

Créer son entreprise au féminin

Support de formation



Syllabus de formation : Créer son entreprise au féminin

Introduction

La formation : « Créer son entreprise au féminin » s'inscrit dans le cadre du projet « Youth Women Win ». www.youthwomenwin.eu

Le projet Youth Women Win est un projet de partenariat autour de la question de l'entrepreneuriat féminin. Pour toutes sortes de raisons, les femmes vivent dans leurs quotidiens des contraintes spécifiques qui se révèlent de véritables freins à l'entrepreneuriat. C'est en partie ce qui explique que malgré leur forte implication dans nos sociétés, les femmes soient moins nombreuses à diriger des entreprises et si fortement touchées par le chômage. Les 18-25 ans sont particulièrement affectées avec un taux record moyen de 52% (régions ACP-EU). Cette situation particulière demande une réponse concertée et des outils adaptés.

Les associations Arrimages Good'île (Guadeloupe), Groupe One (Belgique) et C-for-C (Madagascar) ont lancé le projet en avril 2015 dans le but de fournir des outils adaptés aux accompagnateurs des jeunes femmes vers l'entrepreneuriat.

L'objectif du projet est de créer un guide de bonnes pratiques de sensibilisation et d'accompagnement des femmes vers l'entrepreneuriat, une mallette pédagogique rassemblant des outils innovants adaptés à des contextes locaux variés pour accompagner les entrepreneures dans leur parcours ainsi qu'une plate-forme d'informations et d'échanges pour les accompagnateurs et les futures entrepreneures qui rassemble l'actualité et les initiatives en matière d'entrepreneuriat féminin.



Jeu « Women Win » : 7 portraits de femmes qui entreprennent

Women Win est une variante du jeu des 7 familles qui vous permettra de découvrir le parcours et le projet d'entreprise de 7 femmes aux profils et origines variées. Chaque profil est décrit au travers de 6 cartes qui permettent de découvrir différentes facettes du projet entrepris. Ces 7 portraits sont issus des trois pays partenaires du projet Youth Women Win dans le cadre duquel ce jeu a été conçu.

Explication des 6 cartes qui composent chacun des 7 profils :

- **Cartes « Portraits »** : Elles présentent les femmes entrepreneures (nom, prénom, pays d'origine, projet, composition de la famille).
- **Cartes « Motivations personnelles »** : Les motivations personnelles sont les moteurs d'action de ces femmes. Elles vont permettre de dégager des profils types de femmes entrepreneures.
- **Cartes « Besoins/attentes du marché »** : Pour lancer son projet, il est important d'avoir une idée innovante ou d'avoir décelé un besoin du public inassouvi. C'est ainsi que le projet sera rentable et fructueux. Ces cartes présenteront donc ces opportunités que les femmes entrepreneures ont décelées et qui leur ont permis d'être couronnées de succès.
- **Cartes « Difficultés/Solutions »** : elles explicitent les difficultés rencontrées et solutions apportées par les différentes entrepreneures tout au long de leur projet.
- **Cartes « Ressources »** : Ces cartes mettent en évidence les ressources des entrepreneures. Son expérience, sa formation, le soutien de l'entourage, son recours ou non à un accompagnement ainsi qu'une éventuelle aide financière.
- **Cartes « Ambitions »** : Ces cartes ont pour objectif de montrer qu'en tant qu'entrepreneures, la vision du projet se modifie en permanence pour répondre à d'autres besoins de la clientèle et aux ressources disponibles au début du projet.



Syllabus de formation : Créer son entreprise au féminin

Debriefing du jeu « Women Win »

1) A quel profil est-ce que je m'identifie ? Pourquoi ?

2) Quels sont les freins que j'ai identifiés ?

3) Si je les rencontrais, quelle(s) question(s) leur poserais-je ?



Rencontre avec une entrepreneure

Les questions que j'aimerais lui poser :

Notes :



Le blason

Il est important de bien se connaître avant de lancer son entreprise. C'est pourquoi nous vous proposons de remplir cet outil. Le blason permet de mettre en avant les ressources et motivations de chacune.

Pour remplir le blason, vous pouvez écrire des mots, des phrases ou dessiner ce que vous évoque chaque case.

Description de chaque case :

- Slogan : une phrase qui vous décrit (vous en tant que personne, pas votre projet)
- 3 mots que mon entourage utiliserait pour me décrire : comment suis-je perçue par mes proches ?
- Mon trésor caché : quels sont mes ressources ? Quel est mon talent ?
- Ce qui me fait rêver : Quel est ma passion ? qu'est ce qui me rendrait heureuse/épanouie ? qu'est ce qui doit composer une réussite professionnelle selon vous ?
- Ce que j'aimerais changer chez moi : quels sont mes défauts ?

Mon slogan	
3 mots que mon entourage utiliserait pour me décrire	Ce qui me fait rêver
Mon trésor caché	Ce que j'aimerais changer chez moi

Le « Happy Canvas »

Le Happy Canvas se veut un point de départ pour définir votre entreprise et vos aspirations.

1. But et Vision

Dans cette case, vous devez répondre aux questions : “quel changement je voudrais voir dans le monde ? Pourquoi est-ce que je lance ce projet ?” Avoir un but réel permet de donner plus de sens à votre projet, pour vous personnellement mais aussi pour vos clients et partenaires qui pourront adhérer à votre vision.

2. Valeurs

Quelles sont les valeurs qui fondent votre entreprise ? Les valeurs sans lesquels l’entreprise ne pourrait exister. En quoi est-ce que vous croyez au quotidien et que vous voulez intégrer dans votre entreprise ?

3. Histoire

Quelle histoire voulez-vous que l’on raconte sur votre entreprise ? Si on parlait de votre « succès story » au JT dans 10 ans, qu’aimeriez-vous que le reportage raconte ? Le plus simple sera le mieux.

4. Problèmes

Quels sont les 3 principaux problèmes/besoins du client que votre projet va permettre de résoudre grâce à votre produit ou service ?

5. Solution

Quels solutions offrez-vous aux problèmes rencontré par les clients ? Qu’offrez-vous d’innovant / différents par rapport à la concurrence ?

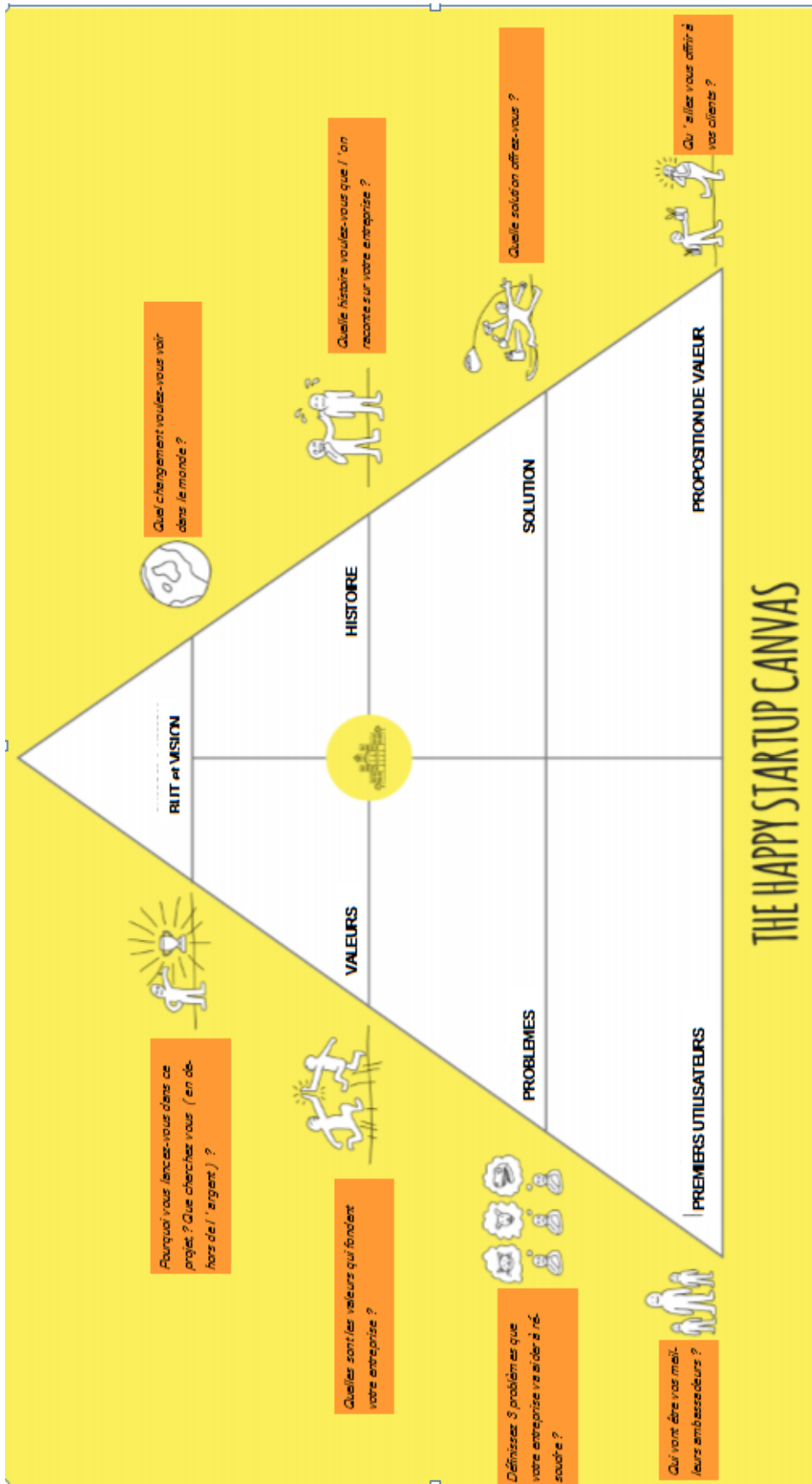
6. Premiers utilisateurs

Quel client va être passionné/ prioritairement concerné par votre offre ? Quels sont ceux qui vont revenir régulièrement et en parler autour d’eux ?

7. Proposition de valeur

Au-delà du produit ou du service, lorsqu’un client achète quelque chose chez vous c’est pour ce que cette chose lui apporte et par pour le produit/service en lui-même. Ce dont il est question ici, c’est donc, la valeur associée au produit/service. Par exemple, les valeurs associées à une coupe de cheveux : Bien être, estime de soi, originalité, détente, beauté, branché, etc.





Simulation de gestion d'entreprise : « J'entreprends@ »

J'entreprends@ est une simulation d'affaire dont l'objectif est de découvrir le métier d'entrepreneur, de se confronter aux compétences entrepreneuriales, comprendre les principes de base de la gestion d'entreprise et comprendre les notions d'entrepreneuriat durable.

Débriefing : Calcul du seuil de rentabilité

Chiffre d'affaires : Total des recettes = Prix de vente par unité x nombre de produits vendus

Charges variables : Dépenses qui varient en fonction de la production / du nombre de produits vendus.

= Prix d'achat du produit et/ou des différents éléments et matières qui le composent.

- * Exemple : La confection d'un chapeau nécessite l'achat d'une unité de matière première.
- * Exemple : Pour faire un hamburger, il faut un petit pain, une viande, un demi oignon et 3 gr de sauce.

Remarques : Dans le cadre d'un service, les coûts variables sont rares. Chaque heure fournie ne coûte rien si ce n'est de l'énergie personnelle !

Bénéfice Brut d'exploitation = chiffre d'affaires - charges variables (Ne représente pas ce que l'on gagne réellement parce qu'une partie du bénéfice brut va être utilisé pour payer les charges fixes)

Charges fixes : (Charges - Frais généraux) Dépenses qui ne varient pas en fonction du nombre de produits vendus. Ils restent inchangés quel que soit le nombre de pièces que vous vendez. Leur montant peut varier, mais pas en fonction de la production, ni des unités produites ou vendues. La plupart du temps, ce sont des coûts de support de l'activité (loyer, amortissement de l'achat de matériel, coût de réparation)

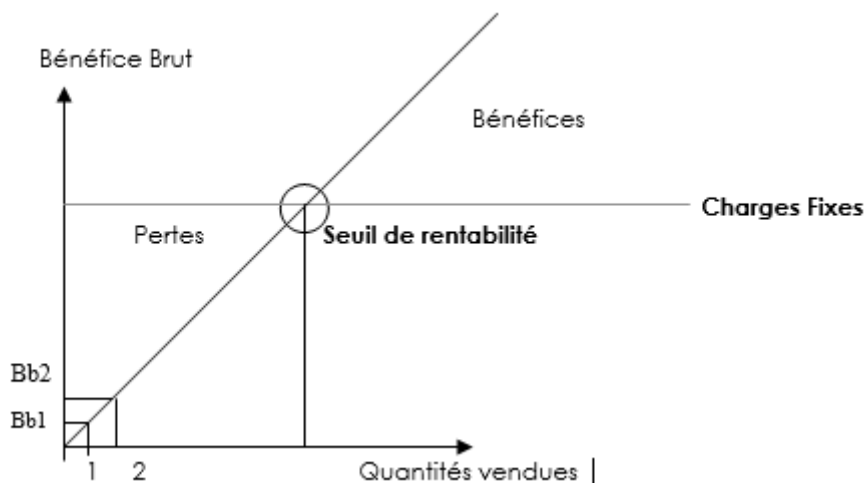
Bénéfice net : Bénéfice réel = (Bénéfice brut d'exploitation – charges fixes)

Seuil de rentabilité : Nombre de pièces (ou nombre d'heures de service) que je dois vendre (prester) pour couvrir mes coûts fixes. = Charges fixes / bénéfice brut par pièce.



Syllabus de formation : Créer son entreprise au féminin

Pour créer avec succès une entreprise, il faut atteindre un volume de vente qui permette, outre de payer l'ensemble des charges fixes et de rembourser les éventuels crédits bancaires, de vous laisser le revenu minimum dont vous avez besoin pour vivre ainsi que de dégager un bénéfice suffisant pour assurer le développement ultérieur de l'affaire.



I. Complétez le tableau ci-dessous grâce aux données de votre business. Les questions peuvent vous aider en cas de difficulté.

- * Combien avez-vous vendu de produits ?
- * A quel prix ?
- * Quel était le prix de la matière première ?
- * Quelles ont été vos autres dépenses ?

	Total	Par pièce
Chiffres d'affaire		
- Achats (charges variables)		
= Bénéfice brut		
- Charges fixes		
= Bénéfice net		



Syllabus de formation : Créer son entreprise au féminin

- II. Pourriez-vous aider le restaurant « Miam-Miam » à établir ses comptes mensuels sur base des renseignements ci-dessous. Sachez que le restaurateur ne propose que des assiettes de spaghetti à un prix de 20 Euros. Toutes ses factures sont payées. Combien a-t-il réellement gagné ?

- * Nombre d'assiettes vendues : 56
- * Facture 1 : Electricité : 45 €
- * Facture 2 : Loyer : 400€
- * Facture 3 : Dentiste : 40€
- * Facture 4 : Colruyt (spaghetti, sauce tomate, fromage) : 210€
- * Facture 5 : Tablier : 30 €
- * Facture 6 : Aldi (hachis de viande, spaghetti) : 20€

	Total	Par pièce
Chiffres d'affaire		
- Achats		
= Bénéfice brut		
- Charges fixes		
= Bénéfice net		

- III. Connaissant les coûts fixes (charges), le prix de vente de l'assiette et le coût variable (Achat) par assiette, pouvez-vous définir le nombre d'assiettes que Miam Miam doit vendre pour être rentable ? (seuil de rentabilité)



Syllabus de formation : Créer son entreprise au féminin

IV. Pourriez-vous aider Jules, le coiffeur à établir ses comptes mensuels ?

Tarifs	Prix
Coupe homme	20€
Coupe dame	30€
Coloration-Coupe	50€

Clientèle : 7 hommes et 30 femmes sont venus se faire couper les cheveux dans le salon de Jules. Parmi ces 30 femmes, 10 ont fait une coloration.

- * Factures 1 : Electricité : 40€
- * Factures 2 : Loyer : 300€
- * Factures 3 : Shampoing, après shampoing, etc. : 200€
- * Facture 4 : Colruyt (spaghetti, sauce tomate, fromage) : 50€
- * Facture 6 : Delhaize (savon de nettoyage,) : 40€
- * Facture 7 : 10 flacons de coloration (1 flacon nécessaire par cliente) : 100€

	Total	Par pièce
Chiffres d'affaire		
- Achats		
= Bénéfice brut		
- Charges fixes		
= Bénéfice net		

V. Pourriez-vous aider Mario, le plombier à établir ses comptes ?

Service	Nbre d'h nécessaires
Déboucher	2
Réparation de fuites	3



Syllabus de formation : Créer son entreprise au féminin

- * Mario facture l'heure de travail à 50€ (tout compris)
- * Il a deux employés qui travaillent 40 heures par semaine pour un coût de 40€ de l'heure.
- * Chaque semaine, il y a 25 débouchages 20 réparations de fuites
- * Leasing de la camionnette : 300€
- * Frais d'essence pour les déplacements : 3€

	Total	Par pièce
Chiffres d'affaire		
- Achats		
= Bénéfice brut		
- Charges fixes		
= Bénéfice net		



Syllabus de formation : Créer son entreprise au féminin

Il s'agit maintenant de budgétiser l'ensemble des frais nécessaires et liés au bon accomplissement de votre activité. Les prévisions des **charges fixes** peuvent se faire de manière instinctive au départ pour se donner une 1ère idée, puis se préciser au cours de la constitution du dossier. Chaque montant peut être évalué par la suite sur base de devis, de comparaison avec des factures personnelles ou des activités semblables, etc. Ces prévisions se font sur **base mensuelle**.

Frais de locaux	Total :	€
- Loyers		
- Précompte immobilier		
- Frais entretien et réparation		
-Nettoyage		
- gaz, élect.		
- eau		
- Autres frais		
Frais de bureau et de petit matériel	Total:	€
- Achat de petit matériel		
- Tél., Fax		
- Internet		
- Courrier		
- Autres frais		
Frais de publicité	Total:	€
- Publicité et promotion		
- frais de réception		
Frais de véhicule	Total:	€
- Taxes de mise en circulation		
- Taxe de circulation		
- Carburant		



Syllabus de formation : Créer son entreprise au féminin

- Entretien – réparations	
Frais divers	Total: €
- comptabilité	
- location terminal Banksys	
- cotisations, abonnements	
- Packaging	
- Frais spécifiques à votre activité	
Frais d'assurances et cotisations sociales	Total: €
Assurances : - Responsabilité civile professionnelle - Assurance stock, incendie, vol, eau - Assurance véhicule - Cotisations sociales pour indépendant	
Frais de personnel (à votre charge)	Total: €
- Rémunérations (employé-ouvriers)	
- Assurances	
- Secrétariat social	
- Votre rémunération	
Taxes diverses	Total: €
- Taxes rég. et communales	
- Taxes spécifiques à votre activité	
Autres charges	Total: €
- ...	
- ...	
TOTAL charges fixes	Total: €



Syllabus de formation : Créer son entreprise au féminin

Maintenant, en comparant votre bénéfice brut prévisionnel et vos frais fixes prévisionnels, vous pouvez faire une première projection de la rentabilité de votre projet. En d'autres termes :

Commercialisation de produits :

Combien de produits devrez-vous vendre par mois pour couvrir vos charges et pour vous octroyer un salaire ? Combien de produits devrez-vous vendre pour que votre activité soit rentable ?

Prestation de services :

Combien d'heures devrez-vous prester/facturer par mois pour couvrir vos charges et pour vous octroyer un salaire ? Combien d'heures devrez-vous prester/facturer pour que votre activité soit rentable ?

En résumé :

Prévisions	Par pièce / Par heure		Par mois
Prix de vente HTVA	Coûts fixes totaux (CFt)
- Coûts variables		
= Bénéfice brut (BBu)	Seuil de rentabilité
		(CFt / BBu)	



Plan d'action de fin de module collectif

- Quelle est ma « deadline » pour valider mon projet ?
- Quel temps ais-je à consacrer au quotidien ?
- Quels sont mes premières inconnues à valider en priorité ?
- Quels sont mes besoins / mes attentes ?
- Quels sont les thématiques vues pendant la formation que je veux continuer à creuser ?



Syllabus de formation : Créer son entreprise au féminin

Quoi ? Quelle est l'action ? + Préciser si quelqu'un doit être rencontré et la technique utilisée Ex : Valider les attentes de ma clientèle ? - public cible : femmes enceinte ou enfants en bas âge - via un micro-trottoir	Quand ?

