

Le parcours  
DE LA GRANDE  
JOURNÉE



PARCOURS COMPLET

1<sup>er</sup> cycle  
du primaire

LA GRANDE  
JOURNÉE  
DES PETITS  
ENTREPRENEURS

# TABLE DES MATIÈRES

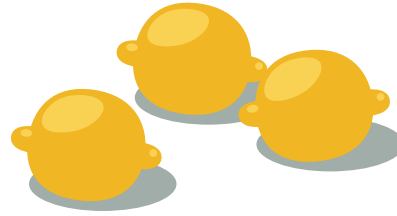
<b>Introduction:</b> .....	<b>5</b>
Et c'est un départ!	
<b>Thème 1:</b> .....	<b>12</b>
Le choix de l'entreprise: Passer de passion à idée	
<b>Thème 2:</b> .....	<b>16</b>
Le plan d'affaires (partie 1): Bien planifier pour mieux entreprendre	
<b>Thème 3:</b> .....	<b>21</b>
Le plan d'affaires (partie 2): Ça me prend des sous! Qui? Comment? Combien?	
<b>Thème 4:</b> .....	<b>26</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>32</b>
Le marketing de l'entreprise: Le "branding"	
<b>Thème 6:</b> .....	<b>37</b>
La promotion: Faire connaître ton entreprise	
<b>Thème 7:</b> .....	<b>42</b>
La vente et le service à la clientèle: Attirer les clients... et les garder contents!	
<b>Conclusion:</b> .....	<b>47</b>
Atteindre ses objectifs et être fier de son parcours!	

Le parcours  
DE LA GRANDE  
JOURNÉE



# 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 parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



**Et c'est un départ!**

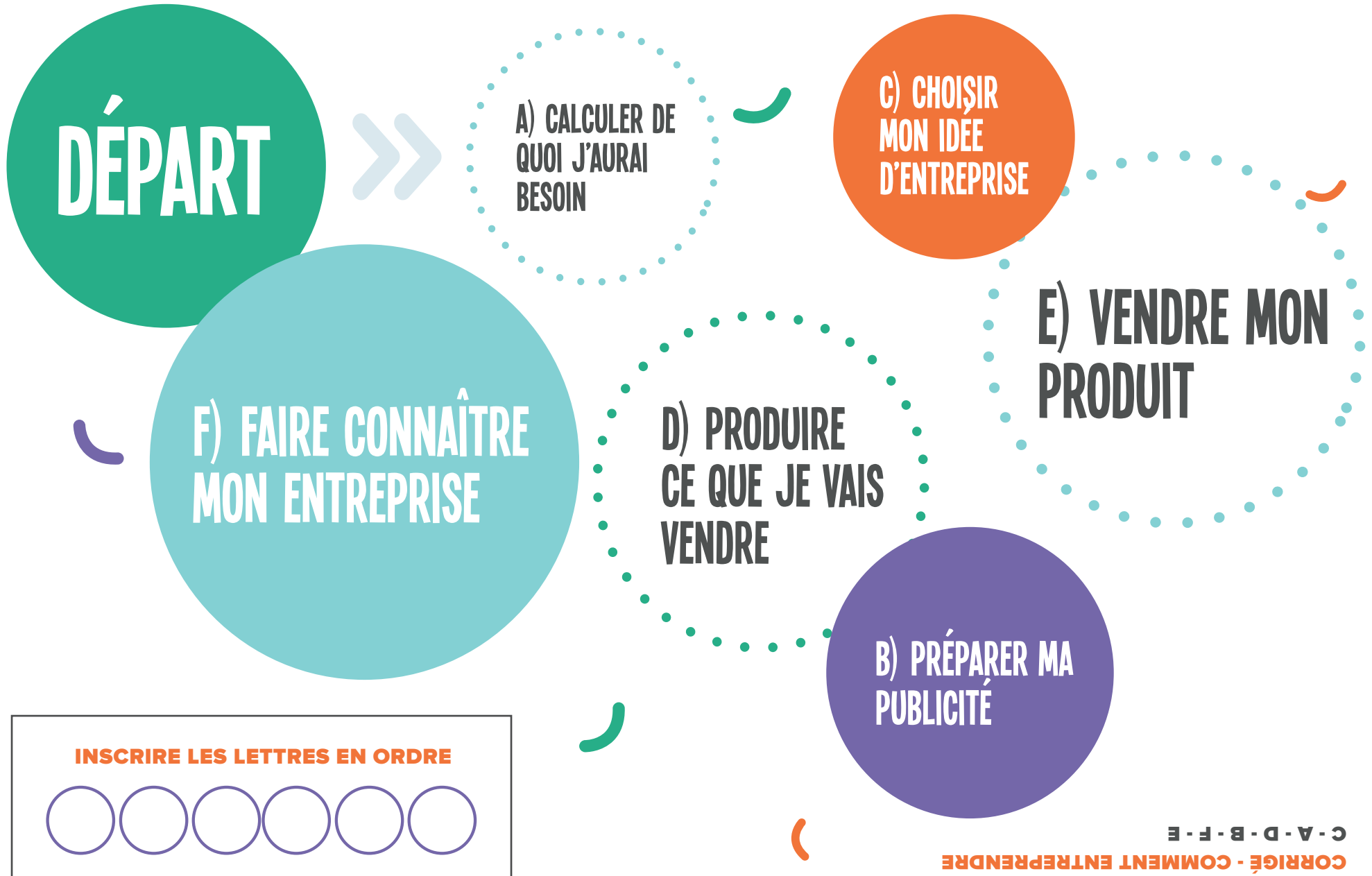
**Introduction**

**1<sup>er</sup> cycle  
du primaire**

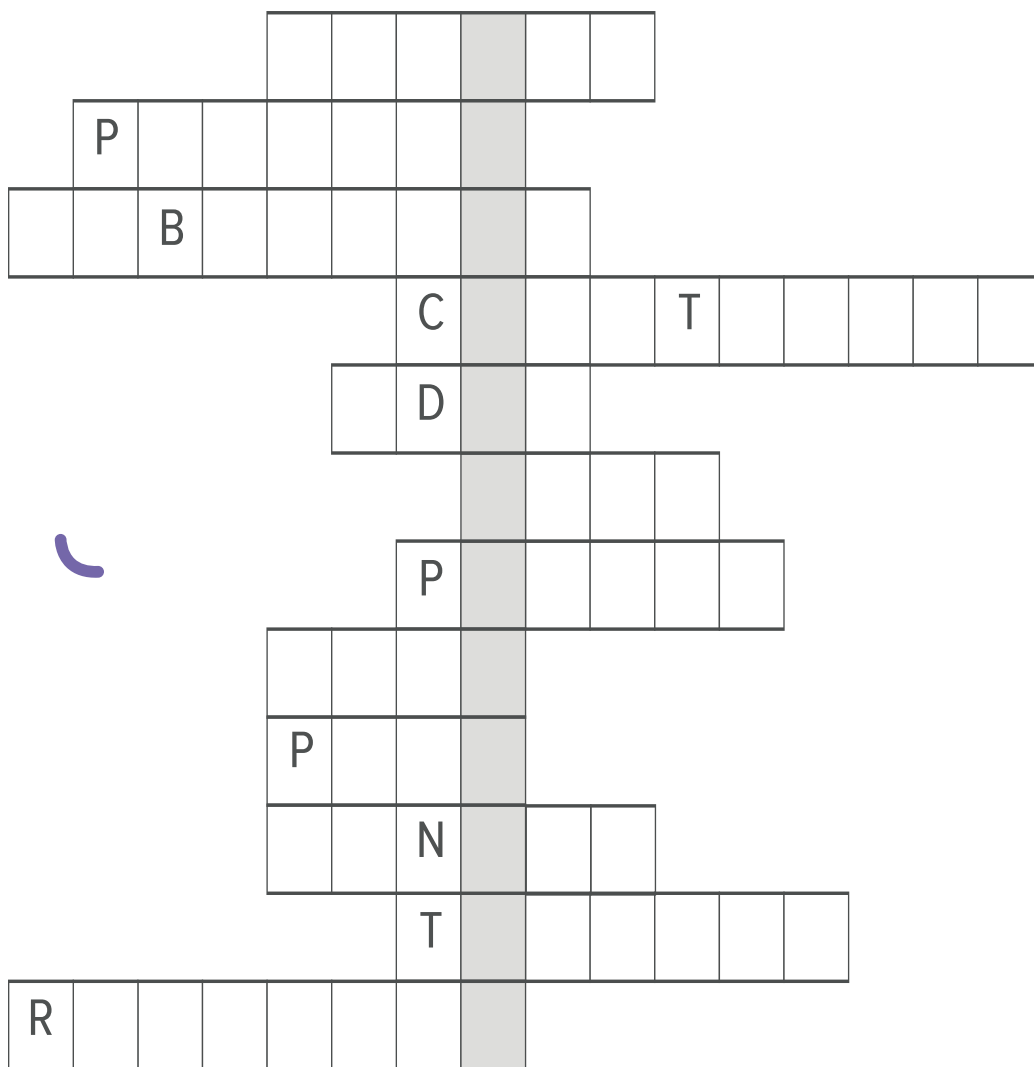
**LA GRANDE  
JOURNÉE  
DES PETITS  
ENTREPRENEURS**

# COMMENT ENTREPRENDRE

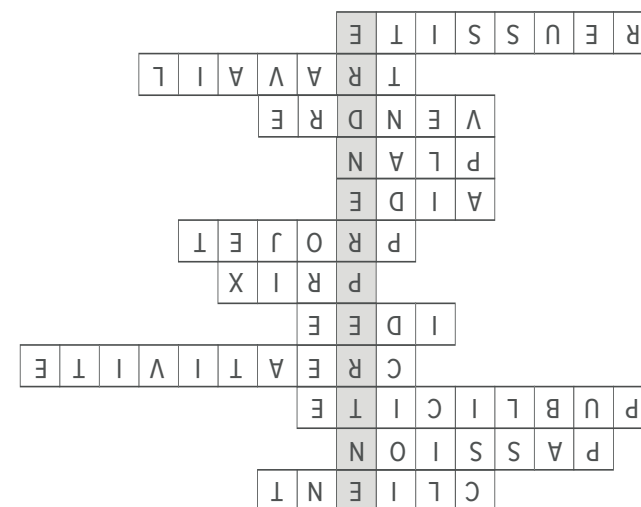
Trace ton chemin vers ton projet d'entreprise en reliant les étapes en ordre.



# 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 débuter 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 \_\_\_\_\_ !



**CORRIGÉ DU MOT CROISÉ**

# MES INTÉRÊTS

QUELLES ACTIVITÉS AIMES-TU FAIRE?

SÉLECTIONNE-LES



**DESSINER**



**DANSER**



**CHANTER**



**JOUER  
DEHORS**



**ORGANISER  
DES ACTIVITÉS**



**CUISINER**

**AUTRES CHOIX ?**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



# MES TALENTS

QUELLES ACTIVITÉS RÉUSSIS-TU BIEN?

**EXEMPLES:**



**PROMENER  
MON CHIEN**



**JOUER D'UN  
INSTRUMENT**



**PRATIQUER  
UN SPORT**

**ÉCRIS-LES.**

---

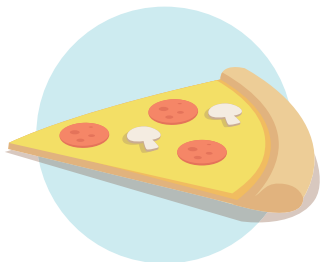
---

---

---

## 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:



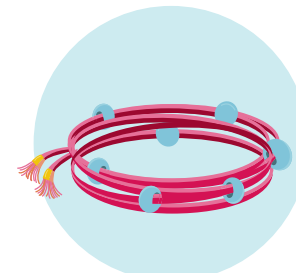
**DES BISCUITS**



**DES SEMIS**



**DE LA LIMONADE**



**DES BIJOUX**

# VEUX-TU GAGNER DE L'ARGENT POUR:

T'ACHETER UN PETIT QUELQUE CHOSE MAINTENANT?

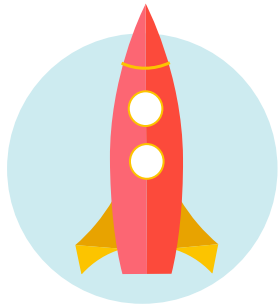
ÉPARGNER POUR PLUS TARD?

SOUTENIR UNE CAUSE QUI TE TIENT À COEUR?

---

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

**EXEMPLES :**



**DES  
JOUETS**

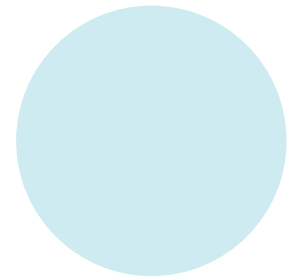
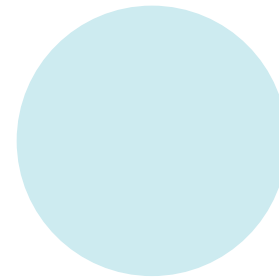
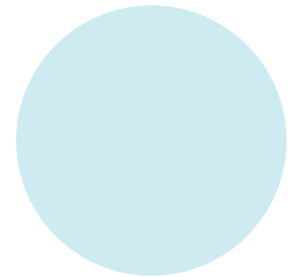
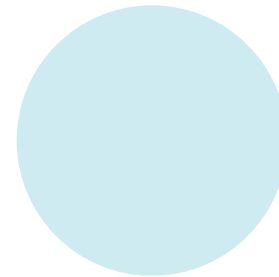


**DES  
COLLATIONS**



**DES  
LIVRES**

**ÉCRIS-LES**



# Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



## Passer de passion à idée

Thème 1 : le choix de l'entreprise

1<sup>er</sup> cycle  
du primaire

LA GRANDE  
JOURNÉE  
DES PETITS  
ENTREPRENEURS

# MES PASSIONS

En t'inspirant de ce que tu as fait dans les exercices d'introduction, écris toutes les activités qui te passionnent dans les coeurs!



## QU'EST-CE QU'UNE PASSION ?

**Une passion**, c'est ce que tu aimes faire! Cela peut être un sport, un instrument de musique ou un passe-temps, comme la cuisine.

**PARMI TOUTES TES PASSIONS, COLORIE CELLE QUI TE DONNE DES IDÉES DE PROJET.**



DESSIN  
CONSTRUCTIONS  
CONCEVOIR  
JARDINAGE  
INVENTER  
CUISINE

## Créer une entreprise, c'est prendre une de tes activités préférées et en faire un produit ou un service.

Ex. : Tu aimes faire des bracelets? Tu peux en fabriquer et en vendre. Tu adores jouer au soccer? Tu peux organiser un match au profit d'un organisme qui aide les enfants malades.

## NOTE TOUTES LES IDÉES DE PROJET QUE TU AS EN PENSANT À TES PASSIONS :

.....

.....

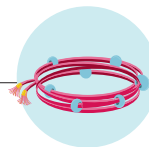
.....

## CHOISIS L'IDÉE QUI TE MOTIVE LE PLUS!

.....

.....

.....



# MES QUALITÉS DE PETIT ENTREPRENEUR

Relie les personnages aux mots qui leur ressemblent le plus.



Créatif •

Vilaine •

Débrouillard •

**DRAGON**



Autonome •

• Méchante

• Magique

**ENTREPRENEUR**



Coopératif •

Dangereux •

Serviable •



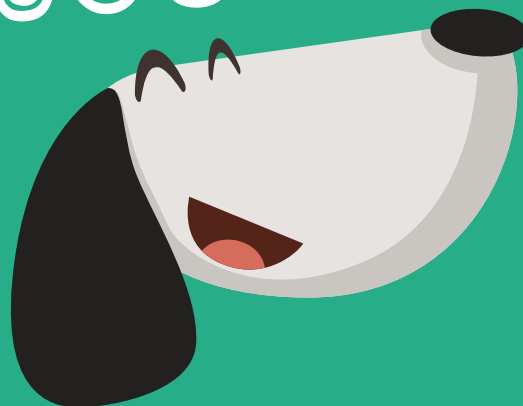
**SORCIÈRE**

Sociable •

Travaillant •

Maintenant, regarde les qualités qui sont reliées à l'entrepreneur.  
Colorie celles qui te ressemblent.

# Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



## Bien planifier pour mieux entreprendre

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

1<sup>er</sup> cycle  
du primaire

LA GRANDE  
JOURNÉE  
DES PETITS  
ENTREPRENEURS



# TOP CHRONO

Écris ou dessine chaque étape nécessaire à la fabrication de ton produit ou pour offrir ton service.

1

2

3

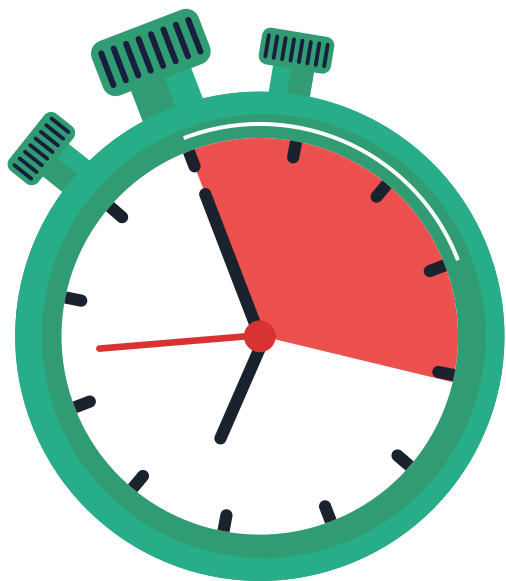
4

5

6



**TU PEUX AJOUTER DES ÉTAPES SUR UNE DEUXIÈME PAGE AU BESOIN.**



## METS-TOI À L'ÉPREUVE!

Fabrique ton produit, ou offre ton service, et calcule exactement le temps requis à l'aide d'un chronomètre (demande à un adulte de t'aider).

**TEMPS REQUIS :** .....

Est-ce que tu as des idées pour fabriquer ton produit/offrir ton service plus rapidement? Ou plus facilement?

.....

.....

## VOICI QUELQUES TRUCS :

- Utiliser des outils différents (*ex. : un mélangeur au lieu d'une cuillère de bois et d'un bol*)
- Te faire aider au lieu de le faire seul
- Utiliser des matières premières différentes (*ex. : de la colle au lieu du papier collant*)
- Revoir l'ordre des étapes de fabrication ou de service

# MES OBJECTIFS

Écris combien de produits tu aimerais confectionner ou à combien de personnes tu aimerais offrir ton service.



## ATTENTION, RÉFLÉCHIS AVEC UN ADULTE :

- Est-ce que tes objectifs sont réalistes? **OUI** / **NON**
- As-tu le temps de faire tous ces produits ou offrir ces services? **OUI** / **NON**
- As-tu tous les éléments nécessaires (outils, matériaux, connaissances, habilités) pour atteindre tes objectifs? **OUI** / **NON**





# LISTE D'ACHAT

Fais la liste de ce que tu devras acheter pour faire ton produit ou offrir ton service.  
Demande à un adulte de t'aider à mettre le prix de chacun.

## LISTE D'ACHAT

## PRIX

.....	.....	\$
.....	.....	\$
.....	.....	\$
.....	.....	\$
.....	.....	\$
.....	.....	\$
.....	.....	\$
.....	.....	\$
<b>COUT TOTAL DE TES ACHATS</b>	.....	\$

Ce montant s'appelle ton COUT VARIABLE.

# CALCULE TON PRIX

<b>COÛT VARIABLE</b>	L'argent que tu dois dépenser pour acheter tout ce dont tu as besoin pour faire ton projet (tous tes produits ou offrir tes services).	\$
<b>LA QUANTITÉ</b>	Le nombre de produits ou de services que tu prévois offrir.	\$

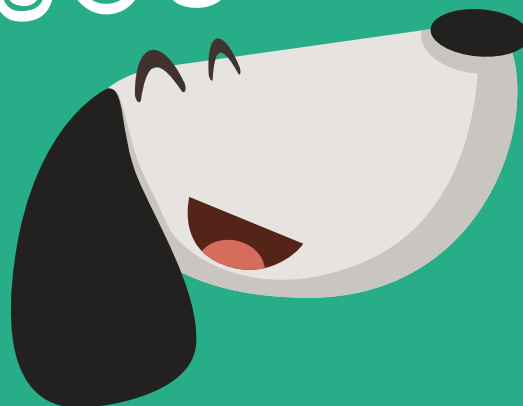
## POUR ÉTABLIR TON PRIX :

<b>COÛT VARIABLE</b> \$	÷ (DIVISÉ PAR) <b>LA QUANTITÉ</b>	= ( <i>coût unitaire</i> )	\$
<b>TOTAL:</b>			<input type="text"/> \$

Ton prix doit être plus élevé que la case colorée (total)!

**LE PRIX DE MON PRODUIT/SERVICE :** ..... \$

# Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



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

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

**1<sup>er</sup> cycle  
du primaire**

**LA GRANDE  
JOURNÉE  
DES PETITS  
ENTREPRENEURS**

# MON BUDGET – MES SOUS

En plus des matières premières nécessaires pour fabriquer ton produit ou offrir ton service (voir thème 2), tu auras peut-être aussi besoin d'autres choses pour ton projet!

**ON APPELLE CECI DES COUTS FIXES.**

*Ex. : Un outil spécial pour confectionner ton produit, une nappe pour la table où tu présenteras ton entreprise, une caisse pour mettre tes sous, du désinfectant à main pour tes clients, etc.*

**FAIS LA LISTE DES CHOSSES DONT TU POURRAIS AVOIR BESOIN ET COCHE SI TU PEUX LES EMPRUNTER OU LES ACHETER.**

	À EMPRUNTER	À QUI DEMANDER	À ACHETER	COMBIEN ÇA COÛTE
				\$
				\$
				\$
				\$
				\$
				\$
				\$
<b>TOTAL COÛTS FIXES</b>				<b>\$</b>



## AU THÈME 2, TU AS FAIT LE CALCUL DE TES ACHATS DE MATIÈRES PREMIÈRES (COUTS DE PRODUCTION).

Quel était le total? .....

Quel est le total de tes achats (total **COUTS FIXES**)? .....

Additionne les **COUTS VARIABLES** et **LES COUTS FIXES** pour trouver ton **COUT TOTAL** :

..... + ..... = .....

**LA SOMME EST LE MONTANT DONT TU AS BESOIN  
POUR DÉBUTER TON PROJET!**



# INVESTIR

Pour avoir l'argent pour démarrer ton entreprise, tu peux prendre tes propres sous, et tu peux aussi demander à certaines personnes de t'en donner ou de t'en prêter.

## LA DIFFÉRENCE :

**TE PRÊTER DE L'ARGENT :  
TU DOIS LUI REMETTRE  
APRÈS TON PROJET.**

Ex. : Ton frère te prête 5 \$, tu devras lui remettre 5 \$.

**TE DONNER DE L'ARGENT :  
TU NE DOIS PAS LUI  
REMETTRE APRÈS TON  
PROJET**

Ex. : Ta grand-mère te donne 10 \$, tu pourras le garder même après ton projet.

# COMPLÈTE LE TABLEAU SUIVANT :

<b>COMBIEN D'ARGENT J'AI BESOIN (COUT TOTAL)</b>	
<b>MON ARGENT</b>	
<b>LE MONTANT QUE JE DOIS EMPRUNTER OU DEMANDER</b>	



## FAIS LA LISTE DES PERSONNES À QUI DEMANDER DES SOUS POUR T'AIDER.

<b>NOM</b>	<b>MONTANT DONNÉ</b>	<b>MONTANT EMPRUNTÉ</b>

# Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



## Passer de l'idée à l'action

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

**1<sup>er</sup> cycle  
du primaire**

**LA GRANDE  
JOURNÉE  
DES PETITS  
ENTREPRENEURS**

# JE PRÉSENTE MON PROJET

Présenter son projet d'entreprise est simple et amusant!

## COMPLÈTE LES PHRASES POUR BIEN TE PRÉPARER :

Bonjour!

Je m'appelle ....., j'ai ..... (ton âge).

Le nom de mon entreprise est .....

J'offre .....

(écris ton produit ou service)

Ça coute ..... \$ .....

C'est un bon produit/service parce que .....

.....

Venez m'encourager ..... (la date) à ..... l'endroit).

Merci!



## FAIS/DESSINE UN PROTOTYPE

Un prototype est un exemple de ton produit ou de ton service. Un prototype n'est pas toujours parfait, mais montre bien ce que tu veux faire. Avoir un prototype est un beau moyen de présenter son entreprise.

*Ex. : Je veux offrir un service de désherbage, je me dessine en train d'enlever les mauvaises herbes dans un jardin.*










*Je veux faire des étuis à crayons, j'en fabrique un ou plusieurs de différents formats.*

**DESSINE TON PROTOTYPE OU  
TOI QUI OFFRE TON SERVICE :**



# CHOISIS 3 PERSONNES ET PRÉSENTE-LEUR TON PROJET.

Évalue ensuite ta présentation

PERSONNE	JE SUIS FIER DE MA PRÉSENTATION		
			
			
			

# Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



## Le «branding»

**Thème 5** : Le marketing de l'entreprise

**1<sup>er</sup> cycle  
du primaire**

**LA GRANDE  
JOURNÉE  
DES PETITS  
ENTREPRENEURS**





# VOICI LE NOM DE MON ENTREPRISE!

Chaque entreprise a un nom bien à elle!

## Trouve un nom pour ton entreprise.

Ton nom d'entreprise doit :

- *Être créatif,*
- *Être unique,*
- *Montrer ta personnalité,*
- *Bien présenter ton produit/service.*

**Le nom de mon entreprise :** .....

Chacun de tes produits ou de tes services peut aussi avoir des noms originaux, surtout si tu en offres plusieurs.

## LES NOMS DE MES PRODUITS/SERVICES :

.....

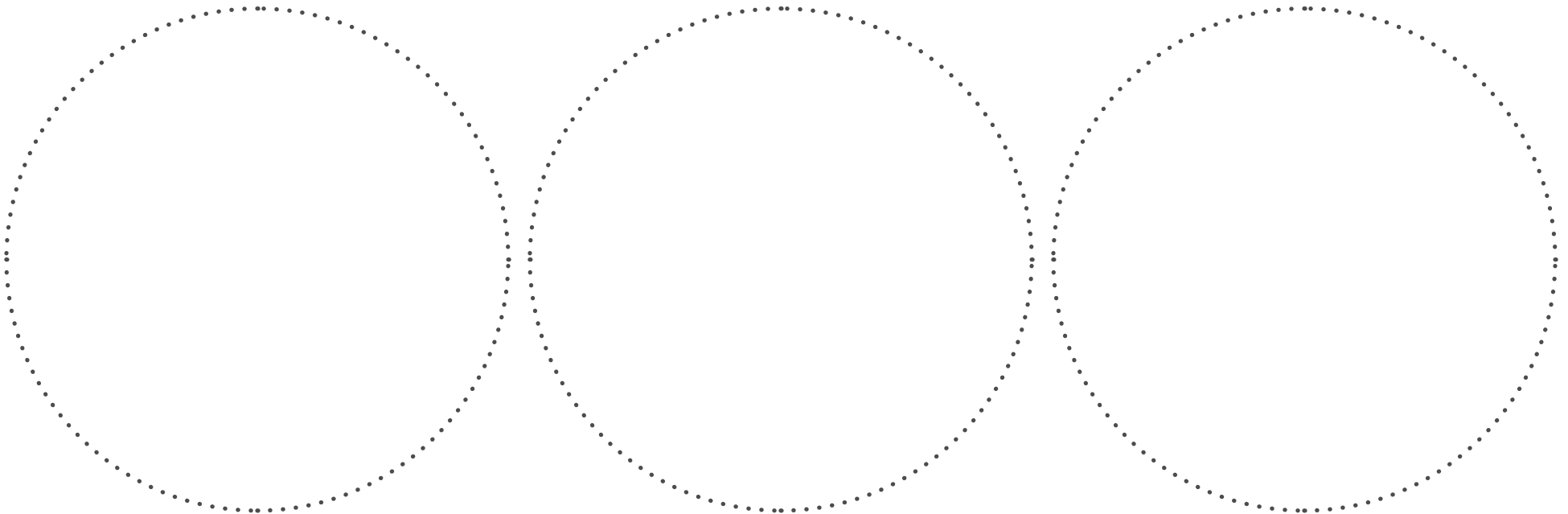
.....

# UN LOGO ATTIRANT

**Un logo, c'est un dessin qui représente quelque chose!**

Les superhéros ont souvent un logo dessiné sur leur uniforme. Les équipes sportives et les entreprises aussi.

**PENSE À DIFFÉRENTS LOGOS QUE TU VOIS SOUVENT ET  
NOMMES-EN QUELQUES-UNS ICI :**



# POURQUOI SONT-ILS SI POPULAIRES?



**EST-CE QU'IL Y EN A QUI T'INSPIRENT POUR CRÉER LE TIEN?  
SI OUI, DÉCRIS CE QUE TU AIMES ICI :**

# PENSE À TON ENTREPRISE. FAIS UNE LISTE D'IDÉES POUR CRÉER UN LOGO QUI LA REPRÉSENTE BIEN.

**Couleurs :** .....

**Forme :** .....

**Ce qu'il représente (animal, objet, etc.) :** .....

## ASTUCES

- Ton logo doit être simple et clair.
- Les clients doivent le reconnaître facilement.
- Il doit être différent des autres logos.  
Sois créatif!

## MON LOGO

*(Fais attention de ne pas copier le logo d'une autre compagnie!)*

# Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE

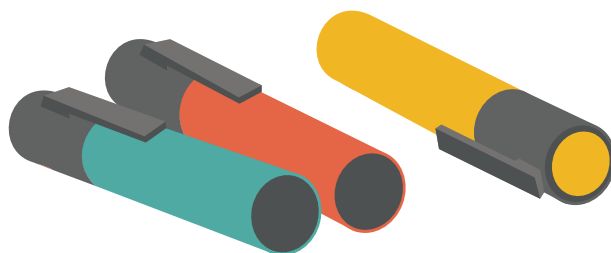


## Faire connaître ton entreprise

Thème 6 : La promotion

1<sup>er</sup> cycle  
du primaire

LA GRANDE  
JOURNÉE  
DES PETITS  
ENTREPRENEURS



# CRÉE DES AFFICHES POUR ANNONCER TON KIOSQUE!

Vérifie que toute l'information est sur ton affiche :

	✓	✗
LE NOM DE L'ENTREPRISE, DU PRODUIT OU DU SERVICE		
LE LOGO		
LE PRIX		
LA DATE ET LE LIEU POUR ACHETER TON PRODUIT OU SERVICE		

## TU PEUX AUSSI AJOUTER :

- Un dessin pour décrire ton produit ou service
- Des mots qui représentent bien ton produit ou service
- Un slogan qui attire l'attention

## BROUILLON DE MON AFFICHE

(Décris d'abord ton affiche ici, puis dessine la version finale sur le papier ou le carton de ton choix, ou encore sur ta tablette ou ton ordinateur.)



# AFFICHAGE

## FAIS LA LISTE DES ENDROITS OÙ TU APPOSERAS TES AFFICHES.

**Quelques idées :** dans ton école, dans ta rue, dans certains commerces (n'oublie pas de demander la permission!)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



# BOUCHE-À-OREILLE

Parler de ton projet est très important!

**FAIS LA LISTE DES PERSONNES À QUI TU PARLERAS DE TON  
PROJET POUR QU'ILS PUISSENT VENIR T'ENCOURAGER!**

.....

.....

.....

.....

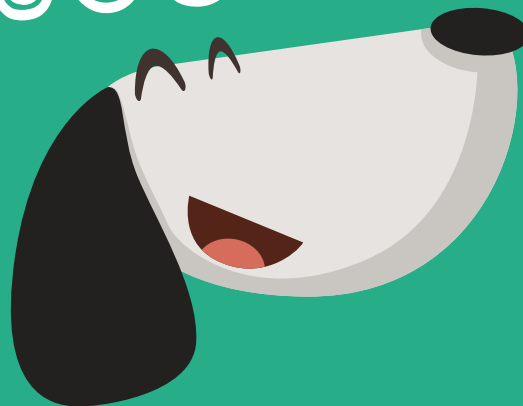
.....

.....

.....

**Si tu es inscrit à La grande journée, va explorer le Coffre à outils pour plus  
d'idées et astuces!**

# Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



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

**Thème 7 :** La vente et le service à la clientèle

**1<sup>er</sup> cycle  
du primaire**

**LA GRANDE  
JOURNÉE  
DES PETITS  
ENTREPRENEURS**

# DÉCRIS TON KIOSQUE!

## Éléments à inclure :

- Toi avec ton plus beau sourire
- Les personnes qui t'aideront (parent, adulte, ami)
- Ce qu'il y aura sur ta table
- Les clients





# TROUVER DE L'AIDE!

Fais la liste des gens qui peuvent t'aider si tu as des problèmes. Les grands entrepreneurs comme les petits font confiance aux personnes qui les entourent et font appel à eux en cas de besoin.

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

# PRATIQUER POUR MIEUX VENDRE

**Pour parler de ton produit ou service à des clients, il faut bien te préparer!**

Demande à un adulte de jouer au client et de te poser des questions.

Réponds de ton mieux.

*Note les éléments à améliorer afin que ta présentation au client soit parfaite et que tu te sentes confiant :*

A large rectangular area defined by a dotted border, intended for students to write their notes for improvement.

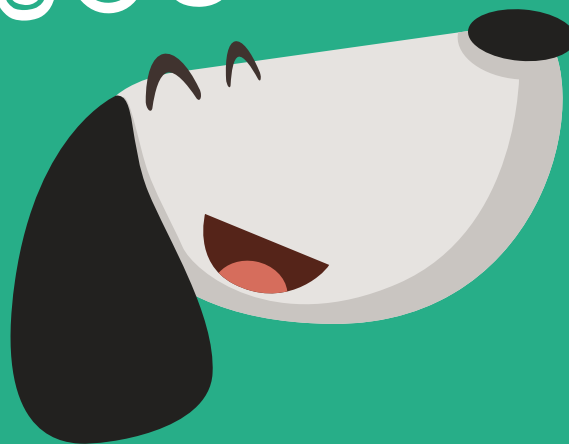


# N'OUBLIE PAS

- Prévois avec un adulte une petite caisse pour l'argent, avec de la monnaie
- Du nettoyant pour les mains
- Tout ce dont tu as besoin pour vendre ton produit ou service
- De l'eau, car tu auras sans doute soif à force de parler avec des clients
- De la crème solaire si tu es à l'extérieur
- Ta joie de vivre : parce que le plus important, c'est d'avoir du plaisir



# Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



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

Conclusion

**1<sup>er</sup> cycle  
du primaire**

**LA GRANDE  
JOURNÉE  
DES PETITS  
ENTREPRENEURS**

# BILAN FINANCIER

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

**REVENUS LE JOUR MÊME:**

VENTE  $\times$  PRIX

**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?**

.....

.....

.....

.....

.....



# Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE

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



**#leparcoursdelagrandejournée**

