

Accelerating Women's Enterprise (AWE)
Module 3 pour déploiement
« Argent : de mon histoire de vie à la gestion de mon entreprise »
Une journée ½ ou trois ½ journées (10h)
9h30/12h30 – 13h30/17h30

Objectifs du module dans son ensemble:

- parler d'argent, sortir du tabou,
- remettre l'argent à sa place, déconstruire les croyances limitantes,
- offrir / provoquer des prises de conscience sur la relation à l'argent comme une construction sociale,
- pacifier sa relation à l'argent,
- appréhender les éléments qui interviennent dans la définition de ses prix et la logique de construction d'un budget,
- faciliter la création d'une entreprise florissante.

Compétences à acquérir. À l'issue du module, les participantes seront capables de:

- identifier les déterminants extérieurs et les racines de leur rapport à l'argent,
- anticiper l'impact éventuel de cette relation à l'argent sur la gestion de leur entreprise,
- identifier les croyances/freins à lever et leviers à mobiliser,
- calculer et assumer le prix de leurs prestations/produits.

Cadre :

-Quelles règles souhaitez-vous mettre en place pour cette journée ? Écoute attentive, bienveillance, non jugement, responsabilité (je...), motivation, sincérité (ne pas jouer), confidentialité, participation pro-active et non réactive, ponctualité, co-construction, accepter de ne pas tout comprendre tout de suite, droit à l'erreur, accepter son émotion (la reconnaître, l'exprimer, la nommer), plaisir et humour
Se nommer par nos prénoms ? Vous / tu ?

-Ces règles sont d'autant plus importantes aujourd'hui que vous allez observer votre relation à l'argent. Il n'est pas nécessaire de parler de nos revenus, richesses, difficultés financières, etc... mais bien que chacune observe sa propre relation à l'argent.

-Certains souvenirs très personnels peuvent survenir, pas de dissociation personnel /professionnel (adéquation entre la personne et le projet = 60% de la confiance de l'interlocuteur !!) ; **mais chacune décide de ce qu'elle veut partager, aucune obligation !!** Des difficultés personnelles peuvent ressortir, elles peuvent être accueillies mais elles ne seront pas traitées ici, à chacune d'évaluer le besoin d'en parler plus tard, à l'extérieur.

-les formatrices n'apporteront aucune analyse des parcours, elles sont là pour créer un contexte favorable à la prise de conscience, à l'émancipation (diminuer l'impact des déterminants (culture, famille, religion, ...) et augmenter mon espace de liberté), mais c'est bien à chacune d'observer son parcours, son histoire et d'en tirer ce qu'elle est en mesure d'en tirer aujourd'hui, d'approfondir ce qu'elle aura envie d'approfondir à l'issue de la journée.

Insister sur « accepter de ne pas tout comprendre tout de suite ». Cette journée ouvre des portes, elle amorce un travail de prise de conscience sur sa propre relation à l'argent, le travail va se poursuivre dans le temps, il faut laisser infuser les choses. Ces réflexions permettront d'aborder la partie technique des prix / budget prévisionnel de fin de module de façon plus éclairée.

Première ½ journée

Titre séquence	Objectifs pédagogiques	Contenus	Modalités péda	Temps	Docs	Animation / Remarques en direct
9h30- Accueil		Présentation des formatrices, des objectifs, du cadre		30mn		
10h- Présentati ons	Donner des « visages » à l'argent	Photo-langage : parmi toutes les images éparpillées sur la table, chaque femme en choisit une pour illustrer l'argent, ce qu'il représente pour elle (« pour moi, ce matin... »). Tour de table pour se présenter : prénom + projet d'entreprise + image choisie (« ce matin, pour moi, l'argent c'est ça ! »)		35mn	Banque d'images	
10h35- Contexte historique	Prendre connaissance du contexte culturel/sociétal dans lequel s'est construit mon rapport à l'argent	Présentation d'une série de lois/changements dans la société, liés aux femmes et à l'argent. Demander par exemple au groupe depuis quand une femme peut ouvrir un compte en banque ? sans l'autorisation de son mari ? Puis faire apparaître toutes les dates sur le power-point pour créer la discussion : est-ce que ça vous surprend ou pas ? est-ce que vous faites le lien entre ces dates et le comportement de certaines femmes autour de vous ? Avez-vous des anecdotes concernant vos mères, grand-mères, voisines ?		15mn 10mn	Cf. Pwpt	

Titre séquence	Objectifs pédagogiques	Contenus	Modalités péda	Temps	Docs	Animation / Remarques en direct
		<p>Exemples :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Encore aujourd'hui, je vois ma belle-mère (90 ans) demander de l'argent à mon beau-père à chaque fois qu'elle veut acheter quelque chose. -1^{er} rendez-vous avec le banquier : il s'adressait exclusivement à mon mari qui m'accompagnait alors qu'il s'agissait de mon entreprise. 				
11h	PAUSE			10mn		
11h10- Carte mentale/ Mindmap	<ul style="list-style-type: none"> • Parler d'argent, sortir du tabou • Identifier ce que je projette sur l'argent • Commencer à désactiver les croyances limitantes 	<p>Les femmes vont déposer sur papier tout ce que représente l'argent pour elles : les représentations, croyances, mots clefs... (1 Grande feuille type paper-board par groupe est affichée au mur) 1 idée par branche, autour du mot ARGENT, sous la forme d'un mindmap</p> <p>Puis échange en grand groupe à partir des résultats, discussion autour des croyances, représentations. Les mots qui ressortent le plus ? Sont-ils plutôt + ou - ? plutôt de l'ordre des émotions, du rationnel, des valeurs... ? Diversité des projections faites sur le mot argent, au-delà-du fait qu'il s'agit avant tout d'un moyen de paiement. Ces projections sont issues de nos itinéraires personnels/professionnels, il est important d'en prendre</p>	<p>Petits groupes de 4</p> <p>Discussion grand groupe</p>	<p>10mn présentation/installation + 15mn en petit groupe + 20mn discussion grand groupe</p>	Cf. Pwpt	

Titre séquence	Objectifs pédagogiques	Contenus	Modalités péda	Temps	Docs	Animation / Remarques en direct
		conscience pour comprendre nos comportements et reprendre la main sur cette relation à l'argent, en redevenir actrice.				
11h55- Apport théorique	Apport théorique	<p>Conclure cette première 1/2 journée pour rappeler que la relation à l'argent est le résultat d'une construction psycho-sociale – à la fois collective (culturelle) et personnelle (religion, famille, expériences personnelles/professionnelles...). La partie personnelle sera abordée dans la 2eme ½ journée.</p> <p>La relation à l'argent de chacun s'inscrit dans une lignée familiale, fruit de déterminants sociaux. Travailler sa relation à l'argent c'est travailler sur l'estime de soi, la valeur que chacun porte sur soi. C'est également une porte de connaissance de soi, étape indispensable pour tout projet professionnel.</p> <p>Présenter les différents profils dans le rapport à l'argent :</p> <ul style="list-style-type: none"> -l'écureuil (projections positives sur l'argent, accumule l'argent petit à petit...) -le saboteur (projections négatives sur l'argent, fait en sorte que l'argent n'arrive pas, voire le repousse...) -les montagnes russes (projections positives et négatives, amasse et s'en débarrasse...) 	Discussion grand groupe	30mn	Cf. Pwpt	

Titre séquence	Objectifs pédagogiques	Contenus	Modalités péda	Temps	Docs	Animation / Remarques en direct
		Important de comprendre que mes représentations / habitudes / comportements... ne se limitent pas à la sphère personnelle mais concerneront également la gestion de mon entreprise.				
12h25-vidéo	<ul style="list-style-type: none"> • Illustrer les profils dans le rapport à l'argent 	Vidéo : bande annonce du film « le coût de la vie », réalisé par Philippe Le Guay		5mn	Cf. Pwpt	
12h30		DEJEUNER ou fin de la première demi-journée – Bilan/évaluation				

Deuxième ½ journée

Titre séquence	Objectifs pédagogiques	Contenus	Modalités péda	Temps	Docs	Remarques en direct
13h30- Quizz Ou accueil	Redynamiser le groupe, pour éviter l'endormissement du début d'après-midi	Quizz en lien avec l'argent : tirage au sort d'un papier chacune son tour. Les femmes doivent répondre rapidement, instinctivement, sans trop réfléchir. Si cette 2 ^e partie intervient un autre jour, remplacer le quizz par un rappel des conclusions de la première partie avant de continuer, en guise d'accueil.	Les femmes sont debout, en groupe	10mn	Cf. annexe 0 : quizz à découper	
13h40-La ligne de vie (LdV)	<ul style="list-style-type: none"> Identifier les expériences (petites et grandes) en rapport avec l'argent qui ont jalonné mon parcours et façonné mon rapport à l'argent Identifier les influences/événements/déterminants extérieurs concernant l'argent Se (re)découvrir sujet de ses actes et non 	<p>Faire le lien avec la 1^{ere} partie : proposer aux femmes d'explorer d'où viennent leurs croyances/représentations, comment se sont-elles construites au cours de leur vie ?</p> <p>Inviter les femmes à revisiter leur parcours à travers la thématique de l'argent en utilisant la ligne de vie. Répartir entre les 2 colonnes toutes leurs expériences, souvenirs, émotions... liés à l'argent.</p> <p>Exemples / témoignages : -alors que j'étais cheffe de service, j'ai dû montrer ma fiche de paie à l'un de mes collaborateurs qui me reprochait de ne pas assez me battre pour son augmentation. Il a alors</p>	Travail individuel. Feuille A3 en portrait Penser à utiliser couleurs et symboles pour	15mn présentation + 40mn LdV	Cf. ligne de vie sur Pwpt. Chacune la reproduit sur sa feuille A3 en portrait	

Titre séquence	Objectifs pédagogiques	Contenus	Modalités péda	Temps	Docs	Remarques en direct
	seulement produit de ses déterminants	<p>découvert que j'étais moi-même payée 150€ de moins que lui !</p> <ul style="list-style-type: none"> -le proprio du local dans lequel je souhaitais installer mon projet m'a proposé de baisser le loyer avant même que je lui demande tellement il croyait en moi, tellement il avait envie de ce projet dans ses murs ! -adolescente, j'interceptais les relevés de banque de ma mère pour voir s'il y avait un signe négatif devant le chiffre. -on m'a refusé le prêt bancaire dont j'avais besoin pour acheter mon appartement à cause de mes problèmes de santé. <p>CONSIGNES IMPORTANTES AVANT DE COMMENCER :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Travail totalement personnel, le document ne sera pas partagé. -Bienveillance envers soi-même, non jugement pour limiter le tri inconscient. -Expérience qui peut s'avérer inconfortable ou au contraire très agréable de par les connexions qui apparaissent. <p>Accueillir ce qui vient, accepter de ne pas tout comprendre de suite, ne pas se faire violence, n'aborder que ce qu'on est prête à aborder aujourd'hui...</p>	rendre visible les répétitions, les points forts, les ruptures...			

Titre séquence	Objectifs pédagogiques	Contenus	Modalités péda	Temps	Docs	Remarques en direct
		<p>-Commencer la Ligne de vie à la date que l'on veut (voire même avant votre naissance si certains événements le justifient). -Il n'y a pas de bonne ou de mauvaise relation à l'argent. Il y a celle qu'on a, l'analyse qu'on en fait et ce qu'on en retire. Important d'être dans l'observation/analyse de son expérience.</p> <p>REMARQUE À DONNER APRES : Ce travail de retour sur son parcours n'est jamais figé, l'expérience est analysée à la lumière d'aujourd'hui, qui sera différente demain et après-demain. Refaire ce travail dans 2, 5 ou 10 ans constitue un très bon exercice de connaissance de soi et de ses modes de fonctionnement = auto-formation permanente, « hygiène de vie »</p> <p>Les influences de mon rapport à l'argent : -Avec le travail de la ligne de vie, chaque femme peut identifier et mesurer les différentes sources qui ont influencé son rapport à l'argent en les positionnant sur le document « influences».</p> <p>-ensuite, de façon à obtenir un visuel collectif, toutes les femmes se lèvent et vont déposer des gommettes pour</p>	<p>Travail individuel</p> <p>Le groupe autour de la grande</p>	<p>5mn</p> <p>10mn</p>	<p>Cf. annexe 1 « Influences » + reproduire la toile</p>	

Titre séquence	Objectifs pédagogiques	Contenus	Modalités péda	Temps	Docs	Remarques en direct
		<p>identifier leurs influences sur la même toile d'araignée, reproduite en grand sur le paper board. Quelle répartition des gommettes, et donc des influences, obtient-on ? Grande variété ou pas ? quelles sont les plus représentées dans le groupe ? On n'a pas toutes les mêmes influences, nos histoires de vie ont modelé notre rapport à l'argent.</p> <p>Temps d'échange sur les résultats de la ligne de vie et des influences : comment l'avez-vous vécu ? des connections se sont-elles faites ? des éclairages / révélations ? Quelle progression ressentez-vous depuis la première partie du module, en passant par les différentes étapes/formats ? Comment ça évolue ? Selon les personnes, l'impact peut-être plus ou moins important sur le volet sociétal, sur le volet personnel, professionnel...</p>	feuille « influences »	20mn	d'araignée en grand format sur le paper-board	
15h	PAUSE			15mn		
15h15- Méthode de l'ascenseur	<ul style="list-style-type: none"> • Etablir le lien entre les projections que je fais sur l'argent, mon comportement dans la vie quotidienne et potentiellement dans 	<p>Chacune prend 5mn pour imaginer un ou plusieurs exemples de comportements / peurs / habitudes (+ / -) concernant l'argent qui pourraient se répercuter sur sa gestion d'entreprise.</p> <p>Exemples :</p>		15mn		

Titre séquence	Objectifs pédagogiques	Contenus	Modalités péda	Temps	Docs	Remarques en direct
	<p>la gestion future de mon entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trouver la première étape pour répondre à mes difficultés 	<p>-Je note absolument toutes mes dépenses dans un carnet, je suis mes comptes de très près. / je vais sans doute faire la même chose avec la compta de mon entreprise</p> <p>-je n'achète jamais rien sans avoir comparé le prix dans plusieurs magasins / idem pour mes achats professionnels ?</p> <p>-lorsqu'un cadeau collectif est organisé et que j'avance l'argent pour les autres, je n'ose pas réclamer la part des retardataires et je paie donc pour eux / en cas de facture impayée, je vais avoir du mal à réclamer !</p> <p>Partage en grand groupe pour celles qui le souhaitent. On accueille tous ces exemples (certaines peuvent donner des idées aux autres).</p> <p>Parmi tous ces exemples, chacune choisit une difficulté en lien avec l'argent et son projet d'entreprise, qu'elle verbalise en commençant par « Comment faire pour... ? » : « Comment faire pour... établir le prix de ma prestation / rappeler les clients qui ne paient pas leur facture / assumer le prix de ma prestation / construire mon Budget... ? »</p> <p>Méthode de l'ascenseur pour trouver des solutions par petit groupe.</p>	<p>Méthode de l'ascenseur par groupe de 4</p>	<p>1h (10mn présentation + 10mn par personne en groupe + 10mn</p>	<p>Cf. Pwpt</p>	

Titre séquence	Objectifs pédagogiques	Contenus	Modalités péda	Temps	Docs	Remarques en direct
		<p>Présentation de la méthode avec un exemple devant tout le groupe.</p> <p>Retour et échange en grand groupe</p>		retour grand groupe)		
<p>16h30- Et demain ?</p> <p>Fin de journée 17h30</p>	<p>Me rendre actrice dans mon rapport à l'argent</p>	<p>Photo-langage : chaque femme choisit une nouvelle photo, parmi toutes celles étalées à nouveau sur une table, pour illustrer son rapport à l'argent : « ce soir, pour moi, ça ressemble à ça ! »</p> <p>Puis chacune prend le temps de définir 3 engagements concernant l'argent à court, moyen et long termes. Dans les sphères personnelle ou professionnelle selon les besoins : travailler un frein en particulier, avoir une discussion avec sa famille, renforcer tel levier, calculer ses prix, préparer son budget...</p> <p>Tour de table avec présentation des engagements (pour celles qui le souhaitent) et présentation de la photo choisie pour conclure sur ce avec quoi on repart.</p> <p>Fiche évaluation</p>	<p>Temps perso, à l'écrit</p> <p>Grand groupe</p>	30mn		

Titre séquence	Objectifs pédagogiques	Contenus	Modalités péda	Temps	Docs	Remarques en direct
		<p>Présentation des 3 approches (prix du marché, prix psychologique et coût de revient) sur lesquelles doit reposer la fixation de son prix de vente. Sensibilisation : Le prix n'est pas qu'une question de coût mais dépend aussi des notions de prix du marché et prix psychologique (nécessité de bien connaître la concurrence et ses clients pour savoir ça).</p> <p>1/ Prix du marché : Faire référence au module « connaissance de son marché et de ses clients » : Comment avez-vous réalisé / allez-vous réaliser votre étude de marché pour apprendre de vos concurrents et de vos clients ? (échange d'expériences et de pratiques)</p> <p>2/ Prix psychologique : Parallèle entre prix psychologique, coup de cœur, valeur de la prestation / du produit, valeur qu'on se donne à soi-même.</p> <p>Proposition concernant le prix psychologique / la valeur d'un produit : Quelques femmes volontaires présentent, à tour de rôle, un objet qu'elles ont avec elles (vêtement, bijou, sac...) ou un</p>	Répartiti n-des femmes,	20 min 20 min	Cf. Pwpt Cf. Pwpt Cf. Pwpt	

Titre séquence	Objectifs pédagogiques	Contenus	Modalités péda	Temps	Docs	Remarques en direct
		<p>service et lui attribuent un prix de vente qui leur semble juste pour elles. Le reste du groupe se positionne dans l'espace :-</p> <p>-à droite celles qui auraient pu acheter ce produit + cher que le prix annoncé,-</p> <p>-à gauche celles pour qui le prix est trop élevé,-</p> <p>-au centre, celles qui pensent que le prix est juste.-</p> <p>Les femmes sont invitées à raconter leur dernier coup de folie, la dernière fois qu'elles ont acheté quelque chose à un prix qu'elles auraient jugé trop élevé en temps normal. Échanges et discussion autour de ces notions de « prix psychologique », de « valeur » attribuée à un objet (différent du prix !) et qui varient d'une personne à une autre.</p> <p>3/ Coût de revient : Définition du coût de revient.</p> <p>Exercice pour appréhender les logiques de calcul du prix/coût de revient.</p> <p>Constituer des groupes en fonction du type d'activité choisie (prestation de service ou production de biens),</p>	<p>debout, dans la salle</p> <p>Grand groupe</p>	<p>20 min</p> <p>30mn</p>	<p>Cf. Pwpt</p> <p>Docum ents à distribu</p>	

Titre séquence	Objectifs pédagogiques	Contenus	Modalités péda	Temps	Docs	Remarques en direct
		<p>Définition de quelques notions complémentaires autour des exonérations de charges sociales (dispositif français ACCRE), charges fixes/variables...</p> <p>Pour aller plus loin (sensibilisation) : présentation du plan de trésorerie. Outil pratique à utiliser comme un tableau de bord pour suivre sa trésorerie (ce qui sort et entre dans sa caisse).</p> <p>Conclusion et évaluation</p>		15 min	Annexe 4 : Modèle plan de trésorerie	

Pistes pour continuer le travail sur le rapport à l'argent :

- L'argent est un outil contractuel, un instrument d'échange et de communication (pas une fin en soi). Donc les sentiments générés par «l'objet argent» devraient rester neutres (ni positifs, ni négatifs), sans rapport de domination ni de soumission,
- Si nécessaire, engager un «travail personnel» pour «pacifier» sa relation à l'argent (au niveau affectif, des croyances, des valeurs, culturellement, ...),
- Poursuivre le travail d'estime et d'affirmation de soi,
- Objectiver le coût d'une prestation, d'un service, d'un produit.