

Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



Bien planifier pour mieux entreprendre

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

**3^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



Desjardins

En collaboration avec

énergir



LE BON PRIX

Coche les éléments qui, à ton avis, feront hausser ou baisser le prix d'un produit/service.

LE TEMPS MIS POUR FAIRE LE PRODUIT OU LE SERVICE

LES PARTICULARITÉS DU PRODUIT (ÉCOLOGIQUE, FAIT MAIN, INNOVANT, NATUREL, UNIQUE)

L'EMBALLAGE

LA LONGUEUR DES CHEVEUX DE L'ENTREPRENEUR

LA QUALITÉ DU PRODUIT OU SERVICE

Existe-t-il d'autres produits ou services comme le tien?
OUI / NON

LES RÉSULTATS SCOLAIRES DE L'ENTREPRENEUR

LE MONTANT DES DÉPENSES DE L'ENTREPRISE



FAIS UNE LISTE DE PRODUITS OU SERVICES SIMILAIRES ET NOTE LEUR PRIX.

Attention : la quantité, le format et d'autres aspects peuvent avoir un grand impact sur le prix.
Trouve des exemples qui sont semblables à ton idée de produit ou service pour bien comparer.

PRODUITS/SERVICES SIMILAIRES

PRIX

.....	\$
.....	\$
.....	\$
.....	\$

Qu'est-ce qui fait que ton produit ou service est différent de ceux que tu as notés dans ton tableau?

.....

.....



ÉVALUE TON PRIX DE VENTE

Au thème 3, tu calculeras plus en détail tes dépenses. Pour l'instant, réfléchis à différents éléments. À quel prix penses-tu vendre ton produit ou offrir ton service?

Quels sont les éléments qui justifient ce prix, à ton avis?

.....
.....
.....

Quel serait le prix maximum auquel tu pourrais offrir ton produit ou service?
(Pense au prix maximum que TU serais prêt à payer!)

.....

Et le prix minimum? *(N'oublie pas que tu devras couvrir tes couts! Tu calculeras le tout au thème 3)*

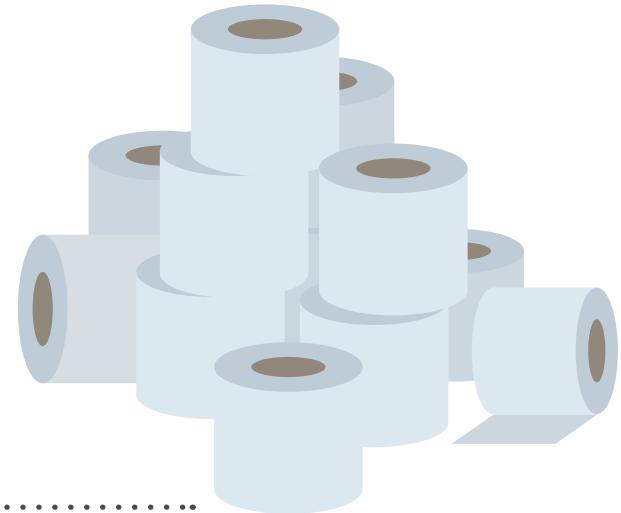
.....

QUI EST MON CLIENT?

Chaque entreprise vise une clientèle. Cette clientèle peut être très précise ou plus large.

Une entreprise qui vise une petite clientèle très spécifique sera décrite comme offrant un produit de niche, tandis qu'une entreprise ciblant une clientèle générale sera décrite comme offrant un produit de masse.

Ex. : Papier de toilette : produit de masse (tout le monde en a besoin et peut possiblement en acheter). Biscuits pour chien végétalien : produit de niche (seulement pour les personnes qui ont un chien et désirent lui offrir des gâteries végétaliennes).



Dirais-tu que ton entreprise est de masse ou de niche?

POURQUOI?

-
-
-
-



IMAGINE TON CLIENT

Fais la liste des caractéristiques de ton client.
Comment l'imagines-tu?



Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE

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

#leparcoursdelagrandejournée

