



LE MARCHÉ des PETITS ENTREPRENEURS



**GUIDE
DU PETIT
ENTREPRENEUR
6-12 ans**

Retrouve des
conseils pour
créer ton
entreprise
d'un jour



Un événement proposé par



**PRÉFET
DE SAINT-PIERRE
ET MIQUELON**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

Direction
de la cohésion sociale,
du travail, de l'emploi
et de la population



CACIMA
SAINT-PIERRE ET MIQUELON



LE MARCHÉ des PETITS ENTREPRENEURS


PRÉFET
DE SAINT-PIERRE
ET MIQUELON

Direction
de la cohésion sociale,
du travail, de l'emploi
et de la population

 CACIMA
SAINT-PIERRE ET MIQUELON

BIENVENUE DANS CETTE 1^{ère} ÉDITION DU MARCHÉ DES PETITS ENTREPRENEURS À SAINT- PIERRE ET MIQUELON !

La Chambre de commerce, d'industrie, des métiers et de l'agriculture de Saint-Pierre et Miquelon (CACIMA) a pour mission d'accompagner la création et le développement des entreprises.

Première édition du marché des petits entrepreneurs à SPM ! Grâce au soutien de la DCSTEP, la CACIMA s'associe à ce projet et incite tous les jeunes à s'engager dans la création de leur « entreprise d'un jour ».

En s'engageant dans ce projet, les jeunes de 6 à 17 ans vont montrer leur créativité et leur talent. Ils vont créer un projet d'entreprise de A à Z, définir leurs coûts et profits, leur marché, la manière de présenter leur offre pour vendre davantage et satisfaire le client. C'est une opportunité de faire vivre les valeurs entrepreneuriales comme la fierté du travail bien fait, et de développer leur autonomie, leur créativité et leur confiance en soi.

Ce guide s'adresse principalement aux collégiens et lycéens pour les accompagner dans la réalisation de leur projet, quel qu'il soit ! Il donne aussi des conseils aux parents et parrains éventuels.

Si vous avez besoin d'aide, nous sommes là pour vous soutenir : contacter la CACIMA au 41 05 30 ou par mail : contact@cacima.fr.

CONSEILS POUR LES ADULTES

L'**approche** entrepreneuriale vise à permettre aux enfants :

- d'**identifier** les domaines qui les passionnent,
- de connaître leur potentiel,
- d'**innover**,
- d'**agir** positivement sur leur environnement,
- de prendre conscience de leur apport à la collectivité,
- de vivre une expérience valorisante,
- d'**accroître** leur confiance personnelle,
- de gagner d'**importants** atouts pour l'**avenir**.

Un projet entrepreneurial est un projet qui vise à produire de la nouveauté, innover, mener des actions en vue de créer un bien, un service ou un événement qui a une valeur parce **qu'il** répond à un besoin. Il peut prendre une multitude de formes : fabrication et vente de biscuits, création et vente d'un livre, création d'un **spectacle**, etc.

Comment trouver une idée d'entreprise ?

Faites un premier « brainstorming » avec votre **enfant**. Une **bonne idée d'entreprise** sera reliée ses passions, à ses goûts personnels et à ses envies.

Identifiez ensemble ses centres d'intérêt, ses talents ou ses passions. Cette réflexion lui donnera de l'**inspiration** pour ses projets. Accompagnez-le et questionnez-le sans limiter sa créativité : les meilleurs projets viennent parfois d'**idées** qui semblaient farfelues au départ !



MES PASSIONS, CE QUE **J'AIME** FAIRE

Quelles sont les activités que tu aimes faire ?

Exemples :



Jouer dehors



Chanter



Lire



Aller à la plage

Autres :

MES TALENTS

1 – Quelles sont les activités que tu réussis ?

Exemples :



Pratiquer un sport



Jouer **d'un** instrument de musique



Cuisiner

Liste tes talents :

2 – **Qu'est**-ce que tu aimes boire et manger ?

Exemples :



Des gâteaux



Des milkshake



Des burgers

Liste tes talents :

3 – Pour créer ton entreprise et gagner de **l'argent**, est-ce que tu préfères vendre un service ou bien un produit ?

- Vendre un service

Exemples :



Ramasser du bois flotté



Faire du jardinage

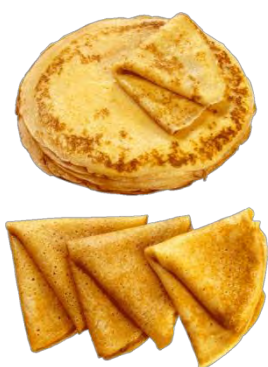


Baby sitting

Autres :

- Vendre un produit

Exemples :



Des crêpes



Des plantes



Des bijoux

4 – Pourquoi est-ce que tu veux gagner de **l'argent** ?

T'acheter quelque chose maintenant ?

Économiser pour plus tard ?

5 – **Qu'est**-ce que tu achètes avec ton argent de poche ?



Des jouets

Des bonbons

Des livres

Décris ce que tu achètes habituellement :

J'aime :

(Exemple : j'aime aider les autres, je fais du sport, du théâtre, de la danse, etc.)
Mes talents sont (exemple : je suis bon en mathématiques, je sais cuisiner, je parle plusieurs langues, etc.) :

Un métier que j'aimerais faire :

Un défi scolaire ou un défi personnel que j'aimerais relever (exemple : je veux augmenter mes notes dans une matière scolaire, j'aimerais apprendre un instrument de musique, je voudrais participer à une compétition sportive, etc.)

Comment je vais m'y prendre ?

ÉTAPE 1 : PASSER DE L'IDÉE À L'ACTION

LE MARCHÉ
des
PETITS
ENTREPRENEURS

CONSEILS POUR LES ADULTES

- Aider votre enfant à canaliser ses idées.
- Déterminer ensemble si ses idées sont utiles, intéressantes, réalisables et celles qui le sont moins.
- Les produits ou services devront être proposés le jour J.
- Il faut donc **qu'ils** soient réalisables (produits transportables facilement, services réalisables sur place).



NOTE TOUTES TES IDÉES **D'ENTREPRISES** !

Le top 3

Évalue toutes tes idées de projets et choisis-en trois. Retiens celles qui sont réalistes, originale et utiles.

1. _____

2. _____

3. _____

MON ENTREPRISE

Qu'est-ce que tu vas vendre ?

Qui achètera ton produit ou service ? (Famille, amis, **locaux, touristes**)

Quel est le nom de ton entreprise ? Écris plusieurs idées ici :

Dessine des idées de logo :

Un logo est une représentation graphique qui sert à identifier de manière unique et immédiate les sociétés, associations, institutions, produits, services ou événements, dans le but de les différencier des autres entités.

Exemples de logos connus :



ÉTAPE 2 : BIEN PLANIFIER POUR MIEUX ENTREPRENDRE

LE MARCHÉ
des
PETITS
ENTREPRENEURS

Liste tes besoins pour créer ton produit ou service !

De quoi as-tu besoin pour créer ton produit ou ton service ?

Exemples :



Du matériel



Des ingrédients



Des décorations

Liste tout ce dont tu as besoin et calcule combien cela te coûte :

DÉSIGNATION	PRIX
TOTAL	€

ESTIME TON TEMPS DE PRODUCTION

Décris toutes les étapes pour réaliser le produit ou le service que tu vas vendre et indique le temps que tu vas passer pour faire toutes ces étapes :

ÉTAPES	TEMPS PASSÉ:
- 1	
- 2	
- 3	
- 4	
- 5	
- 6	
- 7	
- 8	
TOTAL	Heures



APPUIE-TOI SUR DES PARTENAIRES

Quelles aides peuvent **t'apporter** ta famille ou tes amis ?

Exemples :



De l'argent



Du temps



De l'aide

QUI PEUT M'AIDER ?	QUOI ? (Argent, temps, aide)

LE PLANNING DE TON PROJET GLOBAL

C'est le moment de planifier ton projet. Cette étape est très importante. Cet outil t'aidera à prévoir la réalisation de ton projet dans le temps, pour être bien prêt le jour J.

TÂCHES	RESPONSABLES	SEMAINES/ JOURS	COÛT

CONSEILS POUR LES ADULTES

À cette étape, aidez l'enfant à bien calculer les coûts de son projet et à avoir des objectifs réalistes. **C'est** une belle occasion **d'apprendre** à gérer de **l'argent**.

Aidez-le à prévoir 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 de gagner, vous pourrez l'aider à estimer son bénéfice.



JE CALCULE MES DÉPENSES

Reprends tes dépenses page 12.

Pour créer mon entreprise, je prévois de faire des dépenses.

TOTAL DE MES DÉPENSES

JE PRÉVOIS MON FINANCEMENT

J'ai des Économies ?

OUI

NON

Si oui combien ? _____

Je vais devoir emprunter de l'argent ?

OUI

NON

Si oui combien ? _____

À qui je vais demander ? _____

À la fin de la journée, je devrais rembourser :

Montant du remboursement : _____

À qui ? : _____

J'ESTIME MES REVENUS

Combien de produits penses-tu vendre ?

Je vendrai mon produit ou mon service au prix de :



Chiffre **d'affaires** pour la journée :

Nombre de produits x prix à l'unité =

JE CALCULE MON BÉNÉFICE ESPÉRÉ

Total de mon chiffre **d'affaires** :

Total de mes dépenses :

Bénéfice :
Chiffre **d'affaires** – mes dépenses =

ÉTAPE 4 : LE MARKETING ET LA COMMUNICATION DE MON ENTREPRISE



LE MARCHÉ
des
PETITS
ENTREPRENEURS

CONSEILS POUR LES ADULTES

Accompagnez votre enfant dans la réalisation des outils de promotion de son projet.

Cette étape est très importante pour assurer que votre petit entrepreneur termine la journée avec un sentiment de fierté. Votre implication est primordiale !

Encouragez-le à inviter sa famille et ses amis à venir le visiter lors du **Marché des petits entrepreneurs** afin de rendre l'événement festif et collaboratif.

Cela assurera aussi un minimum de visites à son stand.
Pour plus de visibilité, vous pouvez partager la fiche de son entreprise sur Facebook.

Vous pouvez utiliser le site internet CANVA pour l'aider à réaliser les outils de communication.

https://www.canva.com/fr_fr/

C'EST LE MOMENT DE DONNER UN NOM À TON ENTREPRISE

Écris le nom que tu as choisi pour ton entreprise :

As-tu un slogan ?

C'est quoi un slogan ? **C'est** une phrase courte qui résume ton entreprise et qui donne envie au client **d'acheter**.

Exemples :

« Haribo **c'est** beau la vie, pour les grands et les petits »

« Si **t'es** fun, **t'es** twisties »

Écris le slogan de ton entreprise :

Comment tu décrirais ton projet ?

Dessine ton logo :

LA PROMOTION DE TON ENTREPRISE

Prépare tes outils de communication

Crée des affiches pour annoncer ta participation au **Marché** des petits entrepreneurs et distribue-les à ton entourage.

N'oublie pas d'indiquer :

- Le nom de ton entreprise et ton logo
- Montrer ce que tu vends
- Indiquer la date et le lieu de l'événement

Comment vas-tu attirer des clients ?

Choisis 3 moyens pour faire connaître ton entreprise :

- En parler à ta famille
- En parler à tes amis à **l'école**
- Demander aux commerçants de ton quartier de coller tes affiches dans leur magasin
- Distribuer des flyers dans **ta ville**, à tes **voisins...**
- Faire des vidéos Tik Tok ou Facebook et les diffuser sur les réseaux

As-tu **d'autres** idées ?

ÉVALUATION (MI-ÉTAPE)

Comment te sens-tu ? :

Qu'est-ce que tu apprends sur toi à travers le projet ? :

Qu'est-ce **qu'il** te reste à améliorer ? :

ÉTAPE 5 : JOUR J ! VENTE ET SERVICES À LA CLIENTÈLE

LE MARCHÉ
des
PETITS
ENTREPRENEURS

CONSEILS POUR LES ADULTES

Aidez votre petit entrepreneur à se fixer des objectifs en vous assurant **qu'ils** répondent à des critères clés :

- Réaliste
- Atteignable
- Précis
- Mesurable
- Motivant

Les objectifs pourront viser les ventes, mais essayez de trouver d'autres objectifs en lien avec l'expérience du Marché en général. Cela permettra à l'enfant d'apprécier sa journée autrement que par sa seule performance de ventes



LES DERNIERS PRÉPARATIFS

La veille, prépare la liste de tout ce dont tu as besoin pour le jour J :

- Ton stand : table et chaises
- La décoration de ton stand
- Ton matériel promotionnel : affiches, étiquettes avec les prix
- Caisse avec de la monnaie

Je vends des produits alimentaires :

- Ton matériel : glacières, essuie-tout, ustensiles, sacs-poubelle, nettoyant, verres ou assiettes
- Je vends tout autre type de produits : présentoirs, outils, etc.

Liste tout ce dont tu as besoin :

MES OBJECTIFS

Je me fixe des objectifs pour le jour J :

Qu'est-ce que tu serais fier d'avoir accompli avant la fin de la journée ? :

1. _____
2. _____
3. _____

ATTIRE LES CLIENTS À TON STAND

Crée ton pitch de vente !

Ton pitch de vente est une petite présentation courte et synthétique de ton entreprise pour convaincre tes clients **d'acheter** tes produits.

Comment vas-tu présenter ton produit ?

Qui es-tu ? **C'est** quoi ton entreprise ?

Pourquoi as-tu décidé de vendre ce produit/service ?

Pourquoi est-ce que **c'est** une bonne idée ?

IMAGINE TON CLIENT

Quelles sont les questions **qu'il** pourrait te poser ?

Demande à tes parents de jouer le rôle de clients et entraîne-toi à leur répondre !

ANTICIPE LES IMPRÉVUS !

La vie d'entrepreneur comporte des imprévus !

Comment vas-tu les relever **s'ils** se présentent ?

Je **n'ai** pas eu beaucoup de clients :

Certains de mes produits se sont cassés :

J'ai eu des clients mécontents :

Autres :

ÉTAPE 6 : LE BILAN L'AVENTURE SE TERMINE

LE MARCHÉ
des
PETITS
ENTREPRENEURS

J'atteins mes objectifs
et je me félicite pour ma participation !



CONSEILS POUR LES ADULTES

À la fin de la matinée, il se peut que les revenus et profits ne soient pas aussi élevés que souhaité. Mais les enfants auront appris à créer un vrai projet et auront un sentiment de fierté et **d'accomplissement** important si vous leur soulignez ces aspects.

Tout au long de cette aventure, encouragez-les à apprendre de leurs erreurs et vivre une expérience enrichissante, tout en les guidant. Après le **Marché** des petits entrepreneurs, faites un court bilan avec eux : ce qui **a bien marché**, ce qui **pourrait être amélioré**, ce qu'ils ont préféré ou ce qu'ils n'ont pas aimé.

MON BILAN FINANCIER

Complète ton bilan financier :

Chiffre d'affaires le jour-même	
Dépenses réelles	
Bénéfice	
Remboursement de l'emprunt	
Bénéfice net	



LE MARCHÉ *des* **PETITS** **ENTREPRENEURS**

1^{ère} édition
Saint-Pierre et Miquelon

CACIMA

05 08 41 05 30
contact@cacima.fr

Un événement proposé par


**PRÉFET
DE SAINT-PIERRE
ET MIQUELON**
*Liberté
Égalité
Fraternité*

Direction
de la cohésion sociale,
du travail, de l'emploi
et de la population



CACIMA
SAINT-PIERRE ET MIQUELON