

Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE

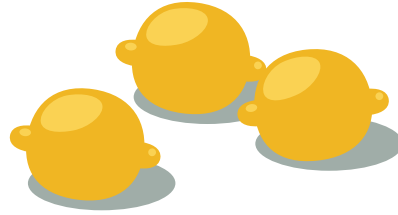


Bien planifier pour mieux entreprendre

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

FICHE ASTUCE

LA GRANDE
JOURNÉE
DES PETITS
ENTREPRENEURS



DES OUTILS POUR VOUS AIDER

à accompagner vos jeunes

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. Vous trouverez donc dans ce document des trucs et conseils pour vous permettre de mieux accompagner vos jeunes.

Rendez-vous sur notre site pour ne rien manquer :
petitsentrepreneurs.ca/apprendre



Le parcours
DE LA GRANDE
JOURNÉE

Soutenu par



En collaboration avec

energir



EXPLIQUER LE PROFIT POUR MIEUX ÉTABLIR UN PRIX DE VENTE. L'ART DE PARLER ARGENT!

Pas toujours facile de parler argent avec des jeunes!
Dans les prochaines pages, vous trouverez 2 exemples afin de vous
aider à expliquer les concepts de cout, prix et valeur.



POUR CHAQUE SUJET, QUESTIONNEZ LE JEUNE SUR LES 3 CONCEPTS



1 COUT

Toutes les dépenses (variables et fixes) associées à la production et la vente d'un produit, ou à une offre de service.

2 PRIX

Le montant d'argent chargé à un client pour acheter un produit ou avoir recourt à un service. Le prix est fixé par l'entrepreneur selon la valeur du produit ou service. Pour permettre un profit, il doit être plus élevé que le total des couts.

3 VALEUR

La valeur d'un produit ou service est déterminée par plusieurs éléments : qualité, aspects distinctifs du produit, demande du marché (le nombre de clients intéressés), etc.



LA FABRICATION DE TOUTOU

1 COUT

Pour fabriquer un toutou, de quoi a-t-on besoin? Du tissu, du fil, de la bourrure, des yeux en plastique, etc. On a aussi besoin de personnel et de machines pour les fabriquer.

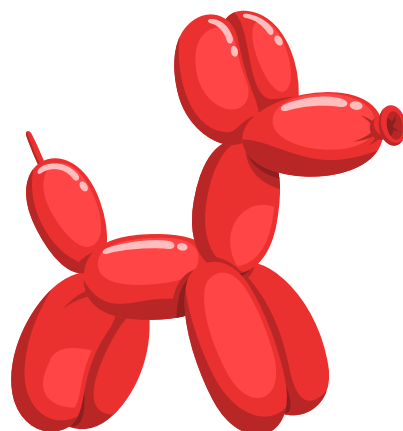
2 PRIX

Si on achetait un nouveau toutou au magasin, combien couterait-il à ton avis? (Réponses variables)

Si les matériaux et le travail des employés qui ont fabriqué le toutou coutent 10 \$, crois-tu qu'on devrait vendre ce toutou plus de 10 \$ ou moins de 10 \$? Plus de 10 \$

3 VALEUR

Tu vas au magasin et pour le même prix, tu peux avoir un GROS toutou, ou un tout petit toutou. Lequel choisirais-tu? Est-ce que la grosseur fait en sorte que le toutou a plus de valeur à tes yeux?



CHIEN EN BALLON

1 COUT

Pour fabriquer un chien en ballon, de quoi a-t-on besoin?
Un ballon et du temps!

Combien crois-tu que coute le ballon? Environ 0,10 \$.

2 PRIX

Si tu vendais des chiens en ballon, combien le vendrais-tu?
(Réponses variables)

Est-ce que tu le vendrais plus de 0,10 \$ ou moins que 0,10 \$?
Plus de 0,10 \$.

3 VALEUR

Qu'est-ce qui vaut le plus d'argent selon toi, ton toutou ou le chien en ballon? Pourquoi? Tu aimes beaucoup ton toutou, crois-tu qu'il vaut plus cher parce que c'est ton préféré? Le chien en ballon risque de rapidement éclater, crois-tu qu'il vaut moins cher parce qu'il est moins durable?

Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE

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



#leparcoursdelagrandejournée

