

Le parcours DE LA **GRANDE** JOURNÉE



Passer de passion à idée

Thème 1 : le choix de l'entreprise

**1^{er} 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



Le parcours
DE LA GRANDE
JOURNÉE

Soutenu par



En collaboration avec





PENSE À TES PASSIONS ET TROUVE TON IDÉE!

Détails : Les objectifs, les passions, trouver son idée et la valider, comment cibler une bonne idée, et s'entendre entre amis.

Démarrer sa propre entreprise, créer un produit, et propulser ses idées demande beaucoup d'énergie! Quand on est passionné par quelque chose, on trouve toujours l'énergie pour se motiver à aller plus loin. C'est pourquoi à la base de chaque aventure entrepreneuriale, il y a une grande dose de passion.



TES PASSIONS PEUVENT ÊTRE DANS TOUTES SORTES DE DOMAINES.

Remplis la grille afin de créer une liste de tes passions et réfléchis à la place que ces intérêts prennent dans ta vie. Tu pourras peut-être ensuite allier passion et projet entrepreneurial!

		MES PASSIONS		
		PEU DE MON TEMPS	SOUVENT DE MON TEMPS	TOUT MON TEMPS
PASSIONS SPORTIVES Ex. : je suis passionné.e d'équitation				
PASSIONS SCIENTIFIQUES Ex. : je me passionne pour les astres et le cosmos				
PASSIONS ARTISTIQUES Ex. : j'aime dessiner et peindre				
PASSIONS SOCIALES Ex. : j'adore faire du bénévolat auprès de personnes âgées				
AUTRE (S) PASSIONS (S) Ex. : j'adore les animaux!				

TRANSFORMER PASSION EN PROJET!

Choisis une de tes passions, puis fais une tempête d'idées de produits ou de services que tu pourrais créer par rapport à celle-ci!

MA PASSION :

Encerle tes meilleures idées

**À TON AVIS, TES QUALITÉS SERONT-ELLES MISES EN VALEUR
À TRAVERS LES IDÉES QUE TU AS CHOISIES?**

Oui/non. Si oui, quels traits de ta personnalité rayonneront dans ces projets?



TU VEUX DÉMARRER UN PROJET AVEC UN.E AMI.E?

Quels sont les traits de personnalité de ton ami.e qui seront mis en valeur dans votre projet?

Vos qualités sont-elles similaires? Oui/non.

Il est important de bien connaître les forces et les faiblesses de son ou sa partenaire entrepreneurial.e. Travailler seul permet d'aller plus vite, mais travailler en équipe permet souvent d'aller plus loin.

Choisis maintenant une idée (produit ou service) que tu aimerais entreprendre seul ou en équipe!

MON PROJET :

PROPOSITION DE VALEUR, VALIDATION AUPRÈS DE LA CLIENTÈLE

Un projet entrepreneurial n'est pas que bâti sur une passion!
Un produit ou un service répond aussi habituellement à un besoin ou résout un problème chez une clientèle cible.

Pour bien créer ton produit ou service, il faut bien réfléchir à cette solution et à la clientèle. C'est ce que l'on appelle la proposition de valeur. Ce sont les éléments importants que tu présenteras quand tu parleras de ton produit ou service.

EN GROS : QUEL IMPACT TON PRODUIT AURA-T-IL SUR TES CLIENTS?

Comme première étape, remplis le tableau suivant afin d'analyser ton offre (produit ou service) par rapport à ton client type et ses besoins.

Il y a 4 types de besoins. Pour bien les comprendre, voici un petit exercice.
Coche le type de besoin en lien avec chaque énoncé.

	FONCTIONNEL	ÉMOTIF	SOCIAL	DE BASE
A) J'AI DE LA DIFFICULTÉ À ME FAIRE DES AMIS.				
B) LE TOIT DE MA MAISON COULE!				
C) J'AI PEUR LE SOIR LORSQU'IL FAIT NOIR ET QUE JE REVIENS SEUL À LA MAISON...				
D) LE TOIT DE MA MAISON COULE!				

RÉPONSES : a) Social, b) De base, c) Fonctionnel, émotif et social, d) Fonctionnel

Comme tu peux le constater, un problème peut être de plusieurs types à la fois. C'est donc important de bien analyser afin de mieux comprendre et répondre aux besoins de la clientèle.

PRENONS L'EXEMPLE DU CLIENT QUI A PEUR LORSQU'IL FAIT NOIR LE SOIR.

Client type (persona) :	Type de problème/besoin (1 ou plus)	Élément(s) de la solution proposée	Résultat (Proposition de valeur)	Valeur ajoutée (autre(s) élément(s) qui surpasse le besoin du client)
Femme de 67 ans qui marche seule le soir				
Problème/besoin : Avoir peur, seul dans le noir, le soir	Fonctionnel (difficulté à effectuer un travail, une activité, une tâche, etc.) La noirceur rend la marche plus dangereuse	Utilisation de lampes frontales	« Raccompamis » offre une solution pratique et simple pour les gens seuls de tous âges permettant d'éviter les chutes, les accidents, diminuer la peur et le stress dus à la noirceur, et permettre la création de nouvelles amitiés intergénérationnelles	Écologique puisque fait la promotion du transport à pied au lieu d'utiliser les services d'un taxi
	Émotif (recherche de bonheur, d'amour, de calme, etc.) Impression de danger, besoin de sécurité	Être avec quelqu'un d'amical et sécurisant, formé en secourisme		
	Social (difficultés dans les relations humaines) Solitude	Avoir une discussion amicale lors du trajet. Établir une relation avec cette personne		
	De base (se loger, se nourrir, etc.)			

SOLUTION PROPOSÉE :

Service de raccompagnement et discussions amicales par des étudiants diplômés en secourisme avec lampes frontales



**REMP LIS MAINTENANT TON PROPRE TABLEAU.
TU PEUX EN FAIRE UN PAR PRODUIT OU SERVICE QUE TON
ENTREPRISE OFFRE, SI TU EN AS PLUS D'UN.**

Client type (persona) :	Type de problème/ besoin (1 ou plus)	Élément(s) de la solution proposée	Résultat (Proposition de valeur)	Valeur ajoutée (autre(s) élément(s) qui surpasse le besoin du client)
Problème/besoin :	Fonctionnel	>		
	Émotif	>		
	Social	>		
	De base	>		



SONDAGE DE VALIDATION DE PROPOSITION

Maintenant que tu as mieux établi ta proposition, présente-la à quelques clients potentiels et vérifie leurs réactions. Note aussi leurs questions afin d'améliorer ton offre.

Nom du client potentiel	Est-ce que la proposition est claire?	Est-ce que l'offre répond à l'un de vos besoins?	Utiliserez-vous ce produit ou service?	Combien seriez-vous prêt à payer pour ce produit ou service?	À quelle fréquence achèteriez-vous ce produit ou utiliseriez-vous ce service?	Autres commentaires
	OUI / NON	OUI / NON	OUI / NON	\$		
	OUI / NON	OUI / NON	OUI / NON	\$		
	OUI / NON	OUI / NON	OUI / NON	\$		

Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE

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



#leparcoursdelagrandejournée

