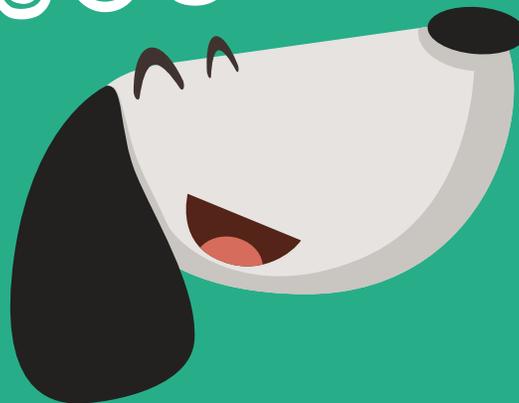


Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



Bien planifier pour mieux entreprendre

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

2^e cycle
du primaire

LA GRANDE
JOURNÉE
DES PETITS
ENTREPRENEURS



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



En collaboration avec





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 \$.





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



LE PRIX

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





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

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



#leparcoursdelagrandejournée

