

# Vente des produits d'artisanat

Il y a trois ans, Minda, Lena et Hasnah ne savaient absolument pas comment faire pour vendre leurs produits d'artisanat. Elles produisaient toutes des articles similaires et avaient des difficultés à les vendre car ils étaient trop nombreux sur le marché. Un jour, elles ont parlé de leurs problèmes et ont décidé d'aller demander conseil au neveu de Minda, Ferdinand, qui possédait un étal.



1



2

MINDA: «Regarde cette cuiller, elle est vraiment bien fait.»  
 LENA: «Pourquoi est-ce que je ne fais pas un set comme ça?»  
 MINDA: «Mais, tu ne sais pas faire les sets comme ça!»  
 FERDINAND: «Si vous voulez apprendre à faire ces articles pourquoi ne pas aller au centre d'apprentissage? Ils vous formeront.»

3

Si vous voulez vendre vos articles, vous devez d'abord savoir si les gens veulent les acheter. Il faut savoir:

- Quels articles sont populaires et se vendent bien?
- A quel prix ils se vendent?
- Combien en sont vendus par jour?
- Qui les fabrique déjà?
- Où et comment sont-ils commercialisés?



4

Plusieurs semaines plus tard au centre d'apprentissage...  
 MONITEUR: «Il vaut mieux que vous appreniez d'abord à fabriquer quelque chose avec des matériaux et des outils locaux, vous n'avez donc pas besoin de grosses sommes d'argent pour commencer.»



5

MINDA: «Dans notre village nous avons beaucoup de cocotiers et mon neveu nous a dit que les sets en fibre de coco se vendent bien.»  
 MONITEUR: «Bon, le centre ici a des cours de deux semaines où vous pouvez apprendre à les faire.»



10



9

MINDA: «Comment peux-tu te permettre de vendre plus cher que les autres?»  
 COMMERÇANT: «Je n'achète que des produits de bonne qualité. Mes clients n'achètent pas ce qui est mal fait et donc mes articles sont tous de bonne qualité et un peu plus cher. C'est cela le vrai commerce!»



8

Chaque commerçant a proposé un prix de vente différent pour les sets: 28, 30 et 33 roupies.

Calcul du prix de revient	
1 Fibres de coco	60
2 Teintures	90
3 Transport au marché	80
<b>Prix de revient pour 10 sets</b>	<b>230</b>
<b>Prix de revient unitaire</b>	<b>230 roupies ÷ 10 sets = 23 roupies</b>

7

LENA: «Si nous fabriquons 10 sets, cela nous coûtera 230 roupies en matières premières, plus le transport au marché. Un set reviendra donc à 23 roupies et il nous faut maintenant voir quel prix nous pourrions demander aux commerçants.»



6

HASNAH: «Nous apprenons vite à travailler ici. Quand nous aurons fini les cours nous achèterons notre propre équipement. Il nous faudra des cadres, des outils et de la fibre de coco qui nous coûteront 3.000 roupies au total. Cela fait 1.000 roupies à payer chacun.»

COMMERÇANT: «Ces sets sont très bien faits. Quand je vérifie la qualité, je tiens compte de la taille, la couleur, le dessin, l'utilité de l'objet et s'il a été fabriqué avec soin. Et s'il est original et imaginaire c'est encore mieux!»

Critères de qualité...

- même taille
- jolie couleur
- joli dessin
- utilité
- créativité

11

12

Calcul du bénéfice	
Vente des articles du groupe	= 330 roupies
33 roupies x 10 sets	
Prix de vente du groupe	330 roupies
Moins frais de production	- 230 roupies
<b>Bénéfice</b>	<b>100 roupies</b>

MINDA: «Voyons quel sera notre bénéfice si nous vendons 10 sets à ce commerçant. Si nous fabriquons 10 sets tous les jours et que nous arrivons à les vendre en 30 jours, nous aurons gagné suffisamment d'argent pour couvrir les frais d'équipement. Après ça, tout le reste sera bénéfice, bien qu'il faille aussi économiser un peu pour remplacer l'équipement qui s'use.»



13

Maintenant elles discutent souvent des façons de rendre les sets plus jolis, de varier les motifs. Leur activité leur rapporte un bon bénéfice car elles travaillent bien ensemble et écoutent les conseils des spécialistes.



14

MINDA: «Maintenant j'ai assez d'argent pour acheter les vêtements de la famille, quelques cahiers à ma fille et il m'en reste aussi pour le festival. Au fait Hasnah, tes boulettes de coco sucré sont très bonnes, on pourrait peut-être en vendre aussi? Et je pourrais fabriquer un joli compotier de feuilles de bambous pour les présenter.»

Cette bande dessinée peut aussi être utilisée comme script d'une petite pièce de théâtre de six personnages: Hasnah, Minda, Lena, Ferdinand, le moniteur et le commerçant. Utilisez ce petit jeu de rôle pour discuter des possibilités d'artisanat et de petites entreprises. Organisez une étude de marché toute simple sur des produits suggérés.

Ces notes sont adaptées du livre de bandes dessinées «Simple Marketing Skills». Avec nos remerciements au Centre Culturel Asie/Pacifique de l'UNESCO (ACCU) pour leur permission. (Voir page 14).