Argent : de mon histoire de vie à la gestion de mon entreprise

Bienvenue

- Déroulé de la journée
  (1ère partie)
- Objectifs
- Présentations

Interreg France (Channel Manche) England
European Regional Development Fund

accélérer l'entrepreneuriat des femmes

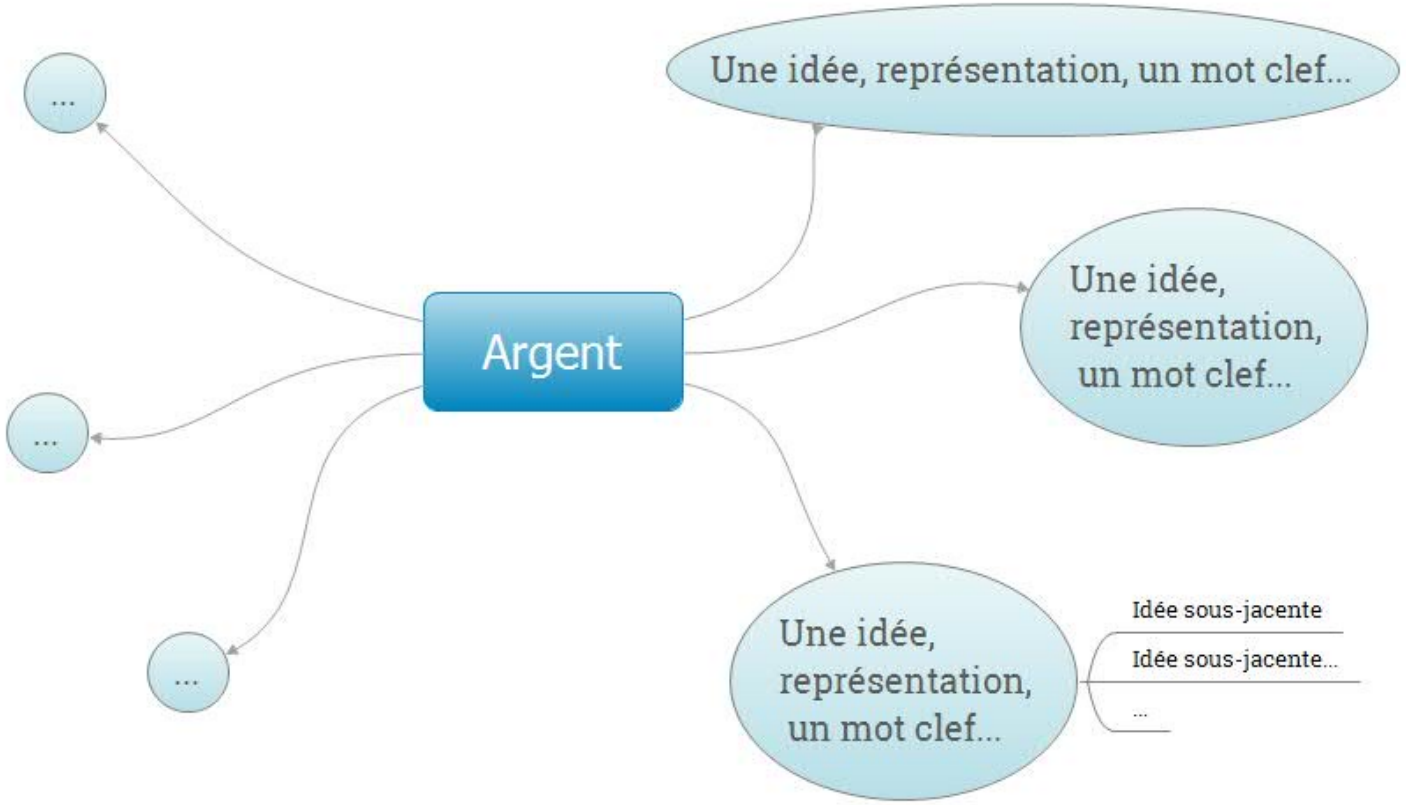
UNION EUROPÉENNE
Fonds européen de développement régional

Contexte culturel/sociétal dans lequel s’est construit mon rapport à l’argent

- 1907 : droit des femmes de disposer de leur salaire (jusque-là, le mari l’encaissait)
- 1938 : une femme est autorisée à ouvrir un compte en banque mais dans les faits, les banques continuent d’exiger l'accord du mari
- 1965 : une femme peut gérer ses biens, ouvrir un compte, exercer une activité sans l'autorisation de son mari et percevoir l’allocation chômage
- 1972 : lois pour l’égalité de rémunération hommes/femmes
- 1985 : Loi relative à l’égalité des époux dans la gestion des biens de la famille et des enfants = les femmes sont habilitées à gérer le patrimoine du couple (emprunter en gageant les biens communs)

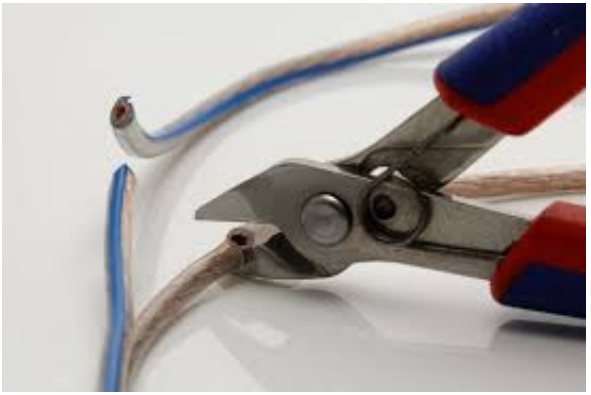
Interreg France (Channel Manche) England
European Regional Development Fund
EUROPEAN UNION
accélérer l’entrepreneuriat des femmes
UNION EUROPÉENNE
Fonds européen de développement régional

Carte mentale autour de l'argent



Interreg France (Channel Manche) England
European Regional Development Fund
accélérer l'entrepreneuriat des femmes
UNION EUROPÉENNE
Fonds européen de développement régional

3 profils dans le rapport à l'argent



<u>L'écureuil</u>:
-accumuler l'argent petit à petit, dépenser peu.
-argent = projections positives (sécurité…)

<u>Le saboteur</u>:
-faire en sorte que l'argent n'arrive pas, voire le repousser.
-argent = projections négatives (danger…)

<u>Les montagnes russes</u>:
-amasser et s'en débarrasser
-argent = projections positives et négatives (peur, attirance…)

Interreg France (Channel Manche) England
European Regional Development Fund
EUROPEAN UNION
accélérer l'entrepreneuriat des femmes
UNION EUROPÉENNE
Fonds européen de développement régional

Profils dans le rapport à l’argent

Bande annonce du film « Le coût de la vie », réalisé par Philippe Le Guay:

https://www.youtube.com/watch?v=WWi4nsfupqU

Argent : de mon histoire de vie à la gestion de mon entreprise

(2e partie)

Bienvenue

- Déroulé de la journée
  (2e partie)
- Objectifs
- Présentations

Interreg France (Channel Manche) England
European Regional Development Fund
EUROPEAN UNION
accélérer l'entrepreneuriat des femmes
UNION EUROPÉENNE
Fonds européen de développement régional

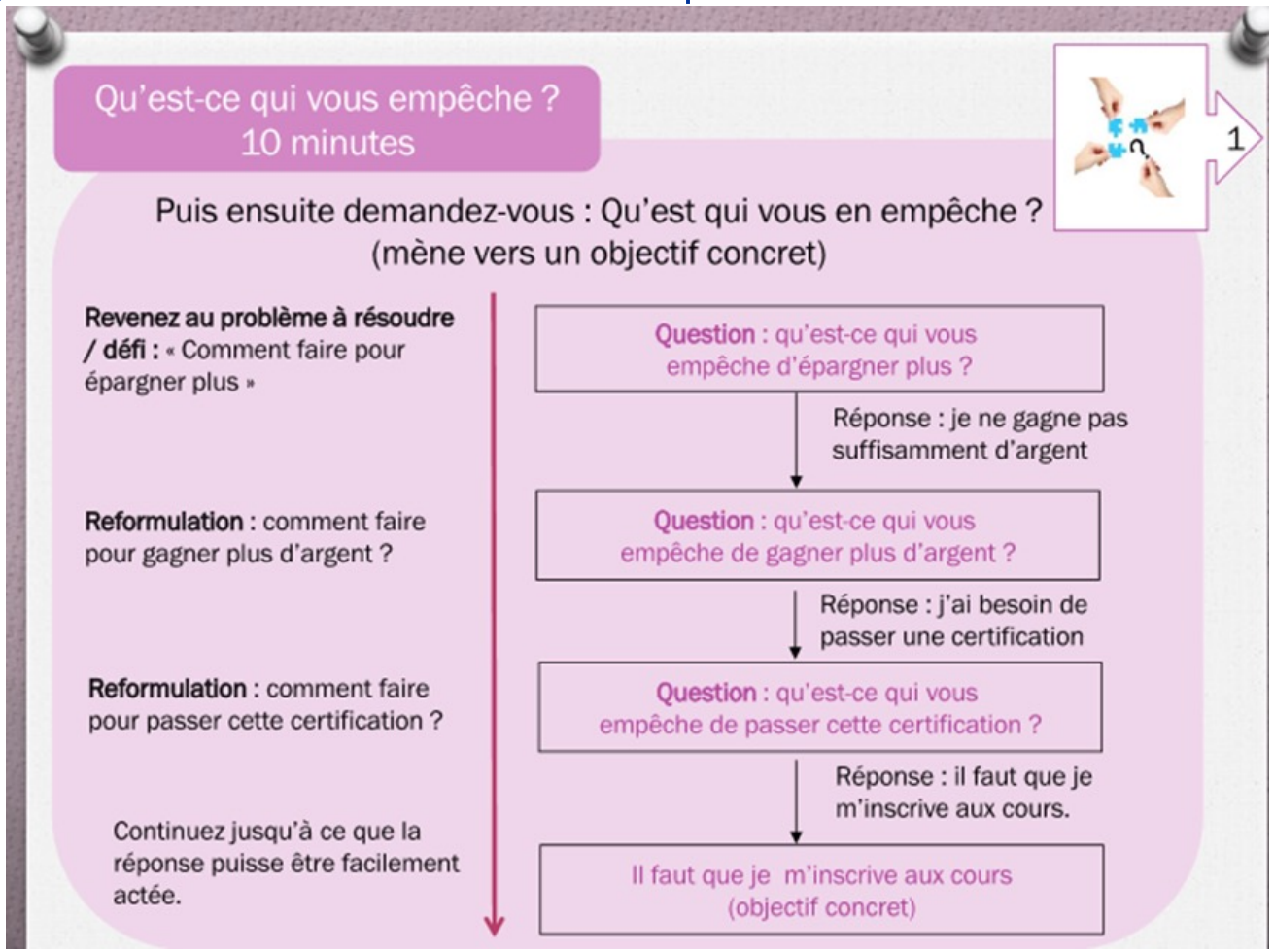
Ma ligne de vie en lien avec l'argent

Dates / âge	Événements marquants autour de moi	Mes réalisations / actions / actes
Naissance (voire avant)	Exemples: situation économique de mes 2 familles d'origine	Exemples: argent de poche (oui/non, comment je le gérais?...), jobs étudiante
...	discours familial sur l'argent (sur ceux qui en ont ou pas, messages entendus, dicton familial...)	l'argent dans ma carrière professionnelle (salaire, augmentation, égalité, injustice...)
...	événements marquants liés à l'argent autour de moi: dans la famille, dans mon parcours personnel (réseau d'amis...) et professionnel (faillite, héritage, conflit, injustice...)	l'argent dans mon couple (égalité, dépendance, partage, gestion, conflits, mariage, divorce...)
...	petites phrases qui m'ont marquée...	l'argent et mes enfants (argent de poche, discours, responsabilisation...)
...		mes outils de gestion, mon rapport à la banque, aux aides sociales...
Aujourd'hui		mes coups de folie, mes caprices...

Interreg France (Channel Manche) England
European Regional Development Fund
EUROPEAN UNION
accélérer l'entrepreneuriat des femmes
UNION EUROPÉENNE
Fonds européen de développement régional

Méthode de l'ascenseur :
méthodologie de résolution de problèmes

Chaque personne soumet son problème au sein du petit groupe et les collègues enchainent les questions jusqu'à arriver à une action facilement réalisable



Interreg France (Channel Manche) England
European Regional Development Fund
accélérer l'entrepreneuriat des femmes
UNION EUROPÉENNE
Fonds européen de développement régional

Merci !

Catherine Bourdet (matangi - EAFB)
catherine.bourdet@matangi.fr
http://matangi.fr/

Félicie Louf (EAFB 29)
felicie.louf@entreprendre-au-feminin.net

Stéphanie Morin (EAFB 35)
stephanie.morin@entreprendre-au-feminin.net

Interreg France (Channel Manche) England
European Regional Development Fund
accélérer l'entrepreneuriat des femmes
UNION EUROPÉENNE
Fonds européen de développement régional

Argent : de mon histoire de vie à la gestion de mon entreprise

(3ème partie)

Bienvenue

- Déroulé de la journée
  (3e partie)
- Objectifs
- Présentations

Interreg France (Channel Manche) England
European Regional Development Fund
accélérer l'entrepreneuriat des femmes
UNION EUROPÉENNE
Fonds européen de développement régional

Quel(s) Revenu(s) dégager de votre activité ?

Individuellement, prenez 10 min pour réfléchir à cette question :

« Quelle rémunération souhaitez-vous pour répondre à vos besoins ? »

- Rémunération annuelle ?
- Rémunération mensuelle ?

Quel(s) Revenu(s) dégager de votre activité ?

Votre niveau de rémunération va reposer sur :

- Vos besoins personnels : liberté quant à la fixation du montant de la rémunération

- Le chiffre d'affaires (produits/recettes) que votre activité va générer

Chiffre d’affaires

Chiffre d’affaires = Prix de vente* X quantité vendue

* Hors taxe (ou TTC si non soumis à TVA)

L’estimation de la quantité vendue suppose de connaître les capacités de production de son entreprise :

- combien de produits/services mon entreprise peut produire (par semaine, par mois, par an) ?

- en tenant compte des temps de production, de commercialisation, de gestion.

Et comment déterminer le prix de vente ?

Interreg France (Channel Manche) England
European Regional Development Fund
EUROPEAN UNION
accélérer l’entrepreneuriat des femmes
UNION EUROPÉENNE
Fonds européen de développement régional

Comment déterminer mon prix de vente ?

Prix de marché

Prix psychologique

Coût de revient

Le triangle des prix :
3 approches pour déterminer son prix de vente

Interreg France (Channel Manche) England
European Regional Development Fund
accélérer l'entrepreneuriat des femmes
UNION EUROPÉENNE
Fonds européen de développement régional

Déterminer mon prix de vente

1- L’approche par le prix de marché :

Repose sur l’étude de la concurrence (cf. étude de marché => veille), sur une zone de chalandise définie, en tenant compte du rapport qualité/prix des produits et/ou prestations ciblés ;

Permettra de se positionner sur son marché : bas de gamme, moyenne gamme, haut de gamme.

Prix du marché: échange de pratiques et d'expériences

Comment avez-vous réalisé / allez-vous réaliser votre étude de marché ? Apprendre de vos concurrents? Connaître vos cibles de clientèles ?

Interreg France (Channel Manche) England
European Regional Development Fund
EUROPEAN UNION
accélérer l'entrepreneuriat des femmes
UNION EUROPÉENNE
Fonds européen de développement régional

Déterminer mon prix de vente

2- L'approche par le prix psychologique :

Prix psychologique = prix que le client est prêt à payer pour un produit / un service

Nécessite de bien connaître ses clients (par typologie) : pouvoir d'achat, pratiques de consommation…

Attention à ne pas sous-estimer la valeur du produit ou de la prestation

Prix psychologique: à vous de jouer !

Partage, discussion:

Souvenez-vous de votre dernier « coup de folie », la dernière chose que vous avez achetée à un prix que vous auriez jugé trop élevé en temps normal…

Faire la différence entre le prix d'un objet et la valeur que chacune lui attribue!

Déterminer mon prix de vente

<u>3- L'approche par le coût de revient :</u>

Le principe = intégrer tous les coûts/charges généré(e)s par l'activité :

- les achats (marchandises ; matières premières ; sous-traitance…)

- les charges de fonctionnement (loyer, amortissement du matériel, frais de déplacement, communication…)

- le coût de la main d'œuvre (heures de travail) : pour fabriquer/produire ; pour vendre ; pour gérer l'activité

Interreg France (Channel Manche) England
European Regional Development Fund
accélérer l'entrepreneuriat des femmes
UNION EUROPÉENNE
Fonds européen de développement régional

Cas pratique prestation de service

Exemple : Activité de services (Cf. annexes 2 et 3 « calcul de prix » + « cas pratique »)

Service de secrétariat pour professionnels (TPE) - Auto-entrepreneure

- Déterminer la rémunération personnelle souhaitée
- Renseigner l'ensemble des charges et calculer le total sur une année
- Définir le nombre de jours de travail envisagé sur une année
- Evaluer:

  -le chiffre d'affaires minimal par an,

  -le prix (coût de revient) de la prestation à la journée (ici la prestation est vendue sur la base d'une unité « jour »).

- Observer l'impact sur le nombre de prestations (journées de prestation) à vendre,
- Simuler plusieurs scenarii en faisant varier le nombre de jours travaillés, le prix, la rémunération souhaitée, le nombre de prestations par an…

Merci !

Stéphanie Morin (EAFB 35)
stephanie.morin@entreprendre-au-feminin.net

Interreg France (Channel Manche) England
European Regional Development Fund

accélérer l'entrepreneuriat des femmes

UNION EUROPÉENNE
Fonds européen de développement régional