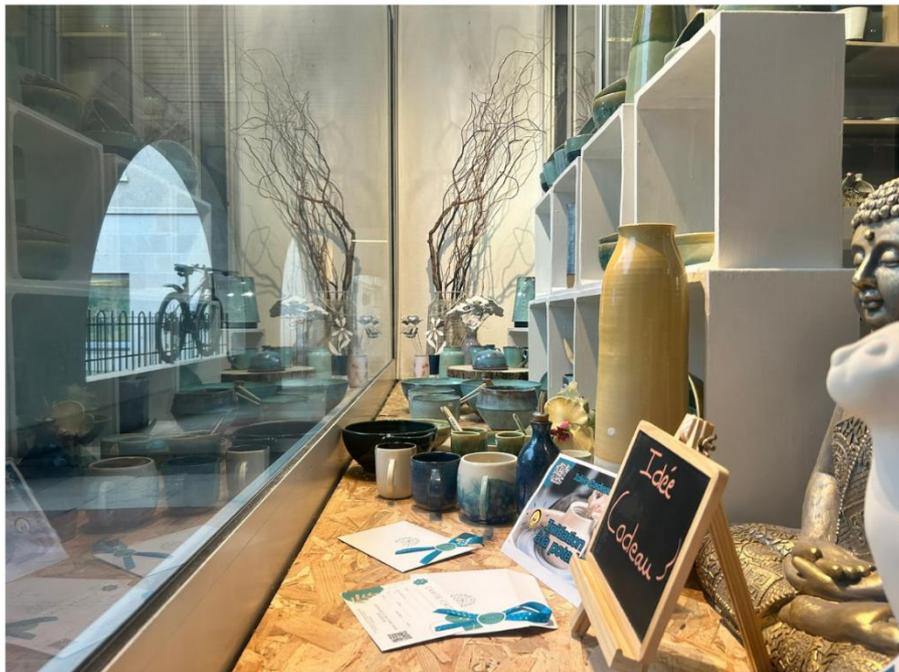




**10 ÉTAPES POUR
CRÉER SON ENTREPRISE
ET
DEVENIR POTIÈRE
EN 6 MOIS**



ANNE ROUILLE



oTerrefeu.com

Table des matières

Introduction : Pourquoi cet ebook ?	2
1. Créer une entreprise facilement	4
2. Trouver un local	8
3. Entraînez-vous et construisez votre style	11
4. Quoi vendre ?	13
5. Où vendre ?	15
5. Le four : l'investissement clé	17
6. Le matériel indispensable pour bien démarrer	20
7. Développer votre présence et vendre efficacement	24
8. La matière : choisissez la bonne argile pour débiter	27
9. Se lancer et persévérer : les premières étapes pour réussir	30
10. Et après ?	33

Introduction : Pourquoi cet ebook ?



Bonjour et bienvenue !

D'abord, un immense **merci** d'avoir rempli le quiz et téléchargé cet ebook. Si vous êtes ici, c'est que l'idée de devenir potière professionnelle vous trotte sérieusement dans la tête. Et vous savez quoi ? C'est une aventure incroyable que je suis ravie de partager avec vous.

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, de transformer votre passion en métier. Cet ebook est là pour vous aider à passer à l'étape suivante : transformer cette envie en une entreprise qui fonctionne – et même qui grandit !

Pourquoi j'ai écrit cet ebook ?

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, parce que l'apprentissage fait partie du voyage. Mais si je peux vous éviter quelques détours inutiles ou vous donner des raccourcis pratiques, alors cet ebook aura accompli son objectif.

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

- Mes chiffres, mes réussites et aussi mes échecs.
- Des conseils pratiques pour démarrer avec peu de moyens.
- Mes astuces pour éviter les erreurs que j'ai commises.
- Et surtout, comment faire en sorte que votre atelier ne soit pas juste une passion, mais une activité rentable qui peut grandir avec vous.

Vous n'avez pas besoin d'être parfaite ou d'avoir tout prévu. Vous avez juste besoin de commencer, d'y aller pas à pas. Ensemble, on va poser les bases solides pour que votre atelier devienne une vraie réussite.

Alors, prêtes à plonger dans le vif du sujet ?

Au cours de votre lecture, notez vos questions. S'il vous reste des interrogations ça sera l'occasion d'y répondre en visio !

C'est parti ! 😊

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**.

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 dans la plupart des cas (en micro-entreprise par exemple).

Créer votre micro-entreprise en 2025 est une démarche simple et rapide. Voici les étapes à suivre pour déclarer votre activité :

1. **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
2. **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.
3. **Remplir le formulaire de déclaration de micro-entreprise** Après connexion, sélectionnez l'option pour créer une micro-entreprise. Vous devrez fournir les informations suivantes :
 - **Informations personnelles** : nom, prénom, date et lieu de naissance, nationalité.
 - **Adresse de domiciliation** : il s'agit de l'adresse officielle de votre entreprise. Vous pouvez domicilier votre activité à votre adresse personnelle ou dans un local dédié.
 - **Activité exercée** : description précise de votre activité (par exemple, "poterie céramique : fabrication et vente de pièces artisanales, cours de poterie").
 - **Date de début d'activité** : indiquez la date à laquelle vous envisagez de commencer votre activité.

- **Régime fiscal et social** : choisissez le régime micro-fiscal et micro-social simplifié pour bénéficier des avantages du statut de micro-entrepreneur.
4. **Joindre les documents requis** Selon votre situation, certains documents peuvent être demandés :
- **Justificatif de domicile** : facture d'électricité, de gaz ou quittance de loyer récente.
 - **Pièce d'identité en cours de validité** : carte nationale d'identité ou passeport.
 - **Déclaration sur l'honneur de non-condamnation** : attestant que vous n'avez pas fait l'objet de certaines condamnations interdisant de gérer une entreprise.
 - **Attestation de filiation** : indiquant les noms et prénoms de vos parents.

Pour une liste détaillée des documents, consultez : entreprendre.service-public.fr

5. **Soumettre la déclaration** Une fois le formulaire complété et les documents téléchargés, validez votre déclaration. Vous recevrez un récépissé de dépôt de dossier de création d'entreprise (RDDCE) comportant la mention "En attente d'immatriculation".
6. **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.

Ces informations seront envoyées par courrier ou disponibles dans votre espace personnel sur le GFE.

Recommandations supplémentaires :

- **Assurances professionnelles** : Selon votre activité, certaines assurances peuvent être obligatoires ou fortement conseillées (responsabilité civile professionnelle, assurance des locaux, etc.).

Pour des informations détaillées et des guides pratiques, le site officiel de l'administration française propose des ressources complètes :

entreprendre.service-public.fr

En suivant ces étapes, vous pourrez créer votre micro-entreprise en toute simplicité et commencer votre activité en toute légalité.

Faut-il un comptable ?

Non, pas tout de suite. Tester votre projet d'abord, c'est la priorité. Embaucher un comptable alors que vous n'avez pas encore de chiffre d'affaires, c'est mettre la charrue avant les bœufs. Tant que vous êtes en phase de démarrage, gérez les bases vous-même : vos revenus, vos dépenses, et hop ! Quand votre activité commence à bien fonctionner et que les chiffres montent, là vous pourrez penser à déléguer.

Faut-il un compte bancaire pro ?

Pas au début ! Un simple compte courant personnel peut suffire pour tester votre projet. Par exemple, un compte chez **Boursorama** se crée en quelques clics, et vous pourrez y recevoir vos premiers paiements. Plus tard, quand votre activité grandira, vous pourrez passer à un compte pro si besoin.

Encaisser vos paiements : simple et efficace

1. En ligne :

Créez une boutique en ligne avec **WooCommerce**, une extension WordPress. C'est facile à configurer et vous pourrez encaisser des paiements directement. Les clients paient sur votre site, et l'argent arrive sur votre compte après déduction d'une petite commission. Avec paypal c'est tout aussi simple. il faut créer un compte et mettre en place un bouton de paiement.

2. Sur place :

Pour les paiements sur place, équipez-vous d'un terminal comme **SumUp**. Ces appareils sont accessibles, simples d'utilisation, et ne coûtent pas cher. Certes, il y a une commission, mais **98 % de quelque chose, c'est toujours mieux que 100 % de rien.**

Et les frais bancaires ?

Que ce soit dans votre atelier physique ou sur votre site web, ne laissez pas les frais bancaires vous faire peur. **Tout le monde paie par carte aujourd'hui.** Personne ne se balade avec du liquide dans les poches, alors ne vous privez pas de clients potentiels juste pour éviter quelques euros de frais.

Petit conseil : Si une personne est prête à dépenser 49 € pour deux heures de cours de poterie, elle a sûrement une carte bancaire dans son portefeuille. Alors équipez-vous et mettez toutes les chances de votre côté pour vendre.

Par la suite, les dépenses seront votre cible pour les réduire mais au début il va falloir vendre, on voit ça ensemble après.

Message clé :

Vendez d'abord, simplifiez au maximum et ne dépensez pas d'argent inutilement au début. Testez votre idée avec les moyens les plus simples et efficaces, puis adaptez-vous en fonction de vos résultats.

2. Trouver un local

Comment j'ai commencé :

Quand j'ai lancé mon activité, je n'avais pas les moyens de louer un local commercial. Alors, j'ai commencé **dans le garage de mes parents**. Avec l'aide de mon père, j'ai réussi à acheter un four, deux tours, et à installer le strict minimum pour produire mes pièces et donner mes premiers cours.

J'ai, avec l'aide de mes parents, investi 8000 € pour démarrer.

Autre option, acheter du matériel d'occasion notamment les tours de potier. Les fours d'occasion je ne suis trop fan, car je trouve que l'on ignore l'entretien, les provenances des pièces changées s'il y a eu.

Autre option,

Acheter des tours VEVOR comme ceux-là <https://youtu.be/qnYAKy7ddBo>. Pour 200 € vous avez des tours très convenables pour démarrer, c'est un avis sincère et je n'ai toujours pas de partenariat avec VEVOR, peut-être un jour ^^.

Pour des fours moins chers, je n'ai pas de proposition à vous faire. Si vous trouvez, partagez-moi votre bon plan ^^.

Recommandations pour votre local

Avant de chercher à louer un atelier ou un commerce, **testez votre projet** dans un espace simple, fonctionnel, et peu coûteux. Voici quelques idées et conseils pour aménager un espace de travail adapté :

1. Choisissez un endroit pratique et accessible :

- Un **garage**, un **grenier**, ou même votre **salon** peuvent très bien faire l'affaire au début.
- L'objectif est de limiter vos frais et de réduire les risques si jamais le projet ne décolle pas tout de suite.
- Assurez-vous que l'espace peut accueillir **deux ou trois élèves** maximum pour commencer (cours à petite échelle).

2. Les points essentiels à prévoir :

- **Un four à proximité** : installez votre four dans la même pièce ou dans un espace facile d'accès pour transporter vos créations et celles de vos élèves sans difficulté.

- **Un point d'eau** : indispensable pour nettoyer les outils et les mains. Prévoir des toilettes proches pour vos élèves.
- **Ventilation et humidité** :
 - Le four chauffe beaucoup : assurez-vous d'avoir une fenêtre ou une ventilation naturelle dans la pièce.
 - En été, l'air peut devenir lourd, et les pièces en argile ont besoin de sécher correctement, donc une aération est importante.
- **Chauffage** : En hiver, le froid peut vite devenir un problème pour vous et vos élèves. Un petit chauffage d'appoint fera l'affaire pour démarrer.
- **Un petit chauffe-eau** : Si vous ne voulez pas rincer vos mains dans de l'eau glacée, surtout en hiver, investissez dans un chauffe-eau d'environ **40 litres**. Croyez-moi, vos élèves (et vous-même) vous remercieront !

3. La gestion des déchets d'argile :

- Pas besoin d'un gros système d'évacuation d'eau.
- Préparez un **bac de décantation** : il suffit d'un simple bac rempli à moitié d'eau. Après le nettoyage de vos outils, l'argile se déposera au fond. Videz le bac une fois par mois. Jetez la boue d'argile en déchèterie, benne à gravats. Si le personnel n'est pas d'accord, prévoyez un carreau de plâtre pour étaler la boue et la faire sécher. Une fois sèche, la consistance sera comparable à celle de la terre séchée, plus acceptable en déchèterie. Si vous trouvez d'autres solutions partagez les moi ^^.
- **Attention** : Ne jetez jamais l'eau pleine d'argile directement dans les canalisations. Cela peut causer des bouchons et de gros ennuis.

Pourquoi commencer petit ?

Louer un local commercial dès le début peut être un énorme poids financier : loyer élevé, frais d'aménagement, charges... Et si votre projet ne fonctionne pas comme prévu ? Mieux vaut limiter les pertes en démarrant petit, dans un espace que vous contrôlez, avant de passer à l'étape supérieure.

Message clé :

Testez votre projet dans un espace simple et fonctionnel. Un garage, un grenier ou même un coin de votre maison peuvent suffire pour commencer. Gardez vos frais au minimum et concentrez-vous sur ce qui compte : apprendre, créer et attirer vos premiers élèves. Vous pourrez toujours agrandir et investir dans un vrai local plus tard, quand votre activité sera stable et rentable.

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

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 modellez une anse. Le modelage est aussi idéal pour les élèves qui souhaitent une approche plus tranquille ou plus accessible.

Astuce : De nombreuses vidéos japonaises montrent des techniques de modelage très précises et inspirantes. Inspirez-vous de ces contenus pour varier vos créations et proposer des idées uniques à vos élèves.

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.

Message clé :

Vos élèves et clients veulent s'inspirer de votre savoir-faire et repartir avec des pièces utiles, simples, et bien conçues. Créez une vitrine qui reflète ce que vous savez faire de mieux, travaillez vos bases en tournage et en modelage, et mettez l'accent sur l'utilitaire pour plaire à un maximum de monde. C'est le meilleur moyen de vous démarquer dès le départ !

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.

Message clé :

Mes chiffres montrent que les **pièces utilitaires** (comme les bols, assiettes et mugs) sont les plus demandées. Concentrez-vous sur ces créations pour maximiser vos ventes, tout en ajoutant des pièces décoratives ou des petits objets pour diversifier votre offre et répondre à des besoins variés.

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.

Message clé :

1. **Vendre en ligne :** Créez une boutique WooCommerce pour vendre facilement vos pièces et toucher un public plus large.
2. **Utiliser les marchés comme une vitrine :** Testez vos produits et faites-vous connaître, mais ne comptez pas uniquement sur ça pour vivre.
3. **Miser sur le bouche-à-oreille et les réseaux sociaux :** Ce sont vos alliés pour attirer des clients, vendre vos créations, et promouvoir vos cours.

Rappelez-vous : Ce n'est pas juste une question de vendre. Vous partagez une expérience, une passion, et une part de vous-même. Et quand vous le faites bien, l'argent arrive "à haute vibration" pour soutenir votre atelier et vous faire grandir. 😊

5. 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 gros blocage au début : c'est cher, c'est lourd, et ça fait peur. Alors, faut-il louer, emprunter ou dépendre d'un atelier partagé ?

Non. Avoir votre propre four change tout. Vous gagnez en autonomie et en sérénité. Voici une histoire vraie pour comprendre pourquoi :

Une amie potière a un jour accepté de cuire des pièces pour quelqu'un.

Malheureusement, cette personne avait mal étiqueté sa terre (faïence au lieu de grès).

Résultat : la faïence a fondu dans le four, détruisant **400 € de résistances**. Elle a passé des heures à nettoyer le four, et son outil principal a été hors service pendant plusieurs jours. Tout ça pour 50 €...

Conclusion : Ne prenez pas ce risque. Investissez dans **votre propre four** dès que possible, même s'il faut bosser dur ou emprunter. Ce four, c'est votre **gagne-pain**, et il sera aussi la clé pour des élèves heureux qui repartent avec leurs créations bien cuites.

Quel four choisir pour débiter ?

Un **four de 60 à 80 litres en 220 V** est un excellent point de départ. Il est suffisamment grand pour cuire vos propres créations et celles de vos élèves.

Recommandation un four comme le four vertical ROHDE TE 80 S

Pourquoi ce modèle ?

- **Température jusqu'à 1290°C**, idéal pour biscuits, faïences, émaux et grès.
- **Démontable en plusieurs parties**, pratique si votre atelier est à l'étage.
- **Possibilité d'extension** : vous pouvez augmenter son volume de cuisson de 50 % avec un anneau de rehausse.
- **Ouverture assistée par vérins à gaz**, donc facile à manipuler.
- **Garantie 3 ans**, preuve de la fiabilité du fabricant.

Un four comme le TE 80 S est un investissement sûr qui vous suivra pendant des années et évoluera avec votre activité. Le mien n'est jamais tombé en panne. J'ai changé les résistances une fois.

Installation : les points à ne pas négliger

1. Un espace bien ventilé

- Pas besoin d'une installation compliquée : une **pièce avec une fenêtre suffit** pour évacuer la chaleur et l'humidité.
- En été, pensez à bien aérer pour éviter la surchauffe.

2. Un branchement électrique sécurisé

- **Privilégiez le 220 V** pour un démarrage facile (le 380 V triphasé est réservé aux grands fours professionnels).
- **Ajoutez un disjoncteur dédié et un interrupteur différentiel**, pour protéger votre installation.

Pour assurer une installation électrique sécurisée de votre four céramique, il est essentiel d'utiliser un disjoncteur et un interrupteur différentiel adaptés. Le disjoncteur protège votre circuit contre les surcharges et les courts-circuits, tandis que l'interrupteur différentiel prévient les risques d'électrocution en détectant les fuites de courant.

Disjoncteur :

Pour un four affichant une puissance de 6 kW fonctionnant sous une tension de 230 V et une intensité de 27 A, il est recommandé d'installer un disjoncteur de 32 A . Ce calibre est approprié pour protéger un circuit spécialisé dédié à un appareil de cette puissance. Selon la norme NF C 15-100, un circuit spécialisé pour un four doit être protégé par un disjoncteur de 20 A si la puissance est inférieure à 4 600 W. Dans votre cas, avec une puissance de 6 000 W, un disjoncteur de 32 A est plus approprié.

legrand.fr

Interrupteur différentiel :

L'interrupteur différentiel protège les personnes en détectant les fuites de courant vers la terre. Pour un four électrique, un interrupteur différentiel de type AC est généralement suffisant, car il est conçu pour détecter les défauts à composante alternative.

izi-by-edf.fr

Exemple de produits :

- **Disjoncteur 32 A :** Le disjoncteur DNX³ 4500 - 32 A - 1P+N - Courbe C - Bornes auto de Legrand est adapté pour protéger un circuit dédié à un four de 6 kW.
- **Interrupteur différentiel 40 A type AC :** L'interrupteur différentiel 40 A - 30 mA - type AC de Legrand convient pour assurer la protection différentielle de votre installation.

Ces composants garantiront la sécurité de votre installation électrique en protégeant à la fois le circuit et les utilisateurs contre les risques électriques.

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

Un bon four, c'est **au moins 3 000 €**, et oui, ça pique. Mais soyons honnêtes : **sans four, pas de pièces cuites, pas de commandes, pas de cours rentables**. Alors, au lieu de voir ça comme une dépense, voyez-le comme **l'investissement qui fera tourner votre atelier**.

💡 Comment financer votre four ?

✓ Travaillez et mettez de côté

Vous voulez un four ? **Faites comme tout le monde : bossez et économisez**. Si vous êtes motivée, vous trouverez un moyen. **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 financé.

✓ Cherchez des aides et subventions

Certaines régions et collectivités proposent des **aides pour les artisans** et les créateurs d'entreprise. **Renseignez-vous !** Il existe aussi des fonds pour les métiers d'art et les projets en économie locale.

✓ Empruntez si besoin

Un prêt, ce n'est pas une dette, c'est **un investissement sur votre avenir**. Si vous croyez en votre projet, prenez un crédit raisonnable et remboursez-le avec les revenus de votre atelier.

Message clé :

Un four, c'est votre **gagne-pain**, la concrétisation de votre savoir-faire. Alors **faites tout ce qu'il faut pour l'avoir**, parce qu'une fois installé, **vous ne regretterez pas une seule seconde d'avoir investi**. 🚀

6. Le matériel indispensable pour bien démarrer

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 règle et une éponge.
- **Émaillage** : un seau pour l'email, 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 :

- 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 bassine :** 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.

7. 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. 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.

Astuce : Vous n'avez pas besoin d'être une pro du web. Lancez-vous avec un guide, une formation ou l'aide d'un proche (comme moi avec mon « couteau suisse », Chris). Si vous voulez apprendre à créer un site spécialement pour la poterie, ce module prochainement en vente sur le site formation-poterie.oterrefeu.com. En attendant voici une vidéo <https://www.youtube.com/watch?v=Wxd-mRotOQs>

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.

8. La matière : choisissez la bonne argile pour débiter

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 débiter ?

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.

Message clé : simplicité et cohérence pour bien démarrer

Choisissez une argile adaptée à vos projets et à votre niveau :

- **Grès blanc lisse** pour sa facilité d'utilisation et sa polyvalence.
- Limitez-vous à un ou deux types d'argile pour éviter les confusions.
- Privilégiez la qualité pour garantir des pièces solides et esthétiques.

Avec ces bases, vous êtes prêt-e à créer des pièces qui reflètent votre style, tout en évitant les erreurs de débutant !

9. 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.

10. 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.

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.

Merci d'avoir pris le temps de lire cet ebook ! J'espère qu'il vous aidera à vous lancer et à avancer sereinement dans votre aventure céramique.

Si vous avez des questions, écrivez-moi à <mailto:bonjour@oterrefeu.com>, je répondrai avec plaisir.

Ce guide évoluera au fil du temps en fonction des retours et des nouvelles expériences. Vous recevrez les mises à jour pour toujours avoir les infos les plus utiles sous la main.

À bientôt et surtout, amusez-vous bien avec la terre !

Anne

Pour aller plus loin <https://formation-poterie.oterrefeu.com/>



oTerreFeu – Atelier de poterie à Orléans 45000 – Par Anne Rouillé

Vous devriez faire partie de nos abonnés !

[Newletters](#) |  [S'abonner](#) [Youtube](#) |  [Instagram](#) |  [Facebook](#)