

Lézard Créatif

L'art en toute liberté

Avec un concept original alliant atelier et point de vente dans une ambiance conviviale, l'enseigne Lézard Créatif se développe en franchise. Son slogan « l'art en toute liberté » illustre la liberté de créativité laissée aux clients.

« **N**otre dernier magasin en franchise, ouvert à Belfort le 22 octobre 2010, a enregistré les meilleures ventes de produits du réseau au mois de décembre », se réjouit Mickaël Rousseau, président et directeur d'enseigne du Lézard Créatif. En 2001, l'idée de la création de cet espace consacré aux arts plastiques lui est venue lors d'un repas avec deux copains, après la lecture d'un article sur le marché américain des activités proposées aux retraités dans une ambiance conviviale. Né dans une famille d'indépendant, il pense à la création d'entreprise. Il réalise alors une étude d'impact sur les activités manuelles. Et constate que 18 % des Français s'adonnent aux beaux-arts plus de six heures par mois pour un budget annuel de 500 euros, et que 80 % des amateurs pratiquent cette activité chez eux par manque de structure adaptée.

Trois libertés

Le marché des loisirs créatifs, qui intéresse deux tiers des Français, est en progression constante (60 % au cours des six dernières années). Conscient du potentiel de ce secteur, Mickaël Rousseau ouvre, en 2002, un premier atelier à Rochefort, et très vite un second de 160 m² sur la zone d'activité Beaulieu à Puilboreau, dans l'agglomération de La Rochelle. Son positionnement est de proposer une offre complémentaire à celle des associations. Le concept du Lézard Créatif est basé sur trois libertés. La trentaine d'ateliers permet à chacun de trouver l'horaire qui lui convient pour s'adonner à sa passion. D'autre part, au sein d'un atelier, chacun peut choisir sa technique et l'ouvrage qu'il souhaite réaliser tout en bénéficiant de conseils. Pour parvenir à cette souplesse, les vendeurs sont également animateurs. Ce sont, la plupart du temps, de jeunes gens sortant d'une école de beaux-arts ou d'arts plastiques. Ils maîtrisent parfaitement les techniques et les produits. En 2004, Mickaël Rousseau est rejoint par son épouse Christelle. Elle prend en charge les achats et dirige le magasin de La Rochelle qui propose, en plus des ateliers, la vente des produits. En quelques années, le stock initial à l'ouverture du magasin passera de 12 000 à 32 000 euros, et le nombre de fournisseurs de trois à seize.

Le développement en franchise

En 2006, le concept est décliné en franchise. Le premier franchisé, Ivan Maurer, reprend le magasin de Rochefort. Il est aujourd'hui directeur administratif et financier de l'enseigne. Comme pour l'ensemble des enseignes de ce marché, l'année 2008 est dif-



De g. à dr. : Mickaël Rousseau, Christelle Rousseau et Ivan Maurer.

ficile. « Nous avons profité de ce ralentissement du développement pour restructurer le concept afin de le modéliser. » En 2009, le réseau Finaréa, un investisseur parisien, entre au capital de la société SAS Loisirs Colorés pour financer le développement de la franchise.

Des partenaires de confiance

De plus, Lézard Créatif bénéficie de la contre-garantie d'Oséo pour accompagner les futurs franchisés. La même année, l'enseigne reçoit le prix du meilleur espoir de la franchise remis par l'Iref¹⁹. Le développement peut reprendre. La création d'un troisième magasin en propre à Nantes est en phase d'étude. Six magasins sont franchisés. Cinq dossiers sont en cours de finalisation, deux en cours de signature et six autres à l'étude. L'animation du réseau est actuellement assurée par Mickaël et Christelle Rousseau et par Ivan Maurer. Avec le développement de l'enseigne, un animateur sera recruté dans les prochains mois. « Notre concurrence directe est hétérogène, souligne Mickaël Rousseau. Il s'agit essentiellement de la grande distribution, des grands magasins et des enseignes spécialisées dans les beaux-arts/loisirs créatifs, le bricolage et le jardinage. » Cette concurrence se bat uniquement sur la vente des produits, en tirant les étiquettes vers le bas. Le concept du Lézard Créatif, associant atelier et magasin, permet

de défendre des marges confortables : 55 % pour les produits, 80 % pour les ateliers, 95 % pour les prestations internes et 90 % pour les formations. Pour 100 euros de cotisations aux ateliers, les ventes de produits représentent 80 euros avec un panier moyen de l'ordre de 30 euros. L'an dernier, le chiffre d'affaires a progressé de 8 % dont +20% sur les quatre derniers mois, et ce sur un marché en recul de -3,5 %. Le chiffre d'affaires annuel de la première année après l'ouverture d'un nouveau magasin varie entre 120 000 et 200 000 euros. Pour développer l'enseigne, Lézard Créatif s'appuie sur des partenaires de confiance : Poly Concept pour l'agencement mobilier, Magic Soft pour le logiciel spécifique à l'enseigne et le serveur, ST Developments pour l'accompagnement et la recherche de locaux, une agence spécialisée dans les réseaux pour Internet et une autre pour le marketing et la communication, ainsi qu'un cabinet d'architecture et de suivi des travaux.

Fidéliser la clientèle

Lézard Créatif est accompagné par une agence de communication spécialisée dans le développement des réseaux. « Pour assurer une souplesse de développement de la franchise et de fonctionnement de chaque magasin, nous devons être très rigoureux au départ », explique Mickaël Rousseau. L'identité visuelle