

NADINE & FRANÇOIS MADELAINE

COUTURE & RETOUCHES

À DOMICILE

COMMENT CRÉER, GÉRER ET
DÉVELOPPER SON ENTREPRISE



LRC CONCEPT

© Copyright - Tous droits réservés
Par Nadine & François Madelaine

TABLE DES MATIÈRES

1 Chapter one

- 2 Subchapter one title
- 3 Subsubchapter one title
- 4 Subsubchapter two title
- 5 Subchapter three title

6 Chapter two

- 7 Subchapter one title
- 8 Subchapter two title
- 9 Subchapter three title
- 10 Subsubchapter one title
- 11 Subsubchapter two title
- 12 Subsubchapter three title
- 13 Subchapter four title

14 Chapter three

- 15 Subchapter one title
- 16 Subchapter two title

CHAPITRE #1

AVANT-PROPOS

Il y a quelque chose de magique dans le fait de transformer un simple morceau de tissu en une pièce unique. Pour beaucoup, la couture commence comme une passion intime, un amour du détail, du beau geste, de la précision.

Et un jour, cette passion devient une évidence : **“Et si j’en faisais mon métier ?”**

Si vous avez téléchargé cet e-book, c’est certainement que vous avez déjà entre les mains un véritable savoir-faire en couture et/ou en retouches de vêtements — et que l’idée de vous lancer à votre compte, à temps plein ou en activité complémentaire, commence à prendre forme. C’est le premier pas vers une aventure stimulante et porteuse de sens.

Créer une entreprise de couture spécialisée dans les retouches à domicile représente bien plus qu’une simple activité indépendante : c’est une véritable opportunité entrepreneuriale. Ce modèle allie savoir-faire artisanal, proximité avec la clientèle et flexibilité d’organisation. Il s’adresse particulièrement à celles et ceux qui souhaitent exercer leur passion dans un cadre professionnel, tout en offrant un service personnalisé, pratique et en forte demande.

Que vous envisagiez de créer cette activité comme une reconversion professionnelle, un complément de revenu ou bien

une nouvelle aventure à temps plein, ce choix peut s'avérer à la fois épanouissant et rentable, à condition d'être bien préparé.

Effectivement, la demande de retouches de vêtements est en plein essor. Elle est portée par une convergence de facteurs sociétaux, économiques et environnementaux qui expliquent cette dynamique.

Parmi ceux-ci, il y a les consommateurs qui sont de plus en plus sensibilisés à l'impact environnemental de l'industrie textile (gaspillage, pollution, surproduction). La retouche s'inscrit parfaitement dans une démarche d'économie circulaire, visant à prolonger la durée de vie des vêtements et à réduire les déchets.

Réparer et adapter un vêtement est désormais préféré à l'achat systématique de neuf.

L'adaptation d'un vêtement à la morphologie du consommateur ou bien sa transformation pour le rendre unique et personnalisé est particulièrement tendance depuis quelques années.

La valorisation de l'artisanat fait également son retour. Il inspire confiance, qualité et authenticité, des valeurs que la retouche de vêtements incarne pleinement.

C'est aussi une manière de contribuer au soutien des artisans et des petites entreprises de proximité.

Prolonger la vie d'un vêtement par la retouche est souvent perçu comme un investissement intelligent et une manière d'optimiser son budget mode.

On observe, depuis la période COVID, une évolution profonde des mentalités et des comportements de consommation. La durabilité, la personnalisation, l'éthique et l'économie circulaire est autant de facteurs privilégiés par les consommateurs, ce qui favorise l'essor de la retouche des vêtements.

Enfin, sachez que presque toutes les personnes qui résident et travaillent dans votre secteur géographique d'intervention, sont susceptibles de devenir des clients potentiels. L'activité qui nous intéresse répond à une demande croissante pour des services de proximité, personnalisés et rapides.

Forts de notre parcours et de notre expérience, nous avons développé LRC Concept afin de vous accompagner pas à pas pour lancer votre activité de couturier (ère) - retoucheuse (eur) à domicile, depuis l'idée initiale jusqu'à la gestion quotidienne.

Avec LRC Concept, nous partageons avec vous notre savoir-faire, mais aussi les erreurs que nous avons pu commettre et les difficultés que nous avons pu rencontrer. Nous vous aidons à mûrir votre réflexion et à définir une direction qui vous ressemble, que ce soit pour créer ou développer votre propre entreprise.

Nous vous guidons avec méthode et bienveillance à poser les fondations d'un projet cohérent, durable et porteur de sens.

Notre objectif, avec LRC Concept, est de vous aider à transformer une envie en un projet concret, réaliste et aligné sur vos aspirations.

*Ibus ent harcium et quas apient laccus rerio bla et, te nostio
id quam qui tem autempo rescius sinctem vid quat adi rati
consequo blaboruptaes.*

Header		
Cell 1	Cell 2	Cell 3
Cell 1 text line one	Cell 2 text line one	Cell 3 text line one
Cell 1 text line two	Cell 2 text line two	Cell 3 text line two
<i>Here goes the footer of your table</i>		

Full width image caption

Dividers

Sub-subchapter

Maio id eruptin usandus explaccupta cones ent maxime num num niscipi tatianihit modigen isimagnisti quat porruptatio quat dolorio con nosanimus expliquam.

Repudam coressum quia inctat modiae con conet odit, sint ditasin ra que restionseque ni aceprae. Repudam coressum quia inctat modiae con conet odit, sint ditasin ra que restionseque ni aceprae. Repudam coressum quia inctat modiae con conet odit, sint ditasin ra que restionseque ni aceprae.

TABLE DES MATIÈRES

1 Chapter one

- 2 Subchapter one title
- 3 Subsubchapter one title
- 4 Subsubchapter two title
- 5 Subchapter three title

6 Chapter two

- 7 Subchapter one title
- 8 Subchapter two title
- 9 Subchapter three title
- 10 Subsubchapter one title
- 11 Subsubchapter two title
- 12 Subsubchapter three title
- 13 Subchapter four title

14 Chapter three

- 15 Subchapter one title
- 16 Subchapter two title

CHAPITRE #2

QUI SOMMES-NOUS ?

Nous, c'est Nadine et François, un duo complice dans la vie comme dans l'aventure entrepreneuriale que nous menons ensemble depuis décembre 2008, date à laquelle nous avons ouvert notre atelier de réparation et de retouches de vêtements que nous avons baptisé LBDINE Retouches.

C'est en alliant nos compétences complémentaires, notre exigence du travail bien fait et notre passion pour le métier que nous avons su faire évoluer notre entreprise de manière constante et durable.

Installés sur la Côte Sauvage de La Chaume, aux Sables d'Olonne en Vendée, nous assurons aujourd'hui les retouches des vêtements pour une trentaine d'enseignes de prêt-à-porter.

Toujours animés par l'envie de faire grandir notre entreprise et d'ouvrir de nouveaux horizons, nous avons imaginé un concept qui nous ressemble : **un service de réparation et de retouches de vêtements à domicile, à destination des particuliers.**

C'est ainsi que nous avons ouvert en février 2022 La Retoucheerie Chaumoise, un projet local, pratique et humain.

C'est en alliant nos compétences complémentaires, notre exigence du travail bien fait et notre passion pour le métier que nous avons su faire évoluer notre entreprise de manière constante et durable.

Installés sur la Côte Sauvage de La Chaume, aux Sables d'Olonne en Vendée, nous assurons aujourd'hui les retouches des vêtements pour une trentaine d'enseignes de prêt-à-porter.

Toujours animés par l'envie de faire grandir notre entreprise et d'ouvrir de nouveaux horizons, nous avons imaginé un concept qui nous ressemble : **un service de réparation et de retouches de vêtements à domicile, à destination des particuliers.**

C'est ainsi que nous avons ouvert en février 2022 La Retoucherie Chaumoise, un projet local, pratique et humain.

Nadine

Nadine, couturière diplômée et passionnée, a construit son expertise au fil des années, en collaborant notamment avec des ateliers de haute couture rattachés à de grandes maisons renommées.

Toujours animée par le désir de progresser, elle suit régulièrement des formations afin d'enrichir ses compétences techniques et d'adapter ses méthodes aux exigences actuelles du métier.

Grâce à cette dynamique d'amélioration continue, notre atelier s'est doté d'équipements performants, capables de répondre à une grande diversité de demandes.

Attachée aux valeurs de l'artisanat, du travail bien fait et de la satisfaction client, Nadine accorde une attention rigoureuse à la qualité de chaque prestation réalisée.

François

Surnommé avec humour “le couteau suisse” par Nadine, je suis un autodidacte aux compétences multiples.

De la gestion quotidienne à la comptabilité, en passant par le marketing, la création de supports digitaux ou les petits travaux techniques, je mets mes savoir-faire au service de notre atelier, du pilotage de notre entreprise et du développement de notre activité. Formé par Nadine à quelques techniques de base en couture, je peux également la seconder en atelier lors des périodes de forte affluence.

Au-delà de l’aspect opérationnel, Nadine et moi partageons une même vision de l’artisanat : proposer un travail soigné, dans le respect des engagements pris, avec simplicité, authenticité et passion. Cette complémentarité et cette cohésion de valeurs ont porté leurs fruits : notre chiffre d’affaires consolidé pour 2025 devrait approcher les six chiffres.

C’est également grâce à une gestion rigoureuse de nos charges, que nous pouvons dégager un bénéfice net à la fois stable et confortable, garant de la solidité de notre modèle économique.

CHAPITRE #3

IDÉE REÇUE :

LA COUTURE, C'EST UN MÉTIER DE FEMME

L'idée selon laquelle la couture serait exclusivement un métier féminin est une idée reçue tenace, mais elle est largement dépassée et inexacte. Historiquement, et encore aujourd'hui, de nombreux hommes ont excellé et excellent dans ce domaine, à tous les niveaux de la chaîne de valeur :

- Dans la haute couture et le stylisme : de très grands noms de la mode, souvent des hommes, ont marqué et continuent de marquer l'histoire de la couture. Pensez à Christian Dior, Yves Saint Laurent, Karl Lagerfeld, Jean Paul Gaultier, ou encore Virgil Abloh. Ces créateurs ont façonné des empires et sont reconnus mondialement pour leur génie créatif et leur maîtrise technique de la couture.
- Dans la confection et l'artisanat : derrière chaque grande marque et chaque atelier, on trouve des tailleurs, des modélistes, des coupeurs, des prototypistes et des couturiers qui sont des hommes. Le métier de tailleur, par exemple, a longtemps été majoritairement masculin et requiert une précision et un savoir-faire technique exceptionnels.
- Dans l'industrie du textile et de l'habillement : les usines de confection emploient des opérateurs et des techniciens, hommes et femmes, qui travaillent sur des machines à coudre industrielles.

Le métier est alors moins lié à la “couture créative” et plus à la production à grande échelle.

- Dans l’enseignement et la transmission : des formateurs et des professeurs, hommes et femmes, transmettent leur savoir-faire dans les écoles de mode et les ateliers de couture.
- Dans la communauté des loisirs créatifs : de plus en plus d’hommes s’adonnent à la couture comme loisir, partagent leurs projets sur les réseaux sociaux et participent à des ateliers.

Pourquoi cette idée reçue persiste-t-elle ?

Cette perception est souvent liée à des stéréotypes de genre anciens. Historiquement, la couture domestique (réparations, confection pour la famille) était associée aux femmes dans le cadre des tâches ménagères. Cependant, la couture professionnelle, qu’il s’agisse de la haute couture, du sur-mesure ou de l’industrie, a toujours eu une forte composante masculine.

Aujourd’hui, les professions de la couture et de la mode sont ouvertes à toutes et à tous, et la compétence, la créativité et le talent sont les seuls véritables critères de succès.

CHAPITRE #4

LES PRÉREQUIS POUR CRÉER VOTRE ENTREPRISE

L'indépendance professionnelle séduit de plus en plus de personnes en quête de liberté. Mais s'installer à son compte demande aussi une vraie préparation.

Si travailler à son compte offre effectivement une flexibilité pour organiser ses journées que ne permet pas le salariat, vous allez devoir néanmoins adopter une organisation et une rigueur sans faille si vous voulez que votre entreprise soit pérenne et rentable.

Cela implique de bien gérer les créneaux temps dédiés à votre vie professionnelle et ceux consacrés à votre vie familiale. Certes, vous n'avez pas à vous justifier auprès d'une hiérarchie si vous faites des entorses à l'organisation de vos journées, mais si elles sont trop fréquentes, elles auront automatiquement des conséquences négatives sur votre business.

Si vous travaillez depuis votre domicile, vous devez faire preuve de discipline pour bien faire la distinction entre ce qui appartient à votre vie professionnelle, de ce qui est réservé à votre vie familiale (la gestion de votre temps bien sûr, comme nous l'avons évoqué précédemment, mais également l'aménagement de votre espace de travail afin de préserver votre vie de famille).

Concilier vie de famille et vie professionnelle n'est pas toujours chose facile. C'est un exercice d'autant plus délicat si vous exercez votre activité depuis votre domicile.

Toujours au chapitre des prérequis, et même si cela peut sembler être une évidence, mais il me semble bon de le rappeler néanmoins, vous devez avoir impérativement conscience de ce que le statut de travailleur indépendant implique au quotidien.

Effectivement, être chef(fe) d'entreprise, et même si vous avez les budgets suffisants pour déléguer tout ou en partie ces tâches, c'est obligatoirement consacrer du temps à la gestion administrative, à la comptabilité, à la communication, à la prospection clientèle, et à bien d'autres tâches encore.

Créer son entreprise, c'est donc développer des compétences qui vont bien au-delà du cœur de métier, et qui sont parfois bien éloignées de l'univers de la couture.

Mais avec de la motivation et de la passion, tout devient possible, d'autant que si vous rejoignez le réseau des Retouchepreneuses au sein de LRC Concept, nous vous conseillerons et mettrons à votre disposition des outils qui vous simplifieront de manière significative votre quotidien.

Plus vous serez préparé(e) et informé(e), plus vous aborderez cette aventure avec confiance et sérénité.

La création d'une entreprise de couture - retouches requiert des compétences techniques indispensables pour démarrer sereinement. Vous misez avant tout sur votre savoir-faire. Ce dernier est la clé pour que votre projet soit une vraie réussite.

Pour garantir la satisfaction de vos clients, prenez le temps d'évaluer vos compétences en couture à la main et à la machine. Une bonne

connaissance des tissus est également essentielle pour répondre aux attentes de vos clients.

Êtes-vous sûr de pouvoir retoucher des vêtements pour qu'ils vous aillent parfaitement ? Pouvez-vous réaliser des retouches plus complexes, comme sur des robes de mariée ou des costumes ?

Si vos compétences nécessitent encore d'être consolidées, envisagez de suivre des formations ou des ateliers spécialisés pour progresser. De nombreuses ressources de qualité, notamment des tutoriels vidéo disponibles sur YouTube, peuvent également vous aider à approfondir vos connaissances.

Pour exercer ce métier avec succès, il est essentiel de faire preuve de rigueur, de minutie, d'un bon sens du service client et d'une organisation efficace. Des notions de base en gestion constituent aussi un atout précieux.

Rassurez-vous, ces compétences sont largement abordées et développées avec LRC Concept. Nous vous guidons pas à pas sur tous ces sujets pour vous aider à bâtir un business solide et durable.

Sur votre zone d'intervention, d'autres couturier(e)s et retoucheur(se)s sont déjà en place. Se démarquer, c'est la clé !

Sur un secteur où la concurrence existe déjà, il vous faudra proposer une vraie valeur ajoutée. Faites preuve de créativité et d'originalité afin de distinguer votre entreprise, renforcer sa visibilité et promouvoir efficacement votre activité.

Enfin, être ou devenir entrepreneur implique d'adopter un état d'esprit adapté, une façon de penser et d'agir en cohérence avec les objectifs de développement de votre projet.

Important :

LRC Concept n'a pas pour objectif de vous enseigner la couture ni les techniques spécifiques de retouches, mais de vous guider pas à pas dans la création, la gestion et le développement de votre activité de couture-retouches.

En revanche, en cas de difficulté technique, vous pourrez compter sur le soutien du réseau des Retouchepreneuses, un espace d'entraide et de partage entre professionnelles du métier.

CHAPITRE #5

L'ÉTUDE DE MARCHÉ : ÉLABORER UN PLAN D'AFFAIRES

Une fois vos compétences évaluées et vous êtes assuré(e) que vous êtes prêt(e) à coiffer la casquette d'entrepreneur indépendant, l'étape suivante consiste à élaborer votre plan d'affaires – véritable feuille de route pour structurer et guider le développement de votre activité afin de transformer votre projet en succès.

Ce que vous devez savoir avant de vous lancer dans la rédaction de votre plan d'affaires que l'on appelle aussi business plan.

À quoi sert un plan d'affaires ?

1. **Clarifier votre projet** : poser les bases, définir vos objectifs, identifier vos besoins.
2. **Structurer votre démarche** : anticiper les étapes, les moyens nécessaires, les difficultés possibles.
3. **Convaincre** : un banquier, un investisseur, un partenaire ou un réseau d'accompagnement.
4. **Piloter** : suivre vos actions et ajuster votre stratégie au fil du temps.

Que contient un plan d'affaires ?

Voici les grandes parties que l'on retrouve généralement :

1. Présentation du projet

- Qui êtes-vous ? Quel est votre parcours ?
- Quelle est votre idée ? Quelle solution proposez-vous ?

2. Analyse du marché

- Qui sont vos clients ?
- Quelle est la demande ? Qui sont vos concurrents ?
- Quelles sont les tendances ou opportunités du secteur ?

3. Stratégie commerciale

- Comment allez-vous vendre (offre, prix, canaux de distribution) ?
- Quelle sera votre communication ?

4. Organisation & moyens

- Où et comment allez-vous exercer ?
- Avez-vous besoin de locaux, de matériel, de logiciels ?
- Allez-vous travailler seul(e) ou en équipe ?

5. Prévisions financières

- Budget de départ (investissements, besoins en financement)

- Prévisions de chiffre d'affaires et de dépenses (sur 1 à 3 ans)
- Seuil de rentabilité

6. Annexes

- CV, devis, études de marché, photos, lettres de soutien, etc.

Si vous n'avez pas recours à des financements extérieurs (emprunts, investisseurs...), vous pourriez être tenté de penser qu'il n'est pas utile de rédiger ce plan d'affaires.

Grave erreur. Laissez-moi vous donner **6 bonnes raisons de rédiger un plan d'affaires** même si votre projet ne fait pas appel aux financements externes.

1. Clarifier votre vision

Écrire un plan d'affaires vous oblige à structurer vos idées, à poser vos intentions noires sur blanc, et à vous projeter dans le concret :

- Qu'est-ce que je veux vraiment proposer ?
- À qui ?
- Comment ?
- À quel rythme ?

2. Mieux vous organiser

Un plan d'affaires agit comme une feuille de route : vous y posez vos priorités, votre agenda, vos actions clés. Cela vous aide à éviter de vous disperser et à rester concentré(e) sur vos objectifs.

3. Évaluer la viabilité de votre projet

Même sans prêt, vous devez savoir :

- Quel chiffre d'affaires est réaliste ?
- Quels sont vos coûts fixes ?

– À partir de quand votre activité devient rentable ?

Cela évite de mauvaises surprises et vous permet d'ajuster votre stratégie avant de vous lancer à 100 %.

4. Gagner en confiance

En ayant un plan clair, vous êtes plus serein(e), plus crédible face à vos interlocuteurs (clients, partenaires, administration, etc.) et plus à l'aise dans vos décisions.

5. Anticiper les obstacles

En réfléchissant à votre marché, vos concurrents, vos tarifs ou votre logistique, vous repérez en avance les points sensibles... et vous y répondez avec des solutions.

6. Garder une trace de vos progrès

Votre plan d'affaires peut devenir votre carnet de bord : vous pouvez le mettre à jour régulièrement, comparer vos prévisions avec la réalité, ajuster votre cap.

En résumé, même sans emprunt ou/et financement externe, un plan d'affaires est un outil stratégique personnel, pas seulement un dossier pour les banques. Il vous aide à démarrer plus fort, avancer plus vite et piloter votre business plus efficacement.

Laissez-moi vous donner quelques pistes de réflexion et quelques conseils qui pourraient vous être utiles pour rédiger votre plan d'affaires.

Pourquoi et comment identifier et analyser votre concurrence locale ?

Pourquoi c'est important :

- **Mieux se positionner** : connaître vos concurrents vous permet de mettre en avant vos points forts et de créer une offre différente ou complémentaire.
- **Éviter les erreurs** : observer ce qui fonctionne ou non chez les autres peut vous faire gagner du temps et éviter des investissements inutiles.
- **Fixer des prix justes** : analyser les tarifs du marché local vous aide à rester compétitif tout en valorisant votre savoir-faire.
- **Anticiper les besoins** : repérer les manques dans l'offre existante vous permet de proposer des services innovants ou mieux ciblés.

Comment faire concrètement :

1. **Recherche en ligne** : tapez « couturière retouche + [votre ville] » sur Google, Pages Jaunes, Facebook, etc.
2. **Observation terrain** : visitez les pressings, merceries ou boutiques proposant des retouches, notez leurs prestations, tarifs, délais.
3. **Écoute client** : interrogez vos proches ou futurs clients sur leurs expériences passées avec d'autres professionnels : ce qu'ils ont aimé ou non.
4. **Suivi des avis** : lisez les avis Google, Facebook ou sur des forums pour comprendre les forces et faiblesses perçues.
5. **Repérage des lacunes** : absence de service à domicile ? délais trop longs ? manque d'écoute ? Ce sont des opportunités pour

vous démarquer.

Pourquoi et comment identifier votre clientèle cible ?

Pourquoi c'est essentiel :

- **Adapter votre offre :** en connaissant votre client idéal, vous proposez des services, des horaires, des tarifs et une communication qui répondent à ses attentes.
- **Optimiser vos efforts :** au lieu de viser tout le monde, vous concentrez votre énergie sur les personnes les plus susceptibles de faire appel à vous.
- **Créer une relation de confiance :** mieux connaître vos clients permet de leur parler avec justesse, de les fidéliser et de susciter des recommandations.

Comment définir votre clientèle cible :

1. Observez les profils qui ont déjà besoin de vos services :

- ☐ Personnes âgées qui ont du mal à se déplacer.
- ☐ Actifs débordés qui cherchent un service pratique.
- ☐ Jeunes parents en recherche de gain de temps.
- ☐ Personnes sensibles à l'écologie et au recyclage des vêtements.

2. Regroupez-les en catégories :

- ☐ Par tranche d'âge : seniors, jeunes actifs, familles.
- ☐ Par style de vie : citadin pressé, écoresponsable, amateur de

mode.

- ☐ Par situation : mariage, grossesse, perte ou prise de poids, déménagement.

3. Créez un ou deux portraits types (personas) :

☐ Exemple : Sophie, 38 ans, maman de deux enfants, travaille à temps plein, manque de temps mais veut des vêtements bien ajustés, apprécie les services à domicile et est active sur Instagram.

4. Testez et ajustez :

☐ À travers vos premiers clients, identifiez ceux qui reviennent, recommandent ou sont satisfaits. Ajustez votre communication et vos offres en fonction.

Pourquoi et comment recenser toutes vos ressources ?

Pourquoi c'est important :

- Évaluer votre capacité réelle à démarrer : avoir une vision claire de ce que vous possédez déjà vous permet de savoir si vous êtes prêt(e) ou s'il faut investir.
- Limiter les dépenses inutiles : en recensant vos outils, compétences et relations, vous évitez d'acheter ou de chercher ce que vous avez déjà.
- Mieux planifier : cela vous aide à organiser votre travail, anticiper les besoins et gagner du temps.

Quelles ressources recenser :

1. Ressources matérielles

- ☐ Matériel de couture (machine, ciseaux, fils, etc.)
- ☐ Transport (voiture, vélo, trottinette)
- ☐ Outils numériques (ordinateur, smartphone, imprimante)
- ☐ Site internet

Ressources humaines et compétences

- ☐ Votre niveau en couture main/machine
- ☐ Connaissance des tissus, des coupes, de la prise de mesures
- ☐ Compétences en relation client, gestion, communication

Ressources financières

- ☐ Épargne personnelle dédiée au projet
- ☐ Aides ou subventions possibles
- ☐ Capacité à démarrer sans revenu fixe pendant quelques mois

Ressources relationnelles

- ☐ Réseau personnel (amis, famille, anciens collègues)
- ☐ Contacts professionnels (fournisseurs, couturières, commerçants)
- ☐ Réseaux locaux (groupes Facebook, associations, mairie)

Comment faire :

- Listez tout ce que vous avez déjà dans un tableau.

- Soulignez ce qui vous manque ou ce que vous devrez améliorer.
- Faites un point tous les 3 à 6 mois pour réactualiser vos ressources au fur et à mesure de votre développement.

Pourquoi et comment bien définir vos tarifs et services ?

Pourquoi c'est essentiel :

- Clarifier votre offre : définir précisément vos services permet à vos clients de comprendre ce que vous proposez et de vous faire confiance.
- Assurer la rentabilité : des tarifs bien calculés garantissent que votre activité est viable financièrement.
- Renforcer votre positionnement : vos prix reflètent la qualité perçue de votre service (économique, standard, premium).
- Éviter les malentendus : une offre claire avec des tarifs définis évite les négociations à chaque intervention.

Comment procéder concrètement :

1. Lister tous vos services

- ☐ Exemples : ourlet simple, reprise de taille, changement de zip, retouche costume, transformation robe/jupe...
- ☐ Ajoutez vos prestations complémentaires : conseil, déplacement, collecte/livraison, créations sur mesure...

Le petit conseil en plus : afin de sécuriser et stabiliser votre chiffre d'affaires, il est pertinent de proposer une offre de services diversifiée : retouches, cours de couture, confection sur mesure ou créations personnalisées.

Veillez néanmoins à cadrer cette diversification pour conserver une organisation efficace et maîtriser votre charge de travail.

2. Analyser le marché local

- ☐ Étudiez les prix pratiqués par d'autres couturières, pressings ou retoucheurs autour de chez vous.
- ☐ Positionnez-vous : plutôt accessible ? haut de gamme ? express ? personnalisé ?

3. Estimer votre coût de revient

- ☐ Prenez en compte : temps passé, matériel utilisé, frais de déplacement, charges (cotisations, fournitures).
- ☐ Déterminez un tarif horaire minimum pour ne pas travailler à perte.

4. Créer une grille tarifaire claire

- ☐ Présentez vos services avec un tarif à partir de, ou en fourchette.
- ☐ Prévoyez des packs (ex : 3 ourlets = X €), tarifs fidélité ou réductions pour volume.

5. Tester et ajuster si besoin

- ☐ Soyez flexible au démarrage : adaptez vos tarifs si la demande est forte ou si votre temps est sous-évalué.
- ☐ Faites évoluer votre offre en fonction des retours clients et de votre expérience.

Lorsque vous calculez un tarif pour une prestation, tenez compte de facteurs tels que la complexité de la retouche, les matériaux uti-

lisés et le temps nécessaire à la réalisation.

Vous pouvez également proposer différentes options tarifaires, comme des tarifs horaires ou des forfaits pour des services spécifiques.

Assurez-vous que votre site Web et vos supports marketing décrivent clairement vos services et vos tarifs afin que les clients potentiels sachent exactement ce que vous proposez et combien cela coûte.

Pourquoi et comment créer une stratégie marketing ?

Pourquoi c'est indispensable :

- **Faire connaître votre activité :** sans visibilité, même un excellent service ne trouvera pas sa clientèle.
- **Attirer vos clients idéaux :** une stratégie ciblée vous permet de toucher les bonnes personnes, au bon endroit, avec le bon message.
- **Vous démarquer de la concurrence :** en choisissant une image, un ton et des canaux de communication qui vous ressemblent, vous construisez une identité forte.
- **Fidéliser votre clientèle :** le marketing ne s'arrête pas à la première commande : il entretient la relation et incite à revenir.

Comment créer votre stratégie marketing :

Définir vos objectifs

- ☐ Lancer votre activité et obtenir vos premiers clients.
- ☐ Développer votre notoriété locale.

- ☐ Fidéliser votre clientèle existante.
- ☐ Obtenir du bouche-à-oreille ou des recommandations.

Identifier vos cibles

- ☐ Qui sont vos clients idéaux ? (voir section sur la clientèle cible)
- ☐ Où passent-ils du temps ? En ligne ? Dans des commerces locaux ? Sur des groupes Facebook ?

Choisir vos canaux de communication

- ☐ Locaux : flyers, cartes de visite, bouche-à-oreille, vitrines de commerces partenaires.
- ☐ Numériques : Instagram (avant/après), Facebook (avis clients), WhatsApp Business, Google My Business.
- ☐ Réseaux personnels : famille, amis, anciens collègues, groupes locaux.

Créer vos supports

- ☐ Logo, visuels, flyers, photos de vos réalisations
- ☐ Grille tarifaire, carte de fidélité, modèle de devis
- ☐ Un planning de publications si vous utilisez les réseaux sociaux

Suivre vos résultats

- ☐ Notez ce qui fonctionne : d'où viennent vos clients ?

- ❑ Ajustez vos efforts : concentrez-vous sur les canaux qui donnent des résultats

Développer une stratégie marketing complète est essentiel pour promouvoir vos services de retouche et atteindre votre public cible. Voici quelques idées pour vous aider à créer un plan marketing efficace :

- Si vous utilisez les réseaux sociaux comme Instagram et Facebook, offrez des réductions ou des promotions exclusives à vos abonnés pour encourager l'engagement et les recommandations.
- Participez à des événements locaux et réseautez avec d'autres entrepreneurs pour nouer des relations et accroître votre visibilité au sein de la communauté.
- Collaborez avec des boutiques de mariage, des pressings pour proposer des services co-marqués ou des réductions.
- Parrainez un événement local ou une œuvre caritative pour démontrer votre engagement envers la communauté et susciter la sympathie.
- Investissez dans des publicités ciblées, comme Google AdWords ou Facebook Ads, pour toucher des clients potentiels qui recherchent activement des services de retouches. Utilisez des mots-clés comme « retouches » et « couturière » pour accroître votre visibilité dans les résultats de recherche. Ciblez des publics spécifiques, comme les futures mariées ou les professionnels, avec des annonces et des images personnalisées.

Pourquoi et comment bien choisir votre statut juridique

Pourquoi c'est important :

- Sécuriser votre activité : le statut juridique déter-

mine vos obligations fiscales, sociales et administratives. Il encadre vos droits et vos responsabilités.

- Adapter votre structure à votre réalité : selon que vous travaillez seul(e), avec un local ou à domicile, avec ou sans investissements importants, certains statuts seront plus adaptés que d'autres.
- Préparer votre évolution : un bon choix dès le départ vous évite des démarches complexes en cas de changement ultérieur.

Comment choisir le bon statut :

1. Déterminez votre volume d'activité prévisionnel

- ☐ Vous lancez seul(e), à domicile, sans gros investissements ?

--> La micro-entreprise est souvent idéale pour débiter : simple, rapide à mettre en place, charges sociales proportionnelles au chiffre d'affaires.

- ☐ Vous prévoyez une activité plus importante ou avec un(e) associé(e) ?

--> Une entreprise individuelle classique, une EURL ou une SASU peut-être envisagée.

2. Tenez compte de votre besoin de protection

- ☐ En micro-entreprise, votre responsabilité est illimitée (sauf en cas d'option pour l'EURL ou la déclaration de patrimoine d'affectation).
- ☐ Les sociétés (EURL/SASU) permettent de séparer clairement vos biens personnels et professionnels.

3. Renseignez-vous sur vos obligations

- ☐ Toutes les activités de couture et retouches sont artisanales

--> inscription obligatoire à la Chambre de Métiers et de l'Artisanat (CMA), même en micro-entreprise.

- ☐ Vous devrez aussi souscrire à une assurance responsabilité civile professionnelle.

4. Comparez les options fiscales et sociales

- ☐ En micro-entreprise, les charges sociales sont prélevées en pourcentage direct de votre chiffre d'affaires (21,1% environ pour les activités de services artisanaux).
- ☐ Les autres statuts permettent des déductions de frais réels, mais impliquent plus de comptabilité.

Avant d'enregistrer votre entreprise, il est important de choisir la structure juridique la mieux adaptée à vos besoins. Il peut s'agir d'une entreprise individuelle, d'une société de personnes ou d'une société à responsabilité limitée (SARL). Chaque structure présente ses avantages et ses inconvénients ; il est donc important de bien se renseigner et de consulter un avocat ou un comptable si nécessaire.

Les obligations légales pour votre entreprise

1. Déclaration de votre activité

- Vous devez vous inscrire au Registre National des Entreprises (RNE) via le site de l'INPI si vous êtes en France.
- Comme activité artisanale, vous devez obligatoirement vous inscrire à la Chambre de Métiers et de l'Artisanat (CMA), même si vous êtes en micro-entreprise.

2. Stage de préparation à l'installation (SPI)

- Il n'est plus obligatoire depuis 2019, mais vivement conseillé : il vous permet de comprendre les bases de la gestion d'entreprise artisanale.

3. Assurance professionnelle

- Une assurance responsabilité civile professionnelle (RC Pro) est indispensable : elle couvre les dommages causés à vos clients (erreur, accident, etc.).

4. Obligations comptables et fiscales

- Si vous êtes en micro-entreprise :
 - Tenue d'un livre de recettes.
 - Facturation obligatoire (numérotée, avec mentions légales).
 - Déclaration mensuelle ou trimestrielle de votre chiffre d'affaires auprès de l'Urssaf.
 - Paiement des cotisations sociales (21,1% environ pour l'artisanat).
- Conservez tous vos justificatifs d'achats et factures clients pendant au moins 10 ans.

5. Respect des règles liées à l'exercice à domicile

- Si vous intervenez chez vos clients :
 - Respect de la ponctualité, de la confidentialité, et des règles sanitaires.

- Si vous accueillez des clients chez vous (pour essayage par exemple) :
 - Vérifiez que votre bail ou règlement de copropriété l'autorise.
 - Vous devez informer votre mairie si vous utilisez votre domicile comme siège ou lieu d'accueil.

6. Mentions obligatoires sur vos documents

- Factures, devis, cartes de visite, site web : ils doivent comporter votre nom ou raison sociale, numéro SIRET, adresse, mention (si auto-entrepreneur), et vos mentions légales (notamment si vous vendez en ligne).

CHAPITRE #6

POURQUOI REJOINDRE LRC CONCEPT ET LE RÉSEAU DES RETOUCHEPRENEUSES ?

LRC CONCEPT, c'est bien plus qu'un simple accompagnement en ligne !

C'est un ensemble de programmes conçus par des couturiers-retocheurs pour des couturier(e)s-retocheur(se)s, avec l'envie de transmettre leur savoir-faire et de partager une expérience de terrain authentique.

« La seule stratégie qui vous mène à l'échec est celle consistant à ne jamais prendre de risque. »

Mark Zuckerberg



Ce qui vous attend avec nos accompagnements

- ☐ Vous mettrez en place une stratégie efficace et des bases solides pour attirer des clients régulièrement
- ☐ Vous gagnerez en confiance et vous gèrerez votre entreprise avec simplicité et plaisir
- ☐ Vous optimiserez votre temps et vos prestations avec les bons outils

- ☐ Vous aurez accès à un concept éprouvé, accompagné de nos méthodes clés en main, développées et testées sur le terrain.
- ☐ Vous apprendrez à vous organiser efficacement tout en prenant soin de vous.
- ☐ Vous construirez des bases solides pour façonner l'avenir professionnel dont vous rêvez, avec confiance, clarté et ambition.
- ☐ Vous ne serez jamais seul(e) grâce au réseau des Retouchepreneuses prêtent à t'encourager et à te soutenir.

LRC Concept est fait pour vous si :

- ☐ Si vous souhaitez lancer ou développer votre activité et que voulez faire les choses bien dès le début.
- ☐ Si vous vous sentez seul(e) et désorganisez.
- ☐ Si vous n'avez pas confiance en vous et aimeriez être accompagné(e).
- ☐ Si vous avez du mal à endosser le rôle d'entrepreneur ou à aborder les questions d'argent.
- ☐ Si vous souhaitez adopter les bons réflexes pour attirer et fidéliser vos clients.
- ☐ Si vous cherchez à optimiser votre temps, préserver votre énergie et améliorer votre rentabilité.
- ☐ Si vous souhaitez faire évoluer votre entreprise tout en gagnant en sérénité et en liberté.

Nous ne vous promettons pas de miracle ni une formule magique, mais bien un concept qui a fait ses preuves — comme une bonne

vieille recette de grand-mère — pensé pour celles et ceux qui veulent mettre toutes les chances de leur côté et avancer plus vite, sans perdre de temps.

En intégrant LRC Concept, vous bénéficiez d'un accompagnement sur-mesure assuré par nous-même, Nadine et François — un duo d'artisans passionnés qui exerçons ce métier avec conviction et professionnalisme depuis 17 ans.

Forts de cette expérience terrain, nous connaissons les réalités du quotidien, les défis de la profession, mais aussi les leviers concrets pour en vivre durablement et sereinement.

EN RÉSUMÉ

POURQUOI REJOINDRE LRC CONCEPT ET LE RÉSEAU DES RETOUCHEPRENEUSES ?

J'espère que la lecture de cet ebook a renforcé votre envie de lancer votre propre activité de couture-retouches à domicile. Je me suis appliqué à résumer de manière claire et concise les principales étapes à suivre pour vous lancer sereinement en tant que couturière retoucheuse indépendante.

Vous l'aurez compris : devenir entrepreneur, c'est savoir jongler avec de nombreuses casquettes en même temps. Rien ne doit être laissé au hasard : il faut investir du temps, faire preuve de rigueur, de professionnalisme, et surtout, se donner les moyens de réussir.

Ne sous-estimez pas l'importance de rédiger un plan de travail structuré. Plus votre projet sera précisément défini, plus vous mettrez toutes les chances de votre côté pour réussir.

De la même manière, ne sous-estimez pas votre travail. Vous n'offrez pas juste un ourlet ou un changement de fermeture Éclair sur un pantalon. Vous apportez une solution concrète à un besoin immédiat, un gain de temps pour vos clients, une qualité artisanale, sans oublier la relation humaine de proximité !

Votre savoir-faire a une vraie valeur qui repose sur des heures de pratique, d'apprentissage, des compétences techniques précises et

une capacité d'adaptation à chaque client, à chaque vêtement.

En vous positionnant comme un ou une professionnelle digne de confiance, vous élevez l'image du métier de couturier(e), vous inspirez d'autres personnes à se lancer et vous attirez une clientèle respectueuse et fidèle.

Si vous avez lu cet ouvrage jusqu'au dernier chapitre, c'est que vous n'avez pas été rebuté(e) par l'idée de vous investir pleinement dans votre projet et je vous en félicite.

Alors si votre motivation est toujours au rendez-vous, n'attendez plus : **passer à l'action !**

Rejoignez LRC Concept : c'est le raccourci le plus rapide pour créer ou booster votre entreprise, trouver des clients et vivre sereinement de votre activité !

