



Reconversion professionnelle dans l'artisanat : quand la passion se transforme en business

L'artisanat vous passionne et vous aimez créer des choses durant votre temps libre. Dans ce cas, vous pouvez aller encore plus loin et transformer ce simple passe-temps en une véritable reconversion professionnelle. Oui, vous pouvez vivre de votre passion et créer votre propre entreprise. **Cependant, le démarrage d'une entreprise nécessite certaines démarches essentielles.**

WikiCréa fait le point avec vous sur les différents points à prendre en compte avant de vous lancer.

1) Etude de marché et planification.

Pour commencer, il est important de **réaliser une étude de marché approfondie**. De cette manière, vous prendrez connaissance des opportunités à saisir, mais également de la concurrence. De plus, le fait de définir et de comprendre vos objectifs commerciaux à long terme vous permet de toujours rester sur la bonne voie même lorsque vous traversez des périodes difficiles. C'est donc une étape qui vous aidera à rester motivé.

[Voir notre article sur l'étude de marché](#)

2) Reconversion professionnel : avoir l'esprit d'entreprise.

Un passe-temps est quelque chose que vous faites quand vous en avez envie, à votre guise. Mais une fois que vous souhaitez en faire une entreprise, vous devrez en faire une priorité comme une véritable profession. **L'esprit entrepreneurial** est quelque chose qu'il faut développer au mieux.

[Voir notre article : L'esprit entrepreneurial : comment le définir ?](#)

3) Créez un environnement de travail propice.

Vous allez sans doute travailler de chez vous. Afin de devenir professionnel, vous devrez **mettre en place un espace dédié à votre travail** dans votre maison. Il sera, non seulement, destiné à la réalisation de toutes vos créations mais également à l'administration et à la tenue de tous les dossiers de votre entreprise. Vous établirez une limite entre votre vie personnelle et votre vie professionnelle, et de cette manière vous serez mieux concentré(e) sur votre travail.

4) Reconversion professionnelle : créez votre marque.

Votre marque représente bien évidemment l'**identité de votre entreprise**, c'est grâce à elle que vos clients vous reconnaîtront. Vous devez donc consacrer du temps pour choisir le nom de votre entreprise, votre logo, vos emballages ainsi que vos étiquettes.

Vos articles se démarquent déjà, certes, par votre savoir-faire et vos techniques de production qui vous sont propres, mais votre **packaging** doit également se différencier pour que vos clients vous reconnaissent facilement. **L'étiquetage est très utile car apporte des informations essentielles** aux acheteurs concernant vos produits.

5) Les foires et expositions pour vous faire connaître.

Vous devez également déterminer le ou les endroits où vous allez vendre vos produits afin d'avoir une idée des coûts correspondants. Les canaux de commercialisation sont nombreux. Vous pouvez proposer vos créations dans **des foires artisanales et des expositions** par exemple. Ainsi, vous rencontrerez de nombreux clients potentiels et aurez l'opportunité de leur faire connaître vos articles en personne.

La participation à ce type d'événements est un excellent moyen pour lancer votre marque.

6) Vendre sur Etsy.

La bonne nouvelle pour vous est que le marché des produits artisanaux est en train de croître. Et c'est d'autant plus vrai pour la couture depuis la crise du Covid-19.

Etsy, le plus grand marché d'artisanat de la toile enregistre depuis quelques années une augmentation régulière de ses revenus. Des millions de personnes dans le monde ont déjà ouvert une boutique sur Etsy pour vivre de leurs créations. De plus, cette plateforme présente de multiples avantages : une clientèle ciblée, la création de commandes personnalisées, la possibilité de vendre en détail ou en gros, le financement participatif pour la conception de nouveaux produits, etc.

7) Reconversion professionnelle : penser aux médias sociaux.

Les médias sociaux se sont très rapidement développés au cours des dernières années et sont devenus, aujourd'hui, un **canal privilégié qui permet aux créateurs de promouvoir leurs marques**.

Instagram s'est créé une renommée pour le partage de photos et de Stories. Des millions de gens suivent une ou plusieurs marques sur Instagram, et lorsque vos clients publient des photos ou des vidéos de votre marque ou de vos produits, cela génère du contenu marketing pour votre entreprise.

Voici de exemple de **profil Instagram : EDBE**.

Quant à **Pinterest**, il est semblable à un immense catalogue d'idées et d'images, et peut également être très utile pour promouvoir du contenu textuel. Voir un exemple de **profil Pinterest : EDBE**.

Voir aussi notre article : **choisir la bonne plateforme sociale pour votre business**.

8) Les démarches administratives.

Une fois que vous avez décidé de vendre vos articles et de faire de votre passe-temps une véritable entreprise, vous devez suivre toutes les démarches administratives nécessaires pour qu'elle soit en règle. Vous pouvez en savoir un peu plus sur les étapes de création d'une micro-entreprise **en consultant notre article dédié**.

Votre entreprise sera également soumise aux impôts et taxes : renseignez-vous bien sur ce qui vous attend à ce sujet.

Si vous créez une société, faites appel à un **expert-comptable** et investissez dans un bon logiciel de comptabilité.

Modèles de documents Excel gratuits conçus par WikiCréa :

Pour vous accompagner dans cette nouvelle aventure, nous avons spécialement créé pour vous des outils gratuits qui vous faciliteront la vie professionnelle !

- **modèle de plan financier : cliquez ici**,
- un **facturier** permettant d'établir devis et factures : **cliquez ici pour y accéder**,
- un **livre de recettes, obligatoire pour les auto-entrepreneurs : cliquez ici pour y accéder**,
- un **modèle de suivi de trésorerie : cliquez ici pour y accéder**.

Créez votre entreprise directement en ligne.

WikiCréa a sélectionné **Legalstart** pour vos formalités de création d'entreprise en ligne, tout simplement parce qu'il s'agit de l'offre la plus complète et la moins chère du marché. **Cliquez ici pour en savoir plus et débiter vos démarches en ligne**.

Article écrit en collaboration avec Annabelle Short