

Osons l'oseille. Dépasser les freins genrés dans l'entreprenariat

Programme générique en date du 9 septembre 2025. Il peut être adapté à vos besoins.

Présentation générale	La petite histoire de cette formation <p>En réponse aux écarts de rémunération constatés entre hommes et femmes au sein d'Oxalis, et au constat de difficultés particulières présentes chez les femmes pour les démarches commerciales liées à l'éducation genrée (vendre des prestations à leur juste valeur, négocier...), le plan d'action égalité femmes-hommes a prévu en 2022 la mise en place d'un atelier combinant des apports sur le sujet du genre et sur les outils commerciaux, à destination des femmes et minorités de genre. Construite par un trinôme constitué d'Audrey Demore (référente égalité femmes-hommes au CSE), Séverine Imbert (accompagnatrice commerciale) et Antinea Lestien (formatrice sur les thématiques de genre au sein de rEGALons-nous, Coopaname), cette formation a pour objectif de répondre au mieux à ces enjeux et aux besoins des entrepreneures, notamment du secteur coopératif.</p> Présentation en quelques mots <p>Cette formation propose d'expérimenter des espaces collectifs et en petits groupes afin de prendre conscience des enjeux genrés dans la démarche commerciale.</p> <p>Après avoir pris connaissance de l'état actuel des écarts de rémunération entre hommes et femmes, nous échangerons sur nos rapports à l'argent et au fait de « vendre » nos compétences. De cette matière sensible, nous monterons en analyse pour repérer les obstacles et leviers en jeu dans le volet commercial de nos activités. Nous poursuivrons ce travail de conscientisation collective tout en mutualisant progressivement des stratégies et ressources pour mieux défendre notre légitimité et notre valeur dans notre travail entrepreneurial.</p> Verbatims <p>“J'ai su dire non et j'en suis fière” (P.K)</p> <p>“Cette formation est un bon équilibre entre partage d'expériences et apport de ressources théoriques et pratiques par les animatrices. On réalise que l'on a des difficultés communes, on comprend pourquoi on les traverse, on se met dans l'action pour expérimenter de nouveaux outils et avancer ensemble !” (A.D)</p> <p>“J'ai augmenté mes prix pour les nouveaux projets ; c'est pas grand-chose mais je suis assez fière” (S.B)</p> <p>“Pouvoir être accompagnée par deux intervenantes (qui se complètent bien!) et pouvoir bénéficier de l'expérience d'autres entrepreneures, c'est d'une richesse folle” (L.O)</p>
Pré-requis	Pas de pré-requis.
Objectifs généraux	<ul style="list-style-type: none"> • Offrir un espace de sororité et s'emouvoir collectivement • Prendre conscience des pratiques et habitudes entrepreneuriales liées à l'éducation genrée • Identifier des leviers et construire des stratégies pour mieux vivre les démarches commerciales
Objectifs opérationnels, pédagogiques, évaluables	<ul style="list-style-type: none"> • Expérimenter la mixité choisie • Comprendre les impacts de la socialisation genrée sur notre rapport à la démarche commerciale • Repérer les enjeux de l'égalité professionnelle, notamment de sexe ordinaire, d'égalité salariale, de plafond et parois de verre, et d'articulation des temps de vie • Appréhender la notion de travail émotionnel et le lien avec la difficulté à faire connaître et faire respecter ses limites • Déconstruire les idées reçues sur la démarche commerciale • Découvrir et mutualiser des astuces, méthodes, postures et bonnes pratiques pour mieux valoriser son travail • S'entraîner à réagir face à des situations concrètes vécues • S'approprier les ressources en formulant ses prochains pas • Initier une dynamique collective d'auto-support
Public concerné	<p>Entrepreneur.es salariés de CAE (Coopératives d'activités et d'emploi)</p> <p>En mixité choisie : sans hommes cis-genre</p>
Modalités d'inscription et délai d'accès	<p>Nous sommes à la disposition de toute coopérative intéressée.</p> <p>Le soin des inscriptions et de l'organisation logistique reviendra à la CAE commanditaire. Il est envisageable (et encouragé !) de mutualiser avec CAE. Une réunion de cadrage sera organisée en amont afin d'adapter au plus près des attentes et contextes spécifiques le déroulé de la formation, et une réunion bilan sera proposée afin de partager les retours des participant.es et évaluer les suites à construire.</p> <p>Un questionnaire en amont et en aval seront proposés aux participant.es pour adapter au mieux la formation et évaluer son impact. Des temps de retours sensibles seront également proposés durant la formation.</p> <p>Les formations s'organisent en moyenne minimum un mois à l'avance, mais peuvent s'anticiper sur un temps plus long, en fonction du calendrier du partenaire et de ses contraintes financières.</p>
Méthodes mobilisées	<ul style="list-style-type: none"> • Des dispositifs issus de l'éducation populaire : Théâtre forum, groupes d'interviews mutuels, débats mouvants, arpentes, photos langages, ...

- Un cadre sécurisant et dynamique : outils de partage de la parole, variation des temps en plénière et en sous-groupes, théorie articulée à des mises en pratique, ...
- Des supports pédagogiques variés : des ressources, un document collaboratif, un livrable unique remis le mois suivant, ...

Ressources pédagogiques	Livret individuel de prises de notes, météo sensible, topos théoriques et ressources.
Modalités d'organisation	<p>Deux journées consécutives, en présentiel + Une demi-journée en visio</p> <p>La méthode pédagogique choisie implique une adaptation très forte aux attentes et besoins spécifiques des participant.es.</p>
Matériel pédagogique	<p>Sur site pour les deux premières journées.</p> <p>Besoins matériels : paperboard et feutres ; vidéoprojecteur et enceintes ; salle spacieuse sans table ; si possible une petite salle de réunion en plus pour les temps en sous-groupes.</p> <p>Pour l'atelier en présentiel, un lien visio sera envoyé aux participant.es.</p>
Modalités d'évaluation	<p>Un questionnaire en amont est proposé aux participant.es pour adapter au mieux la formation aux attentes, et tenir compte des besoins spécifiques, notamment en matière de handicaps.</p> <p>Des temps de retours sensibles seront également proposés durant la formation afin de mesurer les écarts potentiels entre les attentes des participant-es, les objectifs de départ et le déroulement réel de nos formations.</p> <p>Un temps de bilan final est consacré à l'appréciation partagée des apports de la formation et une évaluation écrite permettra de mesurer les impacts à chaud et besoins persistants.</p>
Accessibilité des personnes en situation de handicap	<p>L'accessibilité d'un organisme de formation doit répondre au principe d'égalité de traitement vis-à-vis des personnes en situation de handicap, établi par la loi Handicap du 11 février 2005.</p> <p>Accès aux formations À chaque personne son projet de formation adapté à ses besoins spécifiques.</p> <p>Nos formations et les locaux dans lesquels elles se déroulent sont accessibles à toutes et tous.</p> <p>En cas de besoin spécifique, n'hésitez pas à contacter la référente handicap de Coopaname : Carine Julien / of@coopaname.coop.</p>
Tarif indicatif	<p>1190 € HT (1428 € TTC)</p> <p>70 € HT (84 € TTC) de l'heure</p> <p>Tarif inter-entreprises par stagiaire. Contactez-nous pour un tarif de groupe</p>
Durée	17 heures
Intervenant(e)	
Antinéa LESTIEN Formatrice Genre & Lutte contre le sexisme 	
Son CV https://formation.coopaname.coop/wp-content/uploads/user_doc/antinea_lestien/CV - Antinéa Lestien Brisson.pdf	
Site Web http://www.rEGALONS-nous.fr	

Contenus

Formation sur deux journées

- Matinée 1 :

Présentations, brises-glaces

Notre rapport génér à l'argent : enquête conscientisante et montée en analyse

- Après-midi 1 :

Genre et argent, un enjeu systémique : vidéos et groupes d'échanges
Idées reçues sur la démarche commerciale : groupes d'autodéfense intellectuelle

- Matinée 2 :

Brisés-glaces et retour sensible sur la première journée
Fixer nos limites : témoignages et jeux corporels
Sexisme dans les relations clients : théâtre forum à partir de situations vécues

- Après-midi 2 :

Chantiers individuels sur la construction de nos prix
Tactiques pour augmenter ses prix en restant alignée
Clôture sensible : ressentis et premiers pas

Séance de co-développement à 6 mois

- Brises-glaces
- Analyse de pratiques : travail sur une situation concrète commune, échanges de bonnes pratiques,
- Clôture sensible