

LA GRANDE JOURNÉE DES PETITS ENTREPRENEURS

GUIDE du
petit entrepreneur
2022



ÇA COMMENCE ICI !





BIENVENUE À BORD!

La grande journée des petits entrepreneurs, c'est l'occasion de soutenir les jeunes dans une première initiative d'entrepreneuriat à leur échelle, dans une ambiance festive!

C'est aussi une belle opportunité de leur faire vivre les valeurs entrepreneuriales comme la fierté du travail bien fait, le goût de l'effort, la créativité, la confiance en soi et le leadership.

Ce petit cahier d'exercices aidera tout adulte à accompagner son ou ses petits entrepreneurs tout au long de leur démarche afin qu'ils puissent réaliser leur projet, quel qu'il soit!

Si vous supervisez un groupe de jeunes, qu'ils travaillent ou non en équipe en tant qu'associés, chaque enfant peut remplir son propre cahier et le tout pourra être mis en commun par la suite, au besoin.



MERCI À NOS PRINCIPAUX PARTENAIRES !

**LES COOPS
DE L'INFORMATION**

**Fondation
famille
Lemaire**

 **Desjardins**

TOAST

**pitch
onair**

WebSelf.net





INTRODUCTION



C'EST UN DÉPART!

ASTUCES

POUR ADULTE



Faites un premier remue-méninge avec les jeunes.

Une bonne idée d'entreprise est souvent reliée aux passions, aux goûts personnels et aux besoins des enfants.

Identifiez avec eux, par exemple, leurs intérêts, leurs talents ou ce qui les fait sourire. Toutes ces informations leur donneront de l'inspiration pour leurs projets.

Accompagnez-les et questionnez-les sans limiter leur créativité : les meilleurs projets viennent parfois d'idées qui semblaient farfelues au départ!



MES INTÉRÊTS

QUELLES ACTIVITÉS AIMES-TU FAIRE?

ENCERCLE-LES.



DESSINER



DANSER



CHANTER



**JOUER
DEHORS**



**ORGANISER
DES ACTIVITÉS**



CUISINER

AUTRES?

.....

.....

MES TALENTS

QUELLES ACTIVITÉS RÉUSSIS-TU BIEN?

EXEMPLES:



PROMENER
MON CHIEN



JOUER D'UN
INSTRUMENT



PRATIQUER
UN SPORT

ÉCRIS-LES.

.....

.....

.....

QU'AIMES-TU BOIRE ET MANGER?

EXEMPLES:



DE LA PIZZA



DU JUS



UN MUFFIN

ÉCRIS-LES.

.....

.....

.....

POUR GAGNER DE L'ARGENT, PRÉFÈRES-TU OFFRIR UN SERVICE OU VENDRE QUELQUE CHOSE?



OFFRIR UN SERVICE

EXEMPLES:



**LAVER
UNE VOITURE**



**PROMENER
UN CHIEN**



**FAIRE
LE MÉNAGE**



**ORGANISER
UN ÉVÉNEMENT**



CONFECTIONNER ET VENDRE UN PRODUIT

EXEMPLES:



DES BISCUITS



DES SEMIS



DE LA LIMONADE



DES BIJOUX

VEUX-TU GAGNER DE L'ARGENT POUR:



**T'ACHETER UN PETIT QUELQUE
CHOSE MAINTENANT?**



ÉPARGNER POUR PLUS TARD?



**SOUTENIR UNE CAUSE QUI TE
TIENT À COEUR?**

QU'AIMES-TU ACHETER AVEC TON ARGENT
DE POCHE?

EXEMPLES :



**DES
JOUETS**



**DES
COLLATIONS**



**DES
LIVRES**

DESSINE-LES



MES D'IDÉES

NOTE TOUTES **TES IDÉES D'ENTREPRISE**.
DEMANDE L'AIDE D'UN ADULTE AU BESOIN.



COMMENT ENTREPRENDRE

TRACE TON CHEMIN VERS TON PROJET
D'ENTREPRISE EN RELIANT LES ÉTAPES EN ORDRE.

DÉPART

A) CALCULER DE
QUOI J'AURAI
BESOIN

B) PRÉPARER MA
PUBLICITÉ

C) CHOISIR
MON IDÉE
D'ENTREPRISE

E) VENDRE MON
PRODUIT

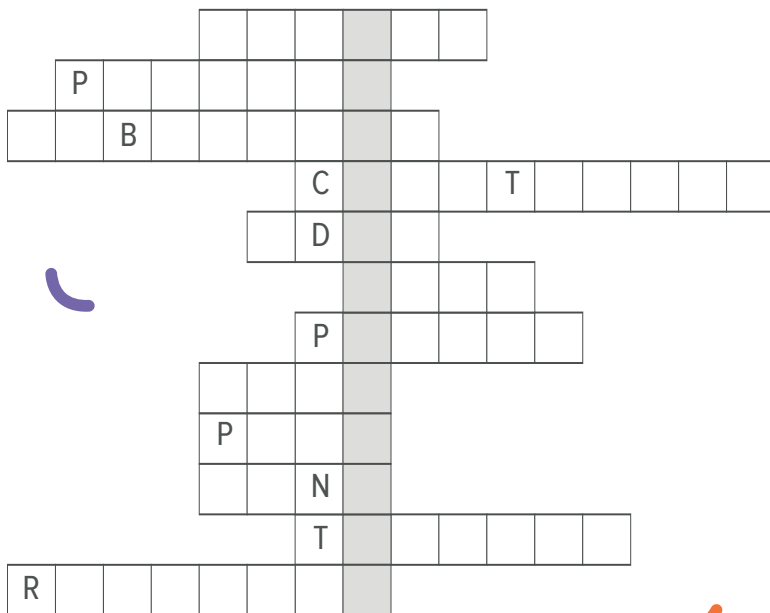
F) FAIRE CONNAÎTRE
MON ENTREPRISE

D) PRODUIRE
CE QUE JE VAIS
VENDRE

INSCRIRE LES LETTRES EN ORDRE

○ ○ ○ ○ ○ ○

QU'EST-CE QUE ÇA PREND POUR ENTREPRENDRE?



1. La personne à qui tu vas vendre ton produit ou service est le _____.
2. Souvent, ton idée d'entreprise va débiter par une p _____.
3. Pour faire connaître ton produit, tu devras faire de la _____ b _____.
4. Un entrepreneur fait souvent preuve de c _____ t _____.
5. Tu peux considérer une _____ d _____ farfelue; elle pourrait devenir intéressante!
6. Une étape importante pour gagner de l'argent est de fixer ton _____ de vente.
7. Ton p _____ comprendra plusieurs étapes!
8. Un entrepreneur sait demander de l'_____.
9. Le p l _____ est aussi important que la réalisation de l'entreprise.
10. Un de tes objectifs est de _____ n _____ le plus possible!
11. Avoir une entreprise, c'est beaucoup de t _____ ...
12. ... mais tu peux vivre une belle r _____ !

THÈME 1



LE CHOIX DE L'ENTREPRISE :
PASSEZ DE L'IDÉE À L'ACTION

ASTUCES

POUR ADULTE



Aidez les jeunes à gérer leurs idées.

Le but est de déterminer quelles sont les idées souhaitables, intéressantes, réalisables et celles qui le sont moins. Éviter de juger leurs idées, mais plutôt expliquer et échanger votre point de vue.





Dessine-toi comme entrepreneur!



MON ENTREPRISE

QUEL POURRAIT ÊTRE LE NOM DE TON
ENTREPRISE? LANCE QUELQUES IDÉES ICI :

DESSINE OU NOTE DES IDÉES DE LOGO :

QU'EST-CE QUE TU VAS VENDRE?

RACONTE L'HISTOIRE DE TON ENTREPRISE!

J'aime beaucoup

Donc, un jour, j'ai discuté avec

et j'ai eu l'idée de

Je vais essayer de

avec l'aide de

J'aimerais que

EST-CE QUE C'EST UNE BONNE IDÉE?

Mon produit/service **EST UTILE**



Mon produit/service **EST BEAU**



Mon produit/service **EST DIVERTISSANT**



Mon produit/service **EST À LA MODE**



Mon produit/service **EST ORIGINAL**



THÈME 2



LE PLAN D'AFFAIRE (PARTIE 1) :
BIEN PLANIFIER POUR MIEUX
ENTREPRENDRE

LES DÉTAILS DE MON PRODUIT/SERVICE

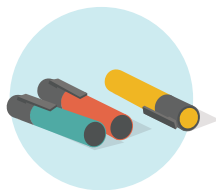
DE QUOI AS-TU BESOIN POUR CRÉER TON PRODUIT/SERVICE?



DU MATÉRIEL



DES INGRÉDIENTS



DES DÉCORATIONS

	PRIX(\$):	
.....		+
.....		+
.....		+
.....		=
TOTAL:		

LE TEMPS DE PRODUCTION :

ILLUSTRE LES ÉTAPES POUR RÉALISER LE PRODUIT OU LE SERVICE QUE TU VAS VENDRE ET INDIQUE LE TEMPS REQUIS POUR COMPLÉTER TOUTES TES ÉTAPES.

ESSAIE-LE POUR VRAI!

FAIS UN PROTOTYPE OU PRATIQUE-TOI
POUR ÊTRE CERTAIN QUE TON PRODUIT OU
SERVICE EST AU POINT.

COMBIEN PAYERAIS-TU POUR ÇA?

QUEL GENRE DE PERSONNE SERAIT PLUS INTÉRESSÉ À ACHETER TON PRODUIT/ SERVICE?

DESSINE OU DÉCRIS TON CLIENT TYPE :

MES ALLIÉS

QUELLE AIDE POURRONT T'APPORTER
TES PARENTS ET TES AMIS?

EXEMPLES:



DE L'ARGENT



DU TEMPS



**DE L'AIDE
TECHNIQUE**

QUI PEUT M'AIDER ?:

QUI?

QUOI?



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

THÈME 3



LE PLAN D'AFFAIRE (PARTIE 2) :
J'AI BESOIN DE SOUS! QUI?
COMMENT? COMBIEN?

ASTUCES

POUR ADULTE



À cette étape, aidez les jeunes à bien calculer les coûts de leur projet et à avoir des objectifs réalistes. C'est une belle occasion d'apprendre à gérer de l'argent.

Aidez-les à prévoir combien la mise en place de leur entreprise coûtera et combien ils recevront d'argent pendant la journée en échange de produits ou services. En soustrayant les coûts de départ de l'argent qu'ils prévoient gagner, vous pourrez les aider à estimer leur profit.

En prévision de La grande journée des petits entrepreneurs, montrez-leur comment ils devront prendre des commandes et bien gérer leur petite caisse durant cette journée. Ils pourront ainsi développer de nouveaux réflexes quant à la gestion de l'argent.

S'ils sont trop jeunes pour s'occuper de cet aspect, expliquez-leur que vous le ferez avec eux et que c'est un enjeu très important pour une entreprise ou un commerce.

DÉPENSES

MON INSCRIPTION À:
PETITSENTREPRENEURS.CA:



**MON KIOSQUE
ET MES DÉCORATIONS:**

(VOIR PAGE 18)



**LE MATÉRIEL POUR
MES PRODUITS/SERVICES:**

(VOIR PAGE 18)



TOTAL

**POUR MON ENTREPRISE,
JE PRÉVOIS FAIRE DES
DÉPENSES DE :**



FINANCEMENT

J'AI DES ÉCONOMIES:

OUI

☐

NON

☐

SI OUI, COMBIEN?

\$

**JE VAIS EMPRUNTER
DE L'ARGENT:**

OUI

☐

NON

☐

SI OUI, COMBIEN?

\$

**À LA FIN DE LA JOURNÉE,
JE DEVRAI REMBOURSER:**

\$

JE DEVRAI REMBOURSER À:

.....



REVENUS

(DESSINE COMBIEN DE PRODUITS TU
CONFECTIONNERAS)

JE PENSE VENDRE:

**PRODUITS
OU SERVICES**

**JE VENDRAI MON
SERVICE OU MON
PRODUIT AU PRIX DE:**

TOTAL DE:

PROFITS

TOTAL DE MES REVENUS :

\$

TOTAL DE MES DÉPENSES :

\$

PROFIT:

\$



THÈME 4



**LA CONCEPTION DU
PRODUIT OU DU SERVICE :**
PASSER DE L'IDÉE À L'ACTION

ASTUCES

POUR ADULTE



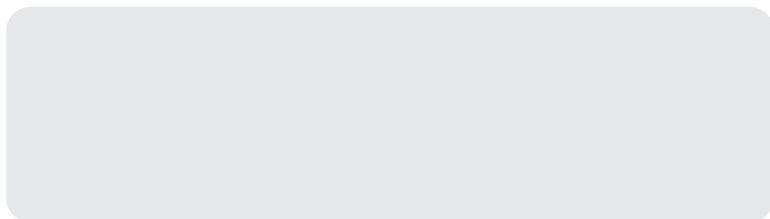
La recherche d'investisseurs potentiels ou de commanditaires fait partie de l'aventure entrepreneuriale!

C'est important que les jeunes s'impliquent dans cette tâche au même titre que le reste des étapes du projet.

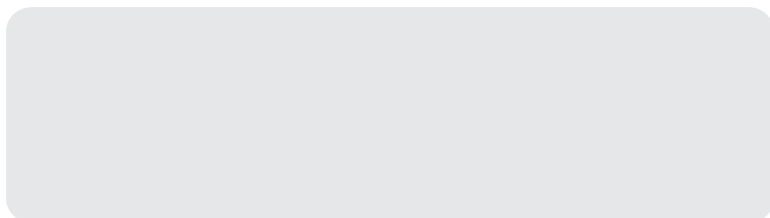
Jugez par vous-même du type d'aide dont ils auront besoin: préparer et pratiquer leur « pitch », trouver des idées d'investisseurs potentiels (qui peuvent être des membres ou amis de la famille, des collègues de travail, etc.), évaluer l'investissement demandé, etc.

COMMENT VAS-TU PRÉSENTER TON PRODUIT?

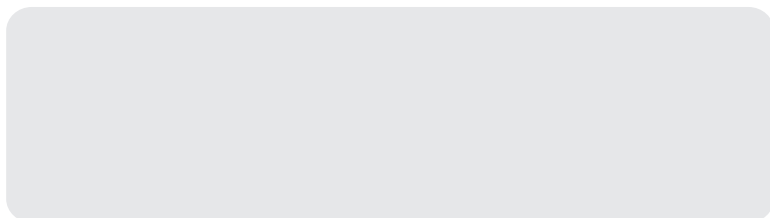
CRÉE TON « PITCH » DE VENTE.



QUI ES-TU? C'EST QUOI TON ENTREPRISE?



**POURQUOI AS-TU DÉCIDÉ DE VENDRE CE
PRODUIT/SERVICE?**



**POURQUOI EST-CE UNE BONNE IDÉE? COMBIEN
CROIS-TU EN VENDRE?**



PASSE À L'ACTION

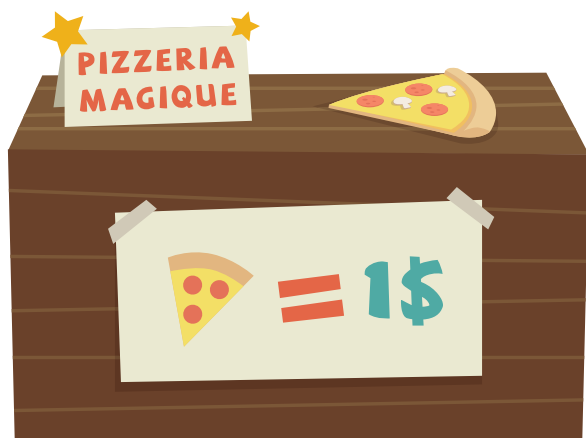
PARLE DE TON PROJET À AU MOINS 3 PERSONNES. ÇA SERT À QUOI DE FAIRE ÇA, D'APRÈS TOI?

DES INVESTISSEURS POTENTIELS?

**À QUI PRÉSENTE-
RAS-TU TON PROJET?**

**COMBIEN D'ARGENT TU
LEUR DEMANDERAS?**

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



THÈME 5



**LE MARKETING DE
L'ENTREPRISE :**
MON ENTREPRISE PREND VIE

ASTUCES

POUR ADULTE



Accompagnez les jeunes dans la réalisation des outils de promotion de leur projet.

Cette étape est très importante pour assurer que ces jeunes terminent la journée avec un sentiment de fierté. Votre implication est primordiale!

Rendez-vous au petitsentrepreneurs.ca et aidez-les à remplir la fiche de leur entreprise !



C'EST LE MOMENT DE NOMMER TON ENTREPRISE ET DE CHOISIR TON IMAGE DE MARQUE!

ÉCRIS LE NOM QUE TU AS CHOISI POUR TON ENTREPRISE



AS-TU UN SLOGAN?

.....

.....

.....

.....

.....

C'EST QUOI UN SLOGAN?

**Une phrase courte qui attire
l'attention et qui donne envie
d'acheter!**

Ex. : Just do it (Nike)
Un verre de lait c'est bien,
mais deux c'est mieux
(Producteurs laitiers)

QUELS SONT LES MOTS QUI REPRÉSENTENT
TON PROJET ?

.....

.....

.....

**FAIS DIFFÉRENTS CROQUIS DE
TON LOGO :**

THÈME 6



LA PROMOTION :
JE FAIS CONNAITRE MON
ENTREPRISE

ASTUCES

POUR ADULTE



Conseillez-les dans la confection des outils qui serviront à faire leur publicité ou à afficher les prix (comme des cartons promotionnels).

Encouragez-les à inviter leur famille et leurs amis à venir les visiter lors de La grande journée des petits entrepreneurs afin de rendre l'évènement festif et collaboratif. Cela assurera aussi un minimum de visites à leur kiosque. Pour plus de visibilité, vous pouvez partager la fiche de leur entreprise sur Facebook.



PRÉPARE TON PLAN MARKETING!

CRÉE TES AFFICHES POUR ANNONCER
TON KIOSQUE!

TU AURAS BESOIN DE :



CARTONS



MARQUEURS



PEINTURE



COLLE



.....



.....



.....



.....



.....



.....



.....

COMMENT VAS-TU ATTIRER DES CLIENTS?

CHOISIS 3 MOYENS À PRENDRE POUR FAIRE
CONNAITRE TON ENTREPRISE :



**APPELER LES MEMBRES DE TA
FAMILLE (ONCLE, TANTE, COUSIN/
COUSINE, GRANDS-PARENTS)**



**DISTRIBUER TES CARTES D'AFFAIRES
DANS TON QUARTIER**



EN PARLER À TES AMIS À L'ÉCOLE



**CONFECTIONNER DES AFFICHES ET
DEMANDER AUX COMMERÇANTS DE
TON QUARTIER DE LES AFFICHER**



**CRÉER DES COUPONS PROMOTION, DES
INVITATIONS SPÉCIALES À L'ÉVÈNEMENT**

TROUVE D'AUTRES IDÉES



.....



.....

THÈME 7



**LA VENTE ET LE SERVICE
À LA CLIENTÈLE :**
LE JOUR E

ASTUCES POUR ADULTE



Cette journée est une occasion de vivre une aventure mémorable.

Il est possible également que les jeunes rencontrent des situations désagréables ou déstabilisantes. Transformez avec eux ces situations en défis! Ceux-ci leur permettront certainement des apprentissages dont ils se souviendront lors de leurs futures expériences.

Si vous le souhaitez, vous pouvez planifier avec vos jeunes de visiter les autres petites entreprises du quartier, repérables sur la carte des petits entrepreneurs au petitsentrepreneurs.ca. Vous pouvez également télécharger l'application mobile Petits entrepreneurs pour créer votre itinéraire. Cela leur donnera l'occasion de faire de belles rencontres.

Sécurité

Les organisateurs et partenaires de La grande journée des petits entrepreneurs ne peuvent fournir, en aucune occasion, une supervision ou une surveillance des enfants qui participeront à cette journée. Vous êtes ainsi responsable de la sécurité de votre enfant durant toute cette activité. Nous souhaitons que vous soyez présent avec votre enfant toute la journée, particulièrement lorsque des gens se présenteront à son kiosque.

Soyez vigilant!

LES DERNIERS PRÉPARATIFS

**DESSINE QUI SERA AVEC TOI À TON
KIOSQUE ET COMMENT ILS T'AIDERONT!**



ASTUCES

POUR ADULTE



Aidez les jeunes à se fixer des objectifs S.M.A.R.T.

SPÉCIFIQUE : PRÉCIS

MESURABLE : AVEC DES CHIFFRES

ATTEIGNABLE ET RÉALISTE

DÉFINI DANS LE TEMPS

Les objectifs pourront viser les ventes, mais essayez de trouver un ou deux autres objectifs reliés à l'expérience de la journée en général. Cela permettra au jeune d'apprécier sa journée autrement que seulement par sa performance de ventes!

Exemples :

Avant que les clients arrivent(T), j'aimerais aller visiter 2(M) kiosques de personnes que je ne connais pas et leur demander(S) de m'expliquer ce qu'ils vendent. (A-R)

Pendant la journée (T), j'espère vendre (S) 20 verres (M) de limonade. Je pense que c'est possible parce que nous serons au parc avec plusieurs visiteurs et il fera chaud. (A-R)

MES OBJECTIFS

QU'EST-CE QUE TU SERAIS FIER D'AVOIR ACCOMPLI À LA FIN DE LA JOURNÉE?



.....



.....



.....

MES BESOINS

DRESSE LA LISTE DE TES BESOINS POUR PRÉPARER CETTE JOURNÉE

- Tes cartes professionnelles, des dépliants, ton matériel promo...
- Tes affiches
- Des décorations pour ton kiosque
- Je vends des produits alimentaires
- Glacière, glace, guénilles, nettoyant tout usage, essuie tout, ustensiles, cure-dents, verres, assiettes...

Je vends un autre type de produit

- Matériel supplémentaire pour réparations, outils...

Je vends un service

- Agenda/calendrier pour planifier tes rendez-vous, exemple à présenter aux clients...

Fais-toi aider par un adulte pour être fin prêt!

.....

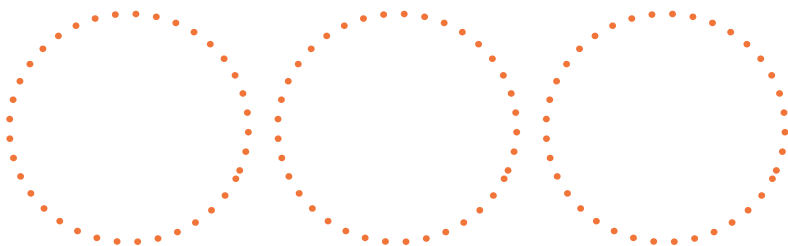
.....

.....

ATTIRE LES CLIENTS À TON KIOSQUE!

Les clients aiment connaître l'histoire de ton entreprise et les anecdotes concernant ton produit ou service. Inspire-toi de ton expérience au Thème 4 pour ajuster ton « pitch » de vente pour les clients!

Trouve 3 mots qui représentent bien ton produit



IMAGINE TON CLIENT!

Quelles sont les questions qu'il pourrait te poser? Demande à un ami ou à ton parent de jouer le rôle d'un client, et pratique-toi à répondre!

Note des idées ici à droite.



PRÉPARER LES “OUPS”

La vie d'entrepreneur comporte des défis!

Comment vas-tu les relever s'ils se présentent?

Jases-en avec tes parents, ton professeur ou ton éducateur et note tes idées :

Pas beaucoup
de clients

Pas beaucoup
de ventes

Mes prix sont
trop élevés

Certains de
mes produits se
brisent

Un client est
mécontent ou
désagréable

Il y a d'autres
entreprises dans le
rassemblement qui
vendent le même
produit que moi

Autre :

CONCLUSION

J'ATTEINS MES OBJECTIFS ET
JE ME FÉLICITE!

ASTUCES POUR LES ADULTES

BILAN DE LA JOURNÉE

À la fin de la journée, il se peut que les revenus et profits ne soient pas aussi élevés que souhaité. Mais les jeunes auront appris à créer un vrai projet et auront un sentiment de fierté et d'accomplissement important si vous leur soulignez ces aspects.

Tout au long de cette aventure, encouragez les jeunes à apprendre de leurs erreurs et à vivre une expérience enrichissante, tout en les guidant. Après La grande journée des petits entrepreneurs, faites un court bilan avec eux : ce qui a bien marché, ce qui pourrait être amélioré, ce qu'ils ont préféré ou ce qu'ils n'ont pas aimé. Ils pourront ainsi se sentir valorisés par les bons coups, tout en réalisant que ce qui fonctionne moins bien peut être amélioré sans qu'on se décourage.

MON BILAN FINANCIER

**BRAVO! TU AS RELEVÉ LE DÉFI.
MAINTENANT QUE LA GRANDE
JOURNÉE EST DERRIÈRE TOI,
COMPLÈTE TON BILAN.**

VENTE X PRIX

REVENUS LE JOUR MÊME:

\$

DÉPENSES RÉELLES:

PRIX(\$):

TOTAL:

PROFIT:

\$

**REMBOURSEMENT DE
L'EMPRUNT:**

\$

PROFIT RÉEL!

\$

BILAN PERSONNEL

DE QUOI ES-TU LE PLUS FIER ?

QUEL A ÉTÉ UN DÉFI QUE TU AS RENCONTRÉ ?

SI TU REFAISAIS LE PROJET, QUE FERAIS-TU DE DIFFÉRENT ?

QU'EST-CE QUE TU AS APPRIS SUR TOI?

**COMMENT CEUX QUI ÉTAIENT AVEC TOI
T'ONT AIDÉ À ATTEINDRE TES BUTS?**

**QUELLE POURRAIT ÊTRE LA SUITE DE
TON PROJET?**

CORRIGÉ - COMMENT ENTREPRENDRE

C - A - D - B - F - E

CORRIGÉ : QU'EST-CE QUE ÇA PREND POUR ENTREPRENDRE ?

