

Unité VII Culture Matérielle : Les petites choses de la vie

Leçon 6 Activités artisanales et Arts décoratifs en Louisiane

Donne un prix à ton produit –Part 2 : Facteurs qui influencent le prix final d'un objet fait main.

Après avoir complété la grille : **Donne un prix à ton produit**, lis les deux chapitres ci-dessous et réponds du mieux que tu peux aux questions. Ensuite, utilise les informations de ces fiches pratiques pour rédiger un texte qui explique:

- **pourquoi** tu réalises cet objet?
- **Quels sont les facteurs** qui influencent le choix des coûts qui vont entrer en ligne de compte.
- Quel sera ton **prix final**.

1. Les prix doivent contenter à la fois l'acheteur et le vendeur

2. Même si tu as précisément évalué le Prix de Gros de ton produit, ce prix peut ne pas te contenter ou bien il peut paraître trop élevé pour attirer des acheteurs éventuels. Voici quelques éléments qui doivent être pris en compte:

- Veux-tu travailler pour le SMIC(salaire minimum)? Si non, tu peux changer ton salaire à l'heure.
- Même avec le SMIC, te retrouves-tu avec un prix à l'unité qui n'est pas adapté au marché?

Est-ce trop cher? Les gens paieraient-ils ce prix pour ton produit?

- Si c'est trop cher, peux-tu changer tes matériaux ou tes méthodes de travail pour diminuer le coût de production
- Est-ce que le fait de changer de matériaux ou de méthodes de production rend le produit de moins bonne qualité? Il faut savoir que souvent, les gens acceptent de payer plus cher pour un objet fait-main de qualité supérieure que pour un objet manufacturé de qualité médiocre.
- Est-ce que tu es maintenant réputé pour la fabrication de ton produit? Si oui, tu peux sans doute demander un prix plus élevé.

Envisage cet exemple: La qualité des canards en bois utilisés comme leurre peut varier largement. Un canard peut avoir la qualité d'un « jouet » et ne valoir que quelques dollars. Le prix d'un travail plus sérieux peut aller de \$50 à \$10.000. Les méthodes, la qualité et la réputation du sculpteur sont quelques-uns des facteurs déterminant le prix. De tels prix ne

s'appliquent pas à tous les types d'artisanats. Toutes les activités artisanales ne sont pas aussi populaires auprès du public. Il n'est donc pas réaliste de demander au public de payer le prix déterminé par cette formule pour tous les artisanats.

2. Est-ce que l'argent est le seul motif de ta production?

Certains artisans sont plutôt des amateurs en quête d'un passe-temps et ne dépendent pas de leur artisanat pour subvenir à leur besoin. Pour eux, l'argent est moins important que le plaisir de créer quelque chose de leur main. Ceci est vrai pour l'artisan traditionnel comme pour l'artisan contemporain. Ils ne doivent donc pas suivre fidèlement cette formule, mais ils doivent se demander si ils veulent être payés adéquatement pour leur travail. Voici quelques-uns des éléments qu'il faudra alors prendre en considération.

- Est-ce que tu crées ton produit dans le but de gagner de l'argent ou simplement dans le but de passer ton temps d'une façon constructive?
- Si tu devais vendre ton produit, veux-tu faire du profit ou tout juste couvrir tes frais de production?
- Peux-tu considérer les coûts de production de ton activité artisanale comme étant des frais « de loisir », c'est-à-dire comme des dépenses que tu ferais normalement pour aller t'amuser (par exemple, pour une place de cinéma ou de concert ou pour un repas au restaurant)?
- Est-ce que tu te sentirais assez récompensé si, grâce à ton activité artisanale, tu avais maintenant la réputation d'être le meilleur dans ta spécialité.

Et Maintenant, ÉCRIS TA RÉDACTION!