

LA GRANDE JOURNÉE DES PETITS ENTREPRENEURS

GUIDE

du ou de la petit·e
entrepreneur·e

SECONDNAIRE

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 cahier d'exercices s'adresse principalement aux jeunes du niveau secondaire afin qu'ils puissent réaliser leur projet, quel qu'il soit! Cependant, il aidera également tout adulte à les accompagner tout au long de leur démarche.

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.





INTRODUCTION



C'EST UN DÉPART!

Les bases!



Chaque domaine a son vocabulaire propre! Voici quelques termes liés à l'entrepreneuriat.

Connais-tu leur définition? (réponses p. 16)

PME

- A.** Acronyme pour Petite et Moyenne Entreprise (une entreprise qui compte moins de 50 employés)
- B.** Acronyme pour Personne avec un Meilleur Emploi

R&D

- A.** Roger et Diane
- B.** Recherches et développement de produit(s)



RH

- A.** Ressources humaines (les personnes qui travaillent dans une entreprise)
- B.** Restaurant hivernal

Marché

- A.** Clientèle potentielle pour un produit ou service
- B.** Épicerie du coin

Étude de marché

- A.** Sondages et recherche pour connaître les habitudes d'une clientèle potentielle
- B.** Faire ses devoirs en prenant une marche



B2B

- A.** Un des membres d'un groupe hip-hop
- B.** Une relation d'affaires entre 2 entreprises (vente de business à business)

B2C

- A.** Le frère de B2B, lui aussi membre du même groupe hip-hop
- B.** Une relation d'affaires entre une entreprise et un client (Business à client)

Start-up

- A.** Quand tu débutes quelque chose par le haut
- B.** Terme anglais pour démarrage d'entreprise (les débuts)

Actifs

- A.** Éléments d'une entreprise qui ont une valeur monétaire (stock, matériel, immeuble, machinerie, etc)
- B.** « Atchou » en Russe

Passifs

- A.** Dettes d'une entreprise
- B.** Personnes qui ne font pas grand-chose

Marge de profit

- A.** La différence entre le prix de vente et le cout d'un produit ou service
- B.** Profiter de l'espace sur le côté de cette page

Financement

- A.** Source d'argent investie dans une entreprise par une personne, un organisme ou une autre entreprise, pour lui permettre de débuter ou de croitre.
- B.** Source d'argent

Love money

- A.** Personne qui aime l'argent
- B.** Argent investi par une personne dans une entreprise parce qu'elle croit au concept et l'entrepreneur sans attentes ou intérêt



AVANT DE DÉBUTER L'AVVENTURE...

POUR BIEN ENTREPRENDRE UN PROJET, IL EST IMPORTANT DE SE CONNAITRE ET AUSSI D'AVOIR EN TÊTE NOS RESSOURCES ET LES PERSONNES QUI POURRAIENT NOUS AIDER.

Complète la grille ici-bas. Tu pourras t'y référer tout au long de ton parcours entrepreneurial.



MES COMPÉTENCES <hr/>	Coche celles qui te représentent le mieux. <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Persévérance<input type="checkbox"/> Motivation<input type="checkbox"/> Créativité<input type="checkbox"/> Confiance en moi<input type="checkbox"/> Capacité à prioriser<input type="checkbox"/> Esprit critique<input type="checkbox"/> Leadership<input type="checkbox"/> Respect<input type="checkbox"/> Empathie<input type="checkbox"/> Esprit logique et mathématique<input type="checkbox"/> Capacité à communiquer <hr/>
MES OUTILS/ RESSOURCES <p>Ex : je pourrais avoir un espace pour entreposer mon produit dans le garage de mes parents, ma tante pourrait me passer sa machine à coudre, je pourrais utiliser la cuisine de mon cousin qui a un restaurant.</p> <hr/>	Énumère les outils et ressources qui t'entourent et pourraient t'être utiles. <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/><input type="checkbox"/><input type="checkbox"/><input type="checkbox"/><input type="checkbox"/> <hr/>
MES ALLIÉS <p>Ex : mon frère pourrait m'aider dans la fabrication, ma tante qui est comptable pourrait vérifier mes calculs de rentabilité, mon cousin qui a son entreprise pourrait être mon mentor et m'accompagner dans mes décisions</p> <hr/>	Fais une liste des personnes qui pourraient t'aider et leur (s) rôle(s) <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/><input type="checkbox"/><input type="checkbox"/><input type="checkbox"/><input type="checkbox"/><input type="checkbox"/><input type="checkbox"/><input type="checkbox"/> <hr/>

THÈME 1



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

TEMPÊTE

d'idées



Il y a plusieurs sources d'idées d'entreprise :

- tes passions ou intérêts (J'adore cuisiner, je vais partir un service de repas!),
- une problématique à résoudre (il n'y a pas de place pour déposer mes livres à la toilette de l'école, je vais fabriquer et vendre des tablettes)
- besoin de la communauté (mes voisins ont peu de temps pour sortir leur chien, je vais leur offrir ce service)
- Objet/produit/service à améliorer (j'aimerais offrir une version plus écoresponsable des stylos que l'on utilise)

Remplir le tableau en prenant soin d'écrire TOUTES ses idées.

PASSIONS & INTÉRÊTS
PROBLÈME À RÉSOUUDRE
BESOIN DE LA COMMUNAUTÉ

PARTAGE TES IDÉES POUR MIEUX CIBLER TON PROJET!

TROUVE DIFFÉRENTES IDÉES DE PROJETS
ENTREPRENEURIAUX QUI T'ALLUMENT.

Présente-les à des amis, tes parents ou d'autres personnes dans ton entourage, prends en note leurs commentaires afin de t'aider à mieux cibler ton projet.

IDÉES / CONCEPTS	COMMENTAIRE DE :	COMMENTAIRE DE :	COMMENTAIRE DE :

RÉFLÉCHIR À TOUS LES ASPECTS DE TES IDÉES

Choisis 2 idées parmi celles testées auprès de tes amis et connaissances à la page précédente, celles qui t'intéressent le plus et remplis la grille de faisabilité pour chacune d'elles.

Avant d'entreprendre un projet, il faut aussi voir si celui-ci est réaliste et réalisable (dans le temps, avec l'argent et les ressources disponibles). Il faut aussi réfléchir aux défis auxquels tu pourrais faire face (compétition, temps de production, besoin de financement, etc.) et ton plan pour les surmonter.

REmplis la grille ci-bas

MES 2 IDÉES FAVORITES (DESCRIPTION)	RÉPOND À QUEL BESOIN RÉEL?	CLIENTÈLE VISÉE	CE QUI ME MOTIVE DANS CE PROJET	RÉALISTE ET RÉALISABLE?	DÉFIS À SURMONTER	MON PLAN POUR SURMONTER CES DÉFIS
				<p>Ai-je assez de temps? Oui / Non</p> <p>Ai-je assez d'argent? Oui / Non</p> <p>Ai-je accès aux ressources nécessaires facilement? Oui / Non</p>		
				<p>Ai-je assez de temps? Oui / Non</p> <p>Ai-je assez d'argent? Oui / Non</p> <p>Ai-je accès aux ressources nécessaires facilement? Oui / Non</p>		

THÈME 2



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

J'ai trouvé ce que je veux entreprendre!

Mais qui achètera mon produit ou paiera pour mes services?

L'étude de marché est une étape importante de tout projet entrepreneurial. Elle permet de mieux connaître ce que la clientèle visée désire exactement comme produit ou service, combien celle-ci est prête à payer, et à quelle fréquence elle ferait l'achat.

Construis un sondage afin de faire une étude de marché après de la clientèle que viserait ton produit ou service. Tu peux créer un sondage papier ou utiliser une plateforme de sondage gratuite en ligne et partager ton sondage via les réseaux sociaux.

Établis les éléments de ton sondage avec la grille ci-dessous :

FAIT EN LIEN AVEC L'ACHAT OU LE SERVICE OFFERT	<i>Ex : Avez-vous un chien? Oui/Non Aimez-vous les biscuits? Oui/Non</i>
HABITUDES D'ACHAT POUR UN PRODUIT OU UN SERVICE DE CE TYPE	<i>Ex : Est-ce que vous promenez votre chien vous-même? Oui, tous les jours/ Oui, parfois/ Non, jamais À quelle fréquence mangez-vous des biscuits? Au moins une fois par semaine/Quelques fois par année/Jamais</i>
BESOINS DU CLIENT	<i>Ex : Est-ce que vous aimeriez avoir un service de promenade pour votre chien ? Oui/Non Est-ce que vous achetez des biscuits commerciaux? Oui, toujours/Oui, parfois mais j'en cuisine aussi/ Non je préfère les cuisiner moi-même</i>
FRÉQUENCE D'ACHAT	<i>Ex : Est-ce que vous promenez votre chien vous-même? Oui, tous les jours/ Oui, parfois/ Non, jamais À quelle fréquence mangez-vous des biscuits? Au moins une fois par semaine/Quelques fois par année/Jamais</i>

PRIX	<p><i>Ex : Combien seriez-vous prêt à payer pour un service de promenade de chien? Moins de 9\$/10 à 15\$/16 à 20\$/plus de 21\$</i></p> <p><i>Combien seriez-vous prêt à payer pour un gros biscuit fait maison, santé et délicieux? 2\$/ 3\$/4\$/5\$</i></p> <hr/>
AUTRE(S) QUESTION(S) SPÉCIFIQUES À VOTRE PRODUIT OU SERVICE	<p><i>Ex : Est-ce que vous promenez votre chien vous-même? Oui, tous les jours/ Oui, parfois/ Non, jamais</i></p> <p><i>À quelle fréquence mangez-vous des biscuits? Au moins une fois par semaine/Quelques fois par année/Jamais</i></p> <hr/>
INFORMATION SUR LE CLIENT	<p><i>Ex : Quel âge avez-vous? Entre 12 et 18 ans/ entre 19 et 29 ans/ entre 30 et 40 ans/ entre 41 et 51 ans/ plus de 52 ans</i></p> <p><i>Quelle est l'identité qui vous décrit le mieux? Homme/femme/autre</i></p> <p><i>Dans quelle région habitez-vous?</i></p> <hr/>

DÉMARRER MON ENTREPRISE : BIEN PLANIFIER POUR MIEUX RÉUSSIR!

Tu as longuement réfléchi et tu sais maintenant quel projet tu veux entreprendre!

Remplis la grille de besoins et d'achats par catégorie, puis recherche sur internet les coûts associés à chacun.

MON PROJET D'ENTREPRISE :

	MA LISTE	MEILLEUR PRIX (QUANTITÉ)	OÙ ACHETER?
MATÉRIAUX			
EMBALLAGE			
OUTILS / ÉQUIPEMENT			
MARKETING/ PUBLICITÉ			
AUTRES			

THÈME 3



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

PARLONS argent!



En affaires, il est important de bien calculer les coûts de production incluant les matériaux utilisés mais aussi le temps de production!

Avant de débuter tes calculs, fais des tests de production, note bien tous les matériaux et l'équipement utilisés pour fabriquer ton produit ou offrir ton service. Calcule aussi le temps de production, ou le temps requis pour offrir ton service.

Il peut y avoir d'autres frais que tu dois prendre en considération dans ton Coût total. Évalue tout ce que tu dois avoir pour ensuite bien évaluer ton prix de vente.

Pour un service (ex : service de promenade pour chien)

COÛT DE L'ÉQUIPEMENT ACHEté POUR OFFRIR LE SERVICE		Sacs à crotte : 4\$/60 unités = 0,07\$
COÛT DE SERVICE (TEMPS)*	Temps total _____ X 13,10\$/heure (salaire minimum)	Se rendre chez le propriétaire du chien : 10 minutes, promener le chien : 30 minutes, retourner à la maison : 10 minutes, total : 50 minutes x 13,10\$/heure = 10,91\$
AUTRES FRAIS PAR CLIENT (ADDITIONNER LES FRAIS ET DIVISER PAR LE NOMBRE DE CLIENTS POTENTIEL)	Publicité _____ + Autres: _____ = _____ / _____ (nb de clients) = _____	Affiches: 5,50\$ Factures papier: 2,20\$ Total: 7,70\$/ 3 (nombre de clients estimé) = 2,57\$

INSCRIPTION À LA GRANDE JOURNÉE	5\$	5\$
COÛT TOTAL :	Coût d'équipement : _____ + coût de service (temps) _____ + autres frais par client _____ = _____	0,07\$ + 10,91\$ + 2,57\$ = 10,98\$ = 13,55\$
COÛT TOTAL : PRIX (À TOI DE DÉCIDER!)		18\$/promenade
MARGE DE PROFIT	Prix _____ - coût total _____ = _____	18\$ - 13,55\$ = 4,45\$ par promenade

Pour un produit

(ex : vendre des biscuits faits maison santé)

NOMBRE D'UNITÉ QUE JE VISE À PRODUIRE:		60 biscuits emballés
COÛT DES MATERIAUX ET PRODUITS D'EMBALLAGE (POUR PRODUCTION DU NOMBRE D'UNITÉS DÉTERMINÉ)		ingrédients : 28,50\$, petits sacs pour emballer les biscuits : 3,50\$, étiquettes : 10,30\$, total : 42,30\$
COÛT DE L'ÉQUIPEMENT ACHEté POUR LA PRODUCTION		papier parchemin : 5,30\$, spatule : 2\$, grand bol : 7\$, total : 14,30\$
COÛT DE PRODUCTION*	Temps de production total : _____ X 13,10\$/heure (salaire minimum)	faire les achats : 1h, préparer les biscuits : 1h, emballage et étiquetage : 1h30, total 3h30 x 13,10\$ = 45,85\$

COÛT TOTAL	Coût des matériaux et produits d'emballage _____ + Coût de l'équipement _____ + Coût de production _____	42,30\$ +14,30\$ + 45,85\$= 102,45\$
AUTRES FRAIS	Frais de publicité et marketing : _____ / nombre d'unités estimé vendues= _____ Présence en kiosque pour vendre : Nombre d'heures _____ x 13,10\$/heure (salaire minimum) _____ = Autres frais: _____	affiches, coupons rabais imprimés, lettres d'invitation : 14\$ 3 h x 13, 10\$ =. 39,30\$ nappe : 2\$, savon désinfectant : 2\$, total: 4\$
TOTAL AUTRES FRAIS/NOMBRE D'UNITÉS PRODUITES	Frais de publicité _____ + présence _____ + autres _____ = _____	14\$+39,30\$+4\$ = 57,30\$
INSCRIPTION À LA GRANDE JOURNÉE	5\$	5\$
COÛT UNITAIRE	Coût total _____ + total autres frais _____ = _____ / nombre d'unités produites	102,45\$ + 57,30\$ = 159,75\$/ 60 biscuits = 2,66\$ par biscuit
PRIX UNITAIRE (À TOI DE DÉCIDER!)		3\$
MARGE DE PROFIT	Prix _____ - Coût total _____ = _____	3\$- 2,66\$= 0,34\$ par biscuit

*Tu as le choix de calculer ou non ton temps. Si tu le calcules, tu pourras te verser un « salaire » si tu as assez de revenus de ventes. Si tu préfères ne pas calculer le temps de travail, ta marge de profit sera plus grande, mais dépendra de tes ventes.

Tu pourras disposer de ce profit à ta guise : en garder une partie pour l'année prochaine, faire des économies, redonner à une cause qui te tient à cœur ou te gâter! Il est toujours préférable d'inclure le temps de travail et le salaire, afin de le prévoir si tu en venais à embaucher des employés!



THÈME 4



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

ÉTAPE PAR ÉTAPE



Bientôt tu feras l'achat des matières premières, ta production, l'emballage et la publicité.

Nombre d'unité à produire : _____

Temps de production par unité : x _____

Temps total de production : = _____

TÂCHES À PRÉVOIR	QUAND?

Fait un échéancier de quand tu feras chaque tâche et distribue ton temps de production dans le temps afin de ne pas devoir tout faire à la dernière minute

SEMAINE DU	LA GRANDE JOURNÉE						

THÈME 5



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

Un nom c'est bien, mais une image vaut mille mots!

Nommer ton entreprise

Choisis tout d'abord le nom de ton entreprise ou de ton produit. Si tu as du mal à trouver des idées, tu peux :

- Faire une liste de caractéristiques distinctives de ton produit ou service pour t'inspirer
- Demander à des amis ou parents créatifs
- Inventer un mot qui représente bien ton produit ou service.

Mon nom de produit ou d'entreprise :

IMAGE DE MARQUE

Chaque entreprise a une image de marque; elle inclut un logo, des couleurs, des styles d'images, des motifs, un style, même une police de caractère bien à elle!

Le but : se démarquer des autres et faire comprendre au client quel est le produit ou service et à qui il s'adresse.

Crée ton image de marque en remplissant le tableau avec ce que tu aimes, ce qui représentera le mieux ton produit ou service ainsi que ce que tu penses qui attirera l'œil des clients.

Va explorer en ligne d'autres produits ou services du même type afin de t'inspirer ou te différencier.

IDÉES DE LOGO (ENCERCLE TON CHOIX FINAL)	
COULEURS	
TYPE D'IMAGES	
MOTIFS	
STYLE	
AUTRES ÉLÉMENTS	

Tu es maintenant prêt à aller compléter la fiche de ton entreprise sur le site petitsentrepreneurs.ca!

THÈME 6



LA PROMOTION :
JE FAIS CONNAITRE MON
ENTREPRISE

ASTUCES

POUR ADULTE



Crée ton matériel publicitaire : liste des éléments à penser et des pièges à éviter!

Ton matériel publicitaire doit bien présenter ton produit ou ton service, doit attirer l'attention de ta clientèle et doit clairement dire comme se le procurer!

Astuces :

Utilise des images claires, de qualité et libres de droits. Dessine toi-même quelque chose ou demande à un ami de le faire pour toi. Ne prends pas des images sur internet à moins qu'elles ne proviennent d'un site spécialisé qui te permette de les utiliser librement.

N'hésite pas à utiliser ce qu'il y a à ta disposition dans le Coffre à outils, disponible dans ton compte sur le site petitsentrepreneurs.ca : cartes d'affaires, flyer, affiches, images et logo!

Mets peu de mots, mais choisis des termes efficaces, qui attireront les clients et définissent bien ton produit ou ton service.

N'oublie pas d'inclure les informations qui sont essentielles à la réussite de ton entreprise lors de La Grande journée : l'emplacement de ton kiosque, la date et l'heure de l'évènement.

Place tes publicités dans des endroits où ta clientèle potentielle peu l'apercevoir : demande à ton épicerie ou à des commerces locaux d'afficher sur leur babilard, place des publicités à l'école, utilise les réseaux sociaux pour publiciser ton kiosque.

Et surtout : Complète ta fiche sur le site de La grande afin que ton entreprise soit affichée sur la carte de l'évènement et que les gens de ton quartier puissent te trouver facilement.

MON PLAN PUBLICITAIRE

NOM DE MON ENTREPRISE	
MON PRODUIT/SERVICE	
MOTS-CLÉS	
IMAGES	
LIEU DE VENTE, DATE, HEURES	
OÙ VAIS-JE FAIRE MA PUBLICITÉ	
COMMENT VAIS-JE UTILISER MON RÉSEAU D'AMIS ET FAMILIAL POUR PUBLICISER MON ENTREPRISE?	
INSCRIPTION À LA GRANDE JOURNÉE	

THÈME 7



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

Créer un pitch qui frappe!



Cette journée est une occasion de vivre une aventure mémorable.

Un « pitch » est une courte présentation de ton entreprise, ton produit ou ton service. C'est une manière de capter l'attention, et de vendre à la clientèle. Il peut aussi te servir à aller chercher des investisseurs!

Voici les 3 étapes pour créer ton « pitch parfait rencontres.

ÉTAPE 1

Remplis la grille d'éléments à dire dans ton « pitch ». Tu peux inscrire des mots ou des phrases.

DÉCRIS LA PROBLÉMATIQUE OU LE BESOIN AUQUEL TON PRODUIT OU SERVICE RÉPOND	Ex : Plusieurs chiens ne sortent pas faire de promenade parce que leurs maîtres n'ont pas le temps ou l'énergie. Tout le monde aime manger des biscuits, mais n'aime pas les biscuits du commerce trop sucrés.
PRÉSENTE TON PRODUIT OU SERVICE	Ex : Marche Pitou est un service personnalisé de promenade de chien... Biscuit Bon Bec confectionne des biscuits maison délicieux et santé...
EXPLIQUE COMMENT IL RÉSOUT LE PROBLÈME OU RÉPOND AU BESOIN	Ex : ...qui vous permettra d'offrir à votre chien du temps de qualité à l'extérieur en votre absence. ... moins sucrés que les biscuits que l'on retrouve en épicerie, et tellement meilleur!

METS EN VALEUR CE QUI FAIT QUE TON PRODUIT OU SERVICE EST DIFFÉRENT, UNIQUE!	Ex : Mon service est simple et pratique, vous me textez la date et le moment que vous désirez que je promène votre toutou et j'y serai! Les biscuits Bon Bec sont disponibles en 3 délicieuses saveurs, sont faits à la main avec des ingrédients naturels.
TERMINÉ PAR UNE QUESTION OUVERTE	Ex : Quand désirez-vous que j'aille offrir une belle promenade à votre fidèle compagnon? Quelle saveur de biscuit Bon Bec aimeriez-vous déguster?

ÉTAPE 2

RÉDIGE TON « PITCH » COMPLET, ET VALIDE SI TOUS LES ÉLÉMENS IMPORTANTS Y SONT PRÉSENTÉS CLAIREMENT.

ÉTAPE 3

PRATIQUE TON « PITCH » DEVANT DES AMIS OU TA FAMILLE, DEMANDE-LEUR CONSEIL AFIN DE PERFECTIONNER TON MESSAGE.

TU PEUX AUSSI TE FILMER ET TE RÉÉCOUTER AFIN D'AMÉLIORER TA FORMULATION, TON TON (INTONATION), ET ACQUÉRIR PLUS D' AISANCE.

MA LISTE

de vérification



Rien de mieux qu'une liste pour être bien préparé et ne rien oublier. Coche les éléments afin de vérifier que tu es belle et bien prêt pour la Grande journée!

- ma production est prête, emballée et étiquetée
- ma publicité a été affichée
- j'ai parlé de mon entreprise dans mon milieu et j'ai invité des gens à venir m'encourager
- j'ai tout ce qu'il faut pour bien présenter mon entreprise lors de la Grande journée
- j'ai une petite caisse avec des sous afin d'être capable de donner le change à ma clientèle
- j'ai ce qu'il faut pour garder mon espace de vente propre
- j'ai pratiqué mon pitch de vente et me sens à l'aise de parler de mon produit ou service
- : _____
- : _____
- : _____

Se préparer à tout c'est aussi avoir des objectifs, un plan pour les atteindre et des solutions si ça ne se déroule pas comme prévu! Réponds aux questions suivantes pour bien te préparer.

1. Quel est mon objectif en termes de nombre de vente?

2. Quelles sont mes stratégies pour atteindre ce nombre?

3. Quels sont mes plans si peu de clients qui se présentent?

4. Quels sont mes plans si la clientèle n'achète pas mon produit ou service?

ASTUCES

Les clients ne sont pas au rendez-vous? Demandez à vos amis et à votre famille de publier votre entreprise dans leurs réseaux! Offrez un rabais aux 10 prochains clients à venir visiter votre entreprise!

La clientèle n'achète pas votre produit? Pose des questions afin de savoir pourquoi. Est-ce le prix qui est trop élevé? Est-ce que le produit ou service ne répond tout simplement pas au besoin du client? Est-ce le « pitch » qui n'est pas assez clair? Ajuste rapidement ton offre : offrez un rabais, reformule ton pitch, essaie d'attirer la clientèle ciblée en utilisant ton réseau d'ami et familiale pour faire connaître ton offre.

Surtout, ne te décourage pas, il y a toujours des solutions et des personnes pour t'aider!

CONCLUSION

ATTEINDRE SES OBJECTIFS ET
ÊTRE FIER DE SON PARCOURS

RETOUR SUR MON EXPÉRIENCE

QUELLES ÉTAIENT MES OBJECTIFS?	
COMMENT S'EST PASSÉ TA JOURNÉE?	
QUAND TU REPENSES À TA JOURNÉE COMMENT TE SENS-TU?	
QU'AS-TU DÉCOUVERT SUR TOI PENDANT CETTE AVENTURE?	
QUELS DÉFIS AS-TU SURMONTÉS?	
QUE FERAIS-TU DIFFÉREMENT ?	
QU'EST-CE QUI TE REND LE PLUS FIER(E)?	
RÉSUMÉ EN 3 MOTS TON AVVENTURE ENTREPRENEURIALE	

Prends le temps de répondre au sondage que nous ferons parvenir suite à La grande journée. Les questions t'aideront également à faire le bilan et tes réponses nous permettront de nous améliorer.

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?**
