



CARABISTOUILLES

Kre8r



Kre8r

CARABISTOUILLES



1) Contexte

Pays de l'activité

France

Activité/secteur (architecture, art et culture, artisanat, design et arts visuels, media, publicité, multimédia, jeux en ligne, divertissement, impression et édition, traduction et interprétations, musique et arts de la scène, cinéma, télévision et radio)

"**Carabistouilles**" produit des articles et accessoires faits à la main pour ceux qui s'intéressent aux produits uniques sur Marseille, en France. La propriétaire a démarré son activité avec des ateliers de couture et depuis, a créé une boutique en ligne où l'on peut trouver toutes ses créations.

Objectifs de l'activité :

L'objectif peut être défini comme "Créer notre propre entreprise en utilisant notre passion".

Services/Produits (vous pouvez ajouter des photos)

- Animations d'ateliers autour de la couture créative pour enfants et adultes.
- Création artisanale d'objets en utilisant une approche qualité dans le choix des tissus : Vente d'objets très créatifs (sacs, pochettes, etc...) par une démarche qualité à travers le process et les matériaux utilisés.

Cibles clients :

Les produits et services s'adressent aux personnes qui recherchent des objets hors du commun. L'approche artisanale séduit les personnes intéressées par la qualité, le design unique et les articles non produits en série.

Lien Facebook ci-joint : <https://www.facebook.com/ateliercarabistouilles>

Business Model utilisé / Innovation

Le modèle économique repose sur deux sources de revenus :

- Animations d'ateliers qui permettent d'atteindre un public plus large et de créer un climat éducatif autour des produits.

- Vente d'articles créatifs par le biais de la boutique en ligne (<https://carabistouilles-marseille.fr/boutique/>)

Financements, sources de financement

Cette petite entreprise est dirigée par "Christine", qui dirige son entreprise en tant qu'entreprise autofinancée. Elle a établi son entreprise à partir de ses propres ressources.

"**Carabistouilles**" est une entreprise unipersonnelle ; Christine se nourrit des revenus qu'elle réalise en vendant ses produits et en animant des ateliers. Elle participe activement à la foire locale pour promouvoir l'entrepreneuriat dans le domaine de la couture.

Courte description de votre activité

(Comment l'idée est née, votre motivation pour vous lancer , Comment s'est organisé le temps entre la naissance de cette idée et le lancement, Influence de l'environnement externes et internes (réseaux, expériences, familles) , Les programmes d'aides mobilisés, l'aspect juridique de votre activité, votre implantation géographique, la demande identifiée, les idées originales lancées ou à lancer)

Nous avons interrogé Christine sur son aventure entrepreneuriale, elle nous a raconté : "**Carabistouilles**" est le nom que j'ai donné il y a quelques années à mes créations, un petit clin d'œil à mes origines. L'aventure "Carabistouilles" a débuté à Nice en 2006 avec des toiles de stores dans une vente de garage à Antibes.

La première activité développée a été des ateliers. C'est pour pouvoir offrir des cours de couture que j'avais besoin d'un endroit confortable. C'est donc avec enthousiasme que je vous propose d'apprendre à coudre et à créer avec moi. Que vous soyez débutant ou que vous ayez besoin d'un coup de pouce pour vous y remettre ; que vous soyez une fille ou un garçon, à l'école primaire, à la retraite ou autre, l'important est de vouloir le faire vous-même !

La deuxième activité développée est la création d'objets colorés et pratiques tels que sacs, sacs à main, cadeaux personnalisés. Leurs couleurs et leur robustesse m'ont tout de suite donné envie de faire des petits et des grands sacs à main. De la bâche, je suis passé à la toile enduite, en coton d'abord, que j'ai utilisée pour la quantité de sacs : le sac en premier lieu avec celui qui deviendra mon "best-seller", le sac Akane avec ce superbe coton enduit de Prestige. Puis d'autres modèles sont apparus et la gamme s'est étendue aux pochettes, kits, coussins...

Maintenant, Christine a expérimenté de nouvelles créations en utilisant de nouveaux matériaux comme :



- Cuir
- Lin
- caractères japonais

Elle réfléchit activement au développement de l'animation d'ateliers liés à ces nouveaux matériaux.

2) Impacts

Les défis (*problématiques qui ont émergées, les différentes perspectives*)

L'activité couture revient à la mode depuis quelques années, elle est devenue compétitive et attire toujours plus de fabricants sur le marché.

Comment identifiez-vous vos clients (*Les techniques créatives utilisées pour distribuer votre offre auprès de cette clientèle/ Votre démarche Marketing*)

Christine a fait connaître son activité par l'animation d'ateliers en utilisant les médias sociaux pour la promotion. Cette première activité s'inscrivait dans la stratégie marketing initiale de l'entreprise.

Après de nombreuses années d'atelier à travers le territoire, Christine s'est forgé une bonne réputation, ce qui lui permet de servir sa deuxième activité en augmentant rapidement les ventes de produits.

L'impact social (s'il y en a un)

Étant une entreprise unipersonnelle, ce n'est pas le cas.

3) Solutions

Quelles sont les leçons apprises à travers le lancement de votre activité

La passion peut mener à une entreprise viable.

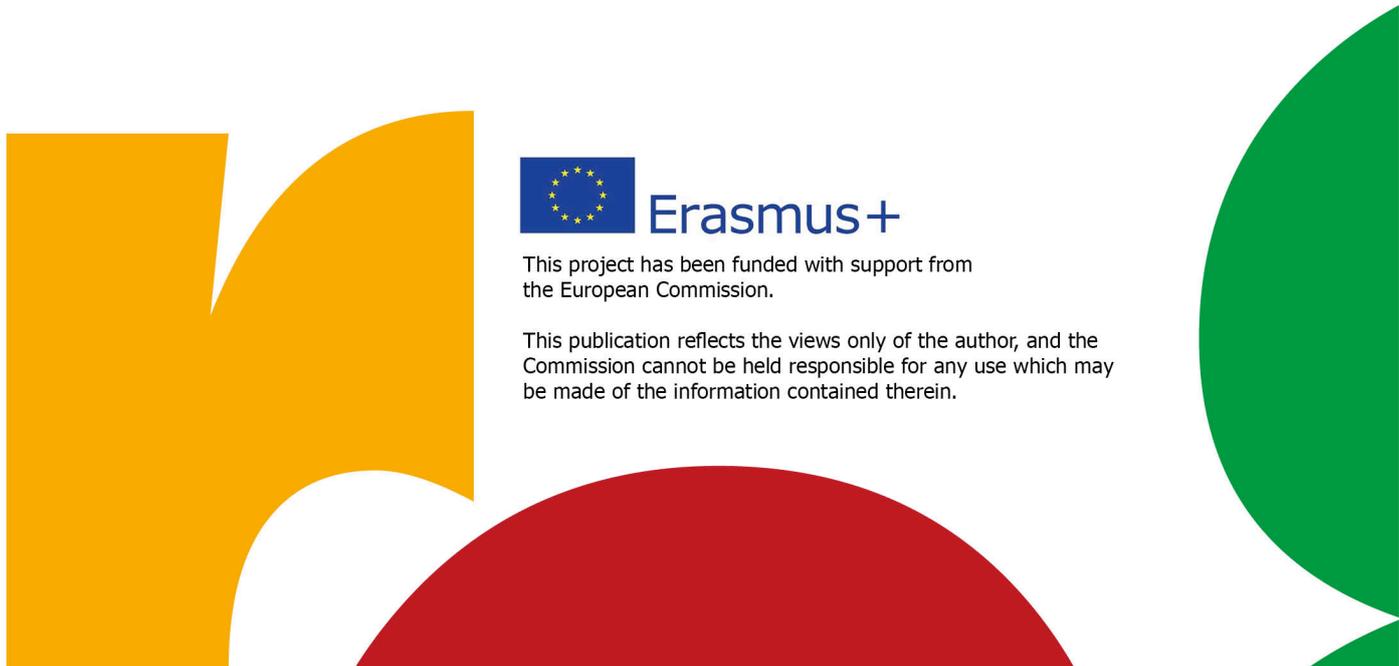
Les solutions apportées aux défis cités (ci-dessus)

NA

Références (*blog, site, réseaux sociaux, publications, etc....*)

<https://carabistouilles-marseille.fr/boutique/>

<https://www.facebook.com/ateliercarabistouilles>



Erasmus+

This project has been funded with support from the European Commission.

This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.