la clientèle. Mettre en place la décoration du rayon : mobilier d'intérieur, produits de décoration, parfumerie... Assurer la bonne tenue des linéaires, être garant de la qualité des produits, de leur présentation et de leur maintenance. »
- « Conseil à la vente de produits bricolage (décoration), mise en rayon et gestion de linéaire (étiquetage de produits, contrôle des stocks). »

## ► Peintre Décorateur

Code Rome : F1606 « Peintre décorateur »

- Le revêtement des murs fait partie intégrante de la décoration et de l'atmosphère d'une pièce.
- Il existe une large gamme de couleurs et d'effets qu'un peintre peut proposer à ses clients : enduits à la chaux, béton ciré, tadelakt, peinture satinée, mate, couleurs vives, imitation marbre, application à l'éponge, effets de matière (aspect lisse, rugueux...), surfaces patinées, spatulées, froissées... Le peintre devient décorateur !
- Certaines techniques nécessitent des formations ou une certaine expérience. La qualité de la réalisation dépend beaucoup du savoir-faire, de l'habileté et du sens créatif du peintre. Sens des couleurs, de la lumière, des dégradés, des grains... c'est toute son expérience visuelle et tactile que le peintre met en œuvre.
- Quelques spécialisations :
  - Le staffeur qui réalise des ouvrages décoratifs (voûtes, colonnes, rosaces, corniches...). Il travaille en atelier où il crée ses pièces à partir de moules, puis les assemble sur place.
  - Le stucateur qui réalise des enduits décoratifs (imitation marbre, bois...) à partir de plâtre et de couleurs.

### Formations

- Formation de peintre classique (voir notre fiche sur le métier sur [www.mip-louhans.asso.fr](http://www.mip-louhans.asso.fr)).
- Il existe des formations spécialisées ou complémentaires :
  - Peintre en décors à l'AFPA ([www.afpa.fr](http://www.afpa.fr))
  - Formations proposées par IPEDEC (01.41.78.52.60. [www.gppf-formation.fr](http://www.gppf-formation.fr)).

Un couple m'a demandé de refaire sa cuisine. Ils voulaient du rouge, car c'est la mode en ce moment. Je leur ai déconseillé les meubles en laqué rouge dont on se lasse vite. Je les ai orientés vers des meubles plus « basiques », mais je leur ai proposé de repeindre un des murs en rouge. Dans quelques années, s'ils veulent changer, ils pourront repeindre seulement le mur alors que racheter les éléments de cuisine leur coûterait beaucoup plus cher. Il faut voir à long terme. »

Les clients ont parfois une idée très précise de ce qu'ils veulent, à Nadia de les conseiller et parfois d'argumenter pour essayer de les faire changer d'avis. « Certains me demandent « vous, vous feriez quoi ? », mais c'est leur maison, ce n'est pas chez moi, c'est à eux de choisir. Je dois faire abstraction de mes propres goûts, je m'efface derrière leurs envies, même si ma « patte » est toujours présente. Par exemple, je n'aime pas le bleu. Mais c'est personnel, ça ne doit pas influencer mon travail. J'arrive quand même à faire de belles choses dans cette couleur », nous dit-elle en souriant.

Nadia doit aussi réussir à convaincre certains clients de mettre de côté certains meubles ou objets qu'ils aiment. « Pour les vieilles armoires de famille, je propose de les relooker un peu pour qu'elles s'intègrent dans le nouvel environnement. Mais il faut parfois argumenter longuement. Un couple voulait inverser ses pièces en mettant le salon dans la salle à manger et inversement. Mais, ils ne voulaient pas enlever un vieux bahut très encombrant. J'ai cherché mais il n'y avait aucun moyen de mettre le meuble ailleurs. Je les ai amenés à réfléchir sur ce qu'ils préféreraient : leur meuble ou la réorganisation de leur intérieur. Finalement ils ont renoncé à leur meuble. »

Nadia nous donne un autre exemple : « Je suis allée chez des clients qui voulaient décorer leurs murs dans différentes teintes d'orange. Je leur ai expliqué qu'un seul mur orange et les autres dans des tons beiges seraient préférables. Je leur ai montré des échantillons de peinture que j'ai posés contre les murs pour leur donner un aperçu. Je leur ai expliqué qu'avec des murs oranges, leur seule possibilité de décorer serait de mettre des accessoires oranges, ce qui est assez limité. Sur le principe leur choix n'était pas mauvais, mais ma proposition permettait de rendre la pièce plus facile à meubler et à décorer. Ils ont fini par partager mon avis. Mais si ça n'avait pas été le cas, j'aurais fait ce qu'ils souhaitaient. »

Les demandes sont parfois de véritables défis. « Actuellement, j'ai une demande de clients qui veulent installer un écran plat qui puisse être caché derrière un panneau, mais aussi pivoter à droite et à gauche pour être vu du salon et de la salle à manger en évitant le reflet des fenêtres. Je cherche actuellement une solution à la fois esthétique et technique pour cacher les fils et le mécanisme. Je suis en train d'imaginer un système de bras articulés ou de vérin. J'ai également une demande en cours où on me demande de refaire une salle de bain avec douche à recyclage d'eau. Ce n'est pas moi qui vais la réaliser techniquement mais je dois chercher un artisan qui soit capable de la poser. »

Nadia est toujours en train de créer. Elle se déplace avec des caisses d'échantillons qu'elle a préparés à l'avance. « Sur des planches, j'applique des enduits, des pigments, je fais des dessins... Je me sers de ces échantillons pour montrer aux clients ce que je sais faire, pour être force de propositions. Cela demande du temps et des idées mais c'est efficace. » Nadia avait, par exemple, préparé une planche avec des inscriptions de recettes de cuisine. Des clients lui ont demandé la même chose sur un pan de mur avec des inscriptions uniquement de desserts.

Nadia participe de temps en temps aux travaux, mais uniquement pour les éléments décoratifs. « Chacun son métier. Je ne remplace ni le plombier, ni l'électricien, ni le peintre, nous explique Nadia. Par exemple si la pièce a besoin d'être repeinte avec 3 murs d'une couleur et le dernier dans un autre ton comportant un effet ou un dessin, un peintre s'occupe de la préparation et de la peinture des 3 premiers murs. Et moi, je réalise le revêtement du dernier mur. Je peux par exemple faire des enduits sablés ou de la peinture à la chaux avec des pigments naturels ».

Lorsqu'elle n'intervient pas chez des clients ou ne travaille pas dans son atelier, Nadia fait de la veille. Elle est toujours à l'affût des dernières tendances, des nouveaux matériaux, des nouveaux meubles... La curiosité est une qualité essentielle du décorateur. « Je travaille beaucoup avec internet et les catalogues des grandes surfaces de bricolage ou des magasins d'ameublement. Je fais beaucoup de repérages : je vois une nappe originale à tel endroit, je la mets dans un coin de ma tête au cas où. Tout peut être source d'inspiration : un livre, un film, une personne croisée dans la rue, une remarque de mes enfants... Je me sers beaucoup du quotidien. Paradoxalement, j'utilise peu les magazines de décoration que je trouve souvent trop éloignés de la réalité. Ce qu'ils proposent est très beau mais souvent peu fonctionnel. Mais les clients sont très influencés par ce qu'ils voient sur les photos ou à la télévision. Il faut parfois leur ouvrir les yeux. »

Nadia a deux visites de prévu dans les prochaines semaines et différents projets en tête. « J'essaie toujours d'aller de l'avant, j'ai déjà prévu de faire une nouvelle journée portes ouvertes. Même si ce n'est pas toujours facile, j'espère pouvoir continuer dans cette voie. »