

Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE

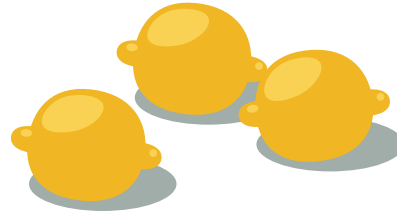


Passer de l'idée à l'action!

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

**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



En collaboration avec

energir

ON PASSE À L'ACTION!

Au thème 3, tu as établi ton budget (couts variables et couts fixes).

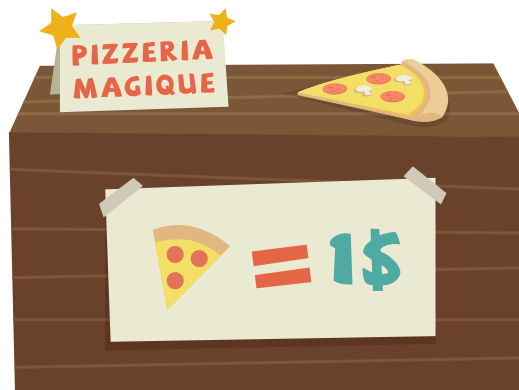
Total des couts variables et fixes nécessaires au démarrage de ton entreprise :

As-tu les sous nécessaires pour démarrer ton projet?

OUI\NON

TOTAL DES COUTS		\$
MES SOUS		\$
DIFFÉRENCE		\$

La majorité des entrepreneurs qui débutent leur aventure n'ont pas tous les sous nécessaires pour aller de l'avant. Ils doivent donc trouver ce que l'on appelle du financement.



VOICI DIFFÉRENTES FORMES DE FINANCEMENT.

Coche celles qui pourraient être intéressantes à explorer pour ton entreprise, puis inscris les noms d'investisseurs potentiels à aller rencontrer pour présenter ton entreprise et demander de l'aide.

TYPE DE FINANCEMENT	DESCRIPTION	MES BESOINS FINANCIERS OU MATÉRIELS	INVESTISSEUR(S) POTENTIEL(S)
DON GÉNÉREUX	Une personne ou une entreprise qui te donne des sous ou du matériel pour t'encourager sans vouloir les ravoir.		
PARTENARIAT	Une personne ou une entreprise qui veut t'aider en prenant part à ton entreprise. Elle investit des sous ou du temps, mais en retour veut une part des profits.		
PRÊT AVEC INTÉRÊTS	Une personne ou une entreprise qui te prête des sous ou du matériel, mais en retour voudra un montant d'argent supplémentaire que l'on appelle des intérêts. (Elle te passe 10 \$, mais tu devras lui remettre 11 \$ [10 % d'intérêt])		

LES INTÉRÊTS

Une personne qui accepte de te prêter de l'argent peut te demander des intérêts en retour (un montant en surplus à lui remettre après ton projet). Les intérêts sont habituellement calculés en pourcentages (%).

Les pourcentages sont utilisés pour toutes sortes de calculs, comme les intérêts, les rabais, et même tes évaluations ou dans ton bulletin scolaire! En fait, un pourcentage est une fraction sur 100.

QUELQUES EXEMPLES DE POURCENTAGES (%) D'INTÉRÊT :

MONTANT DU PRÊT	POURCENTAGE D'INTÉRÊT	MONTANT D'INTÉRÊT	CALCUL
10\$	10%	1\$	$10 \$ \div 100 \times 10 = 1 \$$
25\$	5%	1,25\$	$25 \$ \div 100 \times 5 = 1,25 \$$
50\$	7%	3,50\$	$50 \$ \div 100 \times 7 = 3,50 \$$

À TON TOUR! CALCULE LES INTÉRÊTS DANS LA GRILLE.

MONTANT DU PRÊT	POURCENTAGE D'INTÉRÊT	MONTANT D'INTÉRÊT	CALCUL
40\$	3%		
100\$	20%		
15\$	8%		

Réponses : 1,120 \$, 2,20 \$, 3,12 \$

LE PITCH

Crée un pitch pour présenter ton idée et convaincre tes investisseurs.

Maintenant que tu sais qui aller voir pour te soutenir, prépare une courte présentation sur ton projet pour bien les convaincre.

N'OUBLIE PAS

Sois toi-même - Souris!
Garde ta présentation courte et claire!

Demande à la personne si elle a des questions

ÉLÉMENTS À INCLURE DANS TON PITCH

TON NOM, TON ÂGE ET LE NOM DE TON ENTREPRISE

TA MOTIVATION/POURQUOI CE PROJET TE PASSIONNE

UNE DESCRIPTION DE TON PRODUIT OU SERVICE

LE BESOIN/LE PROBLÈME AUQUEL TON PRODUIT OU SERVICE RÉPOND

CE QUI CARACTÉRISE TON PRODUIT OU SERVICE (CE QUI LE REND DIFFÉRENT ET UNIQUE!)

CE QUE TU DEMANDES À L'INVESTISSEUR À QUI TU PRÉSENTES TON ENTREPRISE (SOIT SPÉCIFIQUE : MONTANT, ÉQUIPEMENT, ETC.)

Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE

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



#leparcoursdelagrandejournée

