EXTRA 01

LA COLLECTION DE NOËL

Trois collections prêtes, le calendrier pour arriver au 24 et les étiquettes à imprimer



PAR CLARA MORETTI · ATELIER BLANC

Sommaire

01 Décembre n'est pas un mois comme les autres

02 Les trois collections

03 Le calendrier des huit semaines

04 Produire en série sans y laisser sa santé

05 Les emballages

06 Vendre en décembre

Décembre n'est pas un mois comme les autres

Les 5 Gestes restent les mêmes : mélanger, couler, démouler, sécher et finir, parfumer. Ce qui change en décembre, ce sont trois choses. Et ce sont les trois qui peuvent gâcher votre mois si vous les découvrez trop tard.

Les quantités changent. En mars, vous faites six pièces pour vous. En décembre, on vous en demande trente en une semaine, et la moitié de votre temps passe à attendre le séchage. Le plâtre ne se presse pas : il lui faut ses 24 à 48 heures, et c'est la seule étape que vous ne pouvez pas accélérer. C'est pour cela qu'on commence ici par le calendrier et non par les moules.

La date change. Un bouquet livré en retard reste un beau bouquet. Une décoration de sapin livrée le 26 décembre ne sert plus à rien. Si vous offrez ou si vous vendez, vous avez une vraie date de livraison, et tout se compte à rebours à partir d'elle.

Le regard change. À Noël, vos pièces sont regardées de près : on les touche, on les suspend à hauteur des yeux, on les compare à celles vues en boutique. Un bord mal poncé que personne ne remarquait en février se voit en décembre.

Ce que vous trouverez ici (et ce que vous n'y trouverez pas)

Les idées à l'unité, vous les avez déjà : le **Bonus 05** vous donne trente créations sur toute l'année, Noël et Épiphanie compris, et le **Bonus 07** vous apprend à travailler pour les événements. Ce carnet ne répète pas ces idées : il vous donne **le plan de décembre**.

- **Trois collections fermées**, et non des idées éparpillées : palette, parfum signature, sept pièces coordonnées et prix indicatifs pour chacune.
- **Le calendrier des huit semaines**, compté à rebours depuis le réveillon.
- **La méthode pour produire en série** avec peu de moules et peu de place.
- **Les emballages**, avec les cartes et les étiquettes prêtes à découper à la fin du carnet.
- **Comment vendre en décembre** : marchés, commandes, prix de saison et que faire des pièces qui restent le 26.

LE CONSEIL DE CLARA

Commencez par la fin

Avant de faire une seule pièce, allez au chapitre du calendrier et notez votre date de livraison. Puis revenez ici. Vous travaillerez l'esprit beaucoup plus léger.

Une collection, pas vingt pièces différentes

C'est ce que j'ai compris le plus tard et qui aurait changé mes deux premiers Noëls : **vingt pièces toutes différentes ressemblent à un tas d'essais, sept pièces coordonnées ressemblent à une boutique.**

Une collection se reconnaît parce que toutes les pièces partagent trois choses :

- **Une palette de deux ou trois couleurs**, toujours les mêmes.
- **Un seul parfum signature**, avec un nom à vous, écrit sur l'étiquette.
- **Un seul emballage** : même papier, même ficelle, même carte.

À l'intérieur de la collection, il vous faut en revanche trois gammes de prix : une petite pièce, une moyenne et un coffret cadeau. Ainsi, celle qui s'approche du stand trouve quelque chose à sa portée, et celle qui veut dépenser davantage sait où le faire.

Dans les pages qui suivent, vous trouverez trois collections déjà construites ainsi. **Choisissez-en une.** Pas deux, pas les trois : une. C'est la différence entre arriver au 24 avec une gamme et y arriver avec une boîte de pièces dépareillées.

BON À SAVOIR

Le rouge est la couleur la plus difficile

Le plâtre est blanc et il « mange » la couleur : ce que vous mettez paraît deux tons plus clair une fois sec. Un rouge de Noël vif ne sort presque jamais, il vire au rose fané. C'est pourquoi les collections ci-dessous utilisent la **terre cuite éteinte**, qui sort vraiment et qui est aussi plus actuelle.

Les trois collections

Pour chaque pièce : moule, dimension, couleur, finition et parfum. La méthode ne change pas : peser à la balance, saupoudrer la poudre sur l'eau, attendre une ou deux minutes, mélanger lentement et couler en filet fin.

EN BREF

Les dosages, en bref

Plâtre céramique : 100 g de poudre pour 25 à 30 g d'eau. Plâtre albâtre : 100 g pour 70 g. Plâtre à mouler : 100 g pour 60 à 70 g. Toujours à la balance, jamais à l'œil, et toujours en suivant d'abord l'emballage de votre plâtre.

Les prix indiqués sont **purement indicatifs** : ils dépendent de votre région, de votre coût de matière et de l'emballage. Vérifiez-les toujours avec le calculateur du Bonus 06.

Collection 1 · Forêt d'hiver

La plus facile à vendre sur les marchés, parce qu'elle se sent de loin et qu'elle plaît même à celles qui n'aiment pas les décorations de Noël classiques.

Palette : vert sauge, blanc, une touche d'or. **Parfum signature :** 5 gouttes de pin ou de sapin + 2 de cèdre + 1 d'eucalyptus. **Emballage :** papier kraft, ficelle de jute, carte blanche.

Les sept pièces

Pièce	Taille	Couleur	Finition
Sapin au brin de romarin	8 cm	Sauge clair	Brin pressé sur le plâtre frais
Étoile	6 cm	Blanc	Bord passé à l'or au pinceau sec
Médaillon rond	7 cm	Blanc	Relief botanique, ruban vert
Pomme de pin plate	5 cm	Sauge	Ficelle de jute
Galet de tiroir	6 cm	Blanc lisse	Aucune, seulement le parfum
Cœur	6 cm	Sauge	Ruban de velours vert
Grande étoile de fenêtre	13 cm	Blanc	Bord doré, ruban long

Les trois gammes : galet de tiroir ou pomme de pin (petite) · sapin, étoile, médaillon, cœur (moyenne) · grande étoile, ou un coffret de trois pièces assorties (cadeau). **Prix indicatifs :** 3 à 4 € la petite, 5 à 7 € la moyenne, 15 à 20 € le coffret de trois.

LE CONSEIL DE CLARA

L'or se pose toujours après

Ne mettez jamais l'or dans la pâte : il disparaît. Il se passe sur la pièce sèche, au pinceau presque déchargé de mica doré, uniquement sur les bords et les reliefs. C'est le détail qui transforme le plus la pièce et qui demande le moins d'efforts.

Collection 2 · Blanc nordique

La collection élégante, celle qui se vend le mieux au bureau, aux collègues et à celles qui offrent des cadeaux de représentation. Aucune couleur dans la pâte : tout en blanc, tout joué sur la forme et le ruban.

Palette : blanc pur, ivoire, or. **Parfum signature :** 4 gouttes de vanille + 3 de santal ou de cèdre + 1 de clou de girofle. **Emballage :** boîte blanche, ruban de satin ivoire, carte avec un seul mot imprimé.

Les sept pièces

Pièce	Taille	Finition
Flocon ajouré	7 cm	Plâtre céramique uniquement : le seul qui tient le détail fin
Boule plate à initiale	6 cm	Initiale imprimée sur plâtre encore mou, puis reprise à l'or
Maisonnette	7 cm	Toit passé au mica blanc nacré, effet neige
Ange lisse	8 cm	Aucune décoration, ruban ivoire
Bougeoir	8 cm	Base bien poncée pour qu'il tienne droit
Rond de serviette	5 cm intérieur	Double tour de ficelle, anis étoilé collé
Plateau marbré	15 cm	Marbrure blanc et ivoire

Prix indicatifs : 4 € la boule, 6 à 8 € les pièces moyennes, 18 à 25 € le plateau.

ATTENTION

Le bougeoir exige la bougie dans sa coupelle

Utilisez **uniquement des bougies chauffe-plat dans leur coupelle de métal ou de verre**, ou des bougies LED. Le plâtre ne brûle pas, mais il chauffe et une flamme nue le noircit. Écrivez-le aussi sur la carte : celle qui achète ne le sait pas.

Le coffret des quatre parfums

C'est la pièce maîtresse de cette collection et le cadeau le plus cher que vous puissiez proposer : quatre galets lisses identiques de 4 cm, chacun avec un parfum différent, dans une boîte à séparateurs avec une carte qui dit ce qu'est chaque chose.

Il coûte à peine plus que quatre galets seuls et se vend au double, parce que ce n'est pas un objet : c'est une idée cadeau déjà résolue. Prix indicatif : 22 à 28 €.

Collection 3 · Rouge d'antan

La collection traditionnelle. Ce sont les clientes les plus âgées qui l'achètent, et ce sont elles qui paient le mieux et qui reviennent l'année suivante.

Palette : terre cuite éteinte, blanc, or. **Parfum signature :** 5 gouttes d'orange douce + 2 de cannelle + 1 d'anis. **Emballage :** papier de soie blanc, ruban de velours terre cuite, carte écrite à la main.

Les sept pièces

Pièce	Taille	Couleur	Finition
Cœur à ruban	6 cm	Terre cuite	Large ruban de velours
Tranche d'orange et cannelle	7 cm	Blanc	Demi-tranche séchée et demi-bâton, liés au jute
Étoile	6 cm	Terre cuite	Bord doré
Marque-place ovale	4 cm	Blanc	Prénom écrit à la main, **sans parfum**
Décoration de poignée	7 cm	Blanc	Cordon épais et nœud
Grand galet de centre de table	12 cm	Blanc	Fleurs séchées et brindilles noyées en façade
Cœur à l'année	6 cm	Blanc	Année imprimée en relief

Prix indicatifs : 2,50 à 3 € le marque-place, 5 à 7 € les pièces moyennes, 12 à 15 € le centre de table.

LE CONSEIL DE CLARA

Le marque-place ne se parfume pas

Il est posé à côté de l'assiette et le parfum se bat avec les plats. Laissez-le neutre, ou deux gouttes au maximum. C'est la seule pièce de tout ce carnet qui se vend **parce qu'elle ne sent rien**, et l'expliquer à votre cliente fait un effet considérable.

La tranche d'orange, en deux lignes

Elle se fait à la maison : des tranches d'un demi-centimètre, four au minimum (80 à 90 °C) porte entrouverte, trois heures, retournées à mi-cuisson. Cela ne coûte presque rien et c'est l'image de Noël la plus reconnaissable qui soit. Sur une pièce blanche, avec un demi-bâton de cannelle, elle n'a besoin de rien d'autre.

ATTENTION

Des animaux à la maison

Presque tous les parfums de décembre figurent dans la liste de ceux à éviter avec un chien ou un chat : pin, cannelle, agrumes, eucalyptus, menthe. Si vous vendez ou offrez à quelqu'un qui a des animaux, proposez une version lavande et vanille seulement, dites-lui de placer la pièce en hauteur et de laisser toujours une pièce de la maison sans parfum. C'est un conseil qui fait acheter, pas un conseil qui fait perdre une vente.

Le calendrier des huit semaines

Le plâtre impose ses délais et ils ne se discutent pas : 24 à 48 heures de séchage avant de parfumer, toujours. Tout le reste s'organise autour de cela.

Voici les huit semaines comptées à rebours depuis le réveillon. Si vous lisez ce carnet plus tard, ne perdez pas de temps à le regretter : allez à la bonne ligne et partez de là. Avec trois semaines, on fait une petite collection honnête.

Quand	Ce que vous faites
8 semaines avant (fin octobre)	Vous choisissez **une** collection. Vous achetez plâtre, moules et rubans. Vous faites un essai de chaque pièce : couleur, temps de démoulage, parfum.
7 semaines	Vous photographiez les pièces d'essai à la lumière de la fenêtre. Ce sont les photos de tout décembre : faites-les maintenant, pendant que vous avez le temps.
6 semaines	Vous ouvrez les commandes. Vous envoyez les photos à vos clientes de l'an dernier et à vos amies. Plus tôt vous ouvrez, mieux vous vendez.
5 semaines	Première grosse production : les petites pièces, celles qui partent toujours. Vous imprimez les cartes et les étiquettes.
4 semaines (fin novembre)	Les marchés de Noël commencent. Deuxième production : les pièces moyennes. Vous préparez le stand.
3 semaines	**Vous fermez les commandes personnalisées** (prénoms, dates, initiales) : c'est le dernier moment pour les faire, les sécher et les emballer sans courir.
2 semaines	Semaine en or : les sapins se décorent et les décorations s'achètent. Vous vendez ce qui est déjà fait, vous ne produisez plus de pièces neuves.
1 semaine	Emballages et livraisons uniquement. Pas de plâtre neuf : ce que vous coulez maintenant n'aura pas le temps de sécher ni d'être parfumé.
Le 26	Vous rangez ce qui reste (le plâtre ne se périme pas) et vous écrivez deux lignes sur ce qui a marché et ce qui n'a pas marché. L'année prochaine, vous vous remercierez.

BON À SAVOIR

Les dates qui comptent

La **Saint-Nicolas**, le 6 décembre, est une vraie date de cadeaux dans l'Est, en Belgique et au Luxembourg : elle vous offre une première vente trois semaines avant Noël. Les **marchés de Noël** ouvrent fin novembre, ceux d'Alsace en tête. Et l'**Épiphanie**, le 6 janvier, vous donne deux semaines de plus : les étoiles et les cœurs qui restent, avec un autre ruban, deviennent des décorations de la galette et des rois.

Produire en série sans y laisser sa santé

Cent pièces ne se font pas cent fois. Elles se font par coulées, et toute la différence entre celle qui finit en novembre et celle qui pleure le 20 décembre est là.

Le rythme d'une coulée

Une coulée de 500 g de pâte remplit environ **dix pièces moyennes** de 50 g. Entre la préparation, la coulée et le nettoyage, elle vous prend **20 à 25 minutes**. Le moule se libère au bout de 30 à 60 minutes, au démoulage. Avec deux moules de six empreintes, en une matinée, vous faites donc tranquillement **trois ou quatre coulées : de 36 à 48 pièces**.

Ce n'est pas le plâtre qui vous arrête. Ce sont deux choses :

1. **La place de séchage.** Cent pièces de 6 à 8 cm demandent à peu près un mètre et demi de surface, sur grille, dans un endroit aéré, loin du soleil et des radiateurs. Les grilles du four empilées sur quatre bocaux règlent le problème en deux minutes.
2. **Votre temps.** Poncer et finir cent pièces demande plus d'heures que les couler. Comptez-le.

EN BREF

La matinée type

Coulée 1 à 9 h · coulée 2 à 9 h 30 · vous démoulez la 1 à 10 h et vous recoulez aussitôt · coulée 4 à 11 h · à midi, quarante pièces sont sur les grilles et le plan de travail est déjà nettoyé.

Combien de matière acheter

Valeurs indicatives pour des pièces moyennes de 50 g, avec 10 % de casse déjà compris :

Pièces	Poudre	Eau	Fragrance (environ)	Ruban
30	1,7 kg	0,5 l	15 ml	6 m
50	2,8 kg	0,8 l	25 ml	10 m
100	5,5 kg	1,6 l	50 ml	20 m

L'eau est calculée pour le plâtre albâtre (100 g pour 70). Avec le plâtre céramique, il en faut moins de la moitié.

Les ratés existent, comptez-les

Sur cent pièces, cinq à dix seront ratées : une bulle en façade, un angle ébréché, une couleur qui a tourné. C'est normal et ce n'est pas votre faute.

Ne les jetez pas. Elles font trois métiers :

- **La pièce à sentir** sur le stand du marché, celle que les gens prennent en main et frottent.
- **Les petits cadeaux** pour la maîtresse, la voisine, le facteur.
- **Les essais de parfum**, pour voir combien de temps tient une nouvelle fragrance avant de l'utiliser sur une série.

Et surtout : entrez-les dans le calculateur du Bonus 06 comme casse, pour que votre prix couvre aussi les pièces que vous ne vendrez pas.

Le contrôle avant d'emballer

Avant d'emballer quoi que ce soit, passez chaque pièce à la lumière de la fenêtre et posez-vous trois questions :

☐ Le bord est-il lisse au toucher ? (Passez le doigt : si vous sentez le bord, votre cliente le sentira aussi.)

☐ La façade est-elle nette, sans auréole et sans traces de doigts ?

☐ Est-elle vraiment sèche ? Une pièce sèche est légère, d'un blanc uniforme et froide. Si elle est encore lourde, ne la parfumez pas.

Les emballages

En décembre, l'emballage n'est pas un détail : c'est la moitié du produit. La même pièce, nue ou dans une boîte avec sa carte, change de prix et change de destinataire.

Les quatre formats qu'il vous faut

1. **L'unité de stand.** Sachet transparent ou papier de soie, ruban, étiquette. Coût minime, on l'attrape au passage sur le marché.
2. **Le trio.** Trois pièces coordonnées dans une boîte plate avec du papier de soie. C'est le format qui fait monter le panier : celle qui voulait une pièce en prend trois.
3. **Le coffret cadeau.** Boîte rigide, séparateurs, carte écrite à la main. Pour les cadeaux importants et les clients professionnels.
4. **La commande d'événement.** Toutes les pièces identiques, chacune dans son sachet, dans une grande boîte avec le compte écrit dessus. Celle qui reçoit doit pouvoir compter sans ouvrir.

LE CONSEIL DE CLARA

Un mètre de ruban en plus

Sur le stand comme en photo, le ruban compte autant que la pièce. Achetez du ruban de velours de 6 à 10 mm : il coûte peu, il se noue bien et il rend artisanale même la pièce la plus simple. La ficelle de jute fait le même travail dans le style naturel.

La carte qui explique comment s'en servir

C'est la carte qui fait revenir votre cliente. Celle qui achète une pierre parfumée pour la première fois ignore qu'elle se recharge : elle croit que cela dure un mois et se jette, comme une bougie. Si vous l'écrivez, elle revient vous demander la fragrance.

Dans les pages suivantes, les cartes et les étiquettes sont prêtes : **découpez le long des pointillés**. Imprimez-les sur du bristol de 200 à 250 g, blanc ou ivoire, et faites un trou à la perforatrice pour passer le ruban.



Les étiquettes en plâtre suspendues à une branche : en décembre, l'emballage est la moitié du produit

✂ Découpez le long des lignes

Joyeux Noël

Pour vous, fait à la main

Quand le parfum faiblit, 5 gouttes au dos suffisent

Avec toute mon affection

Joyeux Noël

Pour vous, fait à la main

Quand le parfum faiblit, 5 gouttes au dos suffisent

Avec toute mon affection

✂ Découpez le long des lignes

Forêt d'hiver · pin, cèdre, eucalyptus

Notes de fête · orange, cannelle, anis

Nuit d'hiver · vanille, santal, girofle

Blanc d'hiver · lavande et vanille

Forêt d'hiver · pin, cèdre, eucalyptus

Notes de fête · orange, cannelle, anis

Nuit d'hiver · vanille, santal, girofle

Blanc d'hiver · lavande et vanille

✂ Découpez le long des lignes

Joyeux Noël	Fait à la main	Pour vous
Forêt d'hiver	Notes de fête	Nuit d'hiver
Blanc d'hiver	Recharge : 5 gouttes au dos	Ce n'est pas un jouet
Bonnes fêtes	Merci pour tout	Avec affection
Joyeux Noël	Fait main pour vous	Meilleurs vœux
Tenir hors de portée des enfants	À poser sur une soucoupe	Joyeux Noël

Vendre en décembre

Le stand du marché

Ce qui fonctionne, par ordre d'importance :

- **La pièce à sentir.** Une seule, bien en vue, avec « sentez-moi » écrit dessus. C'est elle qui arrête les gens : le parfum fait ce qu'aucune pancarte ne réussit à faire.
- **La hauteur.** Les pièces suspendues à une branche ou à un présentoir, à hauteur des yeux, se voient à dix mètres. Celles posées à plat sur la table, personne ne les voit.
- **Les prix affichés.** Clairs, grands, pour chaque gamme. Celle qui doit demander le prix, souvent, ne le demande pas et s'en va.
- **Les trois gammes ensemble.** La petite à 3 €, la moyenne à 6 €, le coffret à 20 €. Sans la pièce chère, personne n'achète la pièce chère.
- **La monnaie.** Prévoyez 30 à 40 € en pièces et petits billets. Et si vous le pouvez, acceptez le paiement par téléphone : en décembre, la moitié des gens n'a plus d'espèces.
- **Les sachets déjà prêts.** Vingt sachets au ruban déjà noué vous économisent des heures de stand.

Les commandes

- **Ouvrez tôt**, six semaines avant. En décembre, on achète là où on a déjà vu quelque chose en novembre.
- **Fermez les personnalisations trois semaines avant.** Écrivez-le clairement : « les commandes avec prénom ou date se ferment le 3 décembre ». Une échéance écrite fait commander celle qui hésite.
- **Acompte de 50 %** pour les commandes de plus de vingt pièces, comme pour les événements du Bonus 07. Celle qui commande vingt pièces personnalisées et disparaît vous laisse, en décembre, avec vingt pièces invendables.
- **Montrez le paquet fini**, pas seulement la pièce. En décembre, on n'achète pas un objet, on achète un cadeau déjà résolu.

Et le 26 ?

Ne bradez pas. Le plâtre ne se périme pas et les pièces de Noël revaudront leur prix dans onze mois. Ce qui reste prend trois chemins :

- **L'Épiphanie**, le 6 janvier : les étoiles et les cœurs avec un autre ruban.
- **La Saint-Valentin** : les cœurs terre cuite fonctionnent tels quels.
- **La boîte « l'an prochain »** : fermée, à l'abri de la poussière, avec dedans une note disant combien de pièces s'y trouvent et quel parfum elles portent.

Ensuite, asseyez-vous dix minutes et notez dans un cahier : combien de pièces vous avez faites, lesquelles sont parties en premier, quel parfum on vous a redemandé, ce que vous ne referiez pas. C'est la demi-heure la plus utile de tout décembre, et l'année prochaine vous partirez de là au lieu de partir de zéro.

LE CONSEIL DE CLARA

La photo du dernier jour

Avant de livrer la dernière commande, photographiez le tout ensemble : la collection complète, emballée, sur la table. C'est la photo qui, en octobre prochain, vous fera ouvrir vos commandes en un après-midi.