

MAXÉVILLE

Des ateliers pour accompagner les créatrices d'entreprises

Huit femmes participaient jeudi 25 novembre au tout premier atelier collectif organisé par la pépinière d'entreprises Alexis à Maxéville, dans le cadre d'une expérimentation visant à accompagner les femmes dans l'entrepreneuriat. Elles ont donc travaillé sur la notion de coût de revient par le biais d'un cours de couture.

Elles sont huit et ont toutes pour projet la création ou le développement de leur entreprise. Jeudi 25 novembre, huit femmes entrepreneuses ont assisté au tout premier atelier collectif organisé par Alexis, la pépinière d'entreprises basée à Maxéville, dans le cadre d'une expérimentation quelque peu originale. « Nous avons créé en juillet dernier un groupe de femmes dans le cadre du projet "charisme et talent entrepreneurial au féminin". Nous testons de nouvelles méthodes d'accompagnement, avec des ateliers collectifs et des coachings », indique Christelle Terrien, responsable de formation chez Alexis.

Un projet cofinancé par le Fonds social européen et la métropole Grand Nancy, et lancé



La pépinière d'entreprises Alexis organise des ateliers destinés aux femmes entrepreneuses. Photo ER/Élise DUBOURG

à Nancy, Étain et Saint-Dié. En parallèle à cette expérimentation, qui s'achèvera fin décembre, une étude est menée par des chercheurs de l'université de Lorraine sur l'entrepreneuriat féminin.

Une tendance à sous-estimer
Ce matin-là, il s'agissait de

réfléchir à la notion de coût de revient, et ce, via une activité très concrète : la couture. Un cours réalisé au sein même de l'atelier d'Erminia, une des participantes au projet. « Au fur et à mesure qu'elles créent, des questions et des difficultés surgissent. Le but est de les aider à prendre conscience des coûts

indirects souvent oubliés, comme ceux liés à la communication, à l'administratif ou encore aux marges. Le but est d'étoffer leur business model. Et, même si elles ont toutes des projets bien différents, on s'aperçoit qu'elles sont confrontées aux mêmes problématiques. »

Rachel Boumediene, céramis-

te, confirme : « cet atelier m'aide à me structurer. Tout ce qui touche à la technique, je suis au point. Mais la partie commercialisation et vente, ce n'est pas inné, surtout lorsqu'on travaille dans l'art. Pourtant, elle est tout aussi - voire plus - importante que la création. Et j'ai eu tendance à sous-estimer mes pièces et à baisser mes tarifs. »

Définir un tarif, une mission tout aussi délicate pour Fallone Ibombo, qui se lance dans le conseil en "lean management". « Le groupe m'a permis de réaliser une projection financière, et de prendre conscience qu'il faut prendre en compte tous les éléments pour proposer les tarifs les plus justes possibles d'un produit ou, dans mon cas, d'une prestation. Je dois estimer le temps passé sur un projet, les logiciels utilisés, l'électricité consommée, les bureaux loués ou encore le trajet effectué pour me rendre chez le client. » Ainsi, en calculant le coût du tissu, de l'utilisation de l'atelier et des machines à coudre, elles ont pu échanger sur la valeur réelle de leur travail fini.

Élise DUBOURG