

Le parcours  
DE LA GRANDE  
JOURNÉE



PARCOURS COMPLET

FICHES ASTUCES

LA GRANDE  
JOURNÉE  
DES PETITS  
ENTREPRENEURS

# TABLE DES MATIÈRES

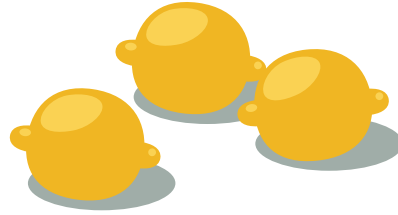
<b>Introduction:</b> .....	<b>5</b>
Et c'est un départ!	
<b>Thème 1:</b> .....	<b>8</b>
Le choix de l'entreprise: Passer de passion à idée	
<b>Thème 2:</b> .....	<b>10</b>
Le plan d'affaires (partie 1): Bien planifier pour mieux entreprendre	
<b>Thème 3:</b> .....	<b>15</b>
Le plan d'affaires (partie 2): Ça me prend des sous! Qui? Comment? Combien?	
<b>Thème 4:</b> .....	<b>18</b>
La mise en oeuvre du plan d'affaires: Passer de l'idée à l'action	

Le parcours  
DE LA GRANDE  
JOURNÉE

# TABLE DES MATIÈRES

<b>Thème 5:</b> .....	<b>21</b>
Le marketing de l'entreprise: Le "branding"	
<b>Thème 6:</b> .....	<b>24</b>
La promotion: Faire connaître ton entreprise	
<b>Thème 7:</b> .....	<b>27</b>
La vente et le service à la clientèle: Attirer les clients... et les garder contents!	
<b>Conclusion:</b> .....	<b>30</b>
Atteindre ses objectifs et être fier de son parcours!	

Le parcours  
DE LA GRANDE  
JOURNÉE



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



**Le parcours**  
DE LA GRANDE  
JOURNÉE

Soutenu par



En collaboration avec



Le parcours  
DE LA **GRANDE**  
JOURNÉE



**Et c'est un départ**

Introduction

**FICHE ASTUCE**

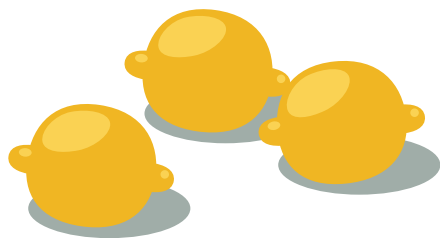
**LA GRANDE  
JOURNÉE  
DES PETITS  
ENTREPRENEURS**



## ET C'EST UN DÉPART!

**Accompagner et questionner le jeune sans limiter la créativité. Mieux comprendre les étapes entrepreneuriales pour mieux les expliquer au jeune.**

Démarrer une entreprise, même si elle est toute petite, comporte plusieurs phases. C'est un peu comme construire une maison : il faut faire des plans, prévoir un budget, acheter les matériaux, etc.



Voici **les grandes étapes** que votre jeune suivra dans son aventure vers

# LA GRANDE JOURNÉE :



- 1 IDÉATION**  
Trouver différentes idées de produits ou services qui répondent à des besoins ou des problèmes précis.
- 2 CHOIX ET VALIDATION DE PRODUIT OU SERVICE**  
Choix et validation de produit ou service
- 3 CALCULER LES COÛTS ET ÉTABLIR LE PRIX DE VENTE**  
Calculer combien coûte la fabrication du produit ou l'offre de service, puis établir le prix par rapport à d'autres produits similaires et à la valeur du produit.
- 4 TROUVER DES INVESTISSEURS (AU BESOIN)**  
Présenter son entreprise à d'autres personnes afin de les convaincre de participer financièrement au démarrage de l'entreprise.
- 5 ÉTABLIR DES OBJECTIFS ET CALCULER SON PROFIT POTENTIEL**  
Réfléchir aux objectifs de ventes en quantité ou fréquence de l'offre de service. Valider si le prix de vente permet de faire un profit.
- 6 CRÉER L'IMAGE DE MARQUE**  
Choisir le nom de l'entreprise, du produit ou service, dessiner un logo, inventer un slogan, etc.
- 7 CRÉER DE LA PUBLICITÉ ET PRÉSENTER SON PRODUIT OU SERVICE**  
Créer différentes formes de publicités et un discours de vente efficace.
- 8 VENTE ET SERVICE À LA CLIENTÈLE**  
Parler aux clients, bien présenter son produit ou service, répondre aux questions et ajuster son offre au besoin.

Le parcours  
DE LA GRANDE  
JOURNÉE



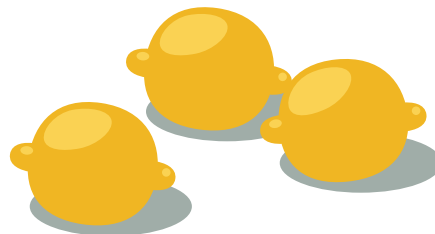
**Passez de passion à idée**

Thème 1 : le choix de l'entreprise

**FICHE ASTUCE**

LA GRANDE  
JOURNÉE  
DES PETITS  
ENTREPRENEURS





Aider le jeune à gérer et valider ses idées (trop ou pas assez).  
Votre jeune déborde d'idées ou au contraire il n'arrive pas à en trouver  
une et à y s'y investir?

## AIDEZ-LE EN 3 PHASES :



1

**DISCUTEZ AVEC LUI DE SES  
PASSIONS ET DE SES INTÉRÊTS.**

Expliquez-lui que, lorsqu'on débute un projet, pour rester motivé, il faut beaucoup aimer ce que l'on fait!

2

**DISCUTEZ AVEC LUI DE CE  
QU'IL N'AIME PAS.**

Un projet peut sembler une excellente idée, mais comporte peut-être plusieurs parties moins agréables. Il est bon de savoir d'avance si trop d'éléments d'un projet seront désagréables.

3

**AIDEZ-LE À FAIRE UN TEST!**

Parfois, une idée peut sembler excellente et facile à réaliser, mais ça ne veut pas dire que tout le monde a les compétences pour les réaliser. Il vaut mieux choisir un projet dans lequel on se sent habile, fier et compétent.

# 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



## **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

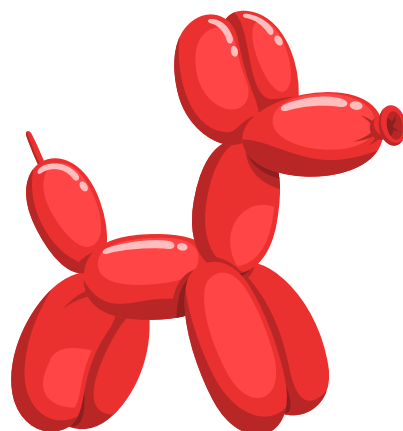
Si on achetait un nouveau toutou au magasin, combien couterait-il à ton avis? (Réponses variables)

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



Ça me prend des sous! Qui?  
Comment? Combien?

Thème 3 : Le plan d'affaires (Partie 2)

**FICHE ASTUCE**

LA GRANDE  
JOURNÉE  
DES PETITS  
ENTREPRENEURS



## **AIDER LE JEUNE À BIEN CALCULER ET AVOIR DES OBJECTIFS RÉALISTES.**

L'aventure entrepreneuriale est pavée de chiffres! On ne se sent pas toujours à l'aise de faire tous ces calculs, même quand on est adulte. Donnez confiance à votre jeune en le laissant d'abord travailler seul son budget, ses objectifs de ventes et ses calculs. Demandez-lui s'il désire que vous validiez ensuite ce qu'il a prévu et calculé. Posez-lui des questions au lieu de corriger les erreurs possibles.





## DEMANDEZ-LUI SI CE QU'IL A PRÉVU :



<b>«FAIT DU SENS»</b>	Est-ce que son projet répond à un vrai besoin et aura une clientèle?
<b>EST RÉALISTE</b>	Est-ce qu'il a le temps et les aptitudes pour réaliser son projet?
<b>EST RÉALISABLE</b>	Est-ce qu'il a les ressources pour arriver à ses objectifs?

L'erreur fait aussi partie de l'aventure entrepreneuriale. Il ne faut pas avoir peur de laisser votre jeune en faire!

# Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



## Passer de l'idée à l'action!

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

**FICHE ASTUCE**

LA GRANDE  
JOURNÉE  
DES PETITS  
ENTREPRENEURS



## **POURQUOI C'EST IMPORTANT QUE LE JEUNE TROUVE PAR LUI-MÊME DES SOURCES DE FINANCEMENT, ET EXPLIQUER CE QUE SONT DES INTÉRÊTS.**

Votre jeune entrepreneur a fait son budget, et afin de financer le démarrage (l'achat de matières premières, d'équipement, d'emballage, etc.), il aura besoin d'argent!



- 1 Encouragez-le d'abord à calculer combien d'argent il a lui-même en poche, et combien d'argent il doit trouver.
- 2 Évitez de lui dire d'emblée que vous lui prêterez ou donnerez la différence.
- 3 Encouragez-le plutôt à réfléchir à des personnes qui voudraient soutenir son projet.
- 4 Pratiquez avec lui comment bien présenter son entreprise à des investisseurs potentiels.

Il est important d'expliquer que certaines personnes donnent de l'argent et que d'autres en prêtent, et qu'en retour, on calcule des intérêts (un pourcentage du montant prêté qui est ajouté à celui-ci afin de remercier, d'une certaine façon, la personne qui croit en notre projet et nous passe de l'argent).

# Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



## Le «branding»

Thème 5 : Le marketing de l'entreprise

**FICHE ASTUCE**

LA GRANDE  
JOURNÉE  
DES PETITS  
ENTREPRENEURS



# TROUVER UN NOM D'ENTREPRISE

Le moment est venu pour le jeune de choisir le nom de son entreprise, de son produit ou service.

Pour l'accompagner dans l'idéation, il est important de conscientiser le jeune à trouver des idées et des concepts originaux qui se démarquent, qui représenteront bien son offre et qui attireront la clientèle!



- 1 Encouragez le jeune à utiliser un moteur de recherche comme Google pour vérifier que le nom choisi n'est pas déjà relié à une autre entreprise.
- 2 Vous pouvez aussi vérifier sur le site du registre des entreprises ([www.registreentreprises.gouv.qc.ca](http://www.registreentreprises.gouv.qc.ca)) si un nom a déjà été utilisé.
- 3 La même recherche pourrait être faite sur Facebook, pour s'assurer qu'il n'y a pas une autre entreprise qui porte le même nom (*et qui pourrait se plaindre qu'un enfant utilise le même nom; croyez-nous, c'est déjà arrivé!*).

Puisque les petites idées entrepreneuriales peuvent parfois grandir et aller loin, mieux vaut s'assurer d'emblée que les noms choisis sont bien disponibles et ne causeront pas de confusion avec d'autres offres!

Le parcours  
DE LA **GRANDE**  
JOURNÉE



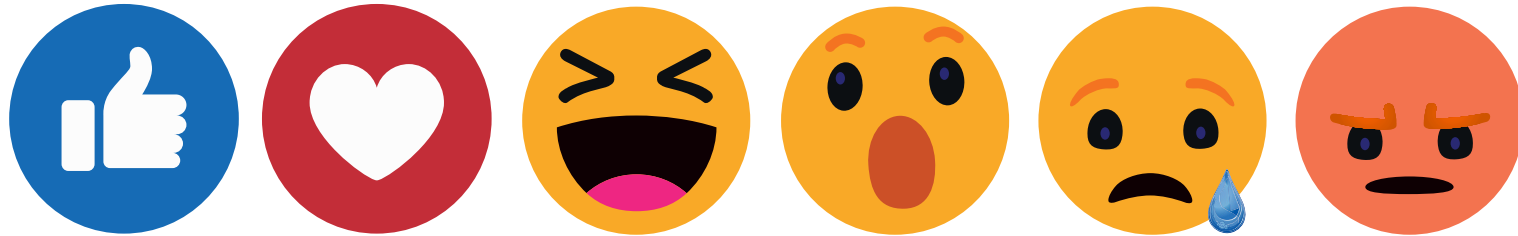
**Faire connaître ton entreprise**

Thème 6 : La promotion

**FICHE ASTUCE**

LA GRANDE  
JOURNÉE  
DES PETITS  
ENTREPRENEURS





## LE RÔLE DE L'ADULTE ET LES RÉSEAUX SOCIAUX

Comment aider le jeune à mieux faire connaître sa petite entreprise et à attirer des clients (les infos à ne pas oublier sur les publicités).

Un des grands enjeux de l'aventure entrepreneuriale est la vente. Pour vendre, il faut attirer les clients. Votre jeune n'a peut-être pas l'âge pour publiciser son entreprise sur les réseaux sociaux, mais vous le pouvez! Et même s'il a l'âge, vous pouvez l'accompagner!



## QUELQUES IDÉES :

- 1 Prenez son produit en photo et partagez-la sur Instagram ou Facebook
- 2 Aidez-le à faire une courte vidéo promotionnelle
- 3 Publicisez la date, l'heure et le lieu de son kiosque lors de La grande journée
- 4 Aidez-le à créer des affiches et allez avec lui demander à des commerces locaux d'afficher ses publicités pour La grande journée

Le parcours  
DE LA GRANDE  
JOURNÉE



**Attirer les clients...  
et les garder contents!**

Thème 7 : La vente et le service à la clientèle

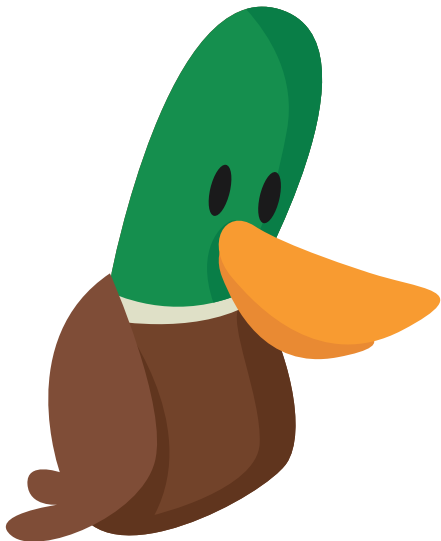
**FICHE ASTUCE**

LA GRANDE  
JOURNÉE  
DES PETITS  
ENTREPRENEURS

# «ET SI ÇA N'ALLAIT PAS?»

Comment aider le jeune à pallier aux imprévus sans jeter la serviette?

Être entrepreneur, même petit, c'est apprendre à être résilient et à trouver des solutions. Il est important d'être présent pour votre jeune lors de La grande journée, non pas pour l'aider au kiosque ou agir à sa place, mais pour le soutenir et l'encourager moralement, et l'aider à trouver par lui-même des pistes de solutions quand des problématiques font surface.



- **Votre jeune a de la difficulté lors de la production?**
- **Les clients ne sont pas au rendez-vous?**
- **Votre jeune est gêné et a du mal à parler aux clients?**
- **Les ventes sont décevantes?**



## AIDEZ-LE À TROUVER LE POSITIF DANS SON EXPÉRIENCE :

1

Aidez votre jeune à créer une liste de personnes-ressources à qui il peut demander de l'aide, en soulignant les compétences de cette personne (ex. : *Oncle Carl a sa propre entreprise, tu pourrais peut-être lui demander de l'aide pour tes calculs? Ta cousine Charlotte est très habile, peut-être pourrait-elle t'aider avec la production?*).

---

2

Lorsque votre jeune éprouve des difficultés, rappelez-lui qu'il peut demander de l'aide aux personnes dans sa liste.

---

3

Aidez-le à trouver ses propres solutions aux obstacles, en posant des questions au lieu de tout faire à sa place.

---

4

Soyez présent tout en lui laissant l'espace pour faire ses propres choix. Votre présence bienveillante sera rassurante; elle lui permettra de bâtir sa confiance et de rester motivé.

# Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



**Atteindre ses objectifs  
et être fier de son parcours!**

Conclusion

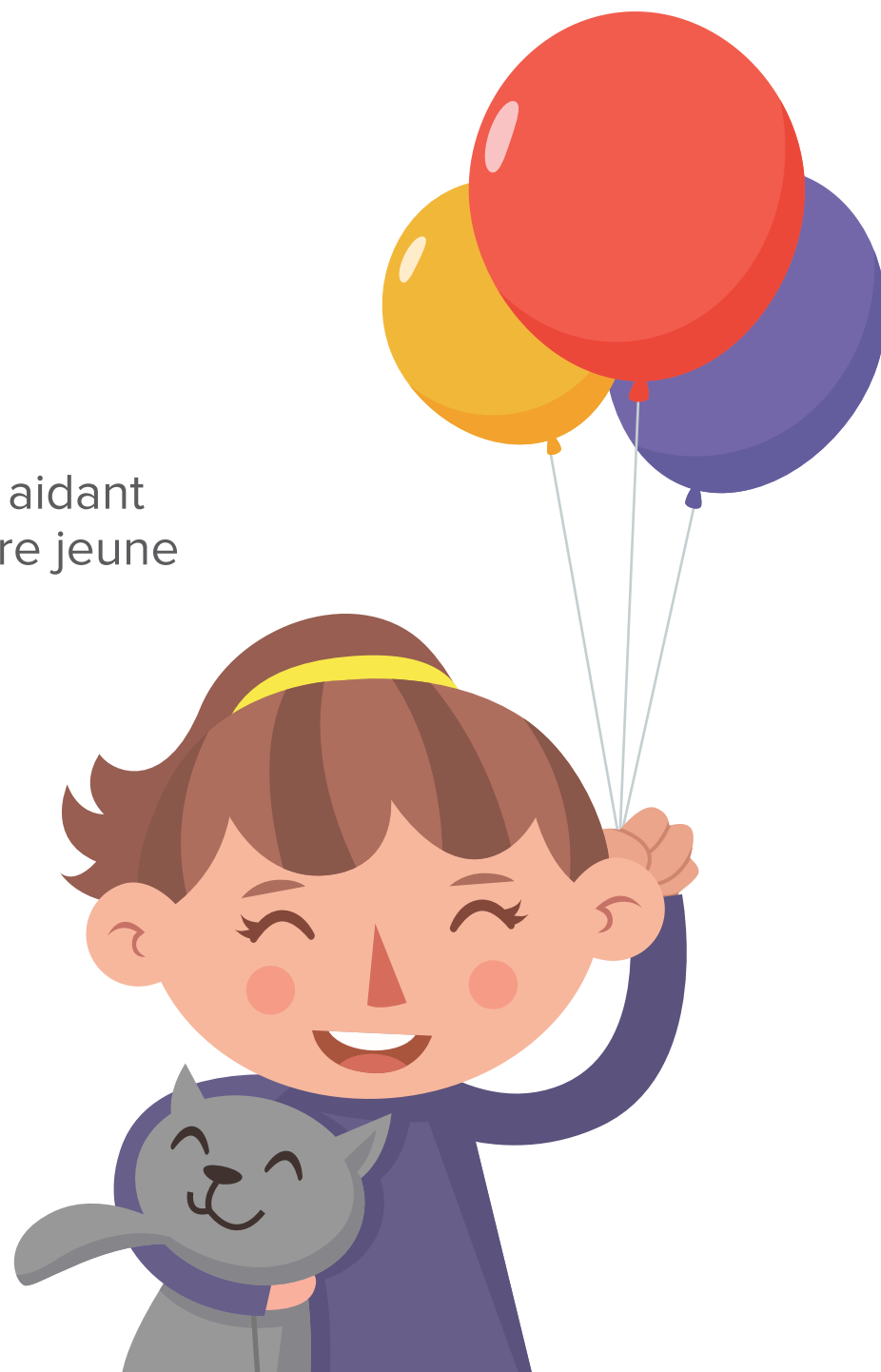
**FICHE ASTUCE**

**LA GRANDE  
JOURNÉE  
DES PETITS  
ENTREPRENEURS**

# LA FINALE...

Comment se positionner comme adulte aidant dans l'aventure entrepreneuriale de votre jeune afin qu'il en ressorte gagnant :

- **Félicitez-le sur une belle vente!**
- **Mettez en valeur les compétences qu'il a fait briller dans son projet**
- **Partagez-lui ce qui vous a épaté de son aventure, ce qui vous rend fier de lui!**



# Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE

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



**#leparcoursdelagrandejournée**

