

**10 ÉTAPES POUR
CRÉER DE BELLES PIÈCES
ET
DEVENIR CÉRAMISTE CHEZ TOI
EN 6 MOIS**



ANNE ROUILLE

Table des matières

Table des matières	2
1. Créer une entreprise facilement	5
2. Trouver un local... ou pas	8
3. Entraînez-vous et construisez votre style	11
4. Quoi vendre ?	14
5. Où vendre ?	16
6. Le four : l'investissement clé	18
7. Le matériel indispensable pour bien démarrer	21
8. Développer votre présence et vendre efficacement	25
9. La matière : choisir l'argile pour débiter et l'émail	27
10. Se lancer et persévérer : les premières étapes pour réussir	36
Bonus. Et après ?	39
Et maintenant, comment puis-je vous aider ?	40

Introduction : Pourquoi ce book ?

Bonjour et bienvenue !

Si vous êtes ici, c'est que l'idée de créer vos propres pièces et de devenir céramiste vous trotte sérieusement dans la tête.

Je ne vais pas vous vendre un rêve ni essayer de vous convaincre de vous lancer dans la poterie : vous savez déjà ce que vous voulez. Vous avez cette petite étincelle, cette envie de plonger vos mains dans l'argile et de transformer votre passion en métier.

Ce rapport est là pour vous aider à passer à l'étape suivante : transformer cette envie, ce rêve, en réalité, et mettre en place une entreprise qui fonctionne – et même qui grandit !

Dans le monde des artistes, parler d'argent est souvent tabou. Ici, on va en parler ouvertement. C'est Christopher, mon époux, qui vous partagera les chiffres – il adore ça. Grâce à lui, nous avons vu la faillite arriver avant de la vivre. C'est d'ailleurs l'une des raisons qui m'ont amenée à fermer mon atelier physique à Orléans.

Vous en saurez plus un peu plus loin.

Pourquoi j'ai écrit ce book ?

Quand j'ai commencé, j'aurais adoré avoir un guide comme celui-ci entre les mains. J'ai fait des erreurs, perdu du temps, raté des opportunités... et c'est normal : l'apprentissage fait partie du voyage. Mais si je peux vous éviter quelques détours inutiles, vous donner des raccourcis pratiques et vous montrer, chiffres à l'appui, la réalité de mon entreprise, alors ce rapport aura atteint son objectif.

Dans ces pages, je vais partager avec vous du concret :

- Les chiffres de mon entreprise
- Mes réussites et aussi mes échecs
- Des conseils pratiques pour démarrer avec peu de moyens, chez vous

Et surtout, comment faire en sorte que votre atelier ne soit pas seulement une passion, mais une activité rentable qui peut grandir avec vous.

Vous n'avez pas besoin d'être parfaite ni d'avoir tout prévu. Vous avez juste besoin de

commencer, pas à pas. Ensemble, on va poser des bases solides pour que votre atelier devienne une vraie réussite.

J'ai créé ce book à l'époque où j'avais encore mon atelier à Orléans, "oTerreFeu". Puis, j'ai commencé à accompagner des personnes via mon programme complet [Ma terre, mon empreinte](#), en ligne, depuis chez moi. Et je dois dire que ça fait du bien d'être chez soi, tranquille, sans les charges financières et mentales d'un local.

Toi aussi, tu peux créer ton atelier dans ton salon, comme je l'ai fait — que ce soit pour le plaisir ou pour bâtir ton entreprise.

Alors, prête à plonger dans le vif du sujet ?

1. Créer une entreprise facilement

Vous voulez vous lancer et ouvrir votre atelier ? Bonne nouvelle : en 2025, créer une entreprise n'a jamais été aussi simple et rapide. Voici les étapes essentielles pour démarrer **sans vous compliquer la vie et sans dépenser des fortunes**.

Vous pouvez commencer à vendre vos pièces ou vos cours sans avoir d'entreprise. Par contre vous devrez régulariser votre situation dès que possible.

Quand vous aurez un numéro siren vous pourrez créer la page google de votre atelier de poterie. Cela vous permettra d'être visible localement sur internet et d'apparaître dans les résultats de recherche de google quand vos clients chercheront " cours de poterie ", " cadeau poterie" ou autre.

Déclarer votre activité

Pas besoin de papiers interminables ni de perdre des semaines. Rendez-vous sur le site officiel du gouvernement pour créer votre entreprise. Avec les formulaires en ligne, tout est bouclé en **15 jours**. C'est rapide, clair, et gratuit (voir quelques euros de frais de dossier)

Accéder au Guichet des Formalités des Entreprises (GFE)Le GFE est le portail officiel pour toutes les démarches de création d'entreprise en France. Rendez-vous sur le site :entreprendre.service-public.fr

1. **Créer un compte personnel** Si c'est votre première visite, vous devrez créer un compte en fournissant une adresse e-mail et en choisissant un mot de passe. Une fois votre compte activé via le lien reçu par e-mail, connectez-vous pour débiter les démarches.
2. **Remplir le formulaire de déclaration de micro-entreprise**
3. **Joindre les documents requis** Selon votre situation, certains documents peuvent être demandés :
5. **Réception des identifiants de votre entreprise** Après traitement de votre dossier (généralement sous 15 jours), vous recevrez :
 - **Numéro SIREN** : identifiant unique de votre entreprise.
 - **Code APE** : code correspondant à votre activité principale exercée.

Pour des informations détaillées et des guides pratiques, le site officiel de l'administration française propose des ressources complètes : entreprendre.service-public.fr

Aidez vous de chat gpt si vous vous poser des questions sur le formulaire.

Faut-il un comptable ?

Pas tout de suite. Testez d'abord votre projet, c'est la priorité.

Je vous conseille toutefois de prendre un rendez-vous pour avoir une vision claire des étapes à 6 mois, 1 an et 3 ans. Cela vous permettra aussi d'anticiper certaines charges, comme celles de l'URSSAF – votre nouveau “meilleur ami” de l'État, qui prélève directement sur votre compte, rarement la même somme, et souvent sans prévenir.

Faites aussi un business plan rapide. Contrairement à ce que disent la plupart des banquiers et de nombreuses personnes qui ne sont pas entrepreneures, cela ne doit pas prendre six mois. Inutile de perdre du temps à faire des plans sur la comète : testez vite votre idée et obtenez vos premiers retours clients pour affiner votre offre.

En 2025, grâce à un programme de coaching en gestion d'entreprise, nous avons appris à utiliser les KPI. Les KPI, c'est comme un compteur de vitesse pour votre entreprise : ça vous indique où vous en êtes vraiment.

Et oui, vous n'allez pas seulement devenir céramiste, vous allez devenir entrepreneuse et gagner de l'argent avec la poterie. Si ce n'est pas votre objectif, il vaut mieux envisager la création d'une association (ce n'est pas mon domaine, donc je ne m'attarderai pas dessus).

Quand nous avons commencé à suivre nos KPI, voici ce que nous avons constaté :

- Perte de 5 000 € de trésorerie chaque mois
- Cours de poterie vendus avec une marge de -30 % (oui, c'était pire que gratuit)
- Un local coûte cher à entretenir
- Nos prix étaient trop bas
- La vente de pièces n'était pas rentable

Voici [notre fichier](#) avec nos vrais chiffres. Gardez-le pour vous, ne le partagez pas. Il y aura des vidéos explicatives par la suite.

6

Ecrivez-nous si vous avez des questions, ça sera un plaisir de vous aider

Encaisser vos paiements : simple et efficace

En ligne :

Vous pouvez créer une boutique avec WooCommerce (extension WordPress) pour encaisser directement via votre site. Les paiements arrivent sur votre compte après déduction d'une petite commission.

Avec PayPal, c'est tout aussi simple : créez un compte, ajoutez un bouton de paiement.

Attention : les frais de transaction y sont plus élevés.

Sur place :

Utilisez un terminal comme SumUp. Simple, peu coûteux, et accessible. Oui, il y a une commission, mais mieux vaut 98 % de quelque chose que 100 % de rien.

Et les frais bancaires ?

Que ce soit en atelier ou en ligne, ne laissez pas les frais bancaires vous freiner. Aujourd'hui, tout le monde paie par carte. Ne perdez pas de clients pour éviter quelques euros de commission.

Petit rappel : si quelqu'un est prêt à payer 49 € pour deux heures de cours de poterie, il a sûrement une carte bancaire dans son portefeuille. Alors, équipez-vous et facilitez les ventes.

Plus tard, vous chercherez à réduire vos dépenses. Mais au début, votre priorité, c'est de vendre. On verra comment optimiser tout ça après.

Christopher MAJ 06/08/2025

2. Trouver un local... ou pas

Commencer chez vous

Et si vous commenciez tout simplement chez vous ? C'est plus simple : pas de loyer, pas de charges supplémentaires.

Si votre objectif est uniquement de créer et vendre vos pièces, un espace de 10 à 20 m² suffit largement. Dans mon cas, c'était l'équivalent de mon salon. J'y ai installé mon tour et une étagère, pas besoin de plus.

Regardez cette vidéo pour voir l'installation :

<https://www.youtube.com/watch?v=Q0XubA-QnP8>



Pour vendre vos pièces avec visibilité, je vous recommande un site web et un réseau social que vous utilisez déjà régulièrement. Un site web est plus simple à mettre en place qu'on ne le pense (Christopher l'enseigne).

Pour les expéditions, La Poste propose le service Colissimo avec l'option « dépôt en boîte aux lettres » : pratique et efficace.

Donner des cours chez soi

Le principe est le même : une pièce ou un garage, deux tours de potier (même des modèles Vevor pour commencer) et vous pouvez vendre vos cours.

J'ai commencé comme ça, dans mon garage, et ça fonctionne très bien pour tester votre pédagogie et vos offres.

Louer un local

Pour moi, c'est une option à envisager seulement après 6 à 12 mois d'activité chez vous, une fois que vous avez validé votre marché.

Calculez tout de suite le prix minimum de vos cours en tenant compte du coût du loyer. Pour ça, partez du fichier KPI de Christopher et adaptez-le à vos chiffres.

Avantages de la location :

- Contrat souple : bail commercial sur 1 à 3 ans
- Possibilité d'agrandir ou de changer d'emplacement si votre entreprise grandit
- Vivre votre activité dans un vrai lieu et tester sa praticité :
 - Livraison des fournitures
 - Expédition des pièces
 - Accès clients
 - Services et commerces à proximité (restaurants, bars, tourisme)
 - Partenariats locaux
 - Adaptation aux différentes formules : cours de groupe, team building, anniversaires, EVJF...

- Observer les conditions réelles : chaleur l'été, froid l'hiver, gestion des cuissons, recyclage et évacuation de la terre, aménagement pour la production et le nettoyage.

Et si ça ne fonctionne pas, vous pouvez fermer et arrêter sans engagement sur 15 ans.

Acheter un local

On croit souvent qu'acheter permet de « gagner » de l'argent... mais ce n'est pas si sûr. Au moment où j'écris ces lignes, nous revendons le nôtre, et j'attends de voir le calcul final.

Notre exemple : achat à 135 000 €, mensualités de plus de 1 000 € sur 15 ans.

Inconvénients :

- Procédure longue si vous voulez revendre pour plus grand
- Engagement sur le long terme
- Frais de copropriété

Mon conseil

Commencez chez vous pour profiter du zéro charge.

Ensuite, louez pour tester votre activité sur le court terme et pouvoir changer facilement de lieu si besoin (mauvaise fréquentation du quartier, emplacement peu visible...).

Après 3 à 5 ans, si vous aimez l'endroit et qu'il correspond à vos besoins, alors envisagez d'acheter. Vous aurez acquis de l'expérience sur l'aménagement optimal, les attentes de vos clients, l'espace idéal, les accès, la logistique et les travaux nécessaires.

3. Entraînez-vous et construisez votre style

Quand on commence à donner des cours ou à vendre ses créations, il faut d'abord **montrer ce que vous savez faire**. Pourquoi ? Parce que vos élèves et vos clients viendront pour **votre style** et pour les pièces qu'ils voient chez vous.

Ils rêvent de reproduire ce que vous êtes capable de créer, même si leur résultat sera différent au début. Leur motivation repose sur votre savoir-faire, alors mettez-le en avant !

1. Montrez vos talents : préparez une vitrine

- Ayez **au moins 10 belles pièces** prêtes à montrer, de préférence dans des catégories différentes : utilitaires et décoratives.
Par exemple : des mugs, des bols, des assiettes, des vases, des saladiers, ou des tasses à café.
- Ces pièces doivent être bien finies et refléter ce que vous aimez faire. Ne cherchez pas à être parfaite, mais montrez ce que vous savez faire de mieux.

Pourquoi ?

Parce que vos élèves viendront chez vous pour apprendre à réaliser des pièces qui ressemblent aux vôtres. Si vous avez des pièces inspirantes, ils auront envie de s'inscrire à vos cours.

2. Travaillez à la fois le tournage et le modelage

[Voici ma playlist sur youtube](#)



Dans votre activité, les deux techniques – tournage et modelage – se complètent parfaitement.

- **Tournage** : indispensable pour créer des pièces utilitaires comme des mugs, des bols ou des assiettes.
- **Modelage** : parfait pour personnaliser vos créations. Par exemple, vous tournez une tasse, puis vous modelez une anse. Le modelage est aussi idéal pour les élèves qui souhaitent une approche plus tranquille ou plus accessible.

3. Orientez-vous vers l'utilitaire pour débiter

Pourquoi l'utilitaire ? Parce que ce sont des pièces qui **se vendent facilement** et qui plaisent à un large public. Au début, il est important de vendre pour financer votre activité.

Voici **les pièces qui se vendent le mieux** dans mon atelier :

- Mugs XXL
- Mugs
- Bols
- Assiettes
- Vases
- Tasses à café
- Saladiers

Conseil : Proposez des créations simples et utiles. Ces pièces sont non seulement plus accessibles pour vos élèves, mais elles trouvent aussi facilement leur place dans la maison de vos clients.

4. Quoi vendre ?

1. Les cours : ma principale source de revenus (80 % du chiffre d'affaires)

Les **cours** sont le cœur de mon activité et représentent **80 % de mes ventes totales**. Voici la répartition des revenus liés aux cours en 2024 :

- **Cours à l'unité : 19,44 %**
 - Initiations tournage : **12,69 %**
 - Cours de modelage : **6,25 %**
 - Cours d'émaillage : **0,49 %**
- **Carnets de cours : 49,49 %**
 - Carnets de 3 cours : **18,57 %**
 - Carnets de 5 cours : **16,10 %**
 - Carnets de 10 cours : **14,83 %**
- **Abonnements à l'année : 28,13 %**
- **Stages et locations : 2,93 %**
 - Stages : **0,72 %**
 - Locations de tour : **2,21 %**

Pourquoi ces chiffres sont importants ?

Ils montrent que les formules comme les carnets de cours et les abonnements annuels sont les plus rentables. **Fidélisez vos élèves** avec ces offres pour garantir un revenu stable tout au long de l'année.

2. Les pièces : un complément stratégique (20 % du chiffre d'affaires)

Les ventes de pièces représentent **20 % de mon chiffre d'affaires**, et se concentrent principalement autour des fêtes (Noël, anniversaires, etc.). Voici la répartition de mon **Top 10 des catégories de pièces vendues** :

- **Bols : 21,88 %**
- **Assiettes : 15,26 %**
- **Mugs/Tasses : 14,09 %**
- **Vases : 10,68 %**
- **Saladiers : 8,48 %**
- **Beurriers : 5,99 %**
- **Fleurs/Décos : 5,88 %**

- **Coupelles : 5,00 %**
- **Pichets : 4,44 %**
- **Magnets : 3,71 %**

Ce que cela signifie :

1. **Les bols, assiettes et mugs/tasses dominant les ventes** : ces pièces utilitaires séduisent les clients par leur aspect fonctionnel et esthétique.
2. **Les vases et saladiers arrivent en complément**, souvent choisis comme cadeaux ou pour leur valeur décorative.
3. **Les petits objets comme les beurriers, coupelles ou magnets** sont parfaits pour compléter des commandes ou attirer des clients à la recherche d'un achat rapide et abordable.

5. Où vendre ?

1. En ligne : votre boutique WooCommerce

Votre site web est votre allié principal. En 2025, il est essentiel d'avoir une boutique en ligne qui fonctionne 24h/24, même quand vous êtes en train de tourner une pièce ou de donner un cours. Avec **WooCommerce**, vous pouvez facilement vendre vos pièces et gérer les commandes.

Pourquoi WooCommerce ?

- **Accessible et simple à utiliser** : Une fois configuré, tout est automatisé (paiements, inventaire, factures).
- **Visibilité** : Vous touchez un public beaucoup plus large que votre cercle local.
- **Gain de temps** : Plus besoin de répondre individuellement à chaque demande par message : votre site fait tout à votre place.

Comment ça marche ?

- Installez WooCommerce sur un site WordPress.
- Ajoutez vos produits (belles photos, descriptions simples).
- Connectez des solutions de paiement comme Stripe ou PayPal.
- Et hop, votre boutique est prête à accueillir vos premiers clients en ligne !

2. Sur les marchés : une vitrine pour débiter

Alors, **les marchés artisanaux ou de Noël**, parlons-en. Oui, c'est mignon, et ça peut être sympa pour **se faire connaître**. Mais soyons honnêtes : **ce n'est pas toujours rentable**.

Pourquoi tester les marchés ?

- **Pour rencontrer des gens** : Vous pouvez parler directement à vos clients potentiels, leur expliquer votre démarche, et les inviter à vos cours ou sur votre site.
- **Pour tester vos produits** : Vous verrez rapidement quelles pièces attirent l'attention et se vendent le mieux.

Les inconvénients :

- **Organisation lourde** : Transport des pièces, installation du stand, protection contre la casse...
- **Frais élevés** : Vous devrez souvent payer pour louer un emplacement, et vos marges seront limitées après tout cet effort.

Mon conseil : Ne misez pas tout sur les marchés. Utilisez-les comme **une vitrine temporaire** pour élargir votre réseau, mais concentrez vos efforts sur les cours et la vente en ligne, qui sont bien plus rentables. Avec un peu de référencement sur Google et quels posts sur les réseaux sociaux votre atelier devrait commencer à apparaître dans les résultats de recherche.

3. Le bouche-à-oreille et les réseaux sociaux : vos alliés incontournables

Le bouche-à-oreille : Ne sous-estimez pas la puissance des recommandations. Votre famille, vos amis, vos élèves satisfaits... Ils sont vos meilleurs ambassadeurs ! Un client heureux en parle souvent à deux ou trois personnes de son entourage.

Les réseaux sociaux : votre vitrine numérique

- **Instagram** : Montrez vos créations, vos cours en action, ou même des petites vidéos de tournage. Ce réseau est parfait pour l'artisanat visuel.
- **Facebook** : Idéal pour partager des informations sur vos cours, vos nouveautés, et vos événements.
- **YouTube** : Pourquoi pas créer des vidéos de démonstration ou des tutoriels ? Cela renforce votre crédibilité et attire des élèves motivés.

Astuce : Encouragez vos élèves à partager leur expérience sur les réseaux sociaux et à laisser des avis positifs. Cela renforcera votre réputation et attirera encore plus de monde.

6. Le four : l'investissement clé

Pourquoi avoir votre propre four ?

Le four est le cœur de votre atelier, votre outil principal. Et pourtant, pour beaucoup, c'est un vrai blocage au départ : c'est cher, c'est lourd, et ça peut faire peur. Faut-il louer, emprunter ou dépendre d'un atelier partagé ?

Ma réponse est simple : non. Avoir votre propre four change tout. Vous gagnez en autonomie, en liberté et en sérénité.

Une histoire pour illustrer : une amie potière a un jour accepté de cuire des pièces pour quelqu'un. Cette personne avait mal indiqué la nature de sa terre (faïence au lieu de grès). Résultat : la faïence a fondu, détruisant 400 € de résistances. Des heures perdues à nettoyer, un four hors service pendant plusieurs jours... tout ça pour 50 € de cuisson.

Ne prenez pas ce risque. Investissez dans votre propre four dès que possible, même si cela demande de travailler plus ou d'emprunter. C'est votre gagne-pain, et c'est aussi la garantie pour vos élèves de repartir avec leurs créations bien cuites.

Quel four choisir pour débiter ?

Un four de 60 à 80 litres en 220 V est idéal pour démarrer : assez grand pour vos créations et celles de vos élèves, mais encore simple à installer.

J'ai testé le Kittec CB20 (20 litres) : très bonne qualité, mais vite limité si vous voulez lancer une activité commerciale. Un 40 ou 50 litres est un bon compromis pour passer un cap.



Installation : les points à ne pas négliger

- **Ventilation** : une pièce avec fenêtre suffit pour évacuer chaleur et humidité.
- **Branchement** : un four 16 A « plug and play » comme le Kittec CB20 peut s'installer dans un bureau ou une chambre.
- **Pour plus gros modèles** : lisez cet article sur l'installation électrique d'un four selon sa puissance : clay-makers-academy.com/branchement-electrique-d-un-four-ceramique

Oui, mais un four, c'est cher... et alors ?

Comptez environ 3 000 € chez Rohde, 1 900 € chez Kittec. Oui, c'est un investissement, mais

sans four... pas de pièces cuites, pas de commandes livrées, pas de cours rentables. Voyez-le comme un levier pour faire tourner votre atelier.

Comment financer votre four ?

1. Économiser en travaillant

Enseignez des initiations, même à petit prix : 10 élèves à 40 € = 400 € en une seule session. Faites ça plusieurs fois par mois et votre four sera vite payé.

2. Chercher des aides

Certaines régions ou collectivités proposent des subventions pour les métiers d'art ou la création d'entreprise artisanale. Renseignez-vous.

3. Emprunter intelligemment

Un prêt raisonnable, c'est un investissement, pas juste une dette. Si vous croyez en votre projet, financez-le et remboursez-le avec les revenus générés.

Un four, c'est votre indépendance et la concrétisation de votre savoir-faire. Une fois installé, vous ne regretterez jamais d'avoir investi.

7. Le matériel indispensable pour bien démarrer

[Tour de potier : 7 tours testés pour faire le bon choix](#)



1. Le tour : commencez avec le Vevor blanc

Pour débiter sans se ruiner, le **Vevor blanc** est un bon choix. C'est un modèle d'entrée de gamme autour de **200 €**, idéal pour apprendre et s'entraîner.

[Voir le test ici](#)

Pourquoi choisir ce tour ?

- Prix abordable, parfait pour les débutants.
- Compact, il prend peu de place dans un atelier.
- Puissance suffisante pour tourner des bols, tasses et petits vases.
- Fluide et silencieux, agréable à utiliser.

Ce tour permet de démarrer sans investissement lourd. Si vous vous professionnalisez, vous pourrez ensuite choisir un modèle plus robuste.

2. Les outils : commencez avec un kit de base

Les kits fournis avec le tour comprennent généralement **tout le nécessaire** pour tourner, tournasser et émailler vos premières pièces. Pas besoin d'acheter du matériel coûteux dès le début.

Les indispensables :

- **Tourner** : une bassine pour l'eau, une éponge, une estèque pour lisser, un fil de potier pour découper.
- **Tournassage** : deux tournassins (un grand et un petit), une estèque métallique, un règlet et une éponge.
- **Émaillage** : un seau pour l'émail, des pinces à émailler.

Attendez de voir ce qui vous manque avant d'investir dans des outils plus spécifiques. Avec la pratique, vous ressentirez naturellement le besoin de certains outils en fonction des techniques que vous souhaitez explorer. Plutôt que d'acheter tout d'un coup, laissez votre expérience guider vos choix : un nouvel outil doit répondre à un **manque concret** dans votre travail, pas juste à une envie d'avoir du matériel supplémentaire.

Un espace fonctionnel : l'importance d'un atelier bien organisé

Un atelier bien pensé, c'est la clé pour travailler efficacement, éviter les erreurs et gagner en sérénité. Inutile de tout complexifier dès le départ : commencez avec une organisation simple mais fonctionnelle. Voici les éléments indispensables pour aménager votre espace.

1. Bac de décantation : protéger vos canalisations

En poterie, l'argile a tendance à s'accumuler dans l'eau utilisée pour laver les outils et le tour. Si vous laissez cette eau s'écouler directement dans l'évier, elle finira par **boucher vos canalisations**, ce qui peut entraîner des réparations coûteuses.

 **Solution simple :**

22

- Utilisez une **bassine sans évacuation** comme bac de décantation. Remplissez-la à moitié d'eau, et laissez les résidus d'argile se déposer au fond.
 - Une fois pleine, videz l'eau propre sur le dessus et récupérez les sédiments au fond.
 - Cette argile peut être séchée, recyclée et réutilisée pour créer de nouvelles pièces. ça dépend ^^, parfois ça sent tellement la vase qu'il faut la jeter.
-

2. Étagères sur roulettes : pour un stockage optimisé

Les étagères sur roulettes sont un atout précieux pour organiser vos pièces :

- **Stockage des pièces en cours de séchage** : Placez vos créations sur des planches ou des grilles pour qu'elles sèchent correctement, à l'air libre.
 - **Mobilité** : Avec les roulettes, vous pouvez facilement déplacer vos pièces sans risquer de les abîmer, surtout si vous manquez de place ou si vous voulez changer leur exposition au soleil ou à l'air.
 - **Mini-boutique** : Ces étagères peuvent aussi servir pour présenter vos pièces à vendre si vous accueillez des visiteurs dans votre atelier.
-

3. Rangement des outils : tout avoir à portée de main

Un atelier bien organisé, c'est aussi un espace où **chaque outil a sa place**. Vous évitez ainsi de perdre du temps à chercher ce dont vous avez besoin.

Idées simples :

- **Panneau perforé mural** : Accrochez vos outils (estèques, fils de potier, éponges) avec des crochets pour qu'ils soient toujours visibles et accessibles.
 - **Petites boîtes ou paniers** : Regroupez vos outils selon leur usage (par exemple, un panier pour le tournage et un autre pour l'émaillage).
 - **Table de travail avec tiroirs** : Si vous avez l'espace, optez pour une table équipée de rangements pour garder vos outils à l'abri de la poussière.
-

4. Recyclage de la terre : les indispensables pour votre atelier

Recycler la terre est une excellente manière d'économiser et de réduire le gaspillage, tout en réutilisant les chutes de vos sessions de poterie. Voici le matériel de base et les étapes essentielles pour mettre en place le recyclage dans votre atelier.

Le matériel nécessaire :

- **Un seau ou une baignoire** : Pour récupérer les chutes d'argile, les barbotines et les morceaux de terre inutilisés.
 - **Un carreau de plâtre** : Pour absorber l'excès d'eau et ramener la terre à une consistance malléable.
 - **Un espace ventilé** : Pour laisser sécher la terre sur le plâtre sans qu'elle moisisse.
 - **Optionnel** : Une perceuse avec mélangeur pour homogénéiser rapidement l'argile.
-

Mise en place simple dans votre atelier :

1. **Récupérez vos chutes** : Déposez toutes vos chutes d'argile et barbotines dans un seau. Rajoutez un peu d'eau pour éviter que la terre ne sèche.
 2. **Homogénéisez la terre** : Malaxez manuellement ou avec un mélangeur pour obtenir une texture lisse et crémeuse.
 3. **Utilisez le carreau de plâtre** : Étalez la terre en couche uniforme sur le plâtre pour absorber l'excès d'eau.
 4. **Pétrissez la terre** : Une fois qu'elle a atteint une texture malléable, malaxez-la et formez des pains prêts à l'emploi.
-

5. Plan de travail et accessoires divers

Un bon plan de travail est indispensable pour préparer vos pièces :

- **Solide et stable** : Choisissez une table robuste capable de supporter les chocs et les outils.
 - **Accessoires utiles** : Une balance pour peser votre argile et un fil de potier pour découper les blocs.
-

Message clé

Un atelier fonctionnel ne nécessite pas un gros budget, mais une organisation bien pensée. Avec un bac de décantation, des étagères mobiles, un bon rangement pour vos outils et un système de recyclage, vous pouvez créer un espace pratique, efficace et agréable pour travailler. Plus votre atelier sera organisé, plus vous gagnerez en confort et en productivité.

8. Développer votre présence et vendre efficacement

Vendre vos créations et vos cours, c'est une aventure ! Entre la visibilité en ligne et le contact humain, chaque action compte pour faire grandir votre activité. Je vous partage ici ce qui a marché pour moi, avec toute ma sincérité et mon vécu.

1. Créez votre site web avec WooCommerce

Avoir un site, c'est LA base. Non, ça ne coûte pas 2 000 € comme on pourrait le croire sauf si vous le faites faire.

Avec moins de 70 € par an, vous pouvez être visible en ligne, vendre vos pièces et gérer vos cours.

- **Pourquoi un site ?**
 - **Automatisation** : Une fois votre boutique en ligne configurée, tout se gère tout seul : vente de vos pièces, réservation des cours, envoi des cartes cadeaux... Vous économisez des heures précieuses.
 - **Accessible** : Hébergement + nom de domaine ne vous coûteront que quelques euros par mois. Avec WooCommerce, vous avez un outil puissant et simple à utiliser.
- **Exemple concret** : J'ai commencé avec un site basique pour vendre mes cours. Mon équipier m'a ensuite aidée à l'automatiser. Résultat : je ne passe plus des heures à faire des cartes cadeaux manuellement ou à gérer des réservations par mail. Tout est fluide.

voici une vidéo https://www.youtube.com/watch?v=Wxd-mRotOQs_po pour créer un site web. Dans mon programme complet ma terre, mon empreinte christopher vous apprendra à créer votre site web et comment le configurer pour obtenir vos premiers clients.

2. Les réseaux sociaux : essayez tout, gardez ce qui marche

Si vous voulez être visible, les réseaux sociaux sont vos alliés. Mais attention, c'est un monde qui peut vite devenir chronophage.

- **Essayez plusieurs plateformes :**
 - **Instagram :** Idéal pour montrer vos pièces, vos créations en cours ou vos élèves en pleine découverte.
 - **YouTube :** Une excellente façon de partager des vidéos sur vos techniques et raconter votre passion.
 - **Facebook :** Pratique pour toucher une audience locale ou créer des événements (marchés, journées portes ouvertes).
 - **TikTok :** Pourquoi pas ? Testez et voyez si cela vous correspond.
 - **Testez, puis concentrez-vous :** Essayez toutes ces plateformes pendant un mois. Ensuite, concentrez votre énergie sur celles qui attirent le plus d'interactions et de clients. Inutile de vous éparpiller.
-

3. Le bouche-à-oreille : votre levier le plus puissant

Rien ne vaut les recommandations des gens qui vous connaissent. C'est comme ça que j'ai démarré et, franchement, ça marche encore aujourd'hui.

- **Contactez votre entourage :** Dites-leur que vous lancez votre activité. Appelez vos amis, votre famille, vos collègues. Proposez-leur une initiation : 19 € la séance, avec la deuxième place offerte à un proche.
 - **Collectez des avis :** Demandez à vos élèves de partager leur expérience sur Google ou Facebook. Ces avis boostent votre crédibilité et attirent de nouveaux clients sans effort.
 - **Créez un effet boule de neige :** Les élèves satisfaits en parlent autour d'eux. C'est comme ça que vous remplissez vos premiers cours et que votre notoriété se construit naturellement.
-

4. Restez alignée avec vos valeurs

Alors oui, on voit de tout sur les réseaux sociaux, et parfois, c'est tentant de suivre des tendances un peu... décalées. Mais attention : ne vous perdez pas en route.

- **Misez sur votre savoir-faire** : Les gens viennent pour vos pièces, votre passion, vos cours. Restez centrée sur ce que vous savez faire de mieux : transmettre avec amour et créer avec soin.
- **Pas de stratégies superficielles** : Je le dis clairement : ne jouez pas la carte de l'image facile (comme certaines qui posent en petite tenue avec leurs créations). Oui, ça attire l'attention, mais ce n'est pas ça qui fidélisera vos clients ou construira une image sérieuse et respectée. Moi, j'ai choisi le savoir-faire, et je peux vous dire que ça fonctionne sur le long terme.

Message clé

- **Créez un site simple** : Avec WooCommerce, vous pouvez vendre en ligne et gérer vos cours sans stress.
- **Activez vos réseaux sociaux** : Partagez votre quotidien, vos créations, et laissez vos abonnés découvrir votre univers.
- **Misez sur le bouche-à-oreille** : Vos proches et vos élèves sont vos premiers ambassadeurs.
- **Restez vous-même** : Ne sacrifiez pas vos valeurs pour des stratégies superficielles. Votre authenticité est votre meilleure arme.

Lancer votre activité, c'est un mélange de passion, de travail et de confiance en ce que vous avez à offrir. Vous allez y arriver, et je suis là pour vous encourager à chaque étape.

9. La matière : choisir l'argile pour débiter et l'email

Lorsque vous commencez la poterie, le choix de la terre est une étape essentielle. Voici les points clés pour vous guider dans votre sélection.

1. Quelle argile pour débuter ?

Je recommande d'utiliser **le grès blanc lisse**. C'est une argile facile à travailler, polyvalente et adaptée aussi bien au tournage qu'au modelage. Voici pourquoi ce choix est idéal pour les débutants :

- **Résistance et polyvalence** : Le grès vitrifié à haute température (1200-1300 °C) est solide et non poreux, même sans émail. Parfait pour des pièces utilitaires (bols, mugs) ou décoratives.
 - **Facilité d'entretien** : Contrairement à d'autres terres, le grès blanc est simple à nettoyer dans l'atelier.
-

2. Comprendre les types de terres : faïence, grès ou auto-durcissante ?

Faïence (cuisson max. 1100 °C)

- **Avantages** :
 - Moins de retrait et de déformations lors du séchage ou de la cuisson.
 - Une grande variété d'émaux colorés pour des pièces très décoratives.
- **Inconvénients** :
 - Restera poreuse après cuisson, donc nécessite obligatoirement un émaillage pour une utilisation alimentaire.
 - Moins résistante au gel, donc déconseillée pour l'extérieur.
- **Idéal pour** : Décorations d'intérieur, poteries alimentaires si émaillées.

Grès (cuisson entre 1200 et 1300 °C)

- **Avantages** :
 - Très solide et étanche, même sans émail.
 - Résistant au gel, donc parfait pour des objets d'extérieur.
 - Compatible avec le lave-vaisselle et le micro-ondes.
- **Inconvénients** :
 - Plus de déformations à la cuisson que la faïence.
 - La cuisson à haute température consomme plus d'énergie.
- **Idéal pour** : Poteries utilitaires, décoratives ou destinées à l'extérieur.

Argile auto-durcissante (sans cuisson)

- **Avantages** :

- Ne nécessite pas de four, parfaite pour des projets d'intérieur simples.
 - Peut être peinte et vernie directement après séchage.
 - **Inconvénients :**
 - Restera fragile, notamment au contact de l'eau.
 - Moins adaptée à des projets techniques ou utilitaires.
 - **Idéal pour :** Objets décoratifs d'intérieur, ateliers avec des enfants.
-

3. La texture de l'argile : avec ou sans chamotte ?

- **Argile lisse (sans chamotte) :** Recommandée pour le tournage, car elle est douce et agréable à travailler.
- **Argile chamottée (avec des grains) :** Parfaite pour le modelage ou les grandes pièces, car elle est plus stable et résiste mieux aux déformations.

Si vous débutez, choisissez une terre **lisse ou légèrement chamottée** (0-0,2 mm) pour éviter les irritations des mains et garantir une meilleure sensation au toucher.

4. Où acheter votre argile ?

Vous pouvez trouver de l'argile prête à l'emploi sous forme de pains de 10 kg dans des magasins spécialisés comme :

- **Solargil**
- **Ceradel**
- **Cigale et Fourmi**
- **Peter Lavem**

Pensez à bien refermer vos sacs après chaque utilisation pour éviter que la terre ne sèche.

5. Pourquoi ne pas mélanger faïence et grès dans votre atelier ?

Un conseil important : **évit**ez d'utiliser plusieurs types de terres en même temps, surtout au début. Cela complique la gestion des recyclages et peut causer des erreurs lors des cuissons. Si vous utilisez du grès, tenez-vous-y.

6. Recette d'un émail haute température (inspiré de Daniel de Montmollin)

Le lien de la vidéo <https://www.youtube.com/watch?v=d1o8foe5QP8>



Pour commencer avec un émail simple et peu coûteux, Voici ma recette

- 41 % de quartz : [Silice 300 – Ceram Décor](#)
- 34 % d'orthose (feldspath potassique) : [Feldspath ICE 10 – Ceram Décor](#)
- 16 % de craie (carbonate de calcium) : [Craie – Ceram Décor](#)
- 9 % de kaolin : [Kaolin B – Ceram Décor](#)
- 12 % d'oxyde de fer noir : [Oxyde de fer noir – Ceram Décor](#)



Chacun de ces ingrédients joue un rôle spécifique dans ta recette d'email. Le quartz apporte la silice, qui est le formateur principal du verre. L'orthose, un feldspath, agit comme fondant, tout comme la craie. Le kaolin permet de lier le tout et donne de la tenue à l'email avant cuisson. Enfin, l'oxyde de fer noir est le colorant principal, celui qui donne à cette recette d'email céramique son caractère et sa profondeur..

Pensez à bien tamiser votre préparation avant application :

- [Tamis 100 mesh – Ceram Décor](#)

Pour la méthode d'émaillage au trempé <https://www.youtube.com/watch?v=aV1axK51qkc>

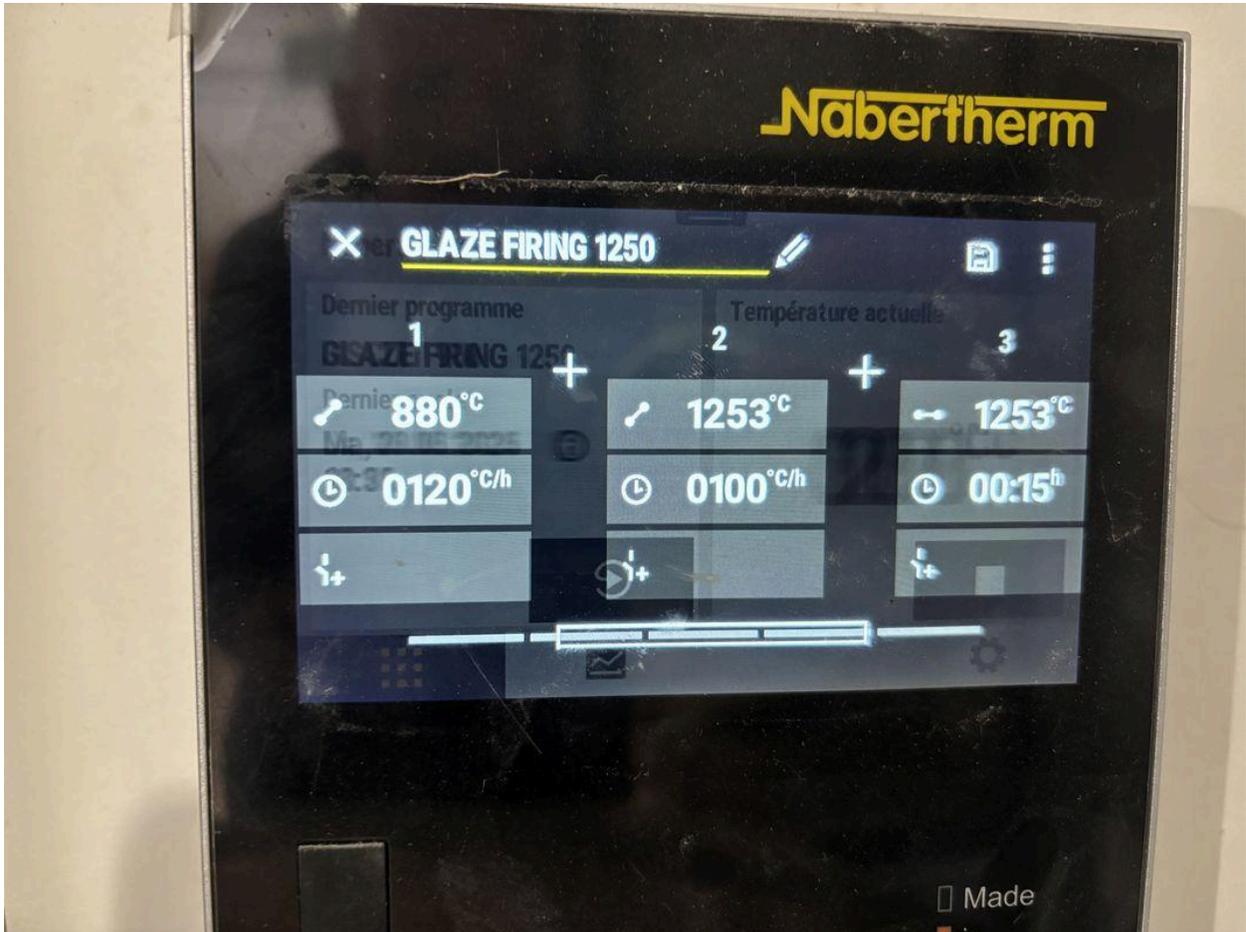


Quelle est la température de cuisson de l'émail ?

Avant d'émailler, effectuez une **cuisson biscuit à 900 °C**. Cette première cuisson est indispensable pour que l'émail céramique adhère correctement à la pièce.



Je vous recommande une courbe de cuisson simple et fiable, que vous pouvez suivre même si vous débutez. Montez votre four à **880 °C à une vitesse de 120 °C/heure**, puis poursuivez jusqu'à **1253 °C à 100 °C/heure**, avec un **palier de 15 minutes à la fin**.



7. Le matériel pour faire une assiette ?

le lien de la video <https://youtu.be/KcyaxcCJ-ul>



Pour acheter une chamoisine sur céram décor [lien](#)

Accueil / NOS PRODUITS / MATERIELS ET EQUIPEMENTS / TOURS ET ACCESSOIRES / RONDEAU PEAU DE CHAMOIS Ø35CM

RONDEAU PEAU DE CHAMOIS Ø35CM

Référence RONDEAUDK-BAT14

XIEM

✓ En stock

15,29 € TTC

Alma 2x 3x 4x

À partir de 50,00 €



Rondeau en peau de chamois idéal pour le tournage d'assiettes et autres formes à gros c évite les déformation et s'utilise très facilement.

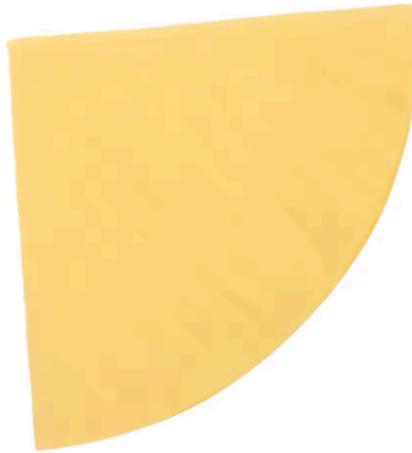
1

Ajouter au panier



sur aliexpress [lien](#)

35

**4,49€** ^①

Vente en gros 2+ pièces, extra -2%
-5% suppl. avec les pièces

Tissu à lancer de poterie rond en argile, 1 pièce, tampon absorbant, accessoires, serviette en Chamois, lissage, artisanat de bricolage, rangement Portable

De ROSENICE Funny Party... (★4.8 | + 1 000 vendus)

Un conseil important : **évit**ez d'utiliser plusieurs types de terres en même temps, surtout au début. Cela complique la gestion des recyclages et peut causer des erreurs lors des cuissons. Si vous utilisez du grès, tenez-vous-y.

10. Se lancer et persévérer : les premières étapes pour réussir

Lancer son activité de poterie, c'est se jeter à l'eau avec des objectifs clairs et des actions simples. Voici comment démarrer sur de bonnes bases et continuer à progresser avec assurance.

1. Commencez petit et testez votre marché

- **Écrivez à vos contacts** : Parlez de votre projet à votre entourage. Vos proches sont souvent vos premiers soutiens. Proposez-leur des initiations ou des cartes-cadeaux à prix attractifs pour démarrer.
 - **Exemple** : Une initiation à 19 € ou une offre "1 cours acheté, 1 cours offert".
- **Utilisez les groupes locaux** : Rejoignez des groupes Facebook ou des forums d'artisans et d'activités locales.
 - À Orléans, par exemple, des groupes comme « Go Activity » permettent de publier vos cours ou événements.
 - **Groupes Facebook pour les potiers et céramistes**
Rejoindre des groupes Facebook est une excellente stratégie pour échanger avec d'autres potiers, poser des questions, vendre du matériel ou promouvoir vos cours et créations. Voici une liste de groupes actifs qui peuvent vous aider :
 - 1. Apprendre et échanger**
 - [Apprendre la poterie au tour](#) (8.7k membres)
 - [Céramateurs \[pottery fans\]](#) (4.5k membres)
 - [Céramistes](#) (7.9k membres)
 - [Potier\(e\)s et Céramistes amateurs](#) (16k membres)
 - [Les amis de la céramique](#) (14k membres)
 - [Art & Céramique!](#) (11k membres)
 - [Je suis céramiste - I'm a potter - 私は陶芸家](#) (5.7k membres)
 - [Le club des céramistes qui se débloquent](#) (4.2k membres)
 - [Poterie débutant, l'argile de Santans](#) (11.3k membres)
 - [Trucs et astuces de potiers](#) (13k membres)
 - 2. Achat et vente de matériel**
 - [Annonces vente de matériel de potier céramique](#) (33.6k membres)
 - [Où cuire ses poteries / louer son four de potier](#) (18 membres)
 - [Recherches stages ou cours de poterie](#) (7.5k membres)
 - 3. Vente et promotion de créations**
 - [Ventes céramiques / poteries - Pottery sales](#) (5.3k membres)
 - [Marchés de Potiers](#) (6.7k membres)
 - [Potiers, potières et céramistes](#) (43 membres)

Comment utiliser ces groupes efficacement ?

Posez des questions et partagez vos expériences : Profitez des conseils des céramistes plus expérimentés.

Participez aux discussions : Aidez les autres, répondez aux questions et engagez-vous activement.

Postez vos créations : Montrez votre travail pour recevoir des avis constructifs et attirer des clients.

Utilisez ces groupes pour vendre : Publiez vos annonces en respectant les règles de chaque groupe.

Faites votre promo intelligemment : Partagez vos ateliers, formations et marchés sur les bons groupes.

En intégrant ces communautés, vous pourrez à la fois apprendre, échanger et développer votre activité. Lancez-vous !

2. Formez-vous et partagez vos apprentissages

- **Apprenez rapidement** : Suivez des formations en ligne, regardez des vidéos de potiers expérimentés ou assistez à des stages. Plus vous apprenez, plus vous aurez à transmettre.
 - **Astuce** : Vous n'avez pas besoin de tout savoir avant de commencer. Apprenez sur le tas et utilisez les questions de vos élèves pour approfondir vos connaissances. Enseigner est l'un des meilleurs moyens de progresser.
 - **Évitez les formations inutiles** : Ne dépensez pas une fortune dans des formations si vous n'avez pas l'intention d'appliquer immédiatement les connaissances. Faites plutôt des recherches ciblées en fonction de vos besoins.
-

3. Restez aligné avec votre identité

- **Faites le point régulièrement** : Au bout d'un an, prenez le temps de réfléchir à vos réussites et aux axes d'amélioration.
 - **Restez fidèle à vos valeurs** : Votre savoir-faire et votre style doivent toujours primer sur des stratégies marketing artificielles.
 - Par exemple, inutile de céder aux tendances superficielles pour attirer l'attention. Concentrez-vous sur la qualité de vos créations et votre pédagogie.
-

Message clé : essayez, apprenez et ajustez

Le lancement de votre activité repose sur des actions simples mais cohérentes. Parlez de vos offres, apprenez sans relâche et soyez fier·e de ce que vous proposez. Avec de la persévérance et des ajustements réguliers, votre atelier prendra son envol.

Bonus. Et après ?

Après un an d'activité, prenez du recul et faites le point. Avez-vous atteint vos objectifs ? Y a-t-il des choses à améliorer ? L'idée n'est pas forcément de doubler votre chiffre d'affaires immédiatement, mais de voir comment vous pouvez optimiser votre activité pour qu'elle devienne plus fluide et rentable.

Et pour s'améliorer il faut mettre à jour ses KPIs toutes les semaines pour avoir 4 chances d'optimiser par mois.

Grandir progressivement

- Continuez d'apprendre et d'affiner votre savoir-faire.
- Si la demande augmente, envisagez d'ouvrir plus de créneaux pour les cours ou d'élargir votre offre.
- À moyen terme, pourquoi pas recruter une aide ponctuelle ou un apprenti pour déléguer certaines tâches et mieux vous concentrer sur votre cœur de métier.

Déléguer pour se recentrer

- Toute seule, il est difficile de tout gérer : production, cours, communication, ventes...
- Identifiez ce qui vous prend du temps sans apporter directement de valeur (réponses aux mails, gestion des stocks, mise à jour du site, etc.).
- Externaliser ou automatiser certaines tâches vous permettra d'économiser du temps et de l'énergie.

L'objectif est d'évoluer à votre rythme, sans vous épuiser. Gardez le cap sur ce qui fait la force de votre atelier : votre savoir-faire et la passion que vous transmettez.

En tout cas, au début, vous allez être une femme à tout faire, un vrai couteau suisse qui fait 45 heures de boulot par semaine ! C'est vraiment une super aventure. Après, le but, en tout cas pour moi, c'est de grandir, évoluer et réaliser ses rêves.

Et maintenant, comment puis-je vous aider ?

Merci d'avoir pris le temps de lire ce book !

Voici le lien pour acheter **ma terre, mon empreinte LIGHT** la première partie de mon programme complet "Ma terre, mon empreinte" pour apprendre à tourner en 6 mois.

https://clay-makers-academy.systeme.io/ma-terre-mon-empreinte-version-light?utm_source=ebook&utm_medium=cta

Si vous voulez directement rejoindre le programme complet avec mon accompagnement personnalisé alors réservez un rendez-vous ici

https://clay-makers-academy.systeme.io/ma-terre-mon-empreinte-nl?utm_source=ebook&utm_medium=cta

J'espère vous avoir aidé avec ce rapport.

Vous pouvez m'écrire à tout moment à hello@clay-makers-academy.com je répondrai avec plaisir 📧

Anne Rouillé

