

# Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



## Passer de l'idée à l'action!

**Thème 4 :** La mise en œuvre du plan d'affaires

**2<sup>e</sup> cycle  
du secondaire**

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](http://petitsentrepreneurs.ca/apprendre)



**Le parcours  
DE LA GRANDE  
JOURNÉE**

Soutenu par



En collaboration avec



# « LE PITCH » D'AFFAIRES EN MODE PRÉSENTATION 5 MINUTES

Un pitch d'affaires peut prendre différentes formes. Il peut être aussi court que quelques secondes, une phrase qui résume ton projet clairement et efficacement, comme il peut être un peu plus complet et exhaustif.

**Fais une liste de mots d'impacts, de statistiques ou de faits. Crée, à partir de ces éléments, ton pitch! Pratique-le afin de bien présenter ton entreprise en personne. Filme-toi pour améliorer ta formulation, le ton, l'impact des mots, etc.**

**MOTS D'IMPACT**

**STATISTIQUES**

**FAITS (VALIDÉS)**



## **TON PITCH PEUT T'AIDER À TROUVER DES INVESTISSEURS POTENTIELS, DES PERSONNES POUR T'AIDER, TE CONSEILLER OU SIMPLEMENT DES FUTURS CLIENTS!**

Pour présenter ton projet à des investisseurs ou des personnes intéressées à t'aider, tu auras besoin d'une présentation complète, simple et efficace. Utilise un logiciel ou une application de création de présentations afin de donner un look professionnel à ton projet.

### **PETIT TRUC DE PRÉSENTATION :**

il est préférable de présenter tes idées avec des images simples et peu d'information écrite. Ta présentation visuelle est un support; ton auditoire est là pour t'entendre raconter une histoire, pas pour lire sur l'écran.

# PRÉSENTATION DU PROJET EN 9 PARTIES

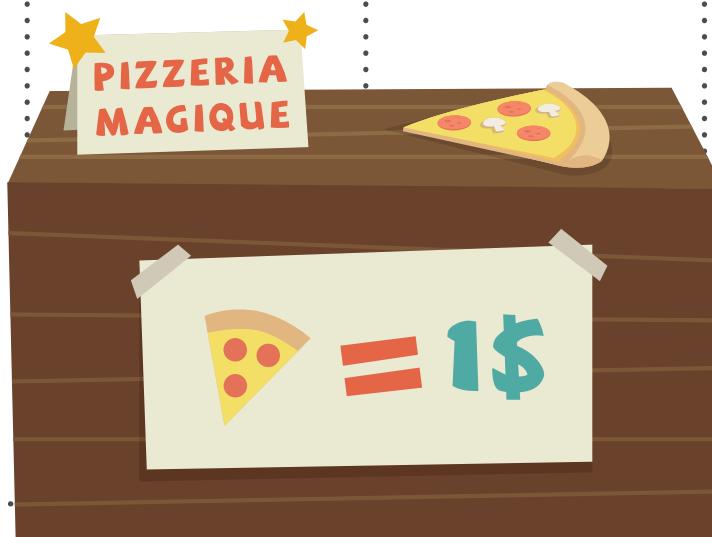
que tu pourras illustrer à l'aide de diapositives. Tu pourras également expliquer chaque partie en environ 30 secondes. (pour un total de 5 minutes maximum).

PARTIES	CONTENU VISUEL	ÉLÉMENTS À PRÉSENTER (À L'ORAL)	EXEMPLES
<b>1. INTRODUCTION</b>		Présente-toi (ton nom, âge, etc.)	Bonjour, je m'appelle ___, j'ai ___ ans et je suis en ___ année.
	Nom de ton entreprise, produit ou service	Dis le nom de ton entreprise, ton produit ou ton service	Mon entreprise/produit/service s'appelle___
	Une image pour introduire l'histoire que vous allez raconter	Raconte d'où est venue l'idée de ton entreprise, de ton produit ou de ton service.	J'ai eu l'idée quand_____...
<b>2. LE PROBLÈME/LE BESOIN</b>	Une image pour présenter le problème ou le besoin	Raconte une anecdote en lien avec le problème ou le besoin.	Ma grand-mère adore ___, mais il lui arrive souvent de ___ et c'est un gros problème pour elle.
<b>3. TON PRODUIT/TON SERVICE</b>	Nom et image/ photo du produit ou service  (Avoir un prototype ou un vrai produit en main est un atout!)	Présente ton produit ou service comme la solution au problème ou au besoin.	Alors j'ai eu l'idée de ___ afin que toutes les personnes comme ma grand-mère puissent enfin ___!  C'est un produit qui ___ et qui peut___, etc.

PARTIES	CONTENU VISUEL	ÉLÉMENTS À PRÉSENTER (À L'ORAL)	EXEMPLES
<b>4. CLIENTÈLE ET MARCHÉ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Image qui représente le client cible</li> <li>Statistiques ou nombre de clients potentiels (marché)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Description du client type (qui achètera ton produit ou service)</li> <li>Statistiques et chiffres par rapport au nombre de clients.</li> <li>Le site de Statistiques Canada offre de nombreuses données qui peuvent être très utiles.</li> </ul>	<p>Les personnes qui seront intéressées par ____(produit/service) sont ____(description).</p> <p>D'après ____ (source statistique), il y a ____(nombre) de clients potentiels dans ma région.</p>
<b>5. AVANTAGES DE TON PRODUIT OU SERVICE</b>	3 mots clés (avec images ou non)	Expliquer brièvement (1 ou 2 phrases) 3 avantages de votre produit ou service.	____ est un ____(produit ou service) qui se distingue parce qu'il est ____ , ____ , ____ . (voir thème 6)
<b>6. PRIX ET COUTS</b>  <i>Il est important de bien connaître tes chiffres sans rentrer dans les détails lors de ta présentation!</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– prix de vente</li> <li>– couts</li> <li>– marge de profit (prix-cout)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dis ton prix de vente, explique ton choix et les calculs qui t'ont permis de le fixer (1 ou 2 phrases).</li> <li>Explique brièvement ton calcul de couts et ta marge de profit (1 ou 2 phrases).</li> </ul>	Les autres produits/services similaires sont offerts au prix de ____ \$. J'ai calculé que je pouvais vendre à ____\$ parce que ____ . Pour fabriquer mon produit/offrir mon service, j'ai des frais et des couts de ____ \$, donc ma marge de profit est de ____ .

PARTIES	CONTENU VISUEL	ÉLÉMENTS À PRÉSENTER (À L'ORAL)	EXEMPLES
<b>7. DEMANDE(S)</b>  <i>Que demandes-tu à la personne à laquelle tu fais ta présentation :</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>– <i>financement?</i></li> <li>– <i>aide pour la production?</i></li> <li>– <i>expertise ?</i></li> <li>– <i>prêt d'équipement?</i></li> <li>– <i>mentorat?</i></li> <li>– <i>conseils financiers, juridiques, administratifs?</i></li> </ul>	Image et chiffre (si demande de financement)	<p>Nomme ce dont tu as besoin, fais ta demande.</p> <p>Explique brièvement pourquoi tu fais cette demande à ton interlocuteur, pourquoi tu le/la vois comme la bonne personne pour t'aider dans ton projet.</p> <p>Mets en valeur ce que t'aider peut apporter à ton interlocuteur.</p>	<p>Je recherche _____ et je crois que vous êtes la bonne personne pour m'aider puisque vous _____.</p> <p>Si vous m'offrez de l'aide, vous deviendrez officiellement partenaires et je mettrai votre nom/logo sur mes affiches, ce qui vous donnera de la visibilité.</p>
<b>8. QUESTION(S)</b>  <i>N'aie pas peur de dire «je vais vérifier et vous donner cette information plus tard» quand tu ne connais pas une réponse. Ton interlocuteur ne s'attend pas à ce que tu saches tout!</i>	?	<p>Demande à ton interlocuteur s'il a des questions par rapport à ta présentation avant de conclure.</p>	<p>Avant de conclure ma présentation, avez-vous des questions?</p> 

PARTIES	CONTENU VISUEL	ÉLÉMENTS À PRÉSENTER (À L'ORAL)	EXEMPLES
<b>9. CONCLUSION</b> <p><i>Ta conclusion doit être courte et efficace! Elle doit permettre à la personne à qui tu présentes de se rappeler de toi, de ton entreprise, et lui donner le goût de t'offrir ce que tu demandes.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nom de ton entreprise</li> <li>- Ton nom (s'ils ne te connaissent pas!)</li> <li>Toute information importante par rapport à ta demande/tes besoins*</li> <li>(Ex. : Montant du financement, type d'aide, équipement précis, etc.)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Résume ton projet (entreprise, produit, service) (1 phrase).</li> <li>Résume pourquoi tu es la bonne personne pour mener le projet au succès.</li> <li>Résume ta demande.</li> <li>Comment te rejoindre?</li> <li>Comment en savoir plus sur ton entreprise?</li> </ul>	<p>Merci de votre écoute!</p> <p>Je m'appelle _____. Je suis travaillant(e), persévérant(e) et je suis passionné(e) par _____. Je suis fier(e) de vous avoir présenté mon entreprise ____ et j'espère pouvoir compter sur votre aide pour ____ (résumé de la demande).</p> <p>Vous pouvez me contacter par téléphone, texto, courriel, site web, etc. pour plus d'information.</p> <p>Je vous invite aussi à suivre mon entreprise sur ____ (réseaux sociaux).</p> <p>Mon produit/service sera disponible ____ lieu, date, etc. ____.</p>



# MA PRÉSENTATION

PARTIES	VISUEL	ORAL
<b>INTRODUCTION</b>		
<b>LE PROBLÈME/LE BESOIN</b>		
<b>TON PRODUIT/TON SERVICE</b>		
<b>CLIENTÈLE ET MARCHÉ</b>		

PARTIES	VISUEL	ORAL
<b>AVANTAGES DE TON PRODUIT OU SERVICE</b>		
<b>PRIX ET COUTS</b>		
<b>DEMANDE</b>		
<b>QUESTIONS</b>		
<b>CONCLUSION</b>		

## PSSSITT

Si tu veux te pratiquer et te faire conseiller par des experts, tu peux t'informer auprès d'Academos (<https://academos.qc.ca/>), qui offre du mentorat gratuitement pour les jeunes de 14 ans et plus!

# Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



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



#leparcoursdelagrandejournée