

## Projet MarketPlace Artisanat :

### I. Quand Artisanat et art se rejoignent.

#### 1. Positionnement de marque

Il serait intéressant de se centrer sur un positionnement haut de gamme/luxe. La plupart des produits artisanaux sont chers car le prix est déterminé par deux facteurs importants : Les matières utilisées et la main d'œuvre.

Si on se positionne dès le début sur un site qui ne fait pas de rabais et qui vend de beaux produits au prix juste, les artisans seront rémunérés à hauteur de leurs travaux et nous pourrions par la même prendre une commission intéressante. (Pas de « soldes », « Black-Friday » ou autre. Si l'on applique des remises, c'est le jour de notre anniversaire de création, le jour de l'artisanat en France ou des dates que l'on estime légitimes)

#### 2. Comment se vendre ?

Afin de clarifier les objectifs, et dans une optique long terme. Je vais vous détailler ma vision (certainement perfectible) de l'entreprise une fois qu'elle tourne.

- Une cellule recrutement va traiter les demandes d'adhésion à la marketplace. (Artisans voulant entrer).

- Une cellule développement va quant à elle développer l'image des artisans avec lesquels on va travailler (mini-reportage, Chaîne YouTube ? [Cette idée est clairement inspirée des visites d'atelier par Bonne Gueule. Je trouve ce positionnement très intéressant], Bio des artisans, ...) Grâce à ça le client sait où va son argent. Qui lui a pondu son verre/armoire/canapé/bol/... Et puis il aura une trace écrite sur internet. Trace qu'il pourra partager à son entourage et qui va amener de la fréquentation sur le site.

Je pense qu'il est intéressant d'être transparent avec les potentiels collaborateurs et tenter au maximum qu'ils restent indépendants. Il ne faudra pas hésiter à les créditer. Pourquoi pas, par la suite mettre en relations les gens avec qui on travaille avec d'autres clients/entreprise [pour les aider].

Pourquoi ne pas envisager la tenue de festival/événements/vernissages où l'on fait venir tous les artisans d'une région à un endroit pour cette fois-ci vendre en physique afin de faire parler de la marketplace ?

#### 3. Potentiels problèmes (liste non exhaustive) et solutions proposées pour le moment, à retravailler.

- Artisans/Artistes un peu tête en l'air, sont habitués à travailler à leurs rythmes et à vendre en physique => motivation peut être faible pour entretenir leur espace marketplace. [Solution envisagée : Créer une cellule « motivation » où l'on aurait des personnes qui assureraient un contact avec les Artisans pour qu'ils mettent à jour leur marketplace.]

-Cibler les clients. [Solution envisagée : se positionner très haut de gamme, montrer que les objets sont indissociables des artistes. Ne pas hésiter à faire appel à des professionnels pour la tenue des réseaux sociaux => développement et agrandissement de la structure.]

-Développement WEB. Avant de parler de tout ça, nous avons besoin d'un site épuré.

-Badsoin administratif et juridique : Nous devons nous assurer de tout faire dans la légalité. Ne jamais être inquiété par le fisc ou ne jamais se recevoir une plainte d'un de nos artisans. L'idée doit donc arriver à maturité avant de faire signer/ d'engager la moindre personne.

[Solution envisagée. Tenter de prendre contact avec des experts ou assimilés experts]

- N'hésitez pas à compléter....

## II. Motivation interne

### 1. Se convaincre de l'idée.

Je n'ose pas espérer vous convaincre avec cette idée mais le meilleur moyen d'avancer c'est de se mettre en mouvement. (On n'effectuera jamais un marathon si on ne commence même pas à se lever pour un petit jogging).

L'idée n'est pas nouvelle ni novatrice. Elle est ce qu'elle est. Par ce petit document je veux juste faire germer l'idée du « c'est possible » d'envisager de se mettre en mouvement pour un objet/projet commun.

### 2. L'importance des retours et communication interne.

Par ce petit « manifeste », je vous expose juste une idée. Ce manifeste est à retravailler (j'ai bien conscience que je ne vous ai pas pondu une révolution). Je pense juste que l'objet est brut et qu'il peut très certainement répondre à un besoin :

- De la part d'une clientèle (qui veut se reconnecter avec un artisanat local)

- De la part des artisans (qui ont pour la plupart beaucoup de mal à s'exposer sur internet).

Ni plus ni moins. L'idée est à polir et à complexifier. C'est pourquoi on a besoin des retours de chacun. Etant donné que l'on est tous parti dans des directions différentes lors de nos études, je pense que l'on peut tous avoir des retours complémentaires.

La création d'un drive va être fait (à la suite de vos premiers retours).

### 3. Qu'avons-nous à y gagner ?

Je pense qu'il ne faut pas négliger que ce projet d'entrepreneuriat est plus que valorisable sur un CV. Si, il est mené à bout (qu'il réussisse ou non), nous acquerrons tous une très grosse expérience. Mais on peut en général se demander pourquoi on se lancerait dans un tel projet qui sera certainement chronophage ?

-Perspective Made-in-France : Des artisans rémunérés à leurs juste valeur, ça vous tente ? Moi personnellement je serais fier d'aider un maximum de personnes à se faire valoir/vendre et à faire circuler l'argent dans une économie locale.

-Perspective financière : Si l'on crée cette entreprise à 5, alors nous pouvons nous partager l'entreprise à part égales. 20% chacun. Quel va être la valeur de ces 20% dans 1, 2, 5, 10 ans ? En plus de ces parts, on peut partir sur un salaire minimum déterminé à l'unanimité pour le groupe des 5. (Quant au reste de l'équipe, dans une optique où l'on s'agrandit, on aura le temps d'en rediscuter.)

Ce salaire minimum pourrait être majoré à la fin de chaque mois par une prime à l'implication en fonction des bénéfices (et puis bon, on aurait aussi les avantages d'une telle structure, les CB de la boîte, les voitures de fonction, les défiscalisations pour la réinjection des bénéfices,..)

#### 4. Qu'avons-nous à y perdre ?

Il est à noter que travailler avec ses amis n'est certainement pas la chose la plus simple. Il y aura forcément des désillusions et des moments dure (je ne pense cependant pas que cela soit réellement un problème. Mais il est important de le signaler).

En fonction des carrières et des vies que vous avez décidés de mener jusqu'à présent, un tel projet amène à une réelle implication de vos vies et du temps à prendre. Si l'on commence ce projet juste comme un hobby que l'on peut effectuer à 1/3 ou ¼ temps, il faudra, si il marche bien s'impliquer bien plus par la suite. Ce projet peut donc vous amener à changer vos plans de carrière ce qui peut être très effrayant, on s'entend.

Ce projet à de très grande chance de ne pas aboutir ou d'être un pétard mouillé. Personnellement j'ai envie d'aboutir un tel projet. Mais cette peur de l'échec peut être un réel frein et je la comprends.

Mini conclusion :

Quand je tente de faire une balance dans ma tête, j'ai l'impression que les potentiels gains sont plus importants que les risques. Je m'imagine ainsi une Espérance qui est positive ; EV+ en langage pokeristique. Personnellement, j'ai décidé de prendre toutes les décisions EV+ qui se présentaient à moi dans ma vie.

Vous faites partie des personnes avec qui je serais le plus motivé de travailler en équipe.

De plus, j'ai l'impression que nous avons une certaine complémentarité et je serais chaud pour que l'on tente une aventure commune qui serait bien excitante. Que nous soyons acteurs et non spectateur !

Encore une fois, je n'ose pas espérer vous convaincre maintenant, juste vous présenter une idée que je trouve cool, celle de travailler ensemble, de faire un business à 5. Pas forcément le projet de marketplace même si je le trouve prometteur.