

GUIDE DES PETITS ENTREPRENEURS 2017



À DÉMARRER
TON ENTREPRISE ?

ÇA COMMENCE ICI !



Caisse de dépôt et placement
du Québec

Présente



Partenaire média



Partenaires majeurs

MIREGO



Kabane.

LEVESQUE | Stratégies & Affaires publiques

BIENVENUE À BORD !

La grande journée des petits entrepreneurs, c'est l'occasion de soutenir votre enfant et/ou votre élève dans une première initiative d'entrepreneuriat à son échelle, dans une ambiance festive !

C'est aussi une belle opportunité de faire lui 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.

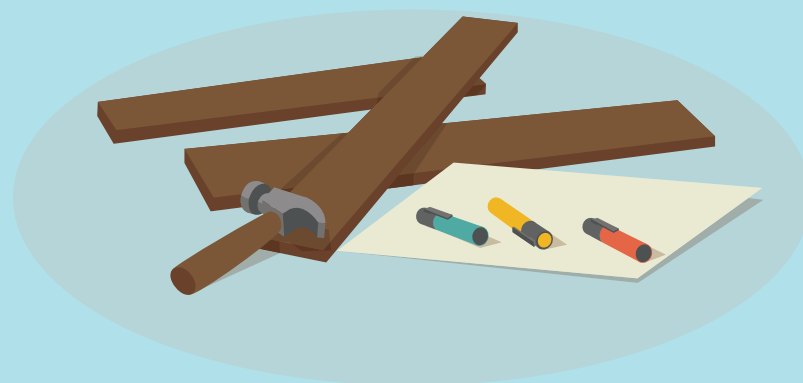
Ce petit cahier d'exercices vous aidera à accompagner votre enfant et/ou votre élève tout au long de sa démarche et vous constaterez que rien ne l'arrête !

Guide aux parents adapté
à l'attention du milieu scolaire par:



www.idee.education/fr

ÉTAPE 1: MES IDÉES



NOTE AUX PARENTS ET AUX ENSEIGNANTS

Faites un premier remue-méninges avec votre enfant et/ou avec votre élève

Une bonne idée d'entreprise est souvent reliée aux passions, aux goûts personnels et aux besoins observés par les 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.



MES INTÉRÊTS

QUELLES SONT LES ACTIVITÉS QUE TU AIMES FAIRE ?

ENCERCLE-LES.



DESSINER



DANSER



CHANTER



JOUER DEHORS



ORGANISER
DES ACTIVITÉS



CUISINER

AUTRES ?

MES TALENTS / MES GOÛTS

QUELLES SONT LES ACTIVITÉS QUE TU FAIS 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

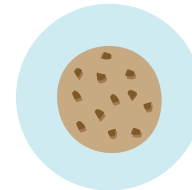


ORGANISER
UN ÉVÉNEMENT



CONFECTIONNER ET VENDRE UN PRODUIT

EXEMPLES :



DES BISCUITS



DES TOUTOUS



DE LA LIMONADE

ÉTAPE 2 : MA PLANIFICATION



NOTE AUX PARENTS ET AUX ENSEIGNANTS

Validez son idée avec lui

Maintenant que votre enfant et/ou votre élève a noté ses idées (avec votre aide), validez, ensemble, l'idée qui est la plus réaliste et demandez-lui pourquoi. Il pourra ainsi faire la différence entre une simple idée et un projet qui peut être réalisé. Pour les tout-petits, un dessin de leur concept d'entreprise est une bonne façon de rendre le projet plus tangible.

Déterminez ensemble les étapes de réalisation du projet

Faites un échéancier avec votre enfant et/ou votre élève en lui demandant tout ce qui doit être fait pour mettre en place son projet d'ici la grande journée.

Il peut n'y avoir que très peu d'étapes à cet échéancier ; il aide à démontrer qu'un minimum de structure clarifie les choses et augmente les chances de réussite d'un projet, quel qu'il soit !

MON ENTREPRISE

DESSINE LE LOGO :

ÉCRIS SON NOM :

.....
.....

ELLE OFFRIRA : PRODUIT / SERVICE / ÉVÉNEMENTS

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

MES BESOINS

POUR MON ENTREPRISE, JE DEVRAI ACHETER :

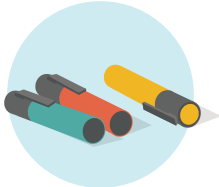
EXEMPLES :



DU MATÉRIEL



DES INGRÉDIENTS



DES DÉCORATIONS

NOTE-LE ET INDIQUE LE PRIX :

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

MES ALLIÉS

QUELLE AIDE POURRONT T'APPORTER TON ENSEIGNANT, TES PARENTS ET TES AMIS ?

EXEMPLES :



DE L'ARGENT



DU TEMPS



DE L'AIDE TECHNIQUE

NOTE-LE :

QUI ?

QUOI ?

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

ÉTAPE 3 : MON BUDGET



NOTE AUX PARENTS ET AUX ENSEIGNANTS

Apprenez-lui à gérer son argent

Montrez à votre enfant et/ou à votre élève comment il devra prendre des commandes et bien gérer sa petite caisse durant cette journée. Il pourra ainsi développer de nouveaux réflexes quant à la gestion de son argent.

S'il est trop petit pour s'occuper de cet aspect, expliquez-lui que vous le ferez avec lui et que c'est un enjeu très important pour une entreprise ou un commerce.

À la fin de la journée, il se peut que les revenus et profits ne soient pas aussi élevés que souhaité. Mais votre enfant et/ou votre élève aura appris à créer un vrai projet et aura un sentiment de fierté et d'accomplissement important si vous lui soulignez ces aspects.

Son budget

Pour les plus grands des petits entrepreneurs.

Prévisions

Prévoyez combien la mise en place de son entreprise coûtera et combien il RECEVRA d'argent pendant la journée en échange de produits ou services. En soustrayant les coûts de départ de l'argent qu'il prévoit gagner, vous pourrez estimer son profit.

DÉPENSES

MON INSCRIPTION AU :
WWW.PETITSENTREPRENEURS.CA :

 \$

MON KIOSQUE
ET MES DÉCORATIONS :

 \$

LE MATÉRIEL POUR
MES PRODUITS / SERVICES :

 \$

TOTAL

LORS DE LA JOURNÉE,
JE PRÉVOIS FAIRE
DES DÉPENSES DE :

FINANCEMENT

POUR MON ENTREPRISE,
JE PRÉVOIS DÉPENSER :

(reporte ici le montant
de tes dépenses)

 \$

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

JE PENSE VENDRE : PRODUITS OU SERVICES

JE VENDRAI MON SERVICE
OU MON PRODUIT AU PRIX DE : \$

POUR UN TOTAL DE : \$

ÉTAPE 4 : MA PROMOTION



NOTE AUX PARENTS ET AUX ENSEIGNANTS

Accompagnez votre enfant et/ou votre élève dans la réalisation des outils de promotion de son projet.

Cette étape est très importante pour assurer qu'il finisse la journée avec un sentiment de fierté.

Votre implication est primordiale !

Rendez-vous au petitsentrepreneurs.ca et remplissez la fiche de son entreprise avec l'information que votre enfant et/ou votre élève et vous voudrez partager.





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

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

Si vous le souhaitez, vous pouvez planifier avec votre enfant et/ou votre élève de visiter les autres petites entreprises du quartier repérables sur la carte des petits entrepreneurs au petitsentrepreneurs.ca. Cela lui donnera l'occasion de faire de belles rencontres.

LES LIEUX DE PROMOTION

VOICI QUELQUES IDÉES POUR FAIRE
LA PROMOTION DE 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

TROUVE D'AUTRES IDÉES



.....



.....

MES VISITEURS

QUI COMPTES-TU INVITER À TON KIOSQUE ?
COMMENT VAS-TU LES CONTACTER ?

QUI ?

EX : GRAND-MAMAN
MA VOISINE

COMMENT ?

EX : JE VAIS L'APPELER
JE VAIS LUI DONNER
UNE CARTE D'AFFAIRES



AMUSE-TOI !

NOTE AUX PARENTS ET AUX ENSEIGNANTS

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 et/ou de votre élève durant toute cette activité. Nous souhaitons que vous soyez présent avec lui toute la journée, particulièrement lorsque des gens se présenteront à son kiosque. Soyez vigilant !

Bilan de la journée

Tout au long de cette aventure, encouragez votre enfant et/ou votre élève à apprendre de ses erreurs et à vivre une expérience enrichissante, tout en le guidant. Après *La grande journée des petits entrepreneurs*, faites un court bilan avec lui : ce qui a bien marché, ce qui pourrait être amélioré, ce qu'il a préféré ou ce qu'il n'a pas aimé. Il pourra ainsi se sentir valorisé par ses bons coups, tout en réalisant que ce qui fonctionne moins bien peut être amélioré sans qu'on ne se décourage.

À COLORIER !



Présentée par



Caisse de dépôt et placement
du Québec

17 JUIN 2017

MON BILAN

**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 ?

**COMMENT AS-TU RÉSOLU
LES DÉFIS QUE TU AS RENCONTRÉS ?**

**SI TU DEVAIS REFAIRE LE PROJET,
QUE FERAIS-TU DE DIFFÉRENT ?**

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

**SI TU AS TRAVAILLÉ EN ÉQUIPE, COMMENT
CELLE-CI T'A AIDÉ À ATTEINDRE TES OBJECTIFS ?**

QUELLE POURRAIT ÊTRE LA SUITE DE TON PROJET ?

TEMPÊTE D'IDÉES

