



MY SWEET PODCAST

*Episode 13 – Comment être un entrepreneur à succès – avec Sabine de Confit Banane*

Kim de My Sweet Discoveries

Bonjour et bienvenue dans ce nouvel épisode de My Sweet Podcast. Je suis Kim de My Sweet Discoveries et je suis ravie d'accueillir dans l'épisode d'aujourd'hui Sabine de Confit Banane pour la deuxième partie de son interview. Nous faisons le bilan de ses 10 ans d'entrepreneuriat et elle va partager avec vous ses astuces business. En bonus, Sabine partage aussi avec nous sa stratégie de prix, de manière extrêmement transparente.

Vous êtes passionné par l'univers de la photo sous tous ses aspects : cuisine, photo, marketing, business ?

Eh bien, j'ai une bonne nouvelle pour vous. Vous êtes au bon endroit ! Au menu de My Sweet Podcast ? Des interviews d'experts photographiques du moment et des conseils marketing. Que vous soyez restaurateur, photographe, blogueur, ou tout simplement passionné de photos, j'ai pensé à vous et les astuces seront au rendez-vous.

[00:54:02.090] - Kim de My Sweet Discoveries

Maintenant, on va un peu parler d'entrepreneuriat si tu as encore en peu de temps à me consacrer. Oui, l'entrepreneuriat est le sujet central de cet épisode.

[00:54:23.530] - Sabine de Confit Banane

Donc, du coup, Sabine a fêté récemment ses 10 ans d'entrepreneuriat. Alors, est-ce que tu peux nous raconter un petit peu dans les grandes lignes, ces 10 ans avec tes plus gros challenge et réussites?

[00:54:38.890] - Sabine de Confit Banane

Et donc, effectivement, j'ai fêté il y a 10 - 15 jours, les 10 ans de l'entreprise. Je me suis lancée à mon compte il y a 10 ans. Je sortais de mes études après mes études de biologie et un master 1 en gestion des milieux marins et aquatiques, donc ça n'avait rien à voir.

[00:55:11.580] - Kim de My Sweet Discoveries

Ah c'est impressionnant, je ne savais pas.

[00:55:12.270] - Sabine de Confit Banane

Non, je n'en parle pas beaucoup, mais j'ai jamais ce master -là en poche. C'était l'année de la crise financière. Donc c'était quoi? Septembre 2008? Oui, je suis sortie diplômée au moment de la crise financière. Tout ce qu'il y a de jobs dans l'environnement à ce moment-là n'était pas forcément la priorité de l'État, etc. Donc, il y avait très peu de débouchés ou en tout cas pas dans ma région, et je n'étais pas prête à quitter mon Sud-Ouest.

[00:55:42.300] - Sabine de Confit Banane

Donc, je suis restée dans la région. J'ai fait de l'enseignement pendant deux années. Je donnais des cours en collège lycée sur des postes de vacataire. Les postes sur lesquels j'ai été pendant 2 ans ont été supprimés. Du coup, je me suis retrouvée chez moi au chômage. Entre-temps, j'avais lancé le blog, je m'étais remise à cuisiner pour m'occuper, etc. Et j'ai eu envie de faire. J'ai toujours été quelqu'un d'assez indépendante. Pour moi, créer une entreprise, c'était, c'est quand même un objectif qui était assez présent.

[00:56:12.930] - Sabine de Confit Banane

J'ai un peu de mal avec l'autorité aussi, faut le dire. Donc, être mon propre patron, c'était aussi un peu de la facilité ou en tout cas quelque chose vers lequel j'avais envie d'aller. Et il y avait des aides qui existent toujours d'ailleurs, je crois. Quand tu es chômeur pour la création d'entreprise, donc je m'étais renseignée dessus. J'avais fait deux ou trois formations avec Pôle emploi sur la création d'entreprise et j'avais droit à ces aides qui étaient à peu près équivalente à ce que j'allais toucher au chômage à quelques centaines d'euros près.

[00:56:44.940] - Sabine de Confit Banane

Et du coup, je me suis dit je vais rester chez moi à attendre. Dans tous les cas, tu n'auras pas de boulot. Dans ce que tu fais ou en tout cas pas dans l'immédiat. L'Enseignement, c'est bien, mais ce n'est pas fou non plus. Tu vois, c'est pas quelque chose dans lequel je prenais du plaisir. Et puis, je n'avais pas été formée à ça non plus. Non, ce n'est pas pareil entre gérer ses élèves en cours de cuisine, des adultes ou trente sixièmes.

[00:57:09.870] - Sabine de Confit Banane

Pas du tout la même chose. Donc voilà, je me suis dit écoute, tu tentes, tu tentes ta chance avec ton entreprise. Au début, je donnais des cours de cuisine à domicile parce que je n'avais pas de local et je faisais un peu de traiteur à domicile aussi, sur des petits événements, des anniversaires, des choses comme ça. J'ai commencé comme ça au début. En gros, c'est les potes qui m'ont fait bosser pour leur entreprise.

[00:57:35.580] - Sabine de Confit Banane

Tu vois le repas du boulot. J'ai commencé comme ça. Je m'étais donné un an à la base pour voir si ça fonctionnait, sachant que c'est assez utopique de savoir, de se dire que maintenant, on va savoir si une entreprise va marcher ou pas. On dit en général qu'il faut 3 ans. Je pense qu'il faut au moins 3 ans, voire 4 à 5 ans pour savoir si une entreprise est faite pour fonctionner.

[00:57:57.600] - Sabine de Confit Banane

Entre temps, je suis tombée enceinte, je suis devenue maman, donc je me suis dit Tu te laisses une année de plus et chaque année, je me dis allez, une année, une année, une année. Ça n'a pas toujours été très facile. J'avais la chance d'avoir un compagnon qui avait un revenu fixe et correct pour finir les fins de mois. Et voilà. Et petit à petit, je faisais beaucoup de traiteur, ce qui demandait beaucoup de temps en week-end ou sur des horaires qui était assez compliqué.

[00:58:30.570] - Sabine de Confit Banane

Les cours à domicile fonctionnaient aussi et la photo est arrivée il y a maintenant 4 ans. J'ai fait à peu près 50 traiteurs et cours à domicile et à peu près à la même époque. Puisque ça va faire six ans et il y a eu un gros changement il y a cinq ans, à peu près il y a 5 6 ans, j'ai à la fois rencontré les personnes avec qui je travaille maintenant pour les cours de cuisine, donc les créateurs du magasin dans lequel je travaille.

[00:59:00.470] - Sabine de Confit Banane

Et cela, à un moment aussi où la photographie culinaire a pris forme, en tout cas. J'ai bien progressé et j'ai commencé à avoir mes premières demandes. Donc il y a cinq ans, j'ai pu arrêter la partie traiteur à domicile pour la photographie culinaire et les cours de cuisine qui étaient un peu à droite, à gauche, chez les gens. J'ai eu mon local dans ce magasin de producteurs depuis cinq ans, et ce, quelque chose de beaucoup plus stable et beaucoup plus intéressant pour moi.

[00:59:34.010] - Sabine de Confit Banane

J'ai mon local pour les cours de cuisine et de photographie qui fonctionnent de mieux en mieux. On ne va pas se mentir depuis, on va être deux ans. Donc voilà, c'est bien résumé là-bas, c'est super, c'est super intéressant. Et aussi de voir son évolution. Voir que finalement, on commence par quelque chose et finalement, ce n'est pas toujours par ça continue. Si ça va, ça s'adapte, ça évolue. Est-ce que peut être que tu peux nous raconter un challenge auquel tu a été confrontée ?

[01:00:04.580] - Sabine de Confit Banane

Ou alors une réussite ou quelque chose pour toi qui a vraiment été une belle réussite d'expérience?

[01:00:17.180] - Sabine de Confit Banane

Non, non, mais déjà, je pense que l'autre jour, quand je me suis dit que je fêtais ses 10 ans, l'entreprise, c'est quand même super. On ne voit pas les années passer. Franchement, moi, je n'ai pas vu les années passer. En y réfléchissant, il y a quand même beaucoup d'années de galère. Et pour moi, ma plus belle réussite, c'est faire en ce moment, ce, depuis un an ou deux, ou je me fais des revenus qui sont, qui sont largement corrects, où je peux vivre de ma passion ou je peux me libérer.

[01:00:48.290] - Sabine de Confit Banane

On peut sur le papier, on ne le fait pas, mais on peut se libérer une journée et dire je fais ce que je veux, j'ai envie de rester au lit, je reste au lit. C'est quand même je trouve du luxe d'avoir ce rythme de vie-là même s'il ne faut pas rêver. Souvent, les gens pensent qu'on a une vie très cool. Mais c'est très intense le travail. Les semaines sont longues et bien chargées. Moi, je travaille toute seule, je n'ai pas de comptable, j'ai rien.

[01:01:14.390] - Sabine de Confit Banane

Donc je fais tout. Moi, pour moi, ma plus belle réussite, c'est ça. Dix ans après, avoir une entreprise qui tourne, qui fonctionne. Ca aura pris plus de temps que ce que je pensais. Et le plus gros, le challenge de la Photo culinaire est de se faire sa place, de travailler là-dedans. Mais c'est un challenge pour lequel j'ai. Au final, je n'ai pas forcément. Que j'ai relevé mais sans avoir fait quelque chose de particulier. Les clients sont beaucoup venus à moi, etc.

[01:01:50.540] - Sabine de Confit Banane

Je n'ai pas, je n'ai pas démarché. J'ai bossé, j'essaie de faire en sorte de faire de jolies photos et des photos qui qui plaisent. Voilà. J'ai surtout bossé sur la technique et sur ce que je montrais. C'est de toujours progresser, de pouvoir proposer encore plus de choses et être bon dans ce qu'on fait.

[01:02:18.900] - Kim de My Sweet Discoveries

Génial, merci, c'est super intéressant. Carrément, c'est une très belle réussite. Bravo, car pour ces 10 années. Et justement, tu parlais de la partie de la prospection. Donc ça tombe bien parce que c'est un petit peu la question suivante et je me demandais justement comment tu t'organises par rapport à la prospection ?

[01:02:52.920] - Sabine de Confit Banane

J'ai la chance, en tout cas pour l'instant, de ne pas prospecter. Je réfléchis. Je crois que je ne l'ai jamais fait. Les clients viennent à moi. Voilà, c'est une chance. Je sais pas ce que beaucoup de personnes avec qui je discute ne prospectent pas forcément. J'ai l'impression que si on a besoin de toi, on saura où te trouver. J'ai eu la chance de ne pas avoir à le faire parce que je n'ai pas eu de gros creux qui ont fait qu'il fallait que je me mette dans cette démarche.

[01:03:30.440] - Sabine de Confit Banane

À chaque fois où je me dis à partir du mois prochain ce contrat -là est fini, ce contrat là aussi, ça va être plus calme. Il faudrait peut être que j'essaye de voir. Tu dois trouver un truc le temps que je me disais alors attends, il faut que je fasse quel document déjà ? Qui sait que j'ai contacté comment? Entre temps, il y a déjà un client qui m'a contacté, qui a demandé des photos.

[01:03:51.300] - Sabine de Confit Banane

Donc, j'ai la chance de ne pas avoir à prospecter. Après, c'est aussi beaucoup du relationnel. Je pense qu'il ne faut pas se mentir quand j'en fais très peu, mais quand on me contacte pour un partenariat, je n'en fais pas beaucoup sur mon compte Instagram. Mais même si je refuse, je vais de suite. En tout cas le faire de manière polie, sympathique. Je vais expliquer la raison de mon refus. Pourquoi je ne le fais pas.

[01:04:20.430] - Sabine de Confit Banane

Je n'ai pas envie de faire ce partenariat et à chaque fois, je vais. Parce que la plupart des demandes qu'on a enfin, je pense que toi, c'est pareil. Enfin, ceux qui sont du milieu le savent. On travaille rarement en direct avec les marques. On travaille souvent via des agences de communication, des agences de communication. Si elles vous contactent pour une marque elles travaillent aussi avec 10, 20, 30 autres marques. Et donc, à chaque fois, j'en profite.

[01:04:43.000] - Sabine de Confit Banane

C'est pas de la prospection, mais si c'est une nouvelle agence avec laquelle je n'ai pas bossé, je leur dis. Par contre, je suis photographe culinaire. Vous voyez mon travail sur Instagram et je leur envoie souvent mon média kit.

[01:05:08.430] - Sabine de Confit Banane

Je pense qu'il y a déjà la façon dont on va se présenter aux clients et en profiter. Dans ces cas là, tu vois même si tu as refusé ou même si t'es pas intéressé ou si t'as pas le temps ou ou si ce n'est pas dans ton budget. Si par là, il y a plein de possibilités pour refuser une proposition, j'en profite toujours pour me présenter parce que des fois, ils nous connaissent sans nous connaître. En tout cas, ils ont une liste.

[01:05:31.990] - Sabine de Confit Banane

Je ne sais pas comment ça marche, mais des fois, je pense des listings de blogueuses. Ils envoient à tant de personnes. Et du coup, ils savent pas forcément. On n'est peut être qu'une Instagrameuse pour eux, on n'est pas forcément une photographe culinaire, etc. Moi, j'en profite juste pour me présenter une ligne ou deux et je leur dis vous avez un document me concernant là, n'hésitez pas à faire appel à moi si vous avez besoin. Donc je glisse juste le truc, c'est ouvert.

[01:05:56.390] - Sabine de Confit Banane

Ils le lisent, ils ne le lisent pas, j'en sais rien, mais en tout cas, je sème des petites graines comme ça. Mais en tout cas, je vais jamais. Je n'ai jamais contacté, une marque avec qui j'avais envie de travailler. J'avais dit que j'avais envie de travailler ces marques. Masiel m'avait donné des contacts chez eux et je n'ai jamais osé, en tout cas faire la démarche d'aller vers eux. Je me dis que le jour où ils auront envie de travailler avec moi, ils le feront.

[01:06:25.470] - Sabine de Confit Banane

Ils sauront me trouver. Et du coup, j'attends.

[01:06:36.470] - Kim de My Sweet Discoveries

Prospecter c'est toujours sortir de sa zone de confort, car c'est s'exposer potentiellement à un refus. Moi, je l'avais fait l'année passée. En fait, j'avais lancé un projet de livre de Noël. On était un peu dans un projet à visée caritative, donc j'ai reversé la moitié des bénéfices à cette fondation, une banque alimentaire genevoise. Et dans ce projet, nous avons bien sûr toute une partie de recettes et une partie aussi de mise en avant de commerçants locaux à qui je proposais un petit pack intéressant.

[01:07:10.380] - Kim de My Sweet Discoveries

Et pour le coup, je vous avoue je n'avais jamais prospecté et franchement, c'était incroyable parce que j'avais eu vraiment un super bon taux de conversion à fin . J'avais contacté 15 15 personnes. Il y en a douze qui ont accepté. Tu vois, et ils ont trouvé génial.

[01:07:54.690] - Kim de My Sweet Discoveries

Peut-être que ça vaut la peine d'essayer, mais parfois, il faut se couper des barrières. Mais parce que tu vois, c'est vrai que je dis ils viendront à moi, mais peut être que tout simplement, ils l'ont reçu une fois, mais après, je suis sortie de leur tête.

[01:08:14.010] - Kim de My Sweet Discoveries

Je pense que parfois, ça vaut la peine, mais c'est sûr que ça demande de sortir de sa zone de confort, mais après, on est tellement contents.

[01:08:28.560] - Sabine de Confit Banane

Je suis la première à dire qu'il faut oser dans la vie qui tente, rien n'a rien. Effectivement, si on ne sait jamais si on n'essaye pas, on ne peut pas savoir. Mais il y a effectivement ce truc-là, comme tu dis. On peut se mettre face à un refus. Certes, il faut savoir qu'un non n'est pas forcément un non définitif aussi.

[01:08:48.720] - Sabine de Confit Banane

Mais effectivement, c'est ça de prospecter. C'est de potentiellement faire face à ces refus. Mais en tout cas, ça reste la meilleure façon d'arriver à ses objectifs. Ça, c'est sûr.

[01:09:00.210] - Kim de My Sweet Discoveries

Exact, on se reparlera de ça dans le futur. Réalisable, tu me diras threading. Et pour parler d'une chose peut être un peu moins, un petit peu moins sympa c'est la relation client. C'est vrai que de temps en temps, j'ai vu que parfois c'est un petit peu moins facile avec certains clients. Est-ce que tu peux nous donner quelques conseils pour gérer la relation client, donc aussi bien quand ça va bien que quand ça va un peu moins bien?

[01:09:34.280] - Sabine de Confit Banane

Alors, effectivement, la relation client, c'est une partie du métier qu'on apprend beaucoup sur le terrain auquel je pense, on n'est pas préparé. On est souvent toute seule face à une grosse agence ou une grosse marque, ou en tout cas pas une seule personne à un groupe de personnes. Donc, on est déjà souvent en position de faiblesse. On connaît pas toutes les ficelles du métier. Pour la plupart, à part si on vient déjà d'un milieu qui est là-dedans, je te dis j'ai tout appris, je n'étais pas communicante.

[01:10:04.100] - Sabine de Confit Banane

Je ne suis pas, même dans la vie, une grande communicante. Sur certains points, mais du coup. Moi, j'ai tendance à s'accepter assez facilement des contraintes clients. Tu vois, quand c'est urgent, je vais me débrouiller. Je vais bousiller mon emploi du temps pour leur faire les photos dans les temps, etc. Du coup, j'essaie de faire un max pour les agences ou pour les marques et j'ai tendance à en attendre autant de leur côté, ce qui est totalement utopique.

[01:10:37.470] - Sabine de Confit Banane

Et du coup, souvent, je tombe de ma chaise. Maintenant, avec le temps. Petit à petit, j'apprends à essayer de me dire tu peux dire non, tu peux refuser. Ton emploi du temps n'est pas extensible si ils s'y prennent au dernier moment, mais tant pis pour eux. Toi, t'as pas le temps, donc j'essaie. Je suis quelqu'un de très, très courtoise, très sympathique. Je prends beaucoup sur moi en général, même quand ça commence un peu à monter.

[01:11:06.900] - Sabine de Confit Banane

Quand il commence à être question, je vais essayer de rester gentille, en tout cas, de ne pas laisser trop transparaître le fond de mes pensées. Mais effectivement, des fois, il pousse le bouchon un peu loin et dans ces cas-là, c'est des fausses pistes. Quand j'explose, j'explose et au lieu d'avoir dit non avant, je peux être un peu dure ou en tout cas dire les choses d'un coup.

[01:11:34.050] - Sabine de Confit Banane

Je ne suis pas quelqu'un de je ne veux pas être désagréable, ni rien que quand je veux dire les choses, je vais, je vais tout dire d'un coup. Et vu qu'ils ont eu en face quelqu'un qui a dit oui facilement pendant longtemps, ça peut être surprenant ou je ne sais pas, mais je pense, ce qui est important, c'est de savoir dire non ou en tout cas de se faire respecter du client.

[01:12:06.910] - Sabine de Confit Banane

Donc il faut savoir que même si c'est difficile de temps en temps, savoir, en tout cas pas forcément de taper du poing sur la table, mais oser dire les choses, ça, c'est une première chose. Et ensuite, bien évidemment, pour moi, la politesse est indispensable. Quoi dire? Bonjour, dire au revoir, répondre par mail. Ça m'arrive de répondre en retard, mais dans ce cas-là, la première chose que je mets après avoir dit bonjour, c'est je m'excuse du retard.

[01:12:32.130] - Sabine de Confit Banane

On n'est pas obligé de se justifier, mais dire quand, quand j'ai mis 4 jours à répondre à Ben, je vais lui expliquer pourquoi. Mais quand on envoie des photos à un client qui ne répond même pas qu'il a bien reçu les photos. Moi, personnellement, ça me fait hurler.

[01:12:58.020] - Sabine de Confit Banane

Mais bon, après, je pense que comme je disais que peut-être que j'ai des attentes ou une éducation qui est différente des certaines personnes, je ne sais pas. Mais voilà, je pense qu'il faut, il faut savoir. Bien sûr, être bien avec des marques, mais il ne faut pas non plus faire le dos rond à tout. On n'a pas à tout accepter. Ce n'est pas parce qu'eux, ils ont pris du retard que c'est à nous de porter le poids de cette chose-là.

[01:13:29.870] - Sabine de Confit Banane

Ils n'ont pas envoyé les produits . Ça m'arrive typiquement. Aujourd'hui, je devais shooter. Je te parlait de tout à l'heure. J'avais un shooting de prévu après notre podcast. Ça fait un mois qu'on discute avec la marque, que j'envoie des intentions

de shoot qu'ils mettent dix jours pour me répondre. Je renvoie une deuxième parce que les premières convenaient pas. OK, on prend ça.

[01:13:53.870] - Sabine de Confit Banane

Des intentions de shoot? OK, j'envoie les intentions de shooting. En envoyant les intentions de shooting, je renvoie le devis en disant Vous m'avez toujours pas renvoyé le devis avec les conditions générales de vente de signées. Donc je suis en attente de tout ça. Et ça, c'est le mail. C'était enfin là le shooting d'aujourd'hui, dès lundi, pour les personnes qui nous écoutent. Ils ne savent pas, mais on est lundi le dernier mail. Donc à chaque fois, j'ai eu 10 jours avant d'avoir une réponse.

[01:14:19.080] - Sabine de Confit Banane

C'est pareil. Ils ne répondaient même pas pour dire on envoie les recettes à la marque, on attend leur retour, donc on ne sait pas si c'est arrivé. Et là, j'avais envoyé mardi dernier des intentions de shoot et en disant je shoote lundi 22. Je suis en attente des produits, des intentions de shoot et du devis signé. Voilà, donc je rappelle ça. Je ne reçois aucun retour de la semaine et du coup, samedi matin, la colère un peu m'a appris et j'ai envoyé un mail en disant Je n'ai pas eu de réponse de votre part, je n'ai pas le devis signé, je n'ai pas les produits et je n'ai même pas des intentions de shoot validées.

[01:15:00.260] - Sabine de Confit Banane

J'avais prévu le shooting lundi, comme je vous l'avais dit, parce que je devais leur livrer les semaines, les photos en semaine 47 ans et la semaine 47. Je leur avais dit par conséquent, le shooting est reporté à telle date et vous aurez les photos à telle date. Au bout d'un moment, on ne peut pas se plier en quatre mois à mon emploi du temps. Il est fait pour la semaine. En arrivant, on en parlait tout à l'heure en fin d'année où on a énormément de clients en photo.

[01:15:23.390] - Sabine de Confit Banane

J'ai énormément de cours de cuisine dans mon emploi du temps sur la semaine et le shooting était prévu aujourd'hui. Je leur ai dit ils m'ont pas donné les éléments nécessaires. Je ne peux pas. Je ne vais pas mettre le shooting jeudi parce que j'ai d'autres choses de prévues. Ce n'est pas grave. Durant la semaine prochaine, dans un creux que j'avais ou je peux coller le soutien. Ça, c'est des choses que je n'aurais pas fait avant. Avant, je vous ai dit Ah oui, bon, d'accord pour les envoyer en quatre jours. C'est marrant, je dis vous voyez maintenant où j'aurais attendu. Tu vois maintenant, je me dis stop au bout d'un moment, il faut aussi. Il faut se faire respecter un minimum et je pense que si on se fait respecter, on ne va pas forcément perdre les clients. Il y a des clients avec qui j'ai. J'ai aussi un peu la voix pour certaines prestations. Et finalement, c'est les clients qui sont revenus parce qu'ils comprennent aussi qu'on a une exigence derrière.

[01:16:15.940] - Sabine de Confit Banane

Quand on a un emploi du temps, si on a un emploi du temps qui est rempli, c'est qu'on travaille bien.

[01:16:20.270] - Kim de My Sweet Discoveries

Et et voilà, c'est ça. Et surtout bavard. Ce n'est pas le seul client, mais merci pour ton conseil. Je pense que c'est vraiment tout à fait tout à fait pertinent et adapté de se dire. Il faut aussi savoir mettre ses limites et clairement. Un peu comme toi, on veut toujours faire plaisir.

[01:16:47.690] - Kim de My Sweet Discoveries

Mais maintenant, je suis d'accord avec toi. Je trouve que c'est un bon conseil.

[01:17:15.830] - Kim de My Sweet Discoveries

Et puis, il y avait juste encore un autre point dont je souhaitais parler, qui est super simple justement dans la vie d'entrepreneur. C'est le principe, sans rentrer dans les détails, mais comme c'est vraiment un sujet complexe. Est-ce que tu peux peut-être juste partager un petit peu ta vision du pricing? Comment? Comment tu procèdes?

[01:17:38.830] - Sabine de Confit Banane

Moi, j'ai une grille tarifaire qui m'est propre, à laquelle je me tiens plus ou moins que je réévalue toutes les années. Elle tient compte à la fois la demande du client parce qu'effectivement, il y a bien certaines. En fait, je ne sais pas. Pour la plupart des personnes qui nous écoutent en ce moment, le mieux. Mais on peut soit avoir juste un produit que le client nous envoie, qu'on va juste mettre en situation. Donc, ça demande en général moins de temps, mais c'est pareil.

[01:18:11.700] - Sabine de Confit Banane

Ça dépend de la validation client, sur le moment ou non. Mon prix y tient compte. De la validation client ou pas, alors je sais que c'est un peu particulier, mais ce sont des shooting sur lequel on a passé beaucoup plus de temps, où il y a beaucoup plus de demandes et d'attentes et où des fois, ça peut être très, très long pour pas grand chose, parce qu'ils ne sont pas forcément réactifs. Ils n'ont pas forcément la même vision que nous.

[01:18:40.060] - Sabine de Confit Banane

Et donc on va sortir 12 serviettes, etc. Clairement, à commande égale, une photo où j'ai carte libre, pas où je peux faire ce que je veux et une photo qui sera avec validation sur une prise seule où j'ai carte blanche sera moins chère parce que je sais que je vais y passer moins de temps dessus. Je n'aurai pas forcément de l'achat de stylisme à faire, etc.

[01:19:06.730] - Sabine de Confit Banane

Après le milieu de la photographie culinaire c'est quand même un milieu où on est assez ouvert et où on discute assez facilement. Je pense qu'il faut pas hésiter à demander à d'autres personnes en personne. Je sais que je change souvent avec plusieurs blogueuses quand j'ai un doute. Je les appelle quand on se pose des questions. On a déjà travaillé pour telle marque. Combien de facturé? Nous sommes toutes plus ou moins alignées sur les tarifs.

[01:19:37.150] - Sabine de Confit Banane

Je parle pas de 10 euros près, mais en tout cas, on est dans une fourchette qui est en général assez proche. Le peu de fois où j'ai pas pris le temps d'aller demander un à mon salaire tomber dessus. C'était le cas il n'y a pas longtemps avec les clients. Avec cette complicité, j'ai parlé. Instaurons déjà, ça a été très compliqué. Je me suis rendue compte que je parle de prix sans soucis.

[01:20:03.550] - Sabine de Confit Banane

J'ai fait mon journal intime.

[01:20:17.920] - Kim de My Sweet Discoveries

Les prix changent énormément aussi, en fonction du nombre de photos commandées. Tu vois le client pour qui j'ai fait 90 photos. Cet été, il y avait des photos du produit mises en situation et des photos où c'était en fait des vins aromatisés. Donc, on faisait des photos. Il fallait 8 photos par gamme de parfums. Par exemple, sur le parfum Fraise, il y avait 4 photos avec la bouteille, mise en scène, etc.



[01:20:44.320] - Kim de My Sweet Discoveries

Et quatre photos du fruit. Tu vois donc une fraise en macro, une fraise coupée en deux. Des choses comme ça, c'est des photos où on va passer rapidement. C'était des photos où il y avait peu de stylisme derrière. C'était beaucoup du color block, donc c'était une grande feuille de Canson attachée à un euro dans les magasins culturels. C'était une grosse commande de 90 photos. Là, j'ai travaillé à 90 euros la photo. Je sais que quand je dis ça, ça fait bondir les gens me dis Mais comment tu peux facturer une photo 90 euros? T'as pas le droit. Ce n'est pas cher pour le marché. Oui, mais le client m'a commandé 90 photos sur ces 90 photos, il y en a 45 ans. Des photos très simples à faire, qui me prennent un peu de temps et qui ont peu de retouches. Même si c'était validation client, j'ai facturé ce prix-là. C'est le prix qui me semblait juste. Je n'avais pas à faire un devis à 20 000 euros à ce client-là.

[01:21:33.970] - Kim de My Sweet Discoveries

Déjà, le devis n'allait pas passer. Je me voyais mal facturer une photo 180 euros, une photo de fraises sur un garçon rouge qui m'a pris, allez, cinq minutes à prendre et cinq minutes à retoucher. Au bout d'un moment, faut aussi être cohérent. Effectivement, il faut, il ne faut pas faire baisser les prix. Je suis la première à le dire. Et si le client ne veut pas payer le prix, je ne travaille pas avec lui, mais il faut aussi être cohérent. Moi, quelqu'un qui me dit je vais facturer 320 euros une photo alors que le client veut juste parce que c'est les prix, mais que le client et le jus sont produits avec un sapin de Noël aux enfants. Pour moi, je trouve que ça coince un peu. Voilà donc après, j'ai mis mon tarif qui est à 200 euros minimum pour prendre de la photo produit. On va dire qu'un produit mais avait du stylisme autour a apprécié de la recette.

[01:22:32.100] - Kim de My Sweet Discoveries

Ça va dépendre aussi des ingrédients de choix. Je travaille pour un producteur de canard qui me fournit les ingrédients et qu'il y a dix recettes à base de foie gras à faire. Forcément, ça va coûter plus cher que si je travaille pour primeur ou ça va être des carpaccios de radis. Tu sais, il faut aussi s'adapter. Moi, moi, c'est mon point de vue. En tout cas, moi, je m'adapte aussi en fonction du nombre de photos et de ce qu'il va y avoir à faire derrière.

[01:23:00.460] - Kim de My Sweet Discoveries

Et des achats que je vais avoir à faire. Si c'est débriefer beaucoup de stylisme, etc. Effectivement, je vais entrer, facturer un peu plus cher parce que je sais que je vais avoir des achats derrière à faire et c'est pour ça aussi. Moi, je pense qu'il y a quelque chose qui est très important que peuvent en discuter les copines que plein ne font pas. Et qui, pour moi, est indispensable, c'est que déjà, je ne donne jamais mépris par téléphone ou par messages Instagram, etc.

[01:23:26.470] - Kim de My Sweet Discoveries

Des fois, plein de fois, on reçoit des messages en disant vous pouvez vous envoyer notre grille tarifaire. Ben non, en fait, je n'ai pas une grille tarifaire. J'ai, ça va dépendre de plein de choses. Je sais que je m'aligner, je ne vais pas facturer un truc de 120 clients et 350 à l'autre. Si à demande égale, les prix seront les mêmes, mais. Mais voilà, c'est tellement variable. Ça prend tellement de choses que je ne peux pas afficher une grille tarifaire.

[01:23:52.570] - Kim de My Sweet Discoveries

Le il va me dire ah c'est cher. C'est dommage. J'avais 100 photos à faire. Je n'ai pas de budget. Oui, mais si vous commandez 100 photos, je ne vais pas vous la faire à 200 euros la photo. Si c'est des photos comme ça, comme ça, tu vois. Voilà, c'est assez variable, mais en tout cas, pas hésiter à demander aux autres ou des fois, certaines marques. Qui a travaillé avec ces personnes-là? Ce que je n'ai pas fait la dernière fois où je me suis fait avoir clairement par une marque et ensuite il faut tenir compte de tous les paramètres.

[01:24:26.330] - Kim de My Sweet Discoveries

Globalement, il ne faut pas hésiter à demander, je pense, il y a certaines personnes dans le milieu va refuser de vous répondre, mais il y en a plein d'autres qui n'hésiteront pas à vous tirer un tarif précis. En tout cas, à vous donner la fourchette de prix dans lequel elles travaillent et tenir compte, prendre tout en compte ou quoi, à la fois sur la création ou non. Si le stylisme est remboursé ou non, les achats sont remplis d'ingrédients, sont remboursés ou non.

[01:24:54.410] - Kim de My Sweet Discoveries

Si c'est une photo ou si c'est sans photo, est ce que c'est du one shot? Ou est ce que potentiellement, oui, effectivement, ils vont demander de baisser de 50 euros? Mais ils te font miroiter. Ils le feront peut-être ou non, mais en tout cas, de travail avait travaillé avec toi sur le long terme. Il y a tous ces éléments là à prendre en compte. Il faut arrêter de casser les prix, par contre.

[01:25:18.950] - Kim de My Sweet Discoveries

Ben voilà, des gens qui ont travaillé pour des photos Instagram, pour de belles marques qui vont les facturer, s'emballe 20 ans. Le truc, c'est que je ne comprends pas ce que c'est que c'est que le jour où eux-mêmes, pour l'instant, ils sont contents parce qu'il démarre, ils disent Voilà, j'ai un client. C'est moi qui ai eu le contrat parce que j'ai fait deux fois moins cher que les autres. Sauf qu'il va se rendre compte qu'à ce tarif-là, ce n'est pas viable de travailler là.

[01:25:43.100] - Kim de My Sweet Discoveries

Et le jour où il voudra augmenter ses prix, il trouvera plus de clients puisqu'il aura lui-même cassé les prix du marché. Donc, c'est se mettre des bâtons dans les roues. Parce que voilà, on n'est pas 3001 non plus sur le marché de la photographie culinaire, il y a du boulot pour tout le monde. Faut pas s'inquiéter. Si quelqu'un débute là-dedans, il ne va pas piquer la place de quelqu'un d'autre.

[01:26:10.400] - Kim de My Sweet Discoveries

La demande est de plus en plus grande et je pense qu'il y a de la place pour tout le monde. Donc ça ne sert à rien de vouloir piquer le contrat de quelqu'un d'autre. Ou voilà, et et en plus, le jour où lui va grandir. Et il va vouloir augmenter ses prix parce qu'il aura progressé, parce que parce qu'il aura tout lâché pour faire de la photographie culinaire et qu'il faudrait rentrer plus d'argent, etc.

[01:26:34.340] - Sabine de Confit Banane

Et il va se rendre compte que la marque ne voudra plus le payer ce prix-là parce que c'est lui-même qui lui a proposé de le faire pour 2 fois moins cher quelques semaines avant. Donc faut pas faire pour faire ça pour avoir un contrat. Et puis, c'est aussi du respect pour soi, je trouve. Moi, je juge que mon boulot, il vaut de temps. Si la personne est prête, n'est pas prête à les payer. Si la personne ne peut pas.

[01:26:57.410] - Kim de My Sweet Discoveries

Si c'est une petite entreprise, je l'entends. Et dans ce cas-là, souvent, je fais des efforts. En tout cas, je propose des solutions, mais c'est des grosses boîtes, ce qui est souvent le cas parce que c'est souvent ceux qui ont le plus de moyens, qui rechignent plus à payer, mais qui te disent on veut absolument travailler avec vous. Si vous voulez travailler avec moi, c'est ce prix-là, c'est ça et c'est rien. Et puis voilà.

[01:27:18.590] - Kim de My Sweet Discoveries

Si vous avez vraiment envie de travailler chez moi, vous allez les dépenser. C'est un tarif qui est correct. Je suis dans la fourchette plutôt basse de la moyenne basse des tarifs. Donc j'estime que soient soit les gens qui payent ce prix-là ou soit tant pis se tournent vers quelqu'un d'autre. Par contre, ils ont dépensé le budget, quelqu'un d'autre et des fois, les photos leur plaisent pas et reviennent ensuite à moins d'un mois.

[01:27:42.920] - Sabine de Confit Banane

Mais finalement, on est prêts à payer. Eh oui, sauf que vous avez dépensé encore plus, du coup, parce que vous avez payé une première personne qui n'y a pas convenu. Donc voilà. Mais il ne faut pas hésiter à demander, je pense en tout cas au début. Certaines personnes le savent. Je réponds que ce soit sur des photos, sur la technique ou sur les prix. Je reçois beaucoup de femmes, beaucoup. On me contacte assez facilement sur Instagram et je réponds assez facilement.

[01:28:09.890] - Sabine de Confit Banane

Aussi, je ne sais pas. Je parle de quand la personne m'appelle en me disant J'ai de telles commandes pour tel truc. Combien tu factures? J'hésite à collaborer personne est habituée, ce que moi, je crois que tu réalises ce type de prestation là. Typekit Merci beaucoup, Sabine, c'est super clair et je pense que c'est vraiment pertinent à garder en tête ne pas brader ses prix à 2 ans pour soi-même et aussi pour commencer à faire de la concurrence déloyale.

[01:28:37.140] - Kim de My Sweet Discoveries

Et ça, c'est vrai que je pense que c'est le challenge peut-être le plus difficile au début, parce que si on n'a pas forcément assez confiance en soi même, on ne peut pas facturer trop cher. Mais comme tu dis après ça, parce que si l'année d'après, tous les prix ont fait fois 3 par mois, comme tu dis, je la mets un peu de fou toi à 100 francs. Mais à quand un oiseau? Mais c'est vrai que si on commence comme ça et ensuite?

[01:28:59.160] - Kim de My Sweet Discoveries

Bah, comme tu dis, on se rend compte que quand il y a vraiment un effort derrière la photo du stylisme, tout ce n'est pas du tout viable. Et l'année d'après, on dit que 300, clairement, ce n'est pas justifié. Le client ne comprend pas. Il commença à Dunga et puis, après avoir cémentation, dit que c'est juste parce qu'il est plus expérimenté. Bon, ce n'est pas non plus un argument vraiment très recevable. Ah ça, je pense que c'est vraiment un bon conseil à garder en tête.

[01:29:26.580] - Kim de My Sweet Discoveries

Et puis, ne pas hésiter à demander comme tu disais et adapter. Je suis d'accord. Je pense que ce qui est important, c'est de voir comme tu disais, le temps que ça prend, pas le temps que ça prend. Et quelles sont les contraintes comme tu dis? Est ce que c'est comme tu disais avec des ingrédients un petit peu de luxe ou simple et s'adapter à moi? Je suis assez convaincue que la personnalisation, c'est super important et je pense que c'est ça qui va faire une différence auprès du client parce qu'ils se sentiront de plus en plus, se sentiront un peu privilégié, un peu unique.

[01:30:09.590] - Sabine de Confit Banane

Parce qu'à photos équivalentes, même au niveau de la retouche, il y a des choses où on sait qu'on va avoir énormément de retouches derrière et d'autres où on fait 45 minutes. La retouche se répète, donc il faut prendre en compte aussi tout ce temps de retouches derrière qui est à côté ou le temps de changer le client. Pour certains, ça va en deux mails, le show décalé et d'autres qui sont très inquiets.

[01:30:31.370] - Sabine de Confit Banane

Sauf que ça va être saturé d'email dans le mois et c'est lui. En ce temps là, il faut compter aussi.

[01:30:39.320] - Kim de My Sweet Discoveries

T'as raison, ça, c'est super important que le suivi client, on a tendance, en tout cas au début, à l'oublier un peu. On se dit OK, combien de temps ça va de paire. La préparation par le bord de la réflexion. Et on oublie ces petites choses. Oui, envoyer des photos pour validation envoyées à là et finalement, c'est du temps. Donc forcément, il faut. Moi, je trouve que c'est vraiment important de bien estimer son temps et après, de se comparer au marché.

[01:31:07.650] - Kim de My Sweet Discoveries

Et comme ça, pour moi, quand on sait combien de temps on prend pour un projet et qu'on estime aussi à combien on doit être payé par heure. Car on nous donne nous donne déjà une bonne fourchette et après, on compare avec le marché.

[01:31:31.380] - Kim de My Sweet Discoveries

Ou est ce qu'on a fait le tour?

[01:31:33.360] - Sabine de Confit Banane

Non, ça a été assez compliqué.

[01:31:35.670] - Kim de My Sweet Discoveries

Oui, un grand merci pour ton. temps. Vraiment un grand merci Sabine et merci à base, espérant peut être te revoir comme approche alors que ça n'existe pas. Ce serait super sympa avec plaisir. Super, merci beaucoup pour ton temps. Et puis la passe passe une belle journée tout aussi.

[01:32:11.340] - Sabine de Confit Banane

Bonne journée.

[01:32:12.360] - Kim de My Sweet Discoveries

Merci.

Kim de My Sweet Discoveries

J'espère que vous avez aimé ce podcast. Si c'est le cas, abonnez-vous pour ne manquer aucun de mes conseils food photo, marketing ou entrepreneuriat qui vous guideront dans le monde de la photo? Laissez-moi un cinq étoiles, ça me ferait super plaisir. Et dernière bonne nouvelle, j'ai encore un cadeau pour vous. J'ai réalisé un guide de plus de 45 pages pour créer le feed Instagram de vos rêves, ceux qui vous permettra de gagner de nouveaux abonnés et de faire prospérer votre business.

Ce guide est gratuit, en tout cas pour l'instant. Pour le trouver, c'est très simple, il vous suffit de taper sur Google My Sweet Discoveries guide Instagram, My Sweet Discoveries en trois mots, guide Instagram. Ensuite, vous tomberez sur ma page Instagram où vous aurez différents kits gratuits, dont celui-ci. Le lien sera également en notes de ce podcast.

A très bientôt pour un nouveau podcast et Sweet Fin de journée.