

**Comment créer une boutique de déco, de décoration d'intérieur ou décoration de mariage ? Quelle marge et quelle rentabilité espérer ? Quel statut juridique ? WikiCréa vous donne tous les conseils pour réussir.**

**Le marché de la décoration est une valeur sûre qui résiste bien aux crises.** Particulièrement attentifs à leur cadre de vie, les français dépensent en moyenne **400 € par an** pour la décoration de leur intérieur (et près de 800 € si l'on compte le mobilier), encouragés par les magazines et les émissions de télé (La Maison France 5, Côté Maison...).

Pourtant le marché de la décoration d'intérieur est **de plus en plus concurrentiel** : les chaînes de bricolage, de jardinage, d'alimentaire, de meubles ou de prêt-à-porter n'hésitent pas à pénétrer le marché, parfois de manière agressive. Tout cela, ajouté à la force des grandes enseignes de déco et à la digitalisation rapide du secteur, laisse peu de marge de manœuvre aux petites boutiques indépendantes.

Créer une boutique de déco physique ou en ligne nécessite une bonne préparation et une vraie **étude de marché** afin de déceler un **positionnement porteur**, distinctif ou de niche. Cela ne s'improvise pas !

***Voici tout ce qu'il faut savoir pour créer une boutique de déco et réussir.***

Voir aussi notre article : [Créer une brocante.](#)

## **Le marché de la décoration en France.**

Le marché de la décoration d'intérieur pèse plus de **16,4 milliards d'euros** et connaît un vrai dynamisme, avec **4% de croissance par an environ**.

- 55% des Français pensent que décorer son appartement ou sa maison est la meilleure manière de dépenser son argent, avant même l'habillement et les vacances,
- 83% des Français estiment être passionnés de décoration,
- 66% des Français prévoient des travaux de décoration ou de rénovation dans les 12 mois à venir.

**Voici quelques caractéristiques et tendances du marché de la décoration d'intérieur :**

- Les principaux sous-segments du marché de la déco sont les suivants :
  - les objets décoratifs,
  - le textile de maison (11% du marché),
  - les luminaires,
  - les arts de la table (14% du marché),
  - la décoration de mariage,
  - la décoration de jardin,
  - ainsi que le mobilier (43% du marché),
- A noter la concurrence de plus en plus marquée des **boutiques en ligne**, même si l'expérience en magasin reste incontournable pour ce type de produits,
- A noter aussi la **spécialisation** de plus en plus marquée des nouvelles boutiques de déco sur des produits de niche.

## Créer une boutique de déco : quelques conseils.

La réussite d'une boutique de déco passe avant tout par **la clarté du positionnement commercial choisi**. Dans un marché ultra-concurrentiel, il s'agira de se distinguer à travers un lieu unique et une offre cohérente, permettant une **expérience client** particulière.

**Voici quelques pistes ou idées pour vous démarquer :**

- créez une boutique de déco sous la forme d'un **concept-store** (cliquez pour en savoir plus),
- spécialisez-vous **sur une matière** en particulier : par exemple le bois, la céramique, le papier...
- spécialisez-vous sur **un thème clair et parlant** : ethnique ? scandinave ? asiatique ?
- **mettez en scène vos articles** : donnez envie aux clients de reproduire la mise en place chez eux,
- prenez des **photos de qualité** et diffusez-les sur les réseaux sociaux ou sur votre site internet (54% des clients préparent leurs achats sur internet avant de se rendre en boutique),
- sachez trouver sans cesse de **nouvelles idées déco** et de nouveaux fournisseurs (y compris à l'étranger) : renouvelez-vous !
- misez sur l'**artisanat d'art** et la rareté,
- organisez un **programme d'événements** dans votre boutique (conférences, rencontres, conseils déco...),
- rassurez les clients sur l'**origine de vos produits** (commerce équitable par exemple).

**Votre réussite passera aussi par vos qualités de commerçant.** Malgré les horaires contraignants et les périodes creuses, vous devrez garder le sourire. Vous devrez aussi développer votre sens du conseil, votre capacité à négocier avec les fournisseurs, à gérer, à animer la boutique et à "créer l'événement".

**Les autres facteurs-clés de succès d'une boutique de déco sont les suivants :**

- la qualité de l'emplacement (**voir notre article dédié**),
- la qualité de la mise en place,
- le niveau acceptable du loyer,
- les marges pratiquées,
- la capacité à **fidéliser les clients**,
- le niveau du panier moyen.

**Voir aussi :** [Comment faire entrer plus de clients dans son magasin ?](#)

## Boutique de déco : normes et réglementations.

Aucun diplôme n'est nécessaire pour créer une boutique de déco, mais certaines règles sont à respecter :

- **Normes de sécurité et d'accessibilité des ERP (établissements recevant du public) :**
  - respect des règles de sécurité incendie (**extincteurs** notamment),
  - accessibilité des locaux aux **personnes handicapées**,
- **Obligation d'affichage des prix** en vitrine et à l'intérieur de l'établissement,
- **Affichages obligatoires à l'attention du personnel**,
- **Cotisation à la SACEM** si de la musique est diffusée dans l'établissement (radio, télé...),
- A noter que les toilettes à disposition des clients ne sont pas obligatoires.

## Créer une boutique de déco : quel statut juridique ?

Il s'agit d'une activité de nature commerciale : la déclaration d'activité se fera auprès de la **Chambre de Commerce et d'Industrie**.

Voici les statuts possibles pour créer une boutique de déco :

- La **micro-entreprise** (ex-auto-entreprise) : c'est un statut rarement choisi, en effet créer une boutique de déco nécessite l'achat de stocks, la signature de baux commerciaux et de contrats, ce qui plaide pour un statut plus crédible,
- L'**entreprise individuelle en nom propre** (EI ou EIRL) : c'est un statut adapté et fréquent pour une personne seule. Cependant nous le déconseillons du fait des modalités de paiement des cotisations sociales, qui sont calculées sur les bénéfices de l'année précédente, ce qui donne lieu à une certaine opacité et à des régularisations souvent douloureuses,
- L'**EURL** (SARL à associé unique) : c'est un statut juridique adapté même si cela implique un certain formalisme juridique lié aux sociétés. Le gérant détermine lui-même sa rémunération, qui sert de base au calcul des cotisations. Mais là encore, ces dernières peuvent faire l'objet de régularisations brutales d'une année sur l'autre,
- La **SASU** : c'est selon nous le régime juridique le plus adapté si vous êtes seul(e) ; il permet d'éviter la Sécurité sociale pour les indépendants (ex-RSI).

**Créez votre entreprise directement en ligne.**

WikiCréa a sélectionné **Legalstart** pour vos formalités de création d'entreprise en ligne. **Pourquoi Legalstart ?** Tout simplement parce qu'il s'agit de l'offre la plus complète et la moins chère du marché. [Cliquez ici pour en savoir plus et débiter vos démarches en ligne.](#)

## Les étapes pour la création de votre boutique de déco.

Voici les principales étapes pour ouvrir sa boutique de déco :

1. **Trouvez** un concept pour votre boutique et recherchez des fournisseurs,
2. **Faites** une étude de marché, par exemple à travers un [questionnaire](#),
3. **Chiffrez** le plus précisément possible vos besoins et rédigez un [plan financier](#),
4. **Recherchez** des financements,
5. **Identifiez** le local ou le [fonds de commerce](#) à acquérir et signez le [bail commercial](#),
6. **Effectuez** les travaux et décorez votre boutique,
7. **Choisissez** votre [statut juridique](#) et enregistrez-vous (CCI),
8. **Lancez** la communication et l'activité,
9. [Trouvez vos clients.](#)

## Quelle rentabilité pour votre boutique de déco ?

La rentabilité dépendra d'abord du niveau de vos dépenses de départ (entre 50 000 € et 200 000 €) :

- Paiement éventuel du [droit au bail](#), caution et dépôt de garantie,
- Frais de notaire,
- Frais de création de l'entreprise,
- Travaux et aménagements,
- Décoration, meubles et articles de merchandising,

- Le cas échéant, droits d'entrée de réseaux de franchise,
- Achat des stocks,
- Matériel, fournitures, ordinateur, caisse...
- Enseigne et éléments de communication,
- Evènements et publicité de lancement,
- **[Trésorerie de démarrage.](#)**

Plus les dépenses de départ seront élevées, plus le retour sur investissement sera "lointain".

Votre niveau de rentabilité dépendra ensuite de vos **charges récurrentes** (charges fixes), du **niveau de vos ventes** et de la **marge pratiquée**.

Demandez des devis aux fournisseurs le plus tôt possible, et affinez votre plan financier jour après jour.

## Créer une boutique de déco en franchise, pourquoi pas ?

Intégrer **un réseau de franchise**, tels Mi Casa, La Chaise Longue ou encore Ambiances&Styles peut réduire le risque d'échec, même s'il faudra déboursier des droits d'entrée et les redevances mensuelles. Les avantages peuvent être nombreux : aide à l'implantation, support marketing et merchandising, aide en gestion et organisation, prix négociés...

Contactez ces réseaux, renseignez-vous et comparez leur approche du marché.

**[Voir aussi notre article sur les réseaux de franchise.](#)**

## Des outils Excel pour votre boutique (gratuit).

WikiCréa met à votre disposition des outils Excel gratuits :

- un **plan financier** facile à compléter : **[cliquez ici pour y accéder.](#)**
- un **facturier** permettant d'établir devis et factures : **[cliquez ici pour y accéder.](#)**
- un **livre de recettes**, obligatoire pour les auto-entrepreneurs : **[cliquez ici pour y accéder.](#)**
- un **modèle de suivi de trésorerie** : **[cliquez ici pour y accéder.](#)**