

Le parcours  
DE LA GRANDE  
JOURNÉE



PARCOURS COMPLET

2<sup>e</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>18</b> |
| Le plan d'affaires (partie 1): Bien planifier pour mieux entreprendre          |           |
| <b>Thème 3:</b> .....                                                          | <b>27</b> |
| Le plan d'affaires (partie 2): Ça me prend des sous! Qui? Comment?<br>Combien? |           |
| <b>Thème 4:</b> .....                                                          | <b>31</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>36</b> |
| Le marketing de l'entreprise: Le "branding"                                           |           |
| <b>Thème 6:</b> .....                                                                 | <b>44</b> |
| La promotion: Faire connaître ton entreprise                                          |           |
| <b>Thème 7:</b> .....                                                                 | <b>49</b> |
| La vente et le service à la clientèle: Attirer les clients... et les garder contents! |           |
| <b>Conclusion:</b> .....                                                              | <b>54</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!**

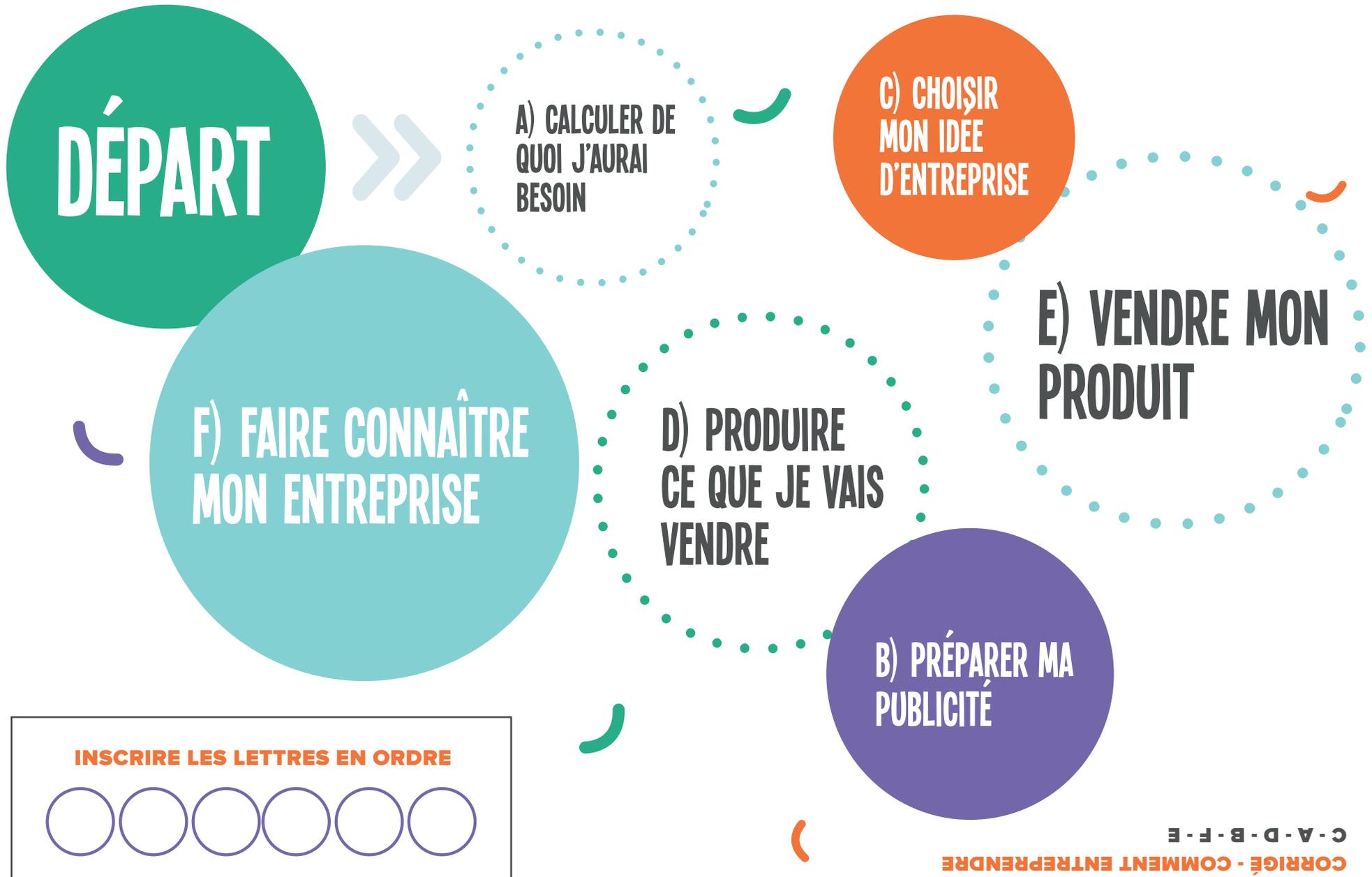
**Introduction**

**2<sup>e</sup> cycle  
du primaire**

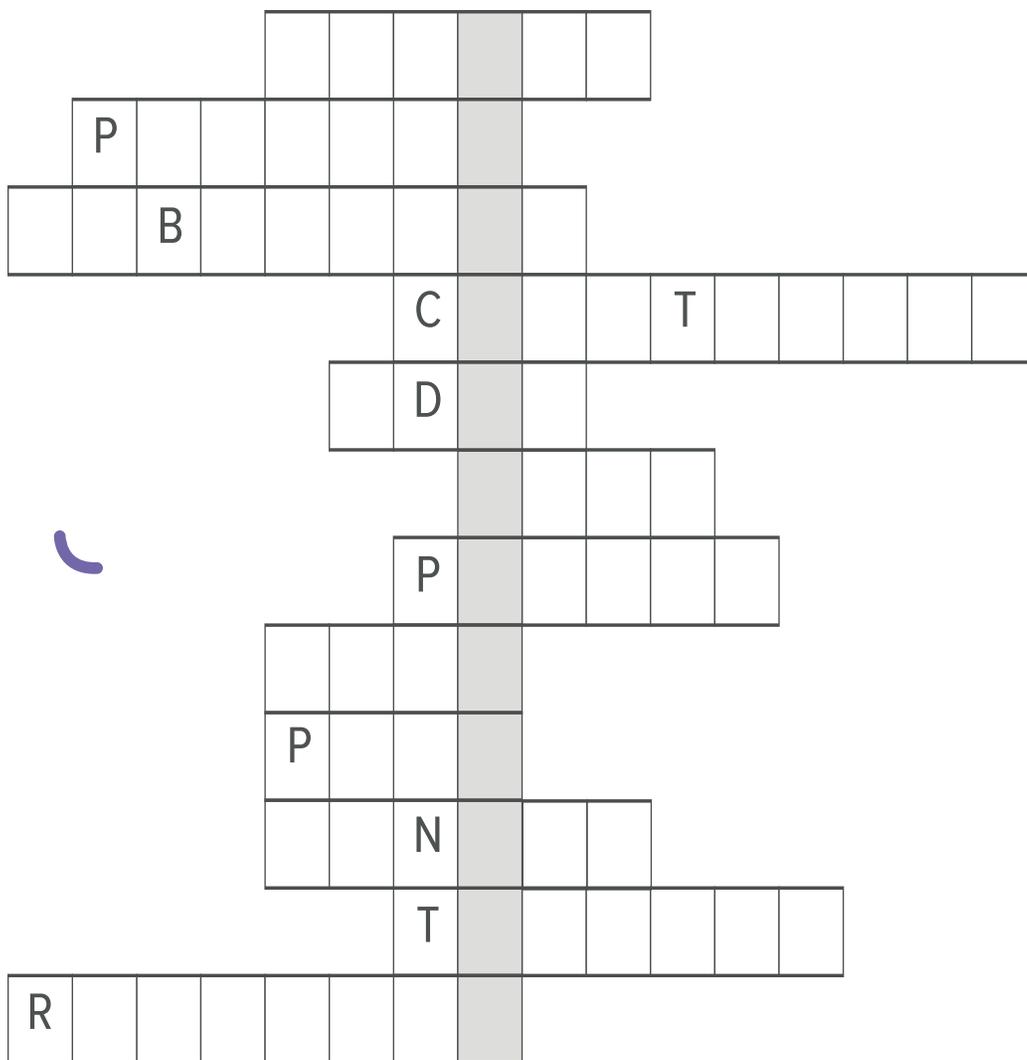
**LA GRANDE  
JOURNÉE  
DES PETITS  
ENTREPRENEURS**

# COMMENT ENTREPRENDRE

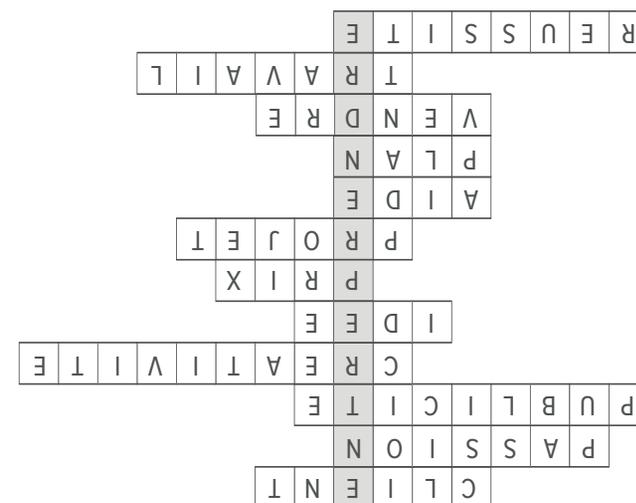
Trace ton chemin vers ton projet d'entreprise en reliant les étapes en ordre.



# 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?

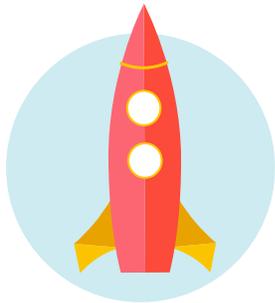
ÉPARGNER POUR PLUS TARD?

SOUTENIR UNE CAUSE QUI TE TIENT À COEUR?

---

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

**EXEMPLES :**



**DES  
JOUETS**

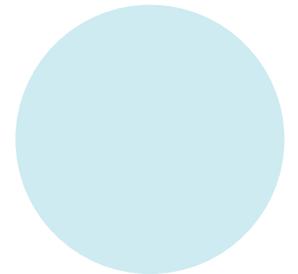
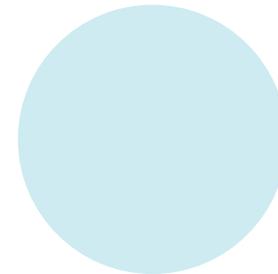
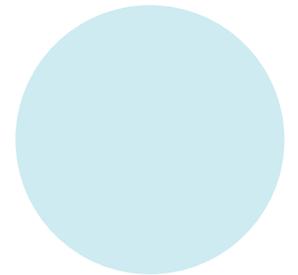
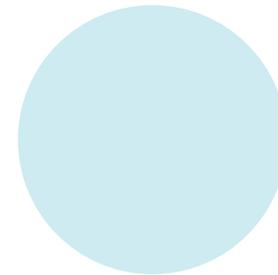


**DES  
COLLATIONS**



**DES  
LIVRES**

**ÉCRIS-LES**



# Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



## Passer de passion à idée

Thème 1 : le choix de l'entreprise

2<sup>e</sup> cycle  
du primaire

LA GRANDE  
JOURNÉE  
DES PETITS  
ENTREPRENEURS



# RECHERCHÉE : IDÉE D'ENTREPRISE!

Les nouvelles entreprises et les nouveaux produits ou services partent souvent d'une idée, d'un besoin, d'une passion ou d'un problème à résoudre!

En t'inspirant de ce que tu as fait dans les exercices d'introduction, réponds aux questions suivantes pour t'aider à trouver **TON idée de projet.**



# QUELLE ACTIVITÉ FAIS-TU DÈS QUE TU AS DES TEMPS LIBRES?

.....

# QUEL OBJET UTILISES-TU TOUS LES JOURS?

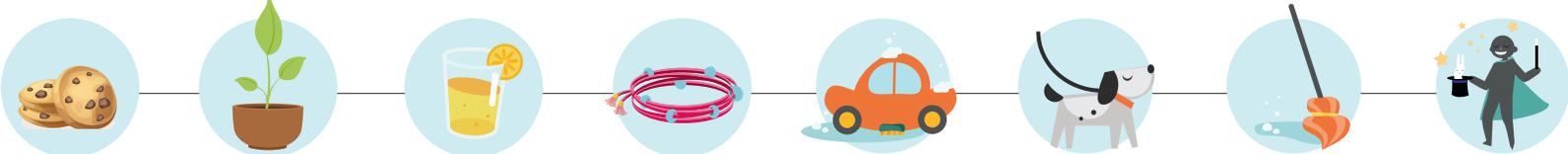
.....

# QUEL EST LE MEILLEUR CADEAU QUE TU AS REÇU?

.....

# QUELS SONT TES TALENTS, SELON TOI?

.....



## QUELLE CARRIÈRE RÊVERAIS-TU DE POURSUIVRE?

.....

## NOMME 3 PROBLÈMES QUE TU VOIS DANS LE MONDE

.....

## NOMME 3 PROBLÈMES QUE TU REMARQUES À LA MAISON

.....

## NOMME 3 PROBLÈMES QUE TU REMARQUES À L'ÉCOLE

.....



**EST-CE QUE CERTAINS DE CES PROBLÈMES ONT UNE SOLUTION QUE TU POURRAIS FACILEMENT OFFRIR? SI OUI, ENCERCLE CES PROBLÈMES. ÉCRIS QUELQUES SOLUTIONS :**

.....

.....

**AVEC TOUTES CES RÉPONSES, PENSE À DES IDÉES DE PRODUITS OU DE SERVICES ET ÉCRIS-LES ICI :**

.....

.....

.....

.....

.....



## **UNE ENTREPRISE PEUT OFFRIR UN OU PLUSIEURS PRODUITS OU SERVICES. TU PEUX CHOISIR UNE SEULE IDÉE POUR TON ENTREPRISE ET DÉVELOPPER UNE GAMME DE PRODUITS.**

Ex. : Liam fabrique des bracelets et des porte-clés avec des bouchons de plastique recyclés. Son entreprise s'appelle TireBouchon.

## **TU PEUX AUSSI DÉCIDER D'OFFRIR UN SEUL PRODUIT OU SERVICE.**

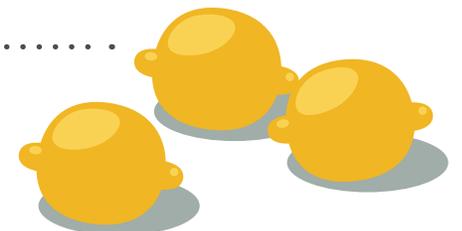
Ex. : Sophie offre un service de tressage de cheveux avec billes décoratives. Son entreprise se nomme La coifferie de Sophie.

## **QUELS SONT LES PRODUITS OU SERVICES QUE TU OFFRIRAIS (UN OU PLUSIEURS)?**

.....

.....

.....



# Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



## Bien planifier pour mieux entreprendre

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

2<sup>e</sup> cycle  
du primaire

LA GRANDE  
JOURNÉE  
DES PETITS  
ENTREPRENEURS



## FIXER MON PRIX

Pour fixer le prix d'un produit ou d'un service, il faut d'abord en connaître le coût.

On calcule d'abord le coût de toutes les matières premières nécessaires à la fabrication du produit ou pour offrir notre service.

Fais la liste de tes matières premières pour ton/tes produits ou services. Note le prix d'achat de chacun. Si tu ne le connais pas, fais une recherche en ligne ou va dans un magasin à grande surface avec un adulte afin de vérifier les prix.

**ATTENTION : IL FAUT BIEN MAGASINER TES ACHATS,  
LES PRODUITS NE SONT PAS TOUJOURS VENDUS AU MÊME PRIX!**



# MA LISTE D'ACHATS

Fais la liste de ce que tu devras acheter pour faire ton produit ou offrir ton service.

## MATIÈRES PREMIÈRES

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## PRIX

..... \$

..... \$

..... \$

..... \$

..... \$

..... \$

..... \$

## TOTAL (COUT VARIABLE)

..... \$

Certains articles sur ta liste d'achats te permettent de faire plusieurs produits ou d'offrir plusieurs fois ton service. Ex. : Liam a acheté un sac de 50 anneaux en métal pour faire ses porte-clés pour 5,50 \$. Et un sac de 60 attaches en métal pour les compléter avec les bouchons recyclés pour 4,35 \$. Il peut donc faire 50 porte-clés. Il aura 10 attaches en surplus. Au total, il a dépensé 9,65 \$.

## COMBIEN DE PRODUITS/SERVICES ES-TU CAPABLE DE FABRIQUER/OFFRIR AVEC TES ACHATS? .....

Pour savoir le cout de chaque produit/service en matière première, qu'on appelle le COUT VARIABLE UNITAIRE, il faut diviser le total de tes achats par la quantité de produits/services que tu es capable de fabriquer/offrir avec tes achats.

Ex. :

- Liam a un cout variable total de 9,65 \$.
- Il peut fabriquer 50 porte-clés.
- $9,65 \$ \div 50 = 0,19 \$$
- Le COUT VARIABLE UNITAIRE de ses porte-clés est de 0,19 \$.





## TON TEMPS

Ton temps de fabrication ou de service doit aussi être calculé! Il a une valeur.

Temps de fabrication ou d'offre de service (pour un exemplaire)\* :.....minutes

*\* Si tu fais plusieurs produits en même temps (ex. : ma recette de biscuit donne 30 galettes), divise ton temps par le nombre d'unités produites.*

Au Québec, le gouvernement établit un salaire minimum par heure de travail.

Fais une recherche et trouve-le :.....\$

### POUR CALCULER LE COUT EN TEMPS (SALAIRE) DE TON PRODUIT OU SERVICE, REMPLIS LA GRILLE :

|                        |   |   |                                                |   |                                    |
|------------------------|---|---|------------------------------------------------|---|------------------------------------|
| \$                     | ÷ | X | MIN.                                           | = | \$                                 |
| <b>SALAIRE MINIMUM</b> |   |   | <b>60 MIN.</b>                                 |   |                                    |
|                        |   |   | <b>TEMPS DE<br/>FABRICATION EN<br/>MINUTES</b> |   | <b>COUT EN TEMPS<br/>(SALAIRE)</b> |



# LE PRIX

Pour établir le prix de ton produit ou service, additionne le COUT VARIABLE UNITAIRE et le COUT EN TEMPS (SALAIRE).

|                                   |   |                                    |   |                   |
|-----------------------------------|---|------------------------------------|---|-------------------|
| \$                                | + | \$                                 | = | \$                |
| <b>COUT VARIABLE<br/>UNITAIRE</b> |   | <b>COUT EN TEMPS<br/>(SALAIRE)</b> |   | <b>COUT TOTAL</b> |



## POUR ÉTABLIR TON PRIX, PENSE AUX ÉLÉMENTS SUIVANTS :

- Ton prix doit être plus élevé que le total de tes couts. La différence entre le prix de vente et le cout s'appelle le PROFIT. C'est ce qui permet aux entreprises de faire d'autres projets, d'aller plus loin.  
*Ex. : Sofia offre ses services de tressage de cheveux pour 5 \$, son cout total (billes décoratives, élastiques, temps) est de 2 \$, alors elle fait un profit de 3 \$. Avec cet argent, elle va acheter des billes brillantes.*
- Ton prix doit permettre à la clientèle de l'acheter (il ne faut pas que ce soit trop cher).
- Ton prix doit être compétitif (être à peu près égal au prix d'un produit/service similaire).

|                 |   |                       |   |                   |
|-----------------|---|-----------------------|---|-------------------|
| <b>MON PRIX</b> |   | <b>MON COUT TOTAL</b> |   | <b>MON PROFIT</b> |
| ..... \$        | - | ..... \$              | = | ..... \$          |



## QUI EST MON CLIENT

Bien connaître notre clientèle est très important comme entrepreneur. Cela permet, entre autres, de mieux cibler son produit/service et attirer davantage la clientèle.

## VOICI QUELQUES QUESTIONS À TE POSER :

Quel groupe d'âge sera plus attiré par mon produit/service?



**JEUNE**



**ADULTES**



**PERSONNES AGÉES**



**TOUS LES GROUPES D'ÂGE**



Quel sexe sera plus attiré par mon produit/service?



**FILLES**



**GARÇONS**



**AUTRES**



**TOUT LE MONDE!**

# QUELS SONT LES INTÉRÊTS DE MA CLIENTÈLE?

---

## QUEL ÉLÉMENT DE MON PRODUIT OU SERVICE ATTIRERA LE PLUS MES CLIENTS?

*(Ex. : prix, qualité, créativité, beauté, côté pratique, particularité innovante, etc.)*

---

Demande à 3 personnes de ton entourage qui correspondent à ta clientèle ce qu'ils amélioreraient et ce qu'ils aiment de ton produit ou service. Note leurs commentaires.

**PERSONNES**

**À AMÉLIORER**

**CE QUI EST AIMÉ**

|  |  |  |
|--|--|--|
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |



# Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



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

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

**2<sup>e</sup> cycle  
du primaire**

**LA GRANDE  
JOURNÉE  
DES PETITS  
ENTREPRENEURS**

**AU THÈME 2**, tu as fait la liste de tes achats et tu as trouvé ton cout variable total et ton cout en temps (salaire). Mais il y a aussi d'autres dépenses à prévoir!

Avec l'aide d'un adulte, fais la liste des choses dont tu auras besoin pour vendre et parler de ton produit ou service.

Pense à l'équipement pour fabriquer ton produit : des affiches, du nettoyant, une caisse... tout ce dont tu as besoin pour démarrer ton entreprise et pour vendre ton produit ou offrir ton service!

**CES ÉLÉMENTS FONT PARTIE DE CE QUE L'ON APPELLE LES COUTS FIXES.**

| <b>CE DONT J'AI BESOIN</b> | <b>COMBIEN ÇA COUTE</b> |
|----------------------------|-------------------------|
|                            | \$                      |
|                            | \$                      |
|                            | \$                      |
|                            | \$                      |
|                            | \$                      |
|                            | \$                      |
|                            | \$                      |
|                            | \$                      |
|                            | \$                      |
| <b>TOTAL COUTS FIXES</b>   | \$                      |



## MES OBJECTIFS

Il est important d'avoir des objectifs que tu peux atteindre.

Décide ton objectif de réussite! Il peut se calculer de bien des façons. En voici quelques-unes. Choisis celle qui correspond le mieux à ton projet.

**NOMBRE DE PRODUITS VENDUS :** .....

**MONTANT EN ARGENT DE VENTES :** .....

**NOMBRE DE CLIENTS :** .....



## TROUVER DES SOUS

Pour démarrer ton projet et acheter les choses sur ta liste, tu auras besoin de sous.  
Remplis la grille pour faire ton budget de départ.

|                                                                  |   |                          |   |              |
|------------------------------------------------------------------|---|--------------------------|---|--------------|
| \$                                                               | + | \$                       | = | \$           |
| <b>TOTAL COÛTS VARIABLES</b><br>(voir liste d'achats en thème 2) |   | <b>TOTAL COÛTS FIXES</b> |   | <b>TOTAL</b> |

**COMBIEN D'ARGENT AS-TU BESOIN AU TOTAL?** .....

**COMBIEN AS-TU D'ARGENT EN POCHE OU EN BANQUE?** .....

**COMBIEN TE MANQUE-T-IL D'ARGENT?** .....

**AU THÈME 4**, tu trouveras des solutions pour te procurer les sous qui te manquent.

# Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



## Passer de l'idée à l'action!

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

**2<sup>e</sup> cycle  
du primaire**

**LA GRANDE  
JOURNÉE  
DES PETITS  
ENTREPRENEURS**



## JE PRÉSENTE MON PROJET À DES INVESTISSEURS

Les personnes qui te donnent ou te prêtent des sous pour ton projet sont appelées des investisseurs. Ils veulent t'aider et te font confiance. Une personne qui te prête des sous peut te demander de lui payer des intérêts. C'est un montant de plus à donner à cette personne pour la remercier de te faire confiance.

*Ex. : Mon frère me passe 10 \$ pour mon entreprise au mois de janvier.  
Quand j'aurai terminé mon projet au mois de juin, je vais lui rembourser son 10 \$  
et ajouter 1 \$ en intérêt. Il recevra donc 11 \$.*

Payer des intérêts est aussi une manière de motiver des personnes à te prêter des sous!



## FAIS UNE LISTE DES INVESTISSEURS POTENTIELS POUR TON PROJET :

| INVESTISSEUR | DON (NE VEUT PAS RAVOIR SES SOUS PLUS TARD) | PRÊT (VEUT ÊTRE REMBOURSÉ À LA FIN DE TON PROJET [INSCRIRE LA DATE]) | INTÉRÊTS À VERSER |
|--------------|---------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-------------------|
|              | Montant : \$                                | Montant : \$<br>À rembourser le                                      | Montant : \$      |
|              | Montant : \$                                | Montant : \$<br>À rembourser le                                      | Montant : \$      |
|              | Montant : \$                                | Montant : \$<br>À rembourser le                                      | Montant : \$      |

# POUR CONVAINCRE TES INVESTISSEURS, IL FAUT LEUR PRÉSENTER TON PROJET.

Pour bien présenter ton projet, il est important de bien se préparer, et surtout de pratiquer!  
**Remplis la grille avec les éléments à inclure dans ta présentation :**

|                                                                                        |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------|--|
| <b>TON NOM</b>                                                                         |  |
| <b>LE NOM DE TON ENTREPRISE*</b>                                                       |  |
| <b>LE NOM DE TON PRODUIT OU SERVICE*</b>                                               |  |
| <b>LE BESOIN AUQUEL RÉPOND TON PRODUIT OU SERVICE, OU LA DESCRIPTION DE CELUI-CI</b>   |  |
| <b>CE QUI FAIT QUE TON PRODUIT OU SERVICE EST DIFFÉRENT, INTÉRESSANT, PARTICULIER.</b> |  |
| <b>OÙ ET QUAND ACHETER TON PRODUIT ET SON PRIX</b>                                     |  |

\* Tu pourras déterminer le nom de ton entreprise et de tes produits au thème suivant.

## PRATIQUE-TOI À PARLER AU PUBLIC ET À VENDRE TON PRODUIT OU SERVICE!

Commence par présenter ton entreprise à trois personnes dans ton entourage.

**Laisse-les compléter cette fiche par la suite.**

**PERSONNE 1:** .....

**ÉVALUATION:**



**QUOI AMÉLIORER:** .....

**CE QUI ÉTAIT SUPER:** .....

**PERSONNE 2:** .....

**ÉVALUATION:**



**QUOI AMÉLIORER:** .....

**CE QUI ÉTAIT SUPER:** .....

**PERSONNE 3:** .....

**ÉVALUATION:**



**QUOI AMÉLIORER:** .....

**CE QUI ÉTAIT SUPER:** .....

### N'OUBLIE PAS! BIEN PRÉSENTER SON PROJET A PLUSIEURS UTILITÉS:

- Vendre ton produit ou service à des clients
- Convaincre des gens de t'aider ou de te prêter des sous
- Faire de la publicité afin que plus de gens entendent parler de ton entreprise

# Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



## Le «branding»

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

**2<sup>e</sup> cycle  
du primaire**

**LA GRANDE  
JOURNÉE  
DES PETITS  
ENTREPRENEURS**



## TROUVE TON NOM D'ENTREPRISE!

Maintenant que ton idée de produit ou service est plus claire, tu as sûrement en tête quelques noms pour ton entreprise!

**Fais une liste de tes idées, coche les 3 meilleures et teste-les auprès d'amis et d'adultes dans ton entourage.**

A large rectangular area enclosed by a dotted line, intended for students to write down their business name ideas.

### **Demande-leur :**

- *Si le nom choisi est clair?*
- *Si le nom choisi est original et créatif?*
- *Si le nom choisi représente bien l'entreprise le produit ou le service offert?*
- *Si le nom choisi leur donne le gout d'acheter ce produit ou service*

## MEILLEUR NOM NO. 1

| <b>PERSONNE</b> | <b>CLAIR</b> | <b>ORIGINAL ET CRÉATIF</b> | <b>REPRÉSENTE BIEN</b> | <b>DONNE LE GOUT D'ACHETER</b> |
|-----------------|--------------|----------------------------|------------------------|--------------------------------|
|                 | OUI / NON    | OUI / NON                  | OUI / NON              | OUI / NON                      |
|                 | OUI / NON    | OUI / NON                  | OUI / NON              | OUI / NON                      |
|                 | OUI / NON    | OUI / NON                  | OUI / NON              | OUI / NON                      |

## MEILLEUR NOM NO. 2

| <b>PERSONNE</b> | <b>CLAIR</b> | <b>ORIGINAL ET CRÉATIF</b> | <b>REPRÉSENTE BIEN</b> | <b>DONNE LE GOUT D'ACHETER</b> |
|-----------------|--------------|----------------------------|------------------------|--------------------------------|
|                 | OUI / NON    | OUI / NON                  | OUI / NON              | OUI / NON                      |
|                 | OUI / NON    | OUI / NON                  | OUI / NON              | OUI / NON                      |
|                 | OUI / NON    | OUI / NON                  | OUI / NON              | OUI / NON                      |

## MEILLEUR NOM NO. 3

| PERSONNE | CLAIR     | ORIGINAL ET CRÉATIF | REPRÉSENTE BIEN | DONNE LE GOUT D'ACHETER |
|----------|-----------|---------------------|-----------------|-------------------------|
|          | OUI / NON | OUI / NON           | OUI / NON       | OUI / NON               |
|          | OUI / NON | OUI / NON           | OUI / NON       | OUI / NON               |
|          | OUI / NON | OUI / NON           | OUI / NON       | OUI / NON               |



**Mon choix final de nom d'entreprise :** .....

Tu peux également donner des noms à tes produits. Ces noms peuvent être complètement différents de ton nom d'entreprise ou lui ressembler beaucoup (comme s'ils étaient dans la même famille).

# LE LOGO

**Maintenant que tu as décidé du nom de ton entreprise, sois créatif et dessine un logo qui représente, en une image, ton offre de produit ou service.**

Tu peux aussi tester ton logo auprès de personnes dans ton entourage pour avoir leur avis et l'améliorer!

Ton logo te sera utile pour tes publicités, tes présentations, tes emballages, tes cartes d'affaires, etc.

## DÉCRIS TON LOGO :



# UN SLOGAN, C'EST IMPORTANT!

Un slogan est une courte phrase qui décrit ton produit, ton service ou ton entreprise. Elle inclut parfois le nom de ton entreprise, mais pas toujours!

Il arrive même, dans certaines publicités, que des slogans aient leur propre mélodie.

## AVEC TES AMIS, TENTE DE TE SOUVENIR DE CERTAINS SLOGANS :





# CRÉER TON SLOGAN

Construis une banque de mots qui sont reliés à ton entreprise, ton produit ou service :

**VERBES**

**NOMS**

**ADJECTIFS**

# FINALEMENT...

Maintenant, prends ces mots et essaie de composer une courte phrase. Elle peut inclure des rimes, être drôle ou même farfelue. Laisse libre cours à ton imagination!



Teste tes idées en les présentant à tes amis avant de faire un choix final!

**Mon slogan :**



# Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE

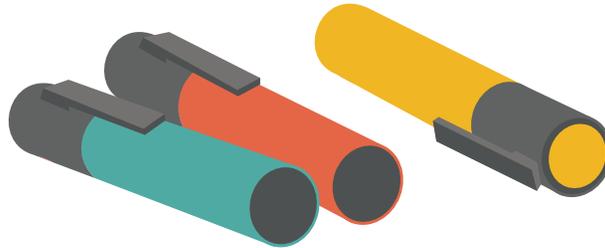


## Faire connaître ton entreprise

Thème 6 : La promotion

2<sup>e</sup> cycle  
du primaire

LA GRANDE  
JOURNÉE  
DES PETITS  
ENTREPRENEURS



## LE MATÉRIEL PROMOTIONNEL

Maintenant que tu as un nom d'entreprise, un logo et un slogan, tu peux commencer à créer du matériel promotionnel.

**Faire la « promotion » de quelque chose, ça veut dire trouver des moyens de le faire connaître à beaucoup de monde afin d'attirer des clients qui achèteront ton produit ou service.**

## DIFFÉRENTES IDÉES :

- Fabriquer des affiches
- Monter des dépliants qui présentent et expliquent ton produit ou service
- Proposer des coupons rabais pour attirer les clients
- Créer, avec tes parents, une page Facebook ou un compte Instagram pour présenter ton entreprise



# TA LISTE

Fais la liste des éléments et des informations que tu mettras sur chaque type de promotion que tu désires faire pour publiciser ton entreprise.

| <b>TYPE DE PROMOTION</b> | <b>ÉLÉMENTS À INCLURE</b> |
|--------------------------|---------------------------|
|                          |                           |
|                          |                           |
|                          |                           |
|                          |                           |

# BIEN S’AFFICHER !

**Pour faire connaître ton entreprise, il faut en parler BEAUCOUP et la mettre en valeur!**

Ton quartier et ton école sont de très bonnes places pour faire la promotion de ton projet!

Liste les endroits où tu placeras des affiches, des dépliants ou des coupons rabais pour ton entreprise, produit ou service. Sois précis et n’hésite pas à mettre des éléments publicitaires dans plusieurs emplacements, afin que le plus de personnes possible voient ton entreprise et remarquent tes publicités.

**LIEU (EX. : ÉCOLE, QUARTIER, ÉPICERIE, RUE COMMERCIALE)**

**EMPLACEMENT (EX. : ACCUEIL, LAMPADAIRE, BANC PUBLIC, BOITES AUX LETTRES DE MES VOISINS)**

|       |       |
|-------|-------|
| ..... | ..... |
| ..... | ..... |
| ..... | ..... |
| ..... | ..... |
| ..... | ..... |
| ..... | ..... |
| ..... | ..... |
| ..... | ..... |
| ..... | ..... |

# BOUCHE-À-OREILLE

En plus de faire de la promotion avec des affiches, il est important que tu parles à beaucoup de monde de ton projet! La passion et la motivation qui t'animent lorsque tu parles de tes idées font en sorte que les gens s'y intéressent, et peut-être même qu'ils en parleront à d'autres!

**Fais la liste des gens à qui tu veux introduire ton entreprise, projet ou service :**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

# Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



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

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

**2<sup>e</sup> cycle  
du primaire**

**LA GRANDE  
JOURNÉE  
DES PETITS  
ENTREPRENEURS**





# VALIDATION!

Fais valider ta liste et ton plan par un adulte et note les choses à ajouter qui pourraient être utiles :

| <b>POURRAIT AUSSI ÊTRE UTILE</b> | <b>J'AI DÉJÀ</b> | <b>JE DOIS ACHETER</b> | <b>JE DOIS EMPRUNTER À<br/>(NOM DE LA PERSONNE)</b> |
|----------------------------------|------------------|------------------------|-----------------------------------------------------|
|                                  |                  |                        |                                                     |
|                                  |                  |                        |                                                     |
|                                  |                  |                        |                                                     |
|                                  |                  |                        |                                                     |
|                                  |                  |                        |                                                     |
|                                  |                  |                        |                                                     |
|                                  |                  |                        |                                                     |
|                                  |                  |                        |                                                     |
|                                  |                  |                        |                                                     |



# BIEN SE PRÉPARER... MENTALEMENT!

Imagine que tu es un client à ton kiosque.

**Quelles questions poserais-tu?**

.....

.....

.....

**Quelles seraient tes réponses à ces questions?**

.....

.....

.....

## Quelle situation te rendrait nerveux avec un client?

.....

.....

.....

## Quelle serait une bonne façon de réagir si cette situation survenait?

.....

.....

.....



# Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



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

Conclusion

**2<sup>e</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**

