

# ETRE ARTISAN D'ART EST-CE RENTABLE ?

---

Caroline Duchêne

Conférence du 21 septembre 2020

Centre culturel de Libramont

Gal Nov'ardenne

Sylv'Art - collectif d'artistes et artisans d'Art

[www.carolineduchene.com](http://www.carolineduchene.com)



Caroline Duchêne  
[www.carolineduchene.com](http://www.carolineduchene.com)



**cha[ ]enge**  
Start your business

*Vacances en Ardenne*



[www.carolineduchene.com](http://www.carolineduchene.com)

# AGENDA

---



- ✓ ARTISAN D'ART ! ET CONSTATS !
- ✓ QUE VAUT MON TEMPS ?
- ✓ COMBIEN CELA ME COUTE-IL DE RÉALISER UNE CRÉATION ?
- ✓ QU'EST-CE QUE LA RENTABILITÉ ?
- ✓ IMPOSER MON PRIX FACE À LA CONCURRENCE ...
- ✓ CRÉEZ UN UNIVERS FORT !
- ✓ CONCLUSION

# ARTISAN D'ART !

---

- Artiste : personne qui se voue à l'expression du beau, la pratique de l'Art
- L'artisanat est la transformation de produits ou la mise en œuvre de services grâce à un savoir-faire particulier (hors contexte industriel)
- Artisan : travailleur indépendant qui pratique un métier manuel selon des normes traditionnelles
- L'artisan assure en général tous les stades de transformation des matériaux ou de prestation de services, en ce compris leur commercialisation.



# CONSTATS

# QUE VAUT MON TEMPS ?

---

- Combien de temps vais-je passer à réaliser une création ?
  - Se mesurer / se contrôler
  - Ne pas en faire trop / savoir s'arrêter
  - Tarif horaire ? Votre secteur ?
- Contexte: Hobby/passion ou vente/professionnalisation ?
- Temps pour promouvoir, gérer ?
  - Facturable ?



# COMBIEN CELA ME COUTE-IL DE RÉALISER UNE CRÉATION ?

---



- Frais ?
  - Combien coutent les matériaux d'une création spécifique ?
  - Autres Frais ?
- Investissements ?
  - Véhicules ? Machines-outils ?
  - Communication ?

# LA RENTABILITÉ ?

---

- La rentabilité représente le rapport entre les revenus d'une société et les sommes qu'elle a mobilisées pour les obtenir

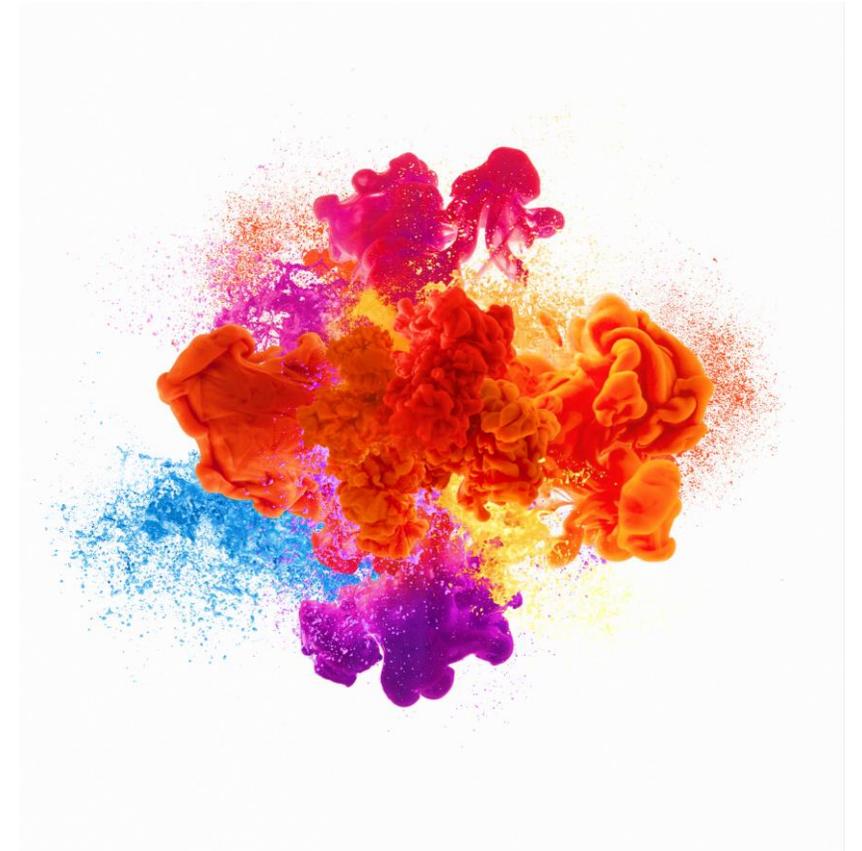
➡ Produits – charges ➡ Chiffre d'affaires – frais ➡ Positif !

- A combien vendez-vous vos créations ?
- Notion de performance, un produit peut être plus rentable qu'un autre !
- Pas besoin de vendre beaucoup pour être rentable !

# AUGMENTER LA RENTABILITÉ ?

---

- Assez "simple" ...
  - Vendre plus ?
  - Réduire le temps
  - Réduire les frais
- Augmenter son prix
- Repenser son produit !!!
- Faire un devis ? Mieux anticiper le temps et les dépenses ?  
Se préparer ...
- => Augmenter sa marge et se payer mieux !





# QUELLE RENTABILITÉ SOUHAITEZ-VOUS ATTEINDRE ?

---

- Quels sont vos besoins ?
  - Dans le cadre familial
  - Dans le cadre du développement de votre activité
- Pourquoi augmenter la rentabilité ?
  - Financer de nouveaux projets ...
  - Économiser pour l'avenir ...
  - Objectif de croissance ...
  - Travailler plus ?

# IMPOSER SON PRIX FACE À LA CONCURRENCE ...

---

- Votre concurrence ?
  - Asie ?
  - Artistes / artisans de votre région ?
- Quels sont leurs atouts et leurs faiblesses ?
- Que font-ils de bien ? Que font-ils que vous ne feriez pas ?
- Quels sont leurs prix ? Vendent-ils beaucoup ?



# IMPOSER SON PRIX FACE À LA CONCURRENCE ...

---



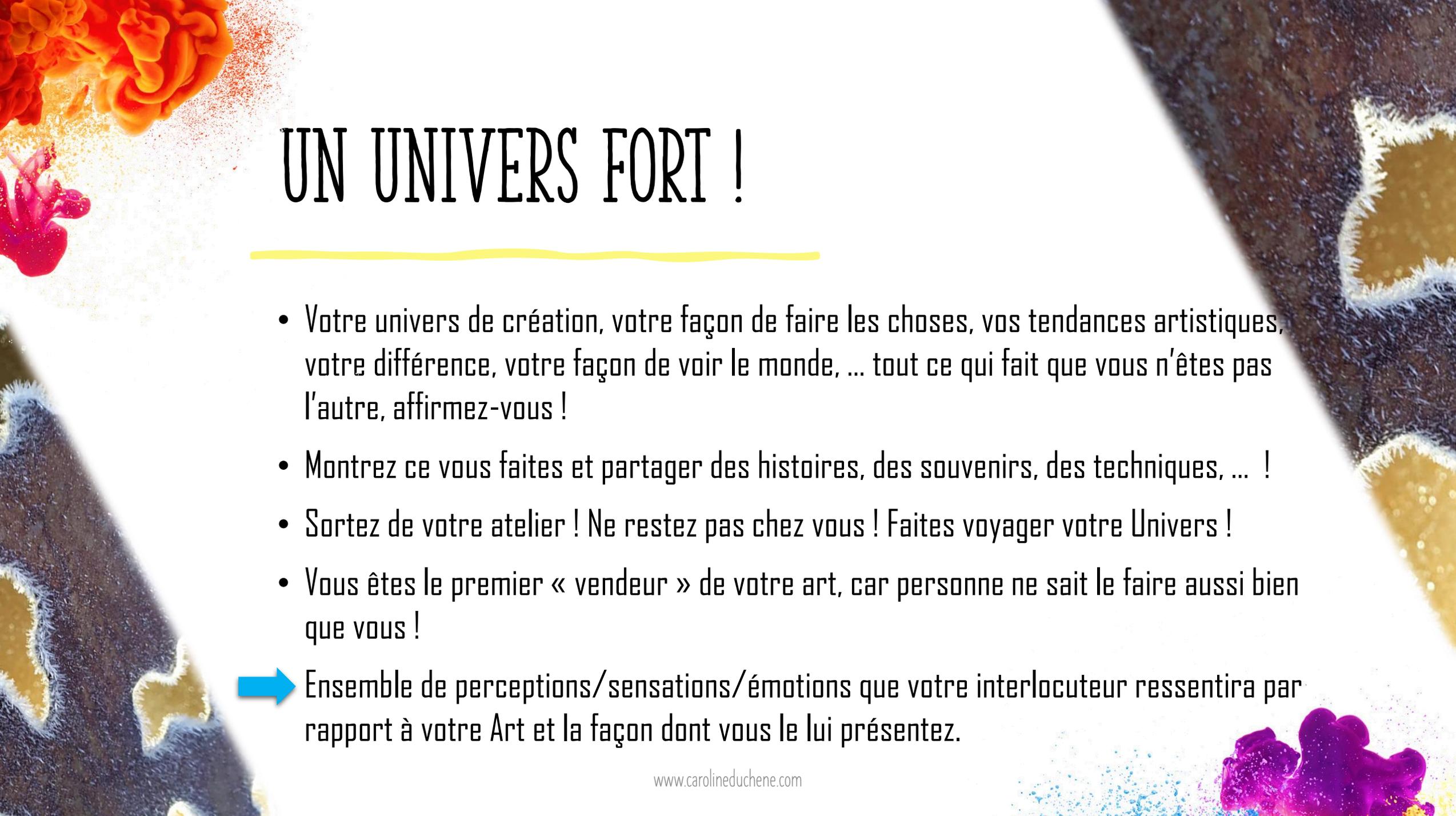
- S'aligner sur les prix ?
  - Peur de ne pas vendre, difficulté d'augmenter les prix par la suite
- Votre différence – votre unicité – votre patte artistique
  - Les produits sont différents
  - La qualité de votre travail ou encore ses caractéristiques techniques
  - Vos atouts ?
  - Coups de cœur !

➔ Grâce à l'Emotionnel, on peut agir sur le prix !  
Le prix devient alors secondaire !



# VOTRE UNIVERS

---



# UN UNIVERS FORT !

---

- Votre univers de création, votre façon de faire les choses, vos tendances artistiques, votre différence, votre façon de voir le monde, ... tout ce qui fait que vous n'êtes pas l'autre, affirmez-vous !
  - Montrez ce vous faites et partager des histoires, des souvenirs, des techniques, ... !
  - Sortez de votre atelier ! Ne restez pas chez vous ! Faites voyager votre Univers !
  - Vous êtes le premier « vendeur » de votre art, car personne ne sait le faire aussi bien que vous !
- ➡ Ensemble de perceptions/sensations/émotions que votre interlocuteur ressentira par rapport à votre Art et la façon dont vous le lui présentez.



# COMMUNIQUER VERS LE BON CLIENT !

---

- On ne peut pas vendre à tout le monde !
- S'adresser au bon client
  - Qui est-il ? Où le rencontrer ? Comment le toucher ? Il n'est pas unique !
  - Est-il prêt à payer pour cela ? Si oui combien ?
  - Peut-on parler de notion de besoin ? Ou encore de nécessité ?

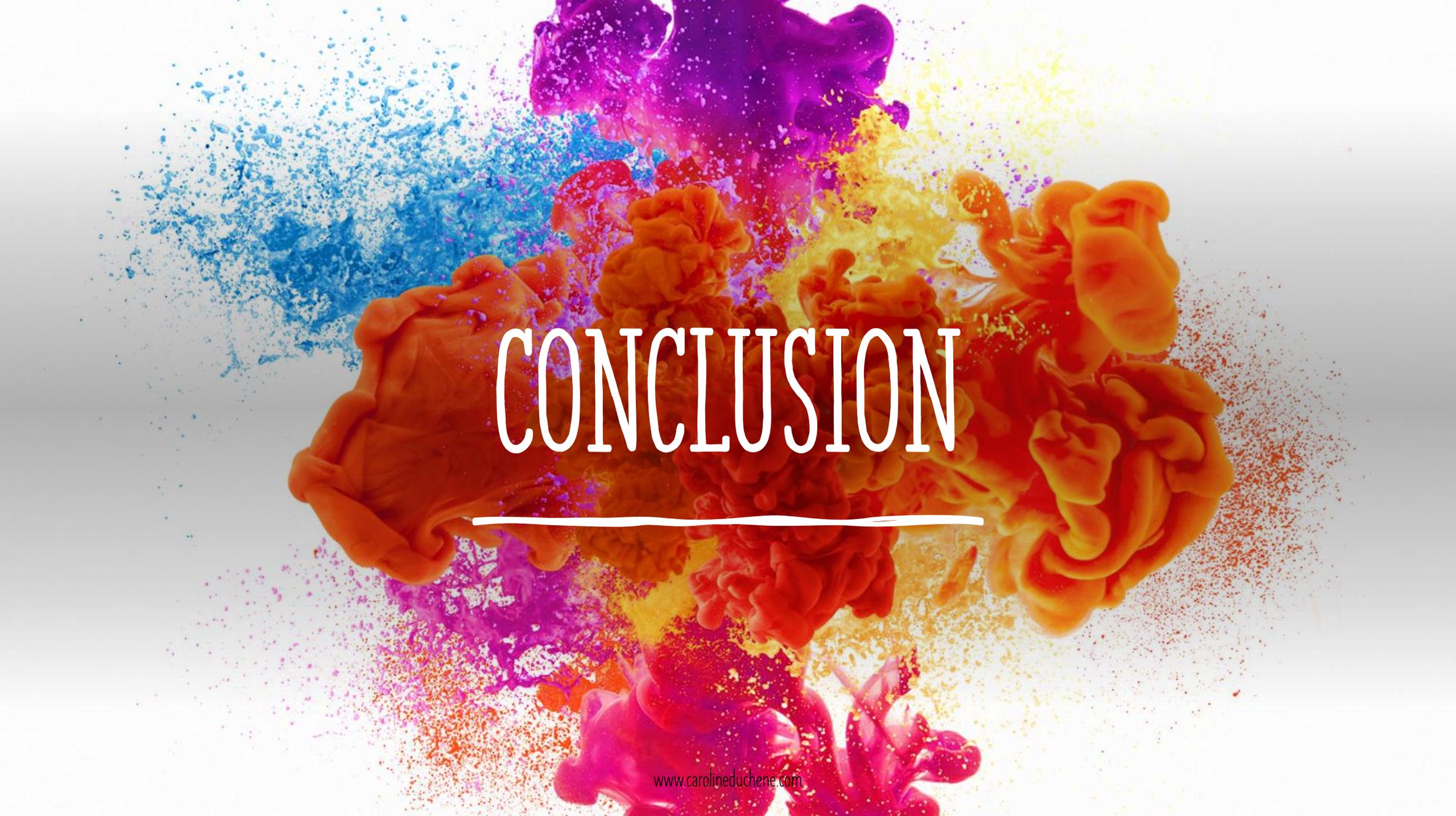
# L'ARTISANAT EST-IL UN PRODUIT DE LUXE ? PAR PASCALE ES

---



*« A-t-on compris que notre bonheur dépend de ce que nous savons transmettre aux autres. »*

*Sénèque*



# CONCLUSION

# AUGMENTER LA RENTABILITÉ ?

---

- Tangibiliser le temps de création et valoriser les gestes ancestraux, le travail d'exception. Le prix doit devenir une notion secondaire dans l'acte d'achat.
  - Penser ses œuvres de manière intelligente afin réduire le coût et rendre le bien atteignable pour le client d'un point de vue du prix. Ne pas faire que de l'exceptionnel...
- ➡ Trouvez votre équilibre en terme de mix prix/produit afin d'assurer une rentabilité suffisante et satisfaisante à vos yeux, tout en vous respectant et respectant vos clients.

