



**La construction d'une  
économie Etsy :  
Le nouveau visage de  
l'entrepreneuriat créatif**

---

**Etsy**

Image de couverture par : Shop Clementine  
shopclementine.etsy.com  
Ashfield, MA

# La construction d'une économie Etsy : Le nouveau visage de l'entrepreneuriat créatif

---

Etsy est un marché où se retrouvent des personnes venues de tout la planète. En ligne et hors ligne, elles vendent, achètent et fabriquent des objets hors du commun. Etsy a été fondé en juin 2005, et permet désormais aux acheteurs et aux vendeurs de rentrer en contact dans presque tous les pays.

Notre étude 2015, réalisée auprès d'un échantillon représentatif de vendeurs Etsy français, ainsi que des interactions régulières avec notre communauté de vendeurs, montrent qu'Etsy aide un type émergent d'entrepreneurs créatifs. Ces vendeurs poursuivent leurs passions, travaillent pour eux-mêmes, et réussissent de la manière qui leur convient. Individuellement, ce sont de petites entreprises, mais ensemble, ils représentent la promesse d'une approche de la vie, de l'entreprise et de l'économie en général plus centrée sur les valeurs et les personnes.

## **Etsy démocratise l'accès à l'entrepreneuriat.**

Les vendeurs Etsy sont principalement des vendeuses - 88% sont des femmes. Globalement, elles sont un peu plus jeunes que les autres chefs d'entreprise français [1]. De nombreux vendeurs sont des parents avec enfants à la maison, et 37% déclarent un revenu annuel du foyer inférieur à 15000€. Plus de la moitié (54%) n'avaient jamais vendu leurs articles avant d'ouvrir une boutique sur Etsy. En facilitant l'achat et la vente des biens, Etsy diminue les risques liés à l'entrepreneuriat, et le rend accessible à ces populations.

## **Les vendeurs Etsy gèrent des entreprises à part entière**

Presque la moitié (48%) des vendeurs Etsy considèrent leur boutique comme une entreprise, et 23% se concentrent à temps plein sur leur activité créative. Cet état d'esprit se reflète également dans les objectifs des vendeurs Etsy - 80% souhaitent développer leurs ventes à l'avenir.

## **Les vendeurs Etsy sont indépendants.**

La plupart des vendeurs Etsy gèrent eux-mêmes l'intégralité de leur activité. Pour une grande majorité, ils travaillent seuls de chez eux, et la plupart des vendeurs de fait-main sont autodidactes. Parmi les 60% qui ont eu besoin de fonds pour démarrer leur entreprise, 90% ont utilisé leurs propres économies et seulement 4% ont obtenu un prêt.

## **Les vendeurs Etsy représentent un nouveau paradigme pour l'entreprise.**

Les vendeurs Etsy ont pour ambition de développer leur entreprise, mais souhaitent le faire en respectant leurs propres valeurs. L'épanouissement et le plaisir personnel jouent souvent un rôle essentiel dans la décision de démarrer une activité créative. Ils veulent également que leur entreprise ait un impact positif sur le monde - 81% des vendeurs sont d'accord pour dire qu'ils accordent de l'importance au fait de développer leur entreprise de manière durable et responsable.

## **Le revenu tiré de leur activité créative a de l'importance.**

Pour 23% des vendeurs Etsy, leur activité créative - que ce soit sur Etsy ou en dehors du site - est leur seule occupation. Pour le reste des vendeurs, l'activité créative vient en complément d'autres emplois, et apporte en moyenne 20% du revenu total du foyer. Cet argent a un impact significatif - 39% des vendeurs utilisent ce revenu pour des dépenses nécessaires au foyer.

## **Ce que cela implique en termes de législation**

Bien que les vendeurs Etsy diffèrent des entrepreneurs traditionnels de bien des façons, ils sont emblématiques d'un léger revirement de l'économie vers les activités indépendantes et les micro-entreprises. La plupart sont des entreprises unipersonnelles et rencontrent des défis très différents de ceux des entreprises de 10 - ou même de 5 - personnes. Les gouvernements et les législateurs devraient mettre en place des lois soutenant les efforts des vendeurs pour lancer et développer leur entreprise créative, permettant ainsi à l'économie artisanale de se renforcer, sur un plan plus global.

# Les vendeurs Etsy représentent un nouveau visage de l'entrepreneuriat

Contrairement à la majorité des entreprises françaises, la communauté des vendeurs Etsy est principalement féminine, à 88%. Ce chiffre est plus de cinq fois plus élevé que le nombre de femmes à la tête de TPE ou PME en France, puisque seule 1 entreprise sur 6 est gérée par une femme [2]. Etsy aide les femmes à créer des entreprises qui sont non seulement une source de revenus, mais également une opportunité d'exprimer leur passion créative tout en leur permettant une certaine flexibilité.

Globalement, les vendeurs ont en moyenne un niveau plus élevé d'éducation que la population dans son ensemble (57%). Etsy crée cependant des opportunités pour des populations qui n'ont pas le profil habituel pour les modèles entrepreneuriaux traditionnels. Plus de 4 vendeurs Etsy sur 10

(42%) ont moins de 35 ans et plus d'un tiers des vendeurs (37%) ont des revenus annuels inférieurs à 15000€ pour leur foyer.

Etsy permet aux vendeurs de faire décoller leur entreprise sans les barrières traditionnellement associées avec le lancement d'une entreprise. Pour 54% des vendeurs, Etsy a été le premier endroit où ils ont vendu leurs articles, un chiffre qui monte jusqu'à 64% en ce qui concerne les vendeurs de moins de 35 ans. C'est dans ce sens qu'Etsy fonctionne comme un escalier vers l'entrepreneuriat, créant des opportunités pour de nombreuses personnes qui n'auraient autrement probablement pas lancé leur propre activité.

## DONNEES DEMOGRAPHIQUES CONCERNANT LES VENDEURS ETSY FRANÇAIS

Principales données démographiques	Vendeurs Etsy	Population dans son ensemble
Age médian (années)	36	41 [3]
Sexe (% femmes)	88%	52% [4]
Education (% de diplômés d'études supérieures ou plus élevées)	57%	24% [5]
Habitant en ville (%)	\$56,180	\$52,250

## Les vendeurs Etsy gèrent des entreprises à part entière

De nombreux vendeurs Etsy ont démarré leur activité comme une possibilité d'exercer leur créativité ou de continuer à occuper un emploi à plein temps, mais pour presque la moitié d'entre eux, c'est également une initiative entrepreneuriale - 48% d'entre eux considèrent leur boutique Etsy comme une entreprise.

Pour développer leur activité créative, presque un sixième des vendeurs (16%) ont réalisé un business plan et 15% ont

ouvert un compte bancaire professionnel. 23% se concentrent à temps plein sur leur activité créative - aussi bien sur Etsy qu'en dehors.

Cet état d'esprit se reflète également dans le désir de croissance exprimé par les vendeurs Etsy. La majorité d'entre eux - 80% - aimeraient développer leur activité créative par la suite et presque 7 vendeurs sur 10 (68%) réinvestissent une partie de leurs bénéfices dans leur activité.

# Les vendeurs Etsy sont indépendants

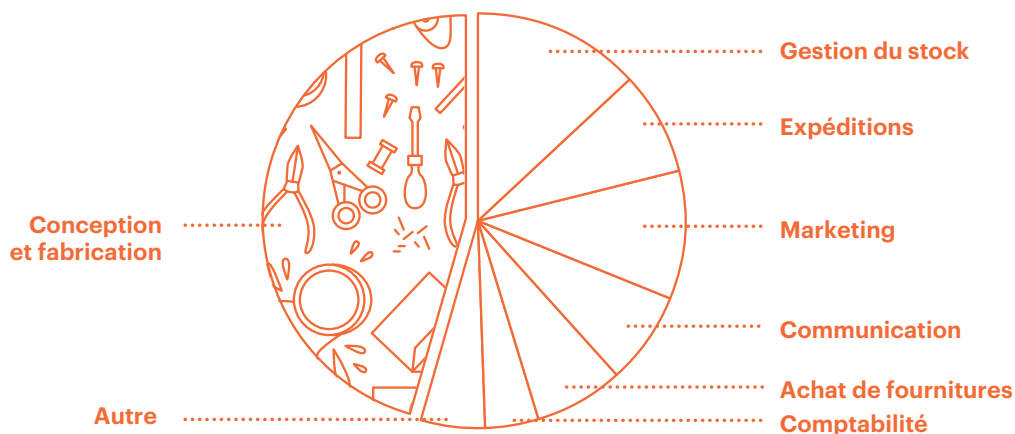
La majorité des vendeurs Etsy démarrent leur activité créative sans aide extérieure. Ils n'ont pas besoin de formation officielle ni de financement conventionnel pour se lancer - 79% des vendeurs d'articles faits main sont autodidactes dans leur domaine créatif et parmi les 60% qui ont eu besoin d'un capital de départ, 90% ont utilisé leurs propres économies. Seuls 4% des vendeurs ont eu recours à un prêt.

Comme beaucoup d'indépendants, la plupart des vendeurs Etsy continuent à gérer leur activité créative par eux-mêmes - 98% gèrent leur boutique Etsy seuls, et 95% travaillent de chez eux. Moins de 3% des vendeurs Etsy se font aider dans la gestion de leur entreprise et lorsque c'est le cas,

cette aide provient pour la plupart bénévolement d'amis ou de membres de leur famille - moins de 1% des vendeurs Etsy ont recours à une aide rémunérée.

Travaillant seuls, de nombreux vendeurs Etsy doivent s'occuper de tous les aspects de la gestion d'une entreprise et notamment le marketing, la comptabilité et le service client. Pour chaque heure passée à réaliser ou concevoir leurs articles, ils passent également une heure sur des tâches entrepreneuriales et administratives.

## A QUOI UN VENDEUR ETSY PASSE SON TEMPS



# Les vendeurs Etsy représentent un nouveau paradigme pour l'entreprise

---

Etsy propose une vision du commerce qui célèbre une réussite que les vendeurs définissent selon leurs propres termes, et cherche à soutenir une croissance durable. Par exemple, de nombreux vendeurs Etsy ne considèrent pas la croissance comme une priorité à n'importe quel prix. La plupart d'entre eux souhaitent que leur entreprise reste à une échelle telle qu'ils puissent la gérer eux-mêmes. 58% d'entre eux disent en effet qu'ils ne souhaitent pas employer quelqu'un d'autre, et 73% qu'ils ne se verraient pas prendre un prêt pour développer leur entreprise.

Ils sont cependant ambitieux - 80% des vendeurs Etsy veulent développer leur entreprise et 35% envisagent de vendre leurs articles en gros ou en dépôt-vente. Un vendeur sur deux (49%) pourrait envisager de développer son entreprise, par exemple en achetant de nouveaux équipements (26%), en ayant recours à une fabrication extérieure (17%), ou en louant ou achetant un espace plus grand (32%). En même temps, ils

souhaitent croître de manière responsable. Parmi ceux qui veulent développer leur entreprise, 86% sont d'accord pour dire qu'ils accordent de l'importance au fait que ce soit de manière durable et responsable.

D'autres études ont montré que les tendances de fabrication en petites séries facilitent le développement des entreprises créatives de manière durable. Les nouvelles technologies telles que l'impression 3D, le design assisté par ordinateur et le contrôle informatique des routeurs rendent possible une production plus complexe, tandis que la mise en place d'espaces partagés de fabrication dans des bibliothèques ou autres espaces communautaires rend ces technologies accessibles à de plus en plus de gens. Une étude réalisée par We Are Social pour Maker Faire Paris suggère que la disponibilité de ces ressources augmente rapidement dans toute la France, et que l'on puisse trouver au moins 50 Fab Labs dans le pays en 2013 [8].

# Les vendeurs Etsy créent des entreprises attentives, responsables, et dont les actions sont dictées par des valeurs

---

Le revenu joue un rôle important dans la décision des vendeurs Etsy de lancer une activité créative. Cependant, davantage de vendeurs citent des facteurs personnels plutôt que financiers comme motivation première.

Lorsqu'on leur a demandé de parler de leurs motivations à démarrer une activité créative, 50% des vendeurs ont répondu que la perspective d'un revenu supplémentaire était un facteur de motivation. Ensuite, 14% ont cité un désir de plus d'indépendance financière, 10% souhaitaient pouvoir fournir une aide financière à leur famille et 3% voulaient économiser pour l'avenir.

Cependant, l'épanouissement personnel joue un rôle encore plus important dans les motivations des vendeurs Etsy. Au total, 85% d'entre eux ont cité la créativité comme facteur de motivation. 7 vendeurs sur 10 (69%) voulaient faire quelque chose qui leur plaisait, soit comme activité principale, soit pendant leur temps libre, et deux cinquièmes des vendeurs (40%) ont démarré leur activité pour réaliser un rêve personnel. Globalement, les trois quarts (75%) ont déclaré que faire quelque chose qui leur plaît était plus important que de gagner de l'argent.

Les vendeurs sont également motivés par des choses moins personnelles. Plus de trois cinquièmes (62%) des vendeurs Etsy ont dit qu'il était important pour eux que leur entreprise ait un impact positif sur le monde. Ceci se traduit par de vraies opportunités au niveau local, puisque 83% des vendeurs précisent que la fabrication locale et l'achat de matériaux à des fournisseurs locaux étaient importants pour eux. Ces

tendances se vérifient également via l'expérience d'Etsy. Au 30 juin 2015, 4645 vendeurs du monde entier ont vu approuver leur demande de travail en partenariat avec des fabricants extérieurs sur Etsy, créant ainsi 7853 partenariats. 85% de ceux-ci sont établis entre des vendeurs et des fabricants du même pays [9].

Les vendeurs Etsy ont recours à une approche collaborative pour leur activité. Plus de 8 vendeurs sur 10 (82%) ont interagi avec d'autres vendeurs Etsy, pour des raisons variées : conseils entrepreneuriaux, réseaux, aide émotionnelle sont parmi leurs motivations à rentrer en contact avec d'autres membres de la communauté. Les vendeurs Etsy organisent également eux-mêmes des groupes d'entraide en ligne, formant ainsi plus de 10000 teams Etsy dans le monde entier. Tous pays confondus, un quart des vendeurs Etsy appartiennent à une team, qui leur fournit une aide locale et des opportunités de collaboration les uns avec les autres [10].



Photo par : Lunaticart

Lunaticart

[lunaticart.etsy.com](https://lunaticart.etsy.com)

Paris, Île-de-France

Après des études en Commerce International à Mexico, et un passage par la vie sédentaire de bureau, Bérénice fait le choix de tout quitter pour un tour du monde riche en apprentissage ... D'une étape à l'autre, d'un pays à l'autre, crée et vend des bijoux pour subvenir à ses besoins.

Puis elle fait le choix de poser ses valises en France et, en 2005, elle se lance dans l'aventure de la création et crée ses premières collections de bijoux. La marque Lunaticart est née. Près de six ans après avoir lancé sa marque, devant le succès rencontré sur Etsy et avoir vendu plus de 3200 bijoux uniques, être suivie par près de 21000 admirateurs, Bérénice a franchi une nouvelle étape en ouvrant sa première boutique à Paris ... Le succès est au rendez-vous !



# Le revenu tiré de leur activité créative a de l'importance

23% des vendeurs ont pour seule activité leur entreprise créative. Pour le reste, Etsy représente une source non négligeable de revenus supplémentaires. En moyenne, les vendeurs ont répondu que leur activité créative - aussi bien sur Etsy qu'en dehors du site - contribuait au revenu annuel de leur foyer à hauteur de 20%. On note également que 39% des vendeurs utilisent les revenus provenant de leur activité créative pour payer des dépenses du foyer, et 11% les utilisent pour payer leur loyer ou leur remboursement de prêt immobilier.

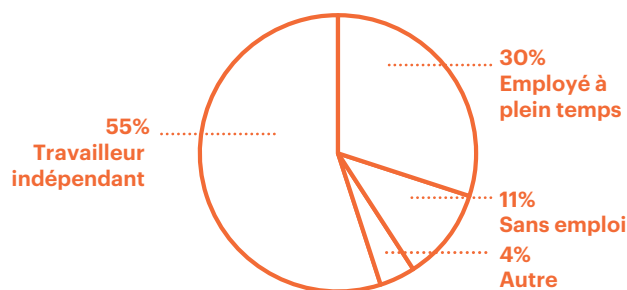
Ce revenu a donc de l'importance, et tout particulièrement pour les 37% de vendeurs Etsy qui gagnent moins de 15000€ par an. Pour ce groupe, le revenu généré par l'activité créative représente 24% du revenu total du foyer. Dans la mesure où une proportion considérable (14.3%) de la population française continue à vivre sous le seuil de pauvreté [11], permettre à des foyers à faibles rentrées d'argent de compléter leurs revenus via leur propre activité entrepreneuriale est un pas important dans le fait de les aider à atteindre une certaine stabilité financière.

Ce revenu supplémentaire a un impact sur la vie des vendeurs, mais sa valeur change suivant leur situation. Par exemple, les vendeurs ayant des enfants à la maison sont plus susceptibles de répondre que leur activité créative leur permet d'aider financièrement leur famille (24%) et qu'ils utilisent les revenus de leurs ventes sur Etsy pour payer des dépenses du foyer (44%).

En ce qui concerne les 25% de vendeurs qui n'occupaient pas d'emploi salarié avant de démarrer leur entreprise, ou qui n'occupent pas actuellement d'emploi salarié, l'entrepreneuriat est probablement la meilleure solution qui s'offre à eux pour gagner de l'argent. Ces vendeurs se divisent en plusieurs catégories : 33% des vendeurs de ce groupe sont sans emploi, 26% sont des femmes ou des hommes au foyer, 26% sont étudiants, 5% sont retraités, et 1% sont malades ou invalides.

Ainsi, d'une certaine façon, les vendeurs Etsy reflètent les signes d'un revirement du domaine de l'emploi, allant vers le travail indépendant. Comparés d'une année sur l'autre, les chiffres montrent qu'un nombre toujours plus croissant de nouvelles entreprises enregistrées en France sont des auto-entrepreneurs, qui représentaient 51.5% de toutes les nouvelles inscriptions en novembre 2014 [12]. Plus de la moitié des vendeurs Etsy (55%) travaillent « de façon indépendante » (soit à plein temps sur leur activité créative, soit ils ont une autre activité indépendante, travaillent à mi-temps ou en intérim). Comme de nombreux travailleurs indépendants, les vendeurs Etsy combinent les revenus provenant de sources variées. La majorité d'entre eux - 63% - ont un emploi en dehors de leur activité créative, et seuls 30% de la totalité des vendeurs Etsy occupent un emploi à plein temps. Les vendeurs Etsy reflètent les tendances économiques en créant des entreprises créatives indépendantes qui permettent de diversifier les sources de revenu et aident à résister aux insécurités de plus en plus présentes.

## SITUATION PROFESSIONNELLE DES VENDEURS ETSY EN 2014



Travailleurs indépendants	55%
Activité créative	23%
Indépendant	20%
Temps partiel	9%
Intérimaire	3%



Photo par : Oelwein

Oelwein  
[oelwein.etsy.com](http://oelwein.etsy.com)  
Paris, Île-de-France

Séverine Monsonégo étudie l'illustration aux Arts Décoratifs et part à la rencontre d'artisans pour explorer les procédés d'impression manuelle tels que la sérigraphie, la gravure, la linogravure... En 2005, elle devient directrice artistique et illustratrice pour la mode et la publicité, pour des marques telles que Sonia Rykiel, Cartier, Ben & Jerry's... En 2012 elle fait le grand saut et décide de se consacrer exclusivement à la marque qu'elle a créé en 2011 : Oelwein.

Séverine conçoit, fabrique et distribue des objets du quotidien graphiques, ludiques et pratiques en coton naturel, bois issus de forêts écogérées, papiers recyclés... Chaque produit est conçu et réalisé avec soin dans des techniques traditionnelles d'impression telle que la sérigraphie. « J'avais envie de retrouver une pratique manuelle. Je souhaitais tout naturellement retrouver ce rapport à la matière, dessiner, toucher, sentir l'encre... Faire.»

Un parti-pris qui séduit les quelques 12.000 admirateurs qui suivent Oelwein sur Etsy. En donnant toutes ses chances de réussite à sa marque, Séverine est aujourd'hui fière de voir sa marque vendue à travers le monde ... !

# Des occasions de soutenir l'économie artisanale

---

Bien que les vendeurs Etsy diffèrent des entrepreneurs traditionnels de nombreuses façons, ils sont emblématiques d'un certain changement de l'économie. La plupart ont des entreprises unipersonnelles, et rencontrent des défis très différents de ceux des entreprises de 10 - ou même de 5 - personnes. Ils opèrent dans la zone d'ombre se trouvant entre amateur et professionnel, entrepreneur et ouvrier, consommateur et fournisseur, sont recensés de manière toujours différente dans les statistiques de l'état et sont mal compris des législateurs.

Cette étude, ainsi que les interactions régulières d'Etsy avec sa communauté de vendeurs, a amélioré notre compréhension des défis particuliers rencontrés par les entrepreneurs créatifs. Pour permettre l'épanouissement d'une économie propulsée par les individus, les gouvernements devraient favoriser le micro-entrepreneuriat, aider les petits commerces et ainsi la mise en place d'une sécurité économique pour tous.

## **Préserver la neutralité du net et développer l'accès Internet**

Les vendeurs Etsy dépendent d'un Internet libre et ouvert pour accéder au marché international de l'e-commerce et concurrencer les grosses entreprises à armes égales. Le principe de base de la neutralité du net doit être protégé et uniforme dans toute l'Union Européenne. Nous encourageons donc le gouvernement français à soutenir les efforts du Parlement européen visant à adopter des lois claires et nettes permettant à toute entreprise de concurrencer les autres entreprises en ligne dans le cadre de règles du jeu égales. Nous sommes en faveur de tout effort visant à garantir un accès à Internet égal pour tous, et tout particulièrement dans les zones rurales.

## **Réduire les barrières au commerce transfrontalier**

Les vendeurs Etsy gèrent des entreprises internationales, mais les coûts de livraison imprévisibles, les exigences douanières et les lois sur le commerce créent des barrières importantes à l'export d'articles. Nous encourageons l'ARCEP et La Poste à maintenir des produits d'expédition abordables, permettant aux créateurs d'exporter leurs articles. De plus, les entreprises créatives n'ont souvent pas l'infrastructure ni les informations nécessaires pour trouver leur chemin au sein d'une législation commerciale internationale compliquée. Nous sommes favorables à la stratégie de la Commission européenne visant à créer un marché numérique unique et entièrement fonctionnel en Europe, ainsi qu'au relèvement des minimas d'exemption de taxes et frais de douane.

## **Simplifier les obligations des micro-entreprises en matière de taxes et d'exigences légales de conformité**

La collecte et le reversement de la TVA reste un défi majeur pour les vendeurs Etsy, notamment depuis la mise en place des nouvelles lois sur la vente d'articles numériques à des consommateurs européens. Nous sommes favorables à l'établissement d'une exemption unique de la TVA en fonction du revenu, qui s'appliquerait aussi bien aux articles physiques que numériques. Nous souhaiterions également l'établissement d'outils simples en ligne, comme par exemple un guichet unique permettant aux vendeurs de déclarer leur entreprise et leurs revenus au même endroit.

## **Soutenir la croissance et le développement des micro-entreprises**

La plupart des vendeurs Etsy sont des indépendants gérant leur activité de chez eux. Individuellement, ce sont de petites entreprises, mais ensemble, ils représentent une activité et une opportunité économiques significatives. En 2008, le gouvernement français a créé le statut auto-entrepreneur, qui a permis à davantage de résidents français de se lancer dans le micro-entrepreneuriat sur des plateformes telles qu'Etsy et Alittlemarket. Nous sommes totalement favorables au principe de « pas de chiffre d'affaires, pas de charges », et encourageons le gouvernement à maintenir ce statut et les conditions fiscales qui y sont associées.

## **Améliorer les opportunités entrepreneuriales pour les femmes**

Une grande majorité des vendeurs Etsy français (88% sont des femmes. Nous encourageons les efforts d'aide à l'entrepreneuriat et aux activités créatives dans les zones urbaines sensibles et pensons que ces efforts devraient

également être destinés à aider les artisans à profiter des opportunités offertes par l'économie numérique, en créant leur entreprise en ligne. Par exemple, le programme Etsy Craft Entrepreneurship enseigne à des adultes sans emploi ou sous-employés (principalement des femmes) à monétiser leurs talents créatifs en ligne, utilisant Etsy comme laboratoire d'apprentissage. Nous aimerions avoir l'occasion de travailler avec les entités officielles locales pour proposer ces opportunités à un plus grand nombre de résidents français.

**Préserver le rôle des plateformes comme facilitateurs et portes d'entrée vers un marché international**

Les plateformes telles qu'Etsy démocratisent l'accès à l'entrepreneuriat, facilitant la création de micro-entreprises pour les créateurs français, et leur permettant de toucher un public international de consommateurs. La majorité du revenu généré sur Etsy demeure au sein des communautés

locales - nous ne facturons que 20 centimes pour la mise en vente d'un article, et ne prenons qu'une commission de 3.5% sur chaque transaction. Les places de marché en ligne doivent créer un environnement sécurisé et fiable pour que les transactions puissent s'y dérouler, mais ne devaient pas être soumises aux mêmes responsabilités légales que les acheteurs et les vendeurs qui utilisent ces plateformes. Le fait de protéger les intermédiaires de telles responsabilités permet aux start-ups de créer de nouvelles plateformes internationales sans devoir mettre en place d'infrastructure de conformité dans chaque pays, et favorise la croissance de ces plateformes, qui offriront ainsi des opportunités à des micro-entreprises du monde entier. Nous encourageons les législateurs à examiner attentivement le rôle des places de marché et des plateformes vis-à-vis de leurs utilisateurs lors de la création de nouvelles lois concernant l'économie numérique émergente.

# Méthodologie

---

Un échantillon représentatif de vendeurs Etsy français actifs a répondu à un questionnaire en ligne entre le 3 décembre 2014 et le 5 janvier 2015. Le questionnaire n'a pas été adressé à des vendeurs d'A Little Market.

## Sources

---

1. L'âge moyen des entrepreneurs / personnes ayant créé une entreprise était de 38 ans en 2013. Source : Insee Première (2013) [http://www.insee.fr/en/themes/document.asp?reg\\_id=0&ref\\_id=ip1534](http://www.insee.fr/en/themes/document.asp?reg_id=0&ref_id=ip1534)
2. Les hommes représentent 93 % des PDGs des grandes entreprises, et 84% des chefs d'entreprises de PME et TPE. (Insee, 2005) [http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?ref\\_id=ip1150&reg\\_id=0](http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?ref_id=ip1150&reg_id=0)
3. CIA World Factbook (2015) [https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/geos/print/country/countrypdf\\_fr.pdf](https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/geos/print/country/countrypdf_fr.pdf)
4. Insee (2015) [http://www.insee.fr/fr/themes/detail.asp?ref\\_id=bilan-demo&reg\\_id=0&page=donnees-detaillees/bilan-demo/pop\\_age2b.htm](http://www.insee.fr/fr/themes/detail.asp?ref_id=bilan-demo&reg_id=0&page=donnees-detaillees/bilan-demo/pop_age2b.htm)
5. Pour la population en général, on considère celle ayant dépassé le niveau du bac (en dehors des membres encore étudiants)- Insee (2013) [http://www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?reg\\_id=0&ref\\_id=nattef07232](http://www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?reg_id=0&ref_id=nattef07232)
6. Insee (2012) [http://www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?reg\\_id=0&id=45](http://www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?reg_id=0&id=45)
7. CIA World Factbook (2014) <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/fr.html>
8. We Are Social (2013) [http://was-fr.wascdn.net/wp-content/uploads/2014/06/infographie\\_makerfaire\\_wearesocial\\_web.png](http://was-fr.wascdn.net/wp-content/uploads/2014/06/infographie_makerfaire_wearesocial_web.png)
9. Données internes Etsy
10. Données internes Etsy
11. Insee (2012) [http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?ref\\_id=ip1513](http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?ref_id=ip1513)
12. Insee (2014) [http://www.insee.fr/fr/indicateurs/ind41/20141212/Creations\\_12%20decembre2014.pdf](http://www.insee.fr/fr/indicateurs/ind41/20141212/Creations_12%20decembre2014.pdf)

# Etsy

**Contact**

[presse.fr@etsy.com](mailto:presse.fr@etsy.com)