

Le parcours DE LA **GRANDE** JOURNÉE



PREMIÈRE PARTIE

La création de l'entreprise

**2^e cycle
du primaire**

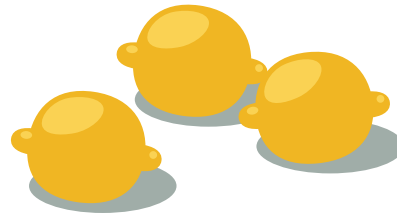
Introduction et thèmes 1 à 4

LA **GRANDE**
JOURNÉE
DES PETITS
ENTREPRENEURS

TABLE DES MATIÈRES

Introduction:	4
Et c'est un départ!	
Thème 1:	11
Le choix de l'entreprise: Passer de passion à idée	
Thème 2:	17
Le plan d'affaires (partie 1): Bien planifier pour mieux entreprendre	
Thème 3:	26
Le plan d'affaires (partie 2): Ça me prend des sous! Qui? Comment? Combien?	
Thème 4:	30
La mise en oeuvre du plan d'affaires: Passer de l'idée à l'action	

Le parcours
DE LA GRANDE
JOURNÉE



BONJOUR ET BIENVENUE

dans le Parcours de La grande journée!

Organisée depuis juin 2014, **La grande journée des petits entrepreneurs** est l'occasion pour les jeunes de 5 à 17 ans de fonder leur petite entreprise d'un jour, dans une ambiance festive.

Afin de permettre aux jeunes d'aller plus loin dans la préparation de leur projet entrepreneurial, nous avons créé le **Parcours de La grande journée**.

Il s'agit d'une série de thématiques qui vous sont offertes gratuitement sur notre site internet, grâce au soutien de Desjardins.

Il est possible d'obtenir chaque thématique individuellement, selon les besoins ou par blocs de thèmes stratégiquement regroupés. Les jeunes peuvent préparer leur entreprise à leur rythme et à leur image, développant ainsi leur créativité, leur débrouillardise et leur persévérance.

Les adultes qui accompagnent les jeunes (parents, professeurs, éducateurs, etc.) ont accès à des **fiches Astuce**, remplies de trucs et conseils!

Rendez-vous sur notre site pour ne rien manquer :
petitsentrepreneurs.ca/apprendre



Le parcours
DE LA GRANDE
JOURNÉE

Soutenu par



Desjardins

En collaboration avec

energir

Le parcours DE LA **GRANDE** JOURNÉE



Et c'est un départ!

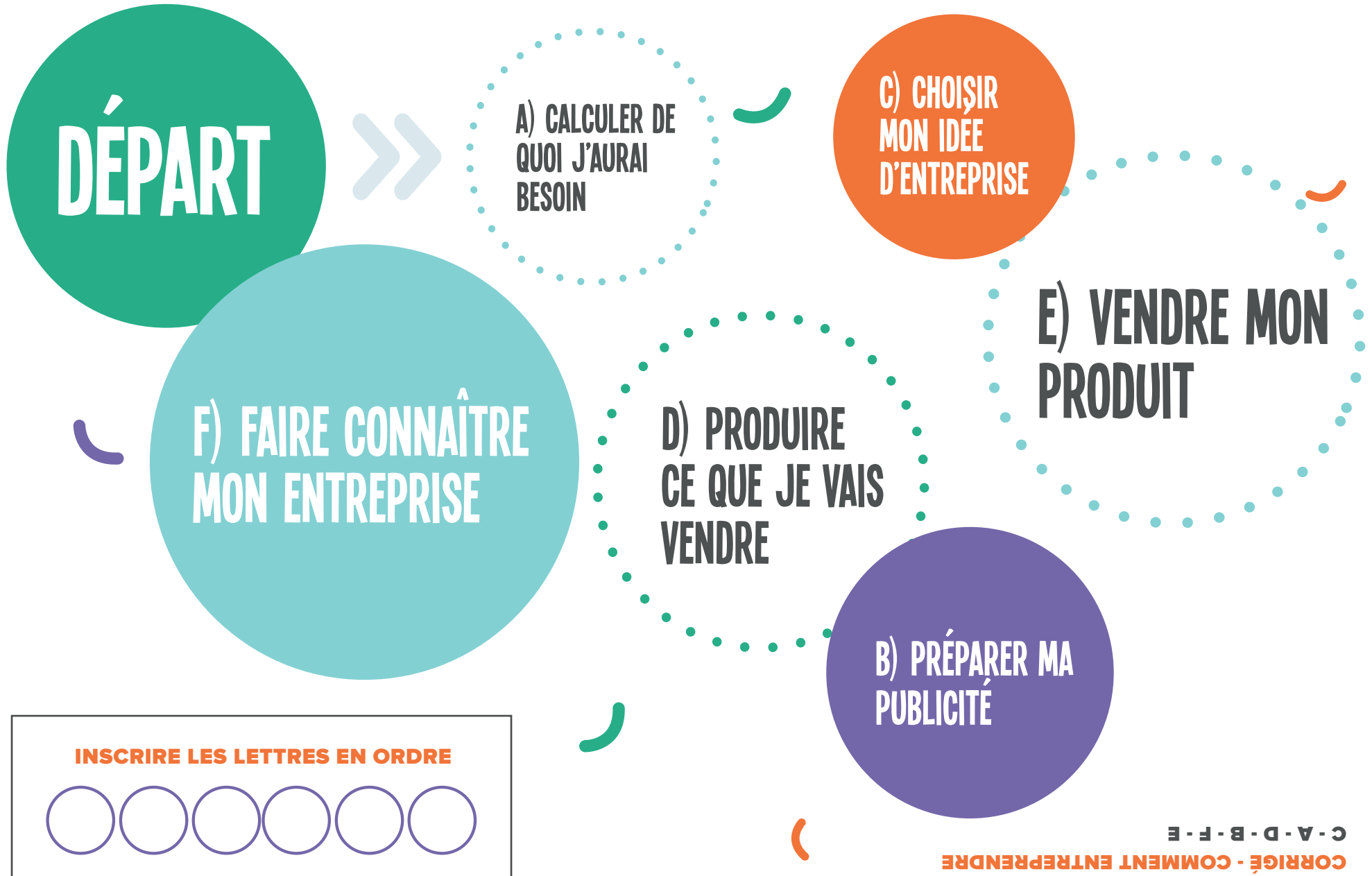
Introduction

2^e cycle
du primaire

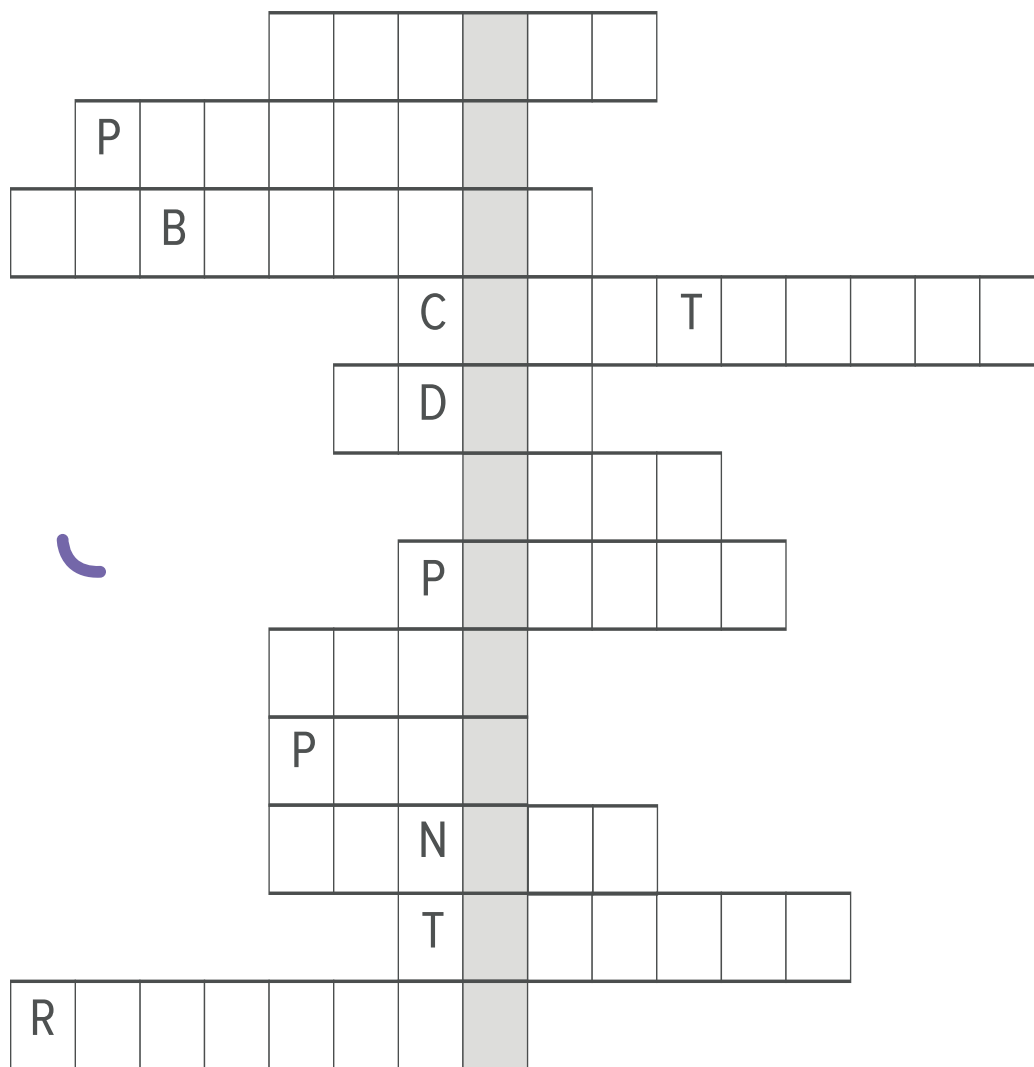
LA **GRANDE**
JOURNÉE
DES PETITS
ENTREPRENEURS

COMMENT ENTREPRENDRE

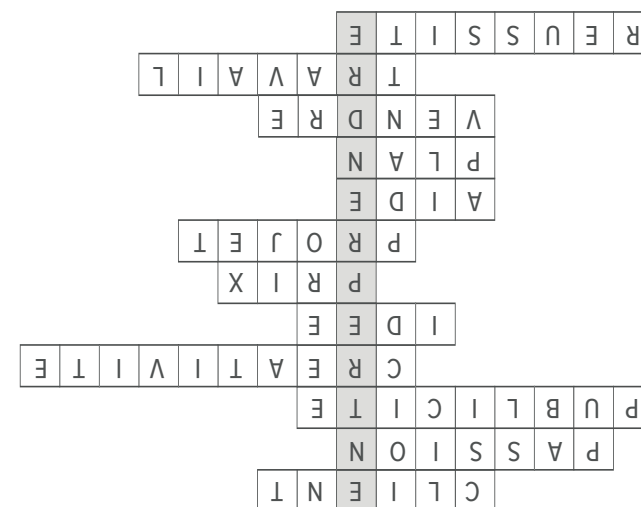
Trace ton chemin vers ton projet d'entreprise en reliant les étapes en ordre.



QU'EST-CE QUE ÇA PREND POUR ENTREPRENDRE?



1. La personne à qui tu vas vendre ton produit ou service est le _____.
2. Souvent, ton idée d'entreprise va débiter par une p _____.
3. Pour faire connaître ton produit, tu devras faire de la _____ b _____.
4. Un entrepreneur fait souvent preuve de c _____ t _____.
5. Tu peux considérer une _____ d _____ farfelue; elle pourrait devenir intéressante!
6. Une étape importante pour gagner de l'argent est de fixer ton _____ de vente.
7. Ton p _____ comprendra plusieurs étapes!
8. Un entrepreneur sait demander de l'_____.
9. Le p l _____ est aussi important que la réalisation de l'entreprise.
10. Un de tes objectifs est de _____ n _____ le plus possible!
11. Avoir une entreprise, c'est beaucoup de t _____.
12. ... mais tu peux vivre une belle r _____!



CORRIGÉ DU MOT CROISÉ

MES INTÉRÊTS

QUELLES ACTIVITÉS AIMES-TU FAIRE ?

ENCERCLE-LES.



DESSINER



DANSER



CHANTER



**JOUER
DEHORS**



**ORGANISER
DES ACTIVITÉS**



CUISINER

AUTRES CHOIX ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

MES TALENTS

QUELLES ACTIVITÉS RÉUSSIS-TU BIEN?

EXEMPLES:



**PROMENER
MON CHIEN**



**JOUER D'UN
INSTRUMENT**

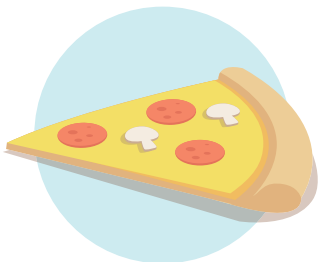


**PRATIQUER
UN SPORT**

ÉCRIS-LES.

QU'AIMES-TU BOIRE ET MANGER ?

EXEMPLES:



DE LA PIZZA



DU JUS



UN MUFFIN

ÉCRIS-LES.

POUR GAGNER DE L'ARGENT,

PRÉFÈRES-TU OFFRIR UN SERVICE OU VENDRE QUELQUE CHOSE?



OFFRIR UN SERVICE

EXEMPLES:



**LAVER
UNE VOITURE**



**PROMENER UN
CHIEN**



**FAIRE
LE MÉNAGE**



**ORGANISER
UN ÉVÉNEMENT**



CONFECTIONNER ET VENDRE UN PRODUIT

EXEMPLES:



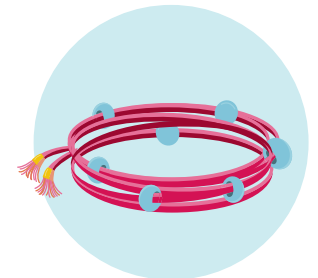
DES BISCUITS



DES SEMIS



DE LA LIMONADE



DES BIJOUX

VEUX-TU GAGNER DE L'ARGENT POUR:



**T'ACHETER UN PETIT QUELQUE
CHOSE MAINTENANT ?**



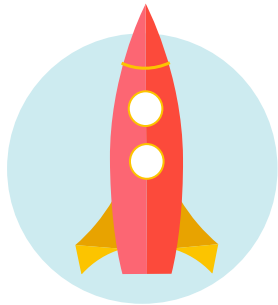
**ÉPARGNER POUR
PLUS TARD ?**



**SOUTENIR UNE CAUSE QUI
TE TIENT À COEUR ?**

QU'AIMES-TU ACHETER AVEC TON ARGENT DE POCHE ?

EXEMPLES :



**DES
JOUETS**

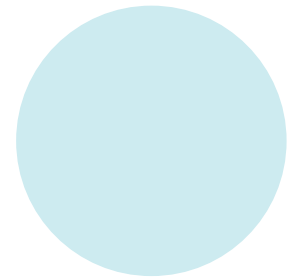
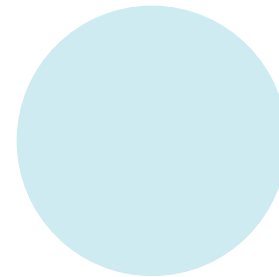
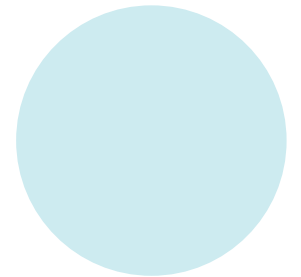
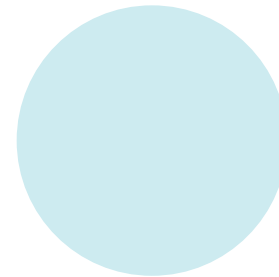


**DES
COLLATIONS**



**DES
LIVRES**

DESSINE-LES



Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



Passer de passion à idée

Thème 1 : le choix de l'entreprise

**2^e cycle
du primaire**

**LA GRANDE
JOURNÉE
DES PETITS
ENTREPRENEURS**



RECHERCHÉE : IDÉE D'ENTREPRISE!

Les nouvelles entreprises et les nouveaux produits ou services partent souvent d'une idée, d'un besoin, d'une passion ou d'un problème à résoudre!

En t'inspirant de ce que tu as fait dans les exercices d'introduction, réponds aux questions suivantes pour t'aider à trouver **TON idée de projet.**



QUELLE ACTIVITÉ FAIS-TU DÈS QUE TU AS DES TEMPS LIBRES?

.....

QUEL OBJET UTILISES-TU TOUS LES JOURS?

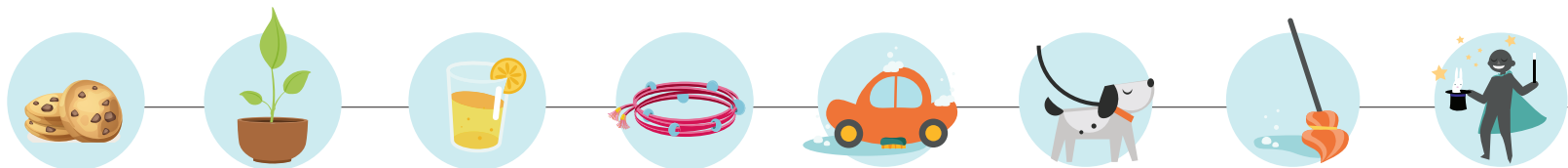
.....

QUEL EST LE MEILLEUR CADEAU QUE TU AS REÇU?

.....

QUELS SONT TES TALENTS, SELON TOI?

.....



QUELLE CARRIÈRE RÊVERAIS-TU DE POURSUIVRE?

.....

NOMME 3 PROBLÈMES QUE TU VOIS DANS LE MONDE

.....

NOMME 3 PROBLÈMES QUE TU REMARQUES À LA MAISON

.....

NOMME 3 PROBLÈMES QUE TU REMARQUES À L'ÉCOLE

.....



EST-CE QUE CERTAINS DE CES PROBLÈMES ONT UNE SOLUTION QUE TU POURRAIS FACILEMENT OFFRIR? SI OUI, ENCERCLE CES PROBLÈMES. ÉCRIS QUELQUES SOLUTIONS :

.....

.....

AVEC TOUTES CES RÉPONSES, PENSE À DES IDÉES DE PRODUITS OU DE SERVICES ET ÉCRIS-LES ICI :

.....

.....

.....

.....

.....



UNE ENTREPRISE PEUT OFFRIR UN OU PLUSIEURS PRODUITS OU SERVICES. TU PEUX CHOISIR UNE SEULE IDÉE POUR TON ENTREPRISE ET DÉVELOPPER UNE GAMME DE PRODUITS.

Ex. : Liam fabrique des bracelets et des porte-clés avec des bouchons de plastique recyclés. Son entreprise s'appelle TireBouchon.

TU PEUX AUSSI DÉCIDER D'OFFRIR UN SEUL PRODUIT OU SERVICE.

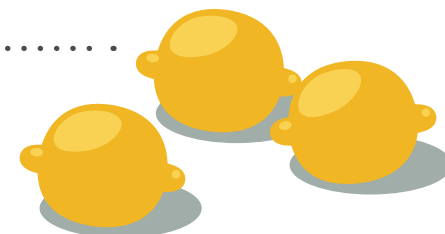
Ex. : Sophie offre un service de tressage de cheveux avec billes décoratives. Son entreprise se nomme La coifferie de Sophie.

QUELS SONT LES PRODUITS OU SERVICES QUE TU OFFRIRAIS (UN OU PLUSIEURS)?

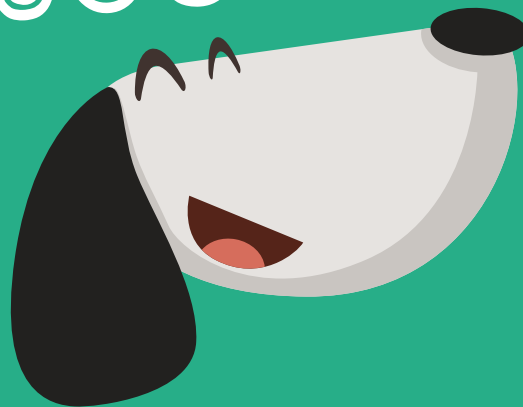
.....

.....

.....



Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



Bien planifier pour mieux entreprendre

Thème 2 : Le plan d'affaires (Partie 1)

**2^e cycle
du primaire**

**LA GRANDE
JOURNÉE
DES PETITS
ENTREPRENEURS**



FIXER MON PRIX

Pour fixer le prix d'un produit ou d'un service, il faut d'abord en connaître le coût.

On calcule d'abord le coût de toutes les matières premières nécessaires à la fabrication du produit ou pour offrir notre service.

Fais la liste de tes matières premières pour ton/tes produits ou services. Note le prix d'achat de chacun. Si tu ne le connais pas, fais une recherche en ligne ou va dans un magasin à grande surface avec un adulte afin de vérifier les prix.

**ATTENTION : IL FAUT BIEN MAGASINER TES ACHATS,
LES PRODUITS NE SONT PAS TOUJOURS VENDUS AU MÊME PRIX!**



MA LISTE D'ACHATS

Fais la liste de ce que tu devras acheter pour faire ton produit ou offrir ton service.

MATIÈRES PREMIÈRES

.....

.....

.....

.....

.....

.....

PRIX

..... \$

..... \$

..... \$

..... \$

..... \$

..... \$

..... \$

TOTAL (COUT VARIABLE)

..... \$

Certains articles sur ta liste d'achats te permettent de faire plusieurs produits ou d'offrir plusieurs fois ton service. Ex. : Liam a acheté un sac de 50 anneaux en métal pour faire ses porte-clés pour 5,50 \$. Et un sac de 60 attaches en métal pour les compléter avec les bouchons recyclés pour 4,35 \$. Il peut donc faire 50 porte-clés. Il aura 10 attaches en surplus. Au total, il a dépensé 9,65 \$.

COMBIEN DE PRODUITS/SERVICES ES-TU CAPABLE DE FABRIQUER/OFFRIR AVEC TES ACHATS?

Pour savoir le cout de chaque produit/service en matière première, qu'on appelle le COUT VARIABLE UNITAIRE, il faut diviser le total de tes achats par la quantité de produits/services que tu es capable de fabriquer/offrir avec tes achats.

Ex. :

- Liam a un cout variable total de 9,65 \$.
- Il peut fabriquer 50 porte-clés.
- $9,65 \$ \div 50 = 0,19 \$$
- Le COUT VARIABLE UNITAIRE de ses porte-clés est de 0,19 \$.



.....\$	÷	\$
TOTAL COUTS VARIABLES	NOMBRE D'UNITÉS	COUT VARIABLE UNITAIRE



TON TEMPS

Ton temps de fabrication ou de service doit aussi être calculé! Il a une valeur.

Temps de fabrication ou d'offre de service (pour un exemplaire)* :minutes

** Si tu fais plusieurs produits en même temps (ex. : ma recette de biscuit donne 30 galettes), divise ton temps par le nombre d'unités produites.*

Au Québec, le gouvernement établit un salaire minimum par heure de travail.

Fais une recherche et trouve-le :\$

POUR CALCULER LE COUT EN TEMPS (SALAIRE) DE TON PRODUIT OU SERVICE, REMPLIS LA GRILLE :

\$	÷	X	=	\$
SALAIRE MINIMUM		60 MIN.		
		TEMPS DE FABRICATION EN MINUTES		COUT EN TEMPS (SALAIRE)



LE PRIX

Pour établir le prix de ton produit ou service, additionne le COUT VARIABLE UNITAIRE et le COUT EN TEMPS (SALAIRE).

\$	+	\$	=	\$
COUT VARIABLE UNITAIRE		COUT EN TEMPS (SALAIRE)		COUT TOTAL



POUR ÉTABLIR TON PRIX, PENSE AUX ÉLÉMENTS SUIVANTS :

- Ton prix doit être plus élevé que le total de tes coûts. La différence entre le prix de vente et le coût s'appelle le PROFIT. C'est ce qui permet aux entreprises de faire d'autres projets, d'aller plus loin.
Ex. : Sofia offre ses services de tressage de cheveux pour 5 \$, son coût total (billes décoratives, élastiques, temps) est de 2 \$, alors elle fait un profit de 3 \$. Avec cet argent, elle va acheter des billes brillantes.
- Ton prix doit permettre à la clientèle de l'acheter (il ne faut pas que ce soit trop cher).
- Ton prix doit être compétitif (être à peu près égal au prix d'un produit/service similaire).

MON PRIX		MON COUT TOTAL		MON PROFIT
.....	\$	-		\$
				=



QUI EST MON CLIENT

Bien connaître notre clientèle est très important comme entrepreneur. Cela permet, entre autres, de mieux cibler son produit/service et attirer davantage la clientèle.

VOICI QUELQUES QUESTIONS À TE POSER :

Quel groupe d'âge sera plus attiré par mon produit/service?



JEUNE



ADULTES



PERSONNES AGÉES



TOUS LES GROUPES D'ÂGE



Quel sexe sera plus attiré par mon produit/service?



FILLES



GARÇONS



AUTRES



TOUT LE MONDE!

QUELS SONT LES INTÉRÊTS DE MA CLIENTÈLE?

.....

QUEL ÉLÉMENT DE MON PRODUIT OU SERVICE ATTIRERA LE PLUS MES CLIENTS?

(Ex. : prix, qualité, créativité, beauté, côté pratique, particularité innovante, etc.)

.....

Demande à 3 personnes de ton entourage qui correspondent à ta clientèle ce qu'ils amélioreraient et ce qu'ils aiment de ton produit ou service. Note leurs commentaires.

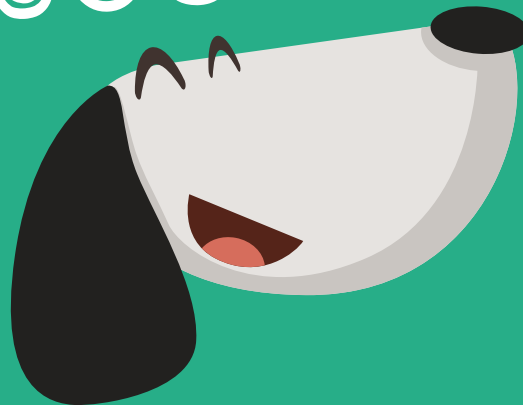
PERSONNES

À AMÉLIORER

CE QUI EST AIMÉ



Le parcours DE LA **GRANDE** JOURNÉE



Ça me prend des sous! Qui?
Comment? Combien?

Thème 3 : Le plan d'affaires (Partie 2)

2^e cycle
du primaire

LA GRANDE
JOURNÉE
DES PETITS
ENTREPRENEURS

AU THÈME 2, tu as fait la liste de tes achats et tu as trouvé ton cout variable total et ton cout en temps (salaire). Mais il y a aussi d'autres dépenses à prévoir!

Avec l'aide d'un adulte, fais la liste des choses dont tu auras besoin pour vendre et parler de ton produit ou service.

Pense à l'équipement pour fabriquer ton produit : des affiches, du nettoyant, une caisse... tout ce dont tu as besoin pour démarrer ton entreprise et pour vendre ton produit ou offrir ton service!

CES ÉLÉMENTS FONT PARTIE DE CE QUE L'ON APPELLE LES COUTS FIXES.

CE DONT J'AI BESOIN	COMBIEN ÇA COUTE
	\$
	\$
	\$
	\$
	\$
	\$
	\$
	\$
TOTAL COUTS FIXES	\$



MES OBJECTIFS

Il est important d'avoir des objectifs que tu peux atteindre.

Décide ton objectif de réussite! Il peut se calculer de bien des façons. En voici quelques-unes. Choisis celle qui correspond le mieux à ton projet.

NOMBRE DE PRODUITS VENDUS :

MONTANT EN ARGENT DE VENTES :

NOMBRE DE CLIENTS :



TROUVER DES SOUS

Pour démarrer ton projet et acheter les choses sur ta liste, tu auras besoin de sous.
Remplis la grille pour faire ton budget de départ.

.....\$	+	\$	=	\$
TOTAL COUTS VARIABLES (voir liste d'achats en thème 2)		TOTAL COUTS FIXES		TOTAL

COMBIEN D'ARGENT AS-TU BESOIN AU TOTAL?

COMBIEN AS-TU D'ARGENT EN POCHE OU EN BANQUE?

COMBIEN TE MANQUE-T-IL D'ARGENT?

AU THÈME 4, tu trouveras des solutions pour te procurer les sous qui te manquent.

Le parcours DE LA **GRANDE** JOURNÉE



Passer de l'idée à l'action!

Thème 4 : La mise en oeuvre du plan d'affaires

**2^e cycle
du primaire**

**LA GRANDE
JOURNÉE
DES PETITS
ENTREPRENEURS**



JE PRÉSENTE MON PROJET À DES INVESTISSEURS

Les personnes qui te donnent ou te prêtent des sous pour ton projet sont appelées des investisseurs. Ils veulent t'aider et te font confiance. Une personne qui te prête des sous peut te demander de lui payer des intérêts. C'est un montant de plus à donner à cette personne pour la remercier de te faire confiance.

*Ex. : Mon frère me passe 10 \$ pour mon entreprise au mois de janvier.
Quand j'aurai terminé mon projet au mois de juin, je vais lui rembourser son 10 \$
et ajouter 1 \$ en intérêt. Il recevra donc 11 \$.*

Payer des intérêts est aussi une manière de motiver des personnes à te prêter des sous!



FAIS UNE LISTE DES INVESTISSEURS POTENTIELS POUR TON PROJET :

INVESTISSEUR	DON (NE VEUT PAS RAVOIR SES SOUS PLUS TARD)	PRÊT (VEUT ÊTRE REMBOURSÉ À LA FIN DE TON PROJET [INSCRIRE LA DATE])	INTÉRÊTS À VERSER
	Montant : \$	Montant : \$ À rembourser le	Montant : \$
	Montant : \$	Montant : \$ À rembourser le	Montant : \$
	Montant : \$	Montant : \$ À rembourser le	Montant : \$

POUR CONVAINCRE TES INVESTISSEURS, IL FAUT LEUR PRÉSENTER TON PROJET.

Pour bien présenter ton projet, il est important de bien se préparer, et surtout de pratiquer!

Remplis la grille avec les éléments à inclure dans ta présentation :

TON NOM	
LE NOM DE TON ENTREPRISE*	
LE NOM DE TON PRODUIT OU SERVICE*	
LE BESOIN AUQUEL RÉPOND TON PRODUIT OU SERVICE, OU LA DESCRIPTION DE CELUI-CI	
CE QUI FAIT QUE TON PRODUIT OU SERVICE EST DIFFÉRENT, INTÉRESSANT, PARTICULIER.	
OÙ ET QUAND ACHETER TON PRODUIT ET SON PRIX	

* Tu pourras déterminer le nom de ton entreprise et de tes produits au thème suivant.

PRATIQUE-TOI À PARLER AU PUBLIC ET À VENDRE TON PRODUIT OU SERVICE!

Commence par présenter ton entreprise à trois personnes dans ton entourage.

Laisse-les compléter cette fiche par la suite.

PERSONNE 1 :

.....

ÉVALUATION :



QUOI AMÉLIORER :

.....

CE QUI ÉTAIT SUPER :

.....

PERSONNE 2 :

.....

ÉVALUATION :



QUOI AMÉLIORER :

.....

CE QUI ÉTAIT SUPER :

.....

PERSONNE 3 :

.....

ÉVALUATION :



QUOI AMÉLIORER :

.....

CE QUI ÉTAIT SUPER :

.....

N'OUBLIE PAS! BIEN PRÉSENTER SON PROJET A PLUSIEURS UTILITÉS :

- Vendre ton produit ou service à des clients
- Convaincre des gens de t'aider ou de te prêter des sous
- Faire de la publicité afin que plus de gens entendent parler de ton entreprise

Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE

Prenez votre projet en photo et
partagez-le sur vos médias sociaux



#leparcoursdelagrandejournée

