ENQUÊTE AUPRÈS DE 101 PRESTATAIRES DE NOTRE COMMUNAUTÉ · 2026

Baromètre des prestataires mariage 2027

Où en sont vraiment les agendas ?
Une première lecture, avec ses limites.

LMEC Formations ENTREPRENEURIAT

AVANT-PROPOS

Un mot de Nathalie

Je ne voulais plus qu'on parle du marché du mariage sans demander aux prestataires ce qu'elles vivent.

Depuis 2011, je tiens le blog La Mariée en Colère. Au fil des années, j'ai vu ce métier changer : les réseaux sociaux, les annuaires, les attentes des couples, et désormais les assistants IA qui s'invitent dans la recherche de prestataires. J'ai aussi vu beaucoup de talents peiner à remplir leur agenda, sans savoir précisément pourquoi.

Ce qui m'a toujours manqué, ce sont des chiffres venus du terrain. On entend « le marché est difficile », « les couples n'ont plus de budget », « Instagram ne marche plus ». Ce sont des impressions, rarement des données. Alors j'ai posé la question à celles qui savent : les prestataires elles-mêmes.

101 d'entre vous ont répondu au Baromètre 2027. Je vous en remercie sincèrement. Ce document en est une première lecture. Il ne prétend pas décrire tout le marché français : l'échantillon vient de notre communauté, et je préfère vous dire clairement ce qu'il permet de conclure et ce qu'il ne permet pas. C'est aussi cela, être professionnelle : s'appuyer sur des faits, et reconnaître leurs limites.

Ce que j'ai envie de faire évoluer, c'est la manière dont notre secteur fonctionne. Trop de prestataires se sentent seules face à leur communication, leur positionnement et leurs tarifs, et croient que le marketing se résume à un joli feed. Je suis convaincue que se professionnaliser, c'est comprendre ce qui se joue réellement entre un devis envoyé et une signature, et que cela commence par regarder les chiffres en face.

Ce baromètre est gratuit et à partager à toutes les prestataires du mariage, que vous ayez suivi l'une de nos formations ou non. Un second document, consacré aux pistes d'action, suivra.



Bonne lecture,

Nathalie Bernard

Fondatrice du blog La Mariée en Colère depuis 2011 · Groupe LMEC

Photo © Claire MacNamara

SYNTHÈSE

En un coup d'œil

Enquête auprès de 101 prestataires de notre communauté · formulaire en ligne · données déclaratives

53 %
ont moins d'un quart de leur agenda 2027 réservé ; 29 % en ont plus de la moitié.

36 %
ont un agenda 2027 moins rempli qu'à la même date en 2026 ; 37 % au même niveau et 27 % plus rempli (89 réponses). Écart non significatif.

61 %
se disent plutôt ou très confiantes pour 2027 ; 39 % inquiètes ou très inquiètes.

Ce qu'il faut retenir

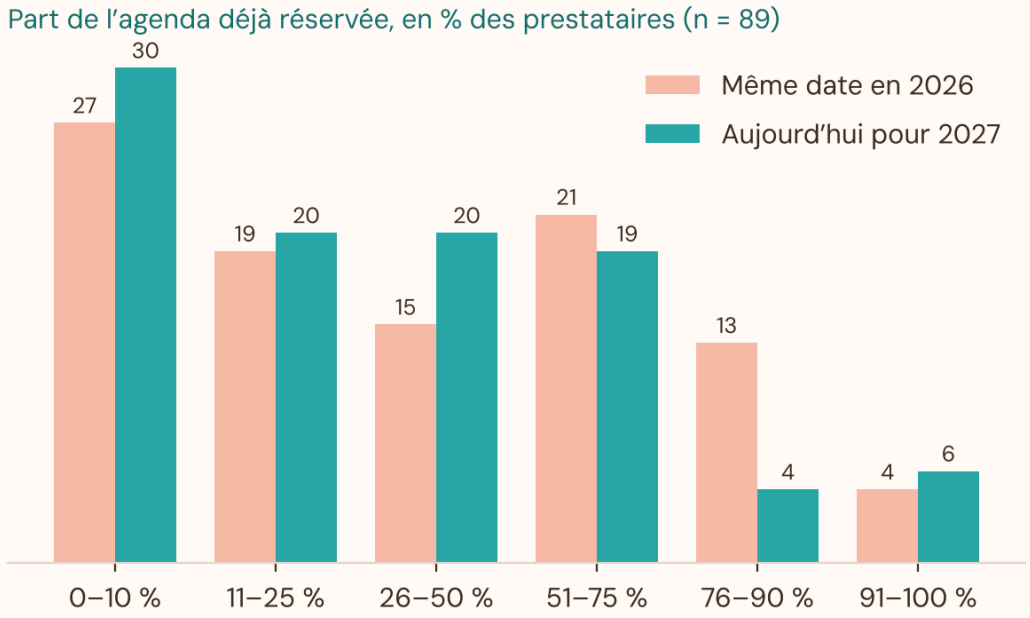
- **Un marché plus tendu, pas effondré.** Les agendas sont un peu moins remplis qu'à la même date l'an dernier, mais la différence n'est pas statistiquement solide sur 89 réponses. Les demandes de devis baissent pour 41 % des répondantes qui ont pu comparer, restent stables pour 30 % et augmentent pour 28 %.
- **Les agendas pleins vont avec l'historique.** Avis publics, volume de mariages réalisés en 2026, ancienneté et hausse récente des tarifs vont de pair avec un agenda 2027 plus rempli. Ce sont des associations, pas des causes.
- **Les pratiques ne départagent presque personne.** Appel découverte, réponse rapide, relance, demande d'avis : la quasi-totalité les déclare. Une pratique « de base » ne suffit donc pas à se distinguer.
- **Deux signaux pour les agendas peu remplis :** davantage de couples qui ne répondent plus après le devis (33 % contre 14 %) et la visibilité citée comme premier obstacle (41 % contre 24 %).
- **Le budget des couples est l'explication n°1… mais pas la raison du choix.** Il domine les réponses de tous les groupes ; en revanche, le prix n'apparaît que 2 fois dans 65 réponses libres sur « pourquoi m'a-t-on choisie ».

À lire avant de citer un chiffre. L'échantillon n'est pas représentatif de l'ensemble des prestataires français : il vient de notre communauté, il est déclaratif et ponctuel. Il décrit ces 101 prestataires ; il ne permet pas de conclure sur « le marché du mariage ». Détail des limites en page 8.

Un échantillon de 101 prestataires, surtout installées

Métiers : wedding planners 36, photographes 21, fleuristes ou décoratrices 10, robe/costume/accessoires 9, coiffure et maquillage 8, officiantes 5, lieux de réception 3, vidéaste 1, traiteur 1, autres 7. **Régions :** Occitanie 21, Auvergne-Rhône-Alpes 17, Nouvelle-Aquitaine 15, PACA 11, Île-de-France 8. **Ancienneté :** 71 % travaillent dans le mariage depuis 3 ans ou plus. **Zone :** 40 en ville moyenne, 33 en périurbain ou rural, 28 en grande ville.

Agenda 2027 aujourd'hui, comparé à la même date en 2026



Lecture : 30 % des prestataires ont aujourd'hui entre 0 et 10 % de leur agenda 2027 réservé, contre 27 % à la même date l'an dernier. Les 12 prestataires qui ne savaient pas ou n'étaient pas installées en 2026 sont exclues du graphique.

> **Interprétation.** En moyenne l'agenda 2027 est un peu moins rempli (32 prestataires sont en retrait, 33 stables, 24 en avance). Le test apparié ne dépasse pas le seuil usuel (p = 0,058) : c'est un indice de tension, pas une preuve. Sur les seuls métiers qui réservent tôt (wedding planners, photographes, vidéaste, lieux, traiteur ; n = 55), la tendance est la même mais encore moins nette (p = 0,14).

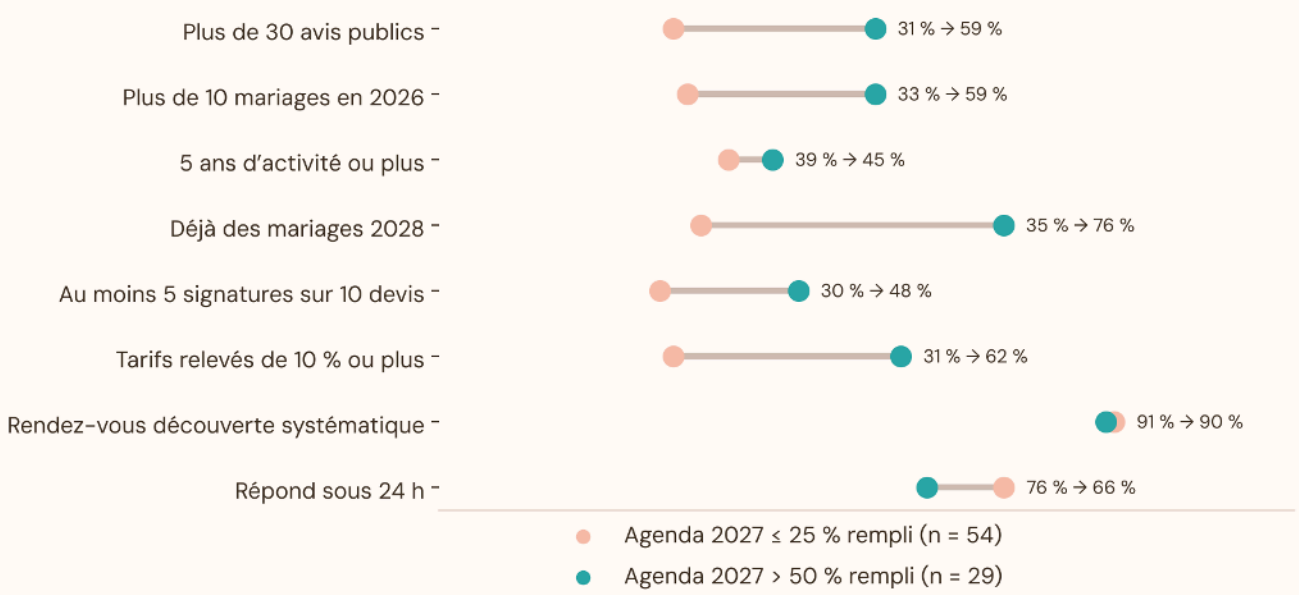
Demandes de devis et conversion

- Par rapport à l'an dernier : 38 « baissé » ou « fortement baissé », 28 « stable », 26 « augmenté » ou « fortement augmenté », 9 « je ne sais pas ».
- Volume mensuel : 91 % reçoivent 5 demandes ou moins par mois (3 à 5 : 51, 0 à 2 : 40).
- Sur 10 devis : 41 prestataires signent 2 devis ou moins, 13 en signent 7 ou plus.
- Assistants IA : 30 prestataires sur 99 ont déjà entendu une cliente dire l'avoir trouvée grâce à un assistant IA (23 une fois, 7 plusieurs fois) ; 54 jamais, 15 ne savent pas.
- Tarifs : 66 prestataires sur 96 les ont relevés ces deux dernières années (dont 35 de 10 à 20 %), 5 les ont baissés.

CE QUI ACCOMPAGNE UN AGENDA PLEIN

Historique, avis, volume : l'avantage cumulatif

Nous avons comparé les 54 prestataires dont l'agenda 2027 est rempli à 25 % ou moins aux 29 dont il l'est à plus de 50 % (18 sont entre les deux).



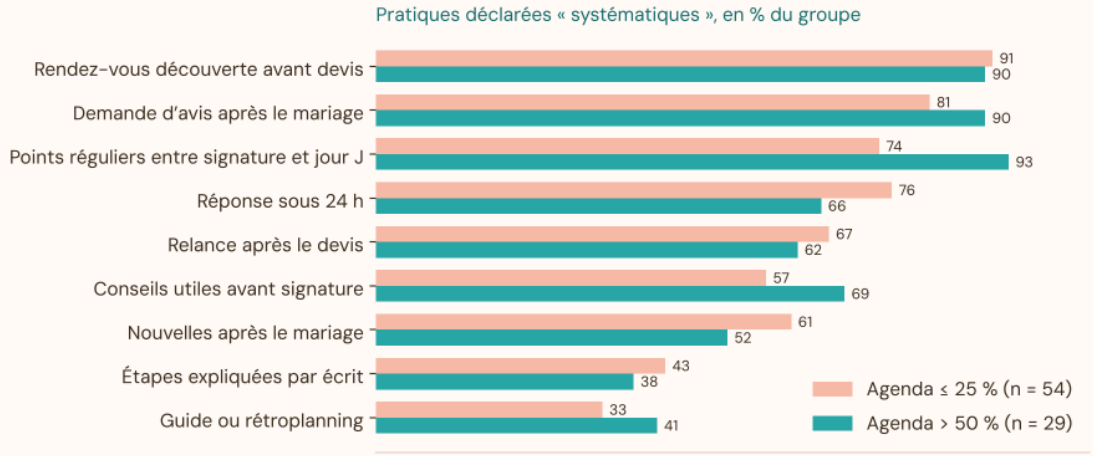
Lecture : 31 % des agendas peu remplis ont plus de 30 avis publics, contre 59 % des agendas bien remplis. Points = pourcentage du groupe.

Variable	Corrélation de rang avec l'agenda 2027	Lecture
Avis publics	ρ = 0,42 (robuste)	Reste significative (ρ = 0,27) à ancienneté et volume 2026 égaux
Mariages réalisés en 2026	ρ = 0,38	Effet de volume, en partie mécanique
Hausse récente des tarifs	ρ = 0,32	Les prix montent là où la demande est forte
Ancienneté	ρ = 0,28	Effet modéré
Part de recommandations, partenariats, budget pub, délai de réponse, concurrence perçue	proche de 0	Pas de lien visible dans cet échantillon

Interprétation. Les agendas pleins ressemblent à un cercle vertueux : plus on a réalisé de mariages, plus on a d'avis, plus on est choisie, et plus on peut monter ses prix. Notre enquête ne dit pas dans quel sens joue la flèche : des avis nombreux remplissent-ils l'agenda, ou un agenda plein produit-il des avis ? Les deux sont plausibles. Le résultat se retrouve sur les 62 prestataires de métiers qui réservent tôt, signe qu'il ne tient pas à la seule composition des métiers.

Les corrélations de rang (Spearman) sont corrigées pour les comparaisons multiples (Benjamini-Hochberg). Les seuils des graphiques sont des regroupements de lecture, pas des valeurs optimales.

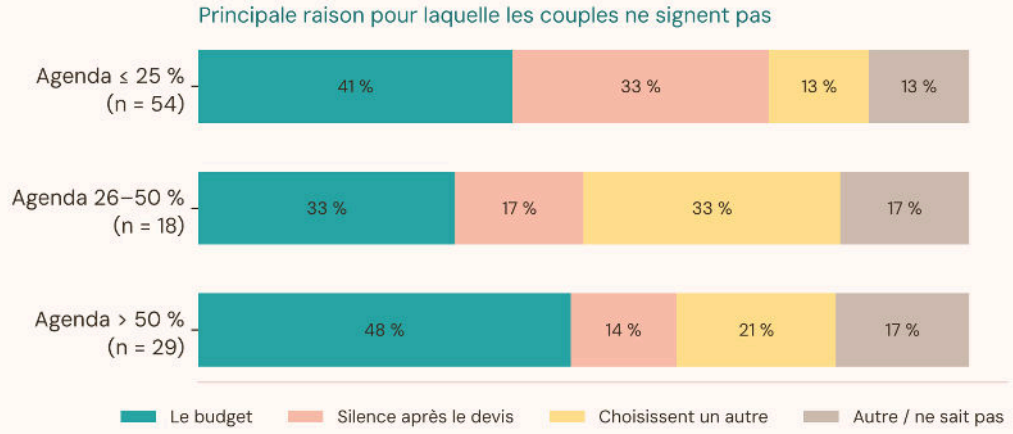
Les bonnes pratiques sont partout, donc elles ne distinguent pas



Lecture : 91 % des prestataires à agenda peu rempli et 90 % de celles à agenda bien rempli proposent systématiquement un rendez-vous découverte.

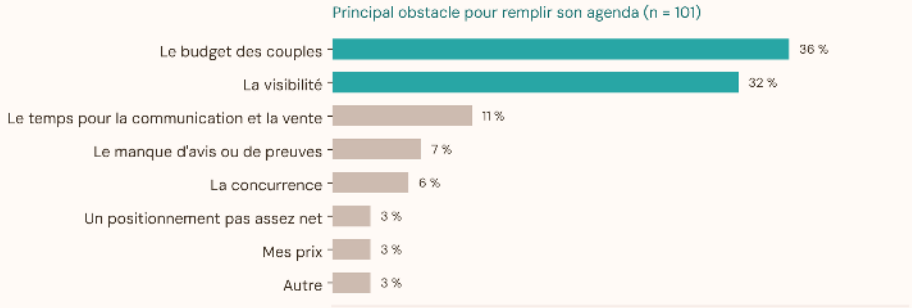
> **Interprétation.** Sur neuf pratiques testées, une seule affiche un écart net : les points réguliers entre signature et jour J (74 % contre 93 %, p = 0,04), qui ne résiste pas à la correction pour comparaisons multiples. Autrement dit, ces pratiques sont devenues le standard. Ce qui peut faire la différence se joue ailleurs : la façon dont elles sont vécues par le couple, la clarté de la promesse, la preuve sociale.

Pourquoi les couples ne signent pas



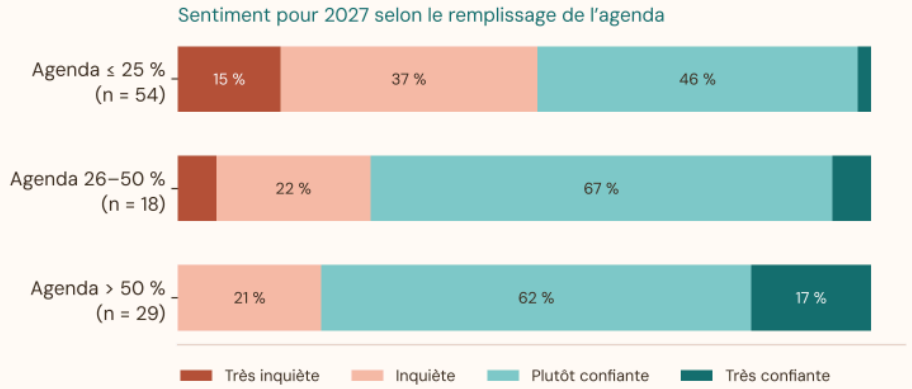
> **Interprétation.** Le budget arrive en tête partout (48 % même parmi les agendas pleins) : ce n'est donc pas ce qui sépare les groupes. Le silence après le devis, lui, est cité par 33 % des agendas peu remplis contre 14 % des agendas bien remplis. L'effectif est petit (18 et 4 personnes) : c'est une piste à vérifier, pas un résultat établi.

Budget et visibilité : deux obstacles sur trois



Interprétation. 36 % citent le budget des couples comme premier obstacle et 32 % la visibilité. Le manque d'avis ou de preuves (7 %), le positionnement (3 %) et les prix (3 %) sont très peu cités, alors que l'avantage des agendas pleins repose en partie sur les avis. Les prestataires perçoivent plus facilement les freins externes que leurs leviers de preuve et de positionnement. Autre point : 71 % jugent la concurrence forte ou très forte, sans lien avec le remplissage de l'agenda.

Le sentiment pour 2027 suit l'agenda



Lecture : 15 % des prestataires à agenda peu rempli se disent très inquiètes, contre aucune parmi celles dont l'agenda est rempli à plus de 50 %.

« Pourquoi m'a-t-on choisie ? » (n = 65)

Codage par mots-clés, une réponse peut compter dans plusieurs thèmes.

- Personnalité, feeling, relation : 22
- Écoute, conseil, accompagnement : 17
- Style, univers : 16
- Spécialité, expertise, réputation : 15
- Prix : 2

88 % se disent d'accord avec « mes clientes me choisissent pour mon style ou ma façon de travailler plutôt que pour mon prix ».

« Une seule chose à changer » (n = 49)

- Communication, visibilité, site, réseaux, SEO : environ la moitié des réponses
- Temps, équipe, process : 7
- Vente, relance, prospection : 7
- Budget ou prix : 5
- « Je ne sais pas » : 5

Compte indicatif, codage par mots-clés.

Limites et usages recommandés

L'échantillon permet de…

- décrire la situation de 101 prestataires de la communauté LMEC en novembre 2026
- repérer des associations nettes (avis, volume, historique) et des absences d'association (pratiques, pub)
- formuler des hypothèses à vérifier lors d'une prochaine vague

L'échantillon ne permet pas de…

- parler du marché français du mariage en général
- établir qu'une pratique ou un canal *provoque* un agenda plein
- comparer finement les métiers : cinq d'entre eux ont moins de 8 répondantes
- suivre une évolution : il s'agit d'une seule vague, et la comparaison avec 2026 repose sur la mémoire des répondantes

Points de méthode

- Réponses déclaratives, sans vérification ; les modalités « je ne sais pas » sont exclues des calculs.
- Prestataires touchées via notre réseau : probable sur-représentation de profils actifs et engagés dans la formation. Une répondante mentionne d'ailleurs sa formation LMEC dans une réponse libre.
- Agenda 2027 = état à la date de réponse ; les métiers ne réservent pas tous à la même échéance (délai moyen de réservation de 6 à 18 mois pour 69 % d'entre elles). Nous avons donc répété les analyses sur les métiers qui réservent tôt (n = 62) : les résultats principaux tiennent.
- Tests : corrélations de rang, tests exacts de Fisher, test de Wilcoxon apparié ; correction de Benjamini-Hochberg sur les comparaisons multiples. Les écarts avec p entre 0,05 et 0,10 sont signalés comme pistes.

Comment le citer

« Enquête LMEC auprès de 101 prestataires mariage de notre communauté, novembre 2026 : 53 % déclarent moins d'un quart de leur agenda 2027 réservé. » Éviter : « le marché s'effondre », « les avis font remplir l'agenda », « les pratiques X ne servent à rien ».