



Guide du p'tit preneur

*Le guide pour devenir un vrai p'tit entrepreneur
Il n'est jamais trop tôt pour commencer !*

Edition Mon Monde à Moi
Catherine Walker, Alan Tarillon, Clara Macri

SOMMAIRE

Introduction

Bienvenue

Quizz pour savoir ce qui te correspond

Comment trouver sa voie

I. C'est quoi un p'tit preneur ?

1. Personnalité du p'tit preneur
2. Portraits de p'tits preneurs
3. Succès et échecs
4. Avoir un quotidien équilibré
5. Devenir un entrepreneur tôt

II. Les motivations à devenir un p'tit preneur

1. Pourquoi devenir un p'tit preneur ?
2. Idées de métiers
3. As-tu les moyens de réaliser ce projet ?

III. Construis ton entreprise

1. Idée principale
2. Etape de validation
3. Le nom de ton entreprise

IV. Les bases du marketing

1. Etude de marché
2. Ton client idéal
3. Les concurrents
4. Les fournisseurs
5. Le + de ton entreprise
6. 5 conseils marketing
7. Livraison
8. Livraison de service

9. Vente internet
10. Ta priorité : les clients

V. Organise ton plan d'actions

1. Budget
2. Comment gagner de l'argent ?
3. Comment gérer ton argent ?
4. Calendrier de la semaine
5. Faire ta publicité
6. Canaux de vente
7. Conseils
8. Bons outils

VI. Lance-toi !

1. Comment faire évoluer ton business ?

**Pense à bien demander
l'autorisation ou de l'aide
à tes parents ou tes amis.**



Tu as envie de devenir un p'tit preneur ?
Nous sommes ravis et nous te soutenons !
Ce livre va t'accompagner dans cette expérience si excitante et amusante !
Devenir entrepreneur demande du temps, du travail et
parfois même de prendre des risques.

L'entrepreneuriat est une aventure unique et très spéciale.
Au fil de ce livre, tu vas apprendre les bases de l'entrepreneuriat,
et nous espérons, y prendre goût en apprenant à mieux te connaître, identifier tes
passions mais surtout, passer à l'action.

**Chaque être possède dix mille mètres
de ciel bleu au-dessus de sa tête.
Antoine de Saint-Exupéry**

Allez, c'est parti !

Je m'appelle

J'ai ans.

Je voudrais devenir

COMMENT SAVOIR CE QUI ME CORRESPOND ?

Remplis ce quizz

Pour mieux comprendre ce qui te motive et ce que tu aimes faire.

- | | | |
|--|--|--|
| ☐ Je suis à l'aise quand je travaille seul(e) | ☐ Je préfère travailler en équipe | ☐ Les deux ne posent aucun problème |
| ☐ Je suis ponctuel(le) | ☐ J'arrive souvent en retard | ☐ Je suis minutieux(se) |
| ☐ J'aime la routine, un quotidien stable | ☐ J'adore voyager et découvrir | ☐ Je suis ambitieux(se) |
| ☐ J'aime les matières scientifiques | ☐ J'aime lire et/ou écrire | ☐ Je suis créatif(ve) |
| ☐ Je suis ordonné(e), organisé(e) | ☐ Je suis sensible aux arts | ☐ J'aime découvrir des nouvelles cultures |
| ☐ J'aime le sport | ☐ J'aime le contact avec les autres | ☐ J'aime passer du temps avec des animaux |

Quels sont tes centres d'intérêt ?

J'aime ...

- | | | |
|--|--|--|
| ☐ Faire de la musique | ☐ Voyager | ☐ Me promener en forêt, à la montagne |
| ☐ Manipuler les chiffres | ☐ Étudier les phénomènes naturels | ☐ Étudier les étoiles, constellations |
| ☐ Faire des rencontres | ☐ Faire du sport | ☐ Jouer aux jeux vidéos |
| ☐ Utiliser les outils informatiques | ☐ Défendre un sujet, une personne | ☐ Peindre, dessiner |
| ☐ Lire des livres | ☐ Écrire des histoires | ☐ Aider les autres (Bénévolat) |
| ☐ Cuisiner, faire de la pâtisserie | ☐ Jardiner | ☐ M'occuper d'animaux |

**Bien d'autres domaines ne sont pas mentionnés.
Tu peux donc en lister d'autres si tu le souhaites.**

TROUVER SA VOIE

Tu souhaites te lancer dans le monde de l'entrepreneuriat mais tes envies sont encore floues ou tu te sens dispersé ?

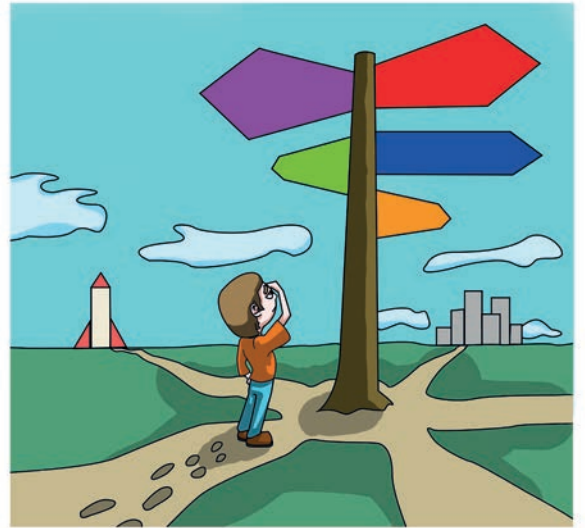
Fais-le tri grâce à ce tableau qui pourra t'aiguiller dans le domaine qui te plaît vraiment. Car un business que tu aimes, est un business qui sera prospère.

Quels sont tes centres d'intérêts ?

Qu'aimes-tu dans la vie ?

Et au contraire, qu'est-ce que tu n'aimes pas ?

Utilise ce tableau afin d'organiser tes idées.



Ce que j'aime

Ce que je n'aime pas



Alors comment te sens-tu après avoir rempli ce tableau ?
Y vois-tu plus clair ?

Si ce n'est pas le cas, n'hésite pas à reproduire ce tableau sur une feuille autant de fois que tu en ressens le besoin, cela t'aidera au fur et à mesure à savoir ce que tu veux. C'est comme le système de l'entonnoir : plus tu avanceras, plus le choix te paraîtra évident.

Pour encore plus t'aider, nous t'avons concocté deux tests de personnalité ; car une personne qui se connaît est une personne qui ne peut que s'épanouir.

Il n'y a pas de bonne ou mauvaise réponse, le plus important est de répondre le plus sincèrement possible

Quels métiers sont faits pour moi ?

1. Quel est le mot qui te correspond le plus ?

- A. Créatif (tu aimes créer de tes propres mains)
- B. Expressif (tu t'exprimes facilement, que ce soit à l'oral ou à l'écrit)
- C. Critique (tu aimes donner ton avis)
- D. Convaincant (tu sais mener les gens vers tes opinions)

2. Qu'aimes-tu faire de ton week-end ?

- A. J'aime dessiner, écrire...tout ce qui permet de développer ma créativité
- B. Je m'occupe de mon animal préféré.
- C. Cinéma, TV, DVD : je dévore des films.
- D. J'aime lire et me cultiver en général.

3. Tes matières préférées sont :

- A. Les arts plastiques ou les langues vivantes
- B. La technologie, la physique-chimie ou les maths
- C. L'histoire
- D. L'enseignement moral et civique

4. Dans quel comportement te reconnais-tu le mieux ?

- A. Tout ce que je trouve beau, j'ai besoin de le toucher.
- B. Je cherche toujours la performance.
- C. Je veux toujours savoir comment fonctionne un appareil.
- D. Dès qu'il y a un conflit, j'interviens pour essayer d'apaiser les choses.

5. En classe, tu es un élève plutôt... ?

- A. qui passe son temps à dessiner au coin de ses cahiers.
- B. qui pose souvent des questions.
- C. qui aime bien aider les autres à faire leurs devoirs.
- D. qui ne perd pas ses moyens pendant les contrôles.

Résultats : Majorité de A :

Tu es un artiste dans l'âme ! Tu aimes tout ce qui se rapporte à l'art : la danse, le chant, la musique, la peinture, la sculpture, le cinéma... Que du choix ! Tu es sensible et esthète, tu as besoin de te sentir libre sur ton lieu de travail. Les métiers suivants pourraient t'intéresser : dessinateur, galeriste, illustrateur, photographe, sculpteur, peintre.



Majorité de B :

Tu es un avant-gardiste ! Tu es en avance sur ton temps.

Tu aimes tout ce qui ressemble de près ou de loin à de la science-fiction et tu as du cran. Les métiers suivants pourraient t'intéresser : ingénieur, commercial, chercheur, astronaute, physicien.



Majorité de C :

Tu es un véritable juge ! Tu adores donner ton avis sur tout et sur tous. Tu fais également preuve d'un beau talent en diplomatie : tu sais réconcilier tes camarades et arbitrer !





Qu'est ce qui me caractérise ?

I. Quel est l'adjectif qui te correspond le plus ?

- a. Déterminé
- b. Gentil
- c. Drôle
- d. Sérieux

II. Ton ami est tombé par terre ! Comment réagis-tu ?

- a. Je lui dis de se relever
- b. Je l'aide à se relever
- c. Je rigole puis je l'aide
- d. Je lui demande s'il ne s'est pas fait mal

III. La maîtresse d'école / le professeur te fait souvent cette réflexion...

- a. "Je reviens. Je vais te demander de surveiller la classe !"
- b. "Tu veux bien distribuer les copies à tes camarades ?"
- c. "Arrête de faire le clown !"
- d. Elle ne te faisait pas de réflexions.

IV. Quelle est la situation qui pourrait le plus t'agacer ?

- a. Ne pas pouvoir faire tout ce que je veux dans la journée.
- b. Voir un de mes proches triste.
- c. Les gens ne me parlent pas.
- d. Il y a trop de bruit autour de moi.

V. Quelle situation pourrait te rendre le plus heureux ?

- a. D'être au centre de l'attention.
- b. De rendre service autour de moi.
- c. De rigoler avec tout le monde.
- d. Que l'on ne m'embête pas pendant le contrôle.

Résultats :

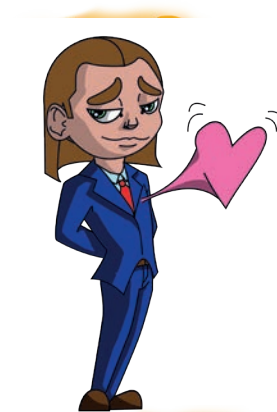
Majorité de A :

Tu es une star ! Toujours sur le devant de la scène, prêt à t'exprimer haut et fort, à démontrer ta détermination et prouver que tu sais le faire et que tu peux le faire ! Les gens t'adorent car tu les inspires !



Majorité de B :

Tu es un petit cœur d'artichaut. Tu es gentil, discret, doux et serviable. Tu es toujours aux petits soins pour les personnes autour de toi et prêt à rendre service. L'altruisme est ancré en toi. Les personnes t'adorent car tu es un petit baume au cœur et tu les fais se sentir unique.



Majorité de C :

Tu es un véritable rayon de soleil. Toujours souriant et de bonne humeur, toujours prêt à faire une blague, tu es un véritable boute-en-train. Ton entourage t'adore car tu égayes leur quotidien !



Majorité de D :

Tu es une personne sérieuse, rigoureuse et investie dans ce que tu fais ; que ce soit auprès de tes parents, de tes amis ou encore à l'école, les gens peuvent compter sur ton implication. Tu n'as qu'une parole !



**I. C'EST QUOI
UN
P'TITPRENEUR ?**



1. PERSONNALITÉ DU P'TIT PRENEUR



MOTIVÉ



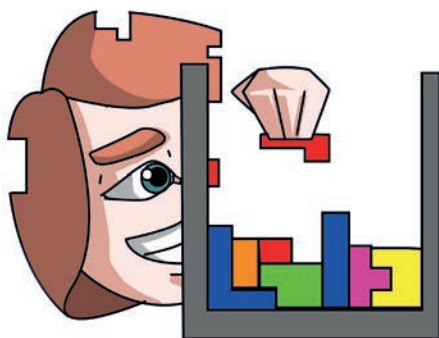
CRÉATIF



ENTHOUSIASTE



FLEXIBLE



ORGANISÉ



TRAVAILLEUR

2. PORTRAITS DE P'TITS PRENEURS

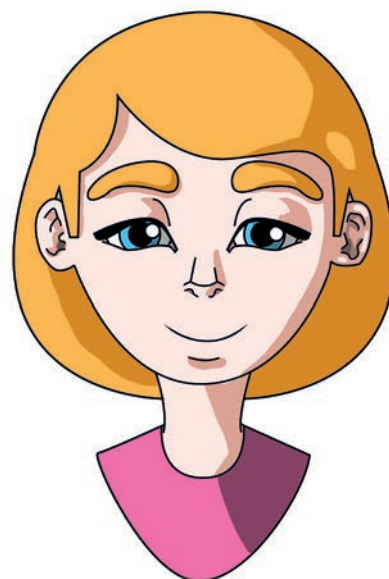
14 ans Guillaume Benech

A 12 ans, il crée avec une camarade un magazine culturel pour les ados. Deux ans plus tard, il monte une association pour donner un statut à ce projet et lancer L'PM, sa maison d'édition. Lycéen, romancier et patron, le jeune homme travaille avec cinq auteurs. Son magazine gratuit sort en version papier six fois par an.



16 ans Mikaila Ulmer

A 11 ans, fascinée par l'utilité des abeilles, la jeune Mikaila souhaite créer un projet qui puisse les aider. Grâce au soutien de son entourage, elle produit Me & the Bees Limonade, une limonade à base de graines de lin et adoucie en grande partie avec du miel des ruches de son quartier. Une partie des ventes est réservée aux organisations qui luttent pour la survie des abeilles.



3. SUCCÈS ET ÉCHECS

C'est souvent difficile d'accepter l'échec, comme par exemple, quand tu joues aux cartes avec tes camarades. Pourtant l'échec est une étape inévitable avant d'atteindre le succès. Tous les grands entrepreneurs ont échoué au moins une fois dans leur carrière. L'échec est une grande leçon de vie qui te fera progresser et évoluer.

« L'échec est le fondement de la réussite. » Lao Tseu

Nous te poussons à te lancer et à relever de nouveaux défis plutôt que de ne rien essayer du tout. On ressort grandi d'un échec car on a su trouver la solution pour se relever. Essaie de ne pas te comparer aux autres car chaque personne est unique et possède ses qualités et ses défauts.

Pour avoir du succès dans la vie, pense au futur et donne toi des objectifs. Pense à ce que tu feras plus tard plutôt que de penser au passé. Personne ne sait à l'avance si son entreprise va fonctionner, et c'est aussi ça le jeu et l'aventure de l'entrepreneuriat. Tous les entrepreneurs ne réussissent pas du premier coup, mais la clé du succès est de continuer d'essayer après un échec.



Les hauts et les bas de l'entrepreneurlat

Il est totalement normal d'avoir une bonne et une mauvaise journée. Il arrive à tout le monde de se sentir triste ou déçu de temps en temps, c'est humain. N'hésite pas à en parler autour de toi, car en parler te soulagera et te permettra d'avancer sereinement, dans ta vie et dans la poursuite de tes rêves. Si quelque chose ne va pas, note-le sur un bout de papier ou dessine-le sur cet espace.

Quelles sont les raisons qui te font penser que ce n'est pas si grave que ça ? Que pourrais-tu faire pour surmonter ce souci ? Garde un état d'esprit optimiste



***Si tu veux franchir une porte fermée,
il faut passer au-dessus,
par dessous, de côté et, s'il le faut,
par le trou de la serrure.***

Pauline Julien

This image shows a full page of white paper with ten horizontal dashed blue lines, typical of primary-ruled notebook paper. The lines are evenly spaced and extend across the width of the page. There is no handwriting or other markings on the paper.

SE CONTROLER

I. Gérer son stress.

Tu vas parfois devoir faire face à des situations stressantes et pour cela, tu dois apprendre à gérer ton stress. Pour éviter de te retrouver dans ces situations tu dois avant t'organiser et être dans une attitude positive. Tu peux faire du sport ou écouter de la musique, ou juste fermer les yeux et respirer profondément.

Ce sont des méthodes qui diminueront ton stress.

II. Etre indulgent avec soi-même.

Il faut que tu prennes soin de toi. Tu peux faire des activités que tu aimes et agir envers toi-même comme tu agirais avec ton entourage.





Quelles sont tes forces/talents/qualités ?

Comment te décrirais-tu en quelques mots ?





Quelles sont tes plus belles réussites et pourquoi ?

Et toi quel est ton moyen de gérer le stress ?



4. AVOIR UN QUOTIDIEN ÉQUILIBRÉ

Loi de Pareto

Aussi appelée Principe de Pareto ou loi des 80/20.

Ce principe datant du XIV^e siècle est omniprésent et indispensable dans le monde de l'entrepreneuriat.

Avoir un quotidien équilibré entre travail et loisirs est indispensable mais pas toujours facile. On peut autant se plonger pendant des heures dans son travail que se laisser distraire toutes les 10 mins.

Afin d'être plus productif dans ton travail, la Loi de Pareto t'explique que si tu te concentres sur les 20 % les plus importants de ton travail tu atteindras 80 % de résultat.

Avec cette technique, tu apprendras petit à petit à mieux gérer ton temps et tes priorités.

Travailler moins pour être plus productif !

Par exemple : Un commerçant gagnera 80 % de ses bénéfices grâce à seulement 20 % de ses produits.

Rappelle-toi que ce n'est qu'une notion pas une science exacte,



Penser positif

Mon humeur du jour :



Cite 3 choses qui t'ont fait sourire aujourd'hui :

**La vie est courte, souriez
pendant que vous avez
encore des dents !**

Ce qui me rend heureux(se) :

Lire un livre

Jouer d'un instrument

Cuisiner mes plats préférés

Jouer à des jeux de société

M'occuper de mes animaux

Faire du sport

Écouter mes chansons préférées

Développer ma petite entreprise

Autre : _____

AVOIR UN ETAT D'ESPRIT POSITIF

Avoir un état d'esprit positif, c'est savoir être indulgent et bienveillant envers soi-même. On a souvent tendance à en demander davantage à soi-même qu'aux autres.

Au lieu de penser comme ça... > Commence à réfléchir comme ça...

Je ne peux pas le faire > Je ne peux pas le faire pour l'instant

J'abandonne > Je vais essayer une autre méthode

C'est trop facile > Comment puis-je rendre cela plus intéressant ?

Je suis nul en maths > Je vais travailler dessus et devenir meilleur

Mon ami est meilleur que moi > Que puis-je apprendre de lui ?

C'est bon > Je ne peux vraiment pas faire mieux ?

J'ai fait une erreur > Les erreurs m'aident à devenir meilleur

C'est trop difficile > Je me lance le défi !





Chaque succès est important et va t'aider à avancer dans ton projet petit à petit. Ne t'inquiète pas si tu as l'impression d'avancer lentement.

L'important est de ne pas s'arrêter et de progresser chaque jour un peu plus...

Cite 3 choses que tu es heureux d'avoir fait aujourd'hui :

J'ai vendu un produit

Je me suis amusé avec mes amis

J'ai aidé à la maison

Je me suis occupé de mon animal de compagnie

J'ai bien travaillé à l'école

J'ai rangé ma chambre

Autre : _____

Cite 3 choses que tu aimerais faire

Aider mes parents à la maison

M'occuper de mes animaux

Faire tous mes devoirs

Développer ma petite entreprise

Autre : _____

Demande à ton entourage l'adjectif qui te correspondrait le plus parmi ceux-là :

Gentil

Curieux

Calme

Joyeux

Adorable

Sensible

Serviable

Studieux

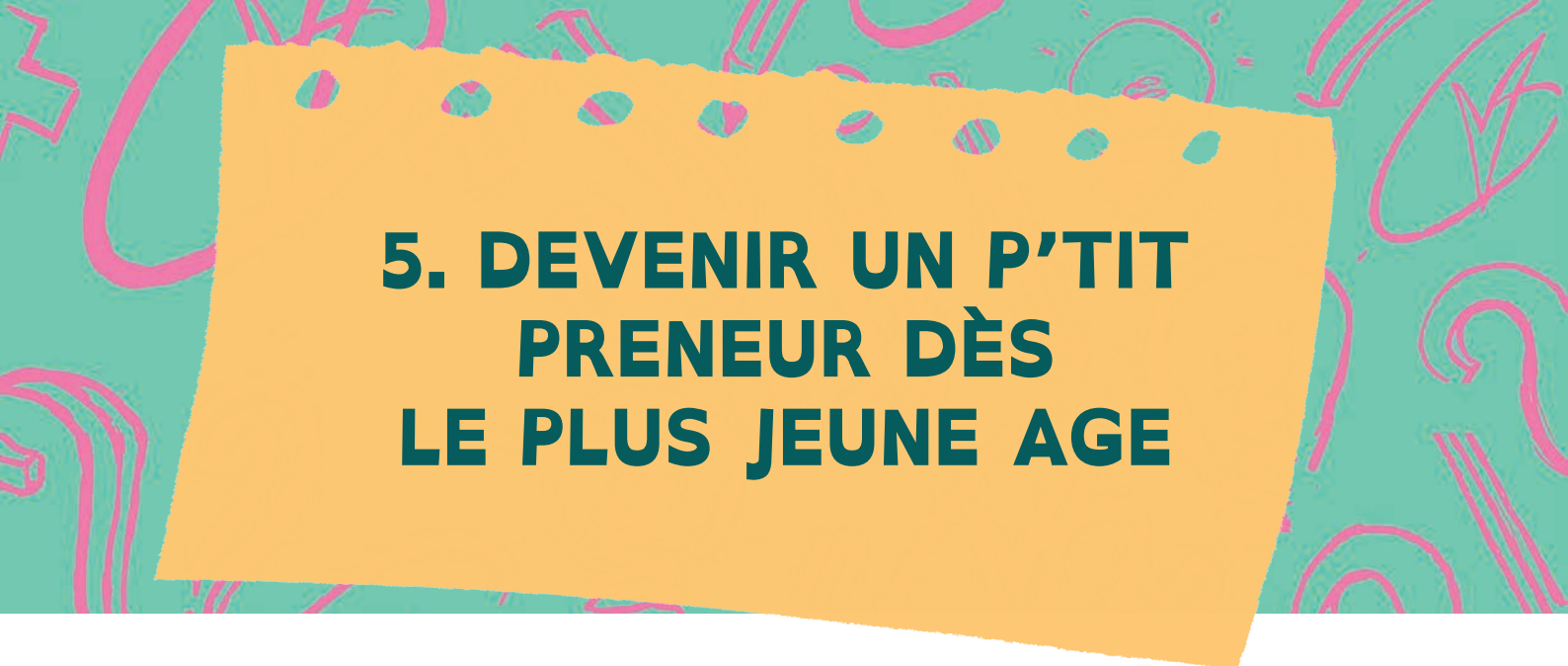
Courageux

Volontaire

Drôle

Énergique

Autre : _____



5. DEVENIR UN P'TIT PRENEUR DÈS LE PLUS JEUNE AGE

Devenir un p'tit preneur maintenant est un énorme avantage.

Tout les entrepreneurs font des erreurs avant de réussir.

Commencer dès maintenant te permettra d'être en avance et de te perfectionner chaque fois davantage.

Si tu débutes maintenant, tu deviendras un excellent p'tit preneur quand tu seras plus âgé.

Le premier business que tu vas créer ne te rendra sûrement pas millionnaire au début. Mais, ce n'est certainement pas un problème ! Si tu restes déterminé, l'avenir te sourira.

COMPLETE CE TEXTE A TROU :

Oups ! J'ai déjà oublié quelques éléments des premières pages, pourrais-tu m'aider ? J'espère que tu as bien été attentif. À ton tour de jouer et de me remémorer certaines phrases.

Complète le paragraphe en utilisant la liste de mots ci-dessous sans revenir sur la précédente page :

avantage - travailleur - excellent - erreurs -

Devenir un entrepreneur est un énorme
Les entrepreneurs font des avant de réussir. Être un entrepreneur maintenant te permet d' être en et de connaître plus rapidement tes difficultés. Si tu débutes ta carrière maintenant, tu deviendras un entrepreneur quand tu seras plus âgé. Le premier business que tu vas créer ne te rendra sûrement pas millionnaire au début. Ce n' est certainement pas un Si tu restes, motivé et déterminé, l'avenir te sourira.



LIBERTE

CRÉATIVITÉ

AVENTURE

Prendre des

risques

Projets

Autonomie

IDÉES !

LIBERTE

CRÉATIVITÉ

AVENTURE

Prendre des

risques

Projets

Autonomie

IDÉES !

LIBERTE

CRÉATIVITÉ

AVENTURE

Prendre des

risques

CITATION

Peter Ferdinand Drucker

Métier : Auteur

Origine : Américain

Âge : Décédé en 2005

**LE MEILLEUR MOYEN
DE PRÉVENIR
LE FUTUR, C'EST DE
LE CRÉER.**



**II. LES MOTIVATIONS
A DEVENIR
UN P'TIT PRENEUR**



1. POURQUOI DEVENIR UN P'TIT PRENEUR ?

1

Faire de sa passion son métier



2

Développer de nouvelles compétences



3

Être libre et travailler pour soi



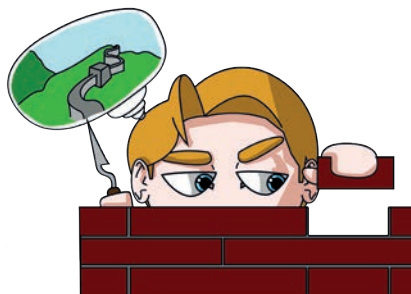
4

Gagner en autonomie



5

Développer sa créativité



6

Gagner de l'argent



QUIZZ



Cite 4 super entreprises et explique ce qui les rend si fortes.



Cite 2 avantages d'être entrepreneur.



**Liste 3 bonnes
raisons de
s'organiser
avant de lancer**



**Cite 1 mot
qui te fait
penser à
l'entrepreneuriat**

2. IDÉES DE METIERS



Entoure les activités qui te plairaient

Écrire des livres

Développeur
d'applications

Confectionner des
bouquets

M'occuper
d'animaux

Blogueur/Youtubeur

Venir en aide aux
personnes qui en
ont besoin

Vendre des choses
que j'ai créées

Donner des cours et
apprendre à ton
entourage

Faire du bricolage,
travaux de jardin

Activité artistique
(danse, théâtre ..)

Vendre de la
limonade ou autres
produits

Nettoyer les
plages, trier,
recycler

[illegible]

3. AS-TU LES MOYENS POUR REALISER CE PROJET ?

Tu es actuellement à l'école, ton projet se concrétisera lors de ton temps libre, après les cours, le week-end et les vacances. Réfléchis bien à cela avant de te projeter afin de t'organiser pour allier école et entrepreneuriat.

Allez !!
Tu es sur
la bonne
voie !!!

Quand on est entrepreneur, il faut avoir de l'énergie et de l'enthousiasme pour faire face à certains défis.

Penses-tu être assez motivé pour devenir entrepreneur ?

Mais bien sûr que
tu es capable de le
faire !

Parfois, il pourra t'arriver de demander à ton entourage leur avis ou de l'aide pour créer ton projet.

Connais-tu des personnes de confiance ? Même si tu montes ton projet seul, il est important de savoir bien t'entourer.

Aide
Temps
mis Famille
Libre ...
ÉNERGIE !!

TON INVESTISSEMENT

Ce n'est pas parce que tu es un enfant que tu ne peux pas mettre de l'argent de côté et investir !

L'investissement est la clé de l'avenir et de la prospérité. C'est quelque chose que l'on ne t'apprend pas à l'école, et pourtant, si important.

Pour investir en toi, il faut penser en 3 temps :

le cœur, le cerveau et l'argent.



Tu investis dans ton cœur en développant une belle attitude auprès de ton entourage, tu investis auprès de toi-même en travaillant bien à l'école et en faisant preuve de curiosité et enfin tu investis avec l'argent.

Pour l'argent, voit cela comme un gros gâteau : tu découpes la moitié du gâteau que tu vas garder pour faire fleurir ton business, et tu recoupes l'autre moitié en deux : un quart du gâteau va dans tes économies (pense à t'acheter une petite tirelire !) et enfin le dernier quart peut servir pour aider une association qui te tient à cœur (Les Restos du Cœur ou une SPA pour animaux par exemple).

Comment bien gérer ton budget

I. Regardes-tu toujours combien d'argent il te reste sur toi ?

- A. Non, je dépense mon argent jusqu'à ne plus avoir un centime sur moi.
- B. Presque. J'ai une petite idée de la somme qu'il me reste.
- C. Oui. Je regarde toujours ce qu'il me reste et garde une trace de mes dépenses.

II. Est-ce que tu te trouves souvent à court d'argent ?

- A. Oui. Je dois des fois emprunter à mes amis ou à mes parents...
- B. Presque jamais. J'essaie de prévoir mes dépenses.
- C. Jamais. Je garde toujours de l'argent au cas où.

III. T'arrive-t-il d'économiser de l'argent pour un événement spécial ?

- A. Non. Je ne sais pas économiser de l'argent..
- B. Quelques fois. Mais il m'arrive d'abandonner et de tout dépenser.
- C. Oui, je me fixe un montant à mettre de côté chaque semaine et chaque mois jusqu'à ce que je puisse atteindre cet objectif.

IV. Tu as reçu beaucoup d'argent à ton anniversaire. Qu'en fais-tu ?

- A. Je le garde au cas où j'aurais envie de me faire plaisir.
- B. Je le cache dans ma chambre.
- C. Je le dépose sur un compte bancaire afin qu'il puisse percevoir des intérêts et augmenter.

V. Tu as remarqué un superbe gadget ou vêtement dont tu as vraiment envie. Tu décides ...

- A. Je l'achète tout de suite. Il me le faut maintenant !
- B. Je vérifie si je peux l'avoir moins cher ailleurs avant tout autre chose.
- C. Je me laisse le temps de la réflexion. Je pourrais vouloir dépenser mon argent autrement.

Résultats :

Majorité de A :

Tu as beaucoup de chemin à faire avant d'être un vrai petit trader ! Mais ne t'en fais pas, tu vas apprendre tout plein de choses dans ce livre qui t'aideront à devenir un expert en la matière !



Majorité de B :

Tu fais en général attention à ton argent, mais il y a pas mal de choses utiles que tu pourrais découvrir.



Majorité de C :

Tu fais déjà très attention à ton argent ! Un vrai petit économe ! Mais tu vas en apprendre davantage grâce à ce livret...



CITATION

**Benjamin Franklin,
Père fondateur des Etats Unis
Métier : Écrivain
Origine : American
Âge : Décédé en 1790**

**NE REMETS JAMAIS AU
LENDEMAIN CE QUE TU
PEUX FAIRE LE JOUR
MÊME.**



**III. CONSTRUIS
TON
ENTREPRISE**



1. IDÉE PRINCIPALE

Chaque entreprise dans le monde s'est construite grâce à une idée principale.

Quelle est la tienne ? Si tu ne l'as pas déjà en tête, ne t'inquiète pas. La feuille de travail suivante est conçue pour t'aider à réfléchir.



Quels sont tes centres d'intérêts ?

A partir de tes centres d'intérêt, énumère 4 exemples d'activités qui te plairaient

2.Étape de validation

Remplis cette feuille de travail pour commencer à approfondir ton idée et évaluer rapidement si ton projet est viable.

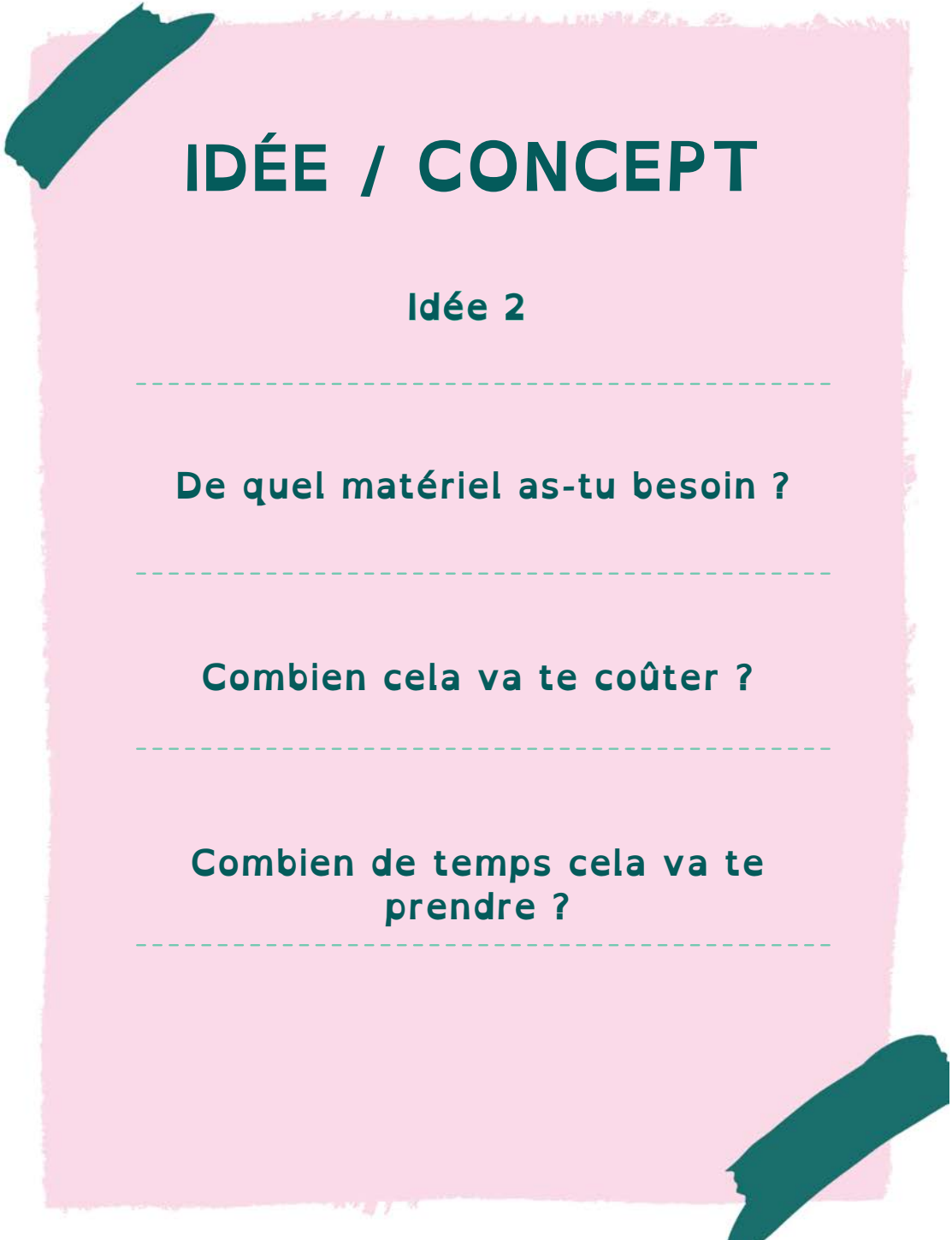
IDÉE / CONCEPT

Idée 1

De quel matériel as-tu besoin ?

Combien cela va te coûter ?

Combien de temps cela va te prendre ?



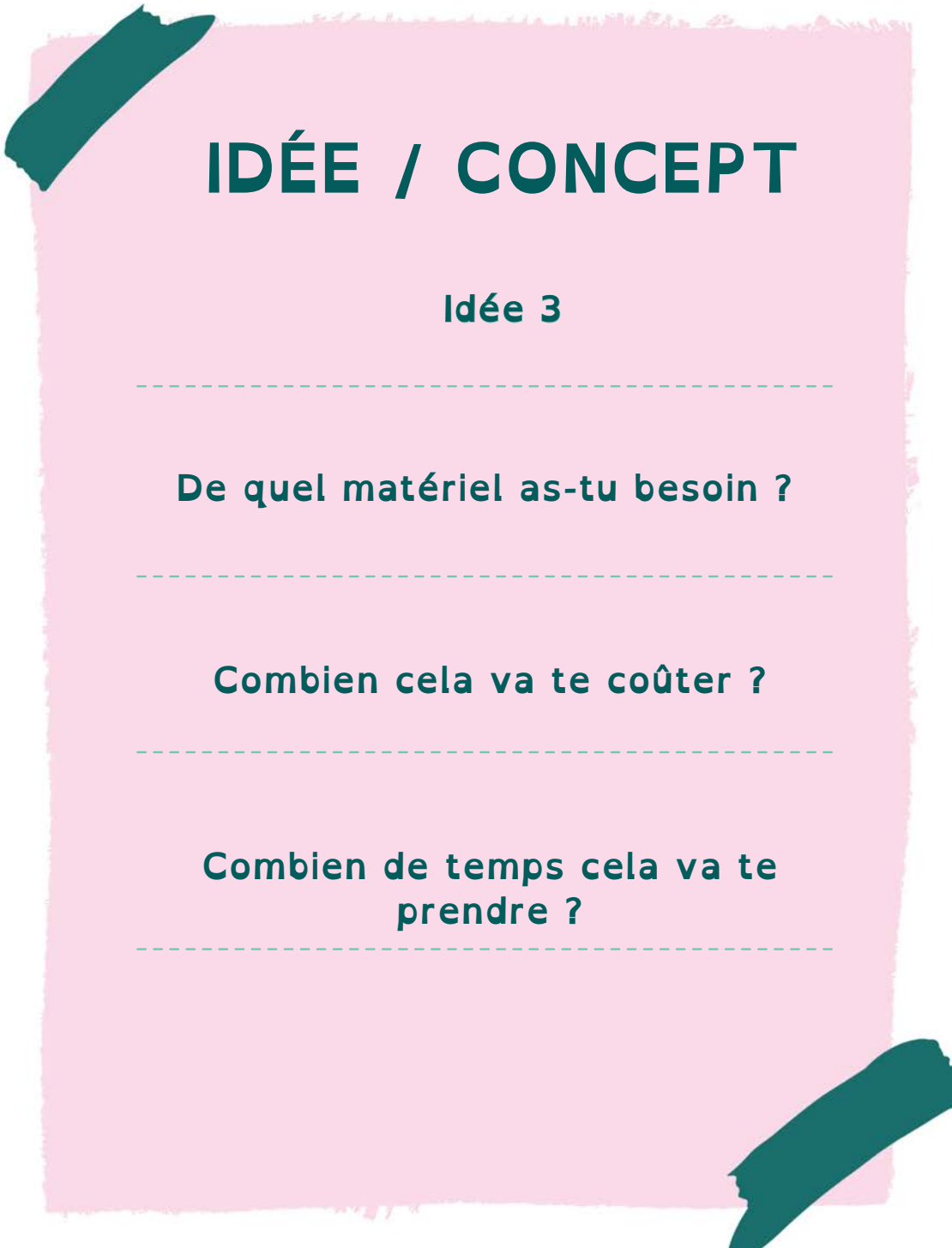
IDÉE / CONCEPT

Idée 2

De quel matériel as-tu besoin ?

Combien cela va te coûter ?

Combien de temps cela va te prendre ?



IDÉE / CONCEPT

Idée 3

De quel matériel as-tu besoin ?

Combien cela va te coûter ?

**Combien de temps cela va te
prendre ?**

QUIZZ SUR TON ENTREPRISE A REMPLIR



1. Quelle est l'activité de ton entreprise et sa raison d'être ?

2. Quelles sont ses valeurs ?

3. Quels produits/services veux-tu proposer ?

4. Pourquoi vends-tu ces produits/services ?

3. LE NOM DE TON ENTREPRISE

Trouver le nom de ton entreprise est une étape importante car représente la première idée que se feront tes futurs clients de ton activité et de ce que tu leur proposes. C'est aussi un nom que tu vas entendre et utiliser à répétition.

Tu as peut-être déjà quelques idées ?



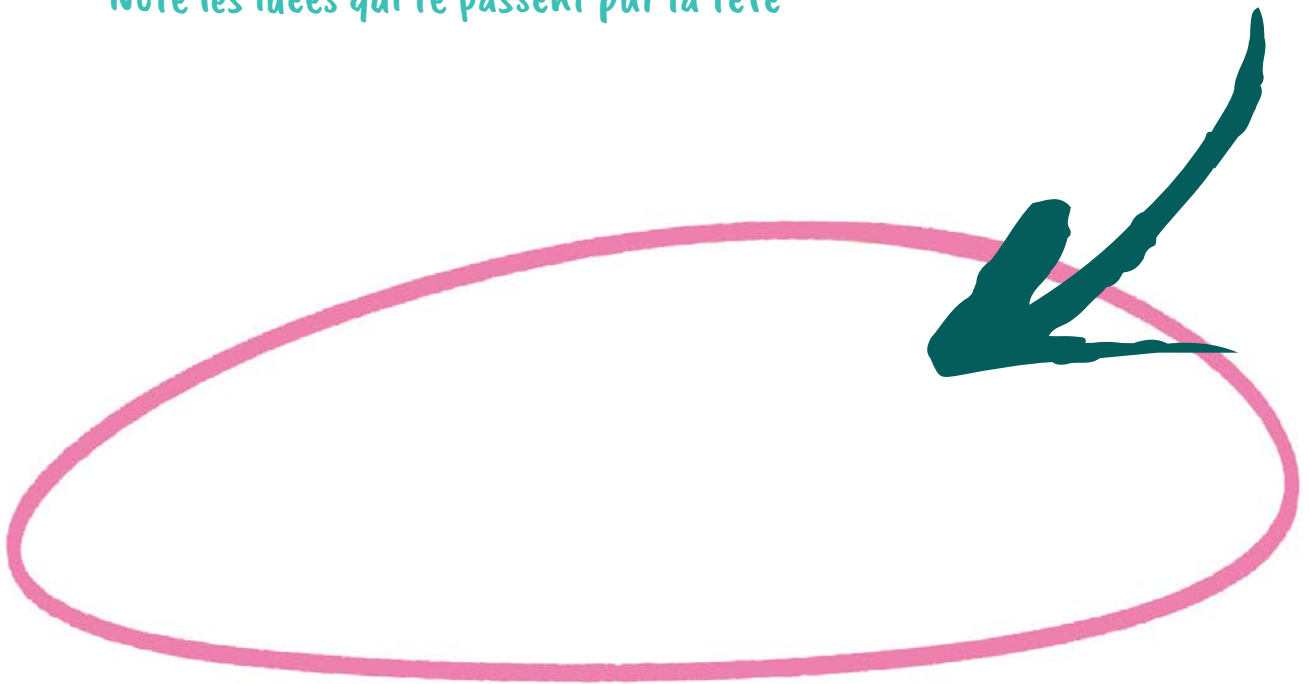
Énumère 5 à 8 mots qui décrivent
ce que fait ton entreprise :

Liste plusieurs mots qui décrivent un avantage de
ton produit ou service :

Quels mots peux-tu trouver qui sont accrocheurs
et mémorables ? (même si ce ne sont pas de vrais
mots)

EXPRIME-TOI !

Note les idées qui te passent par la tête



Liste tes quelques idées pour le nom de ton entreprise et vérifie si ton nom respecte les règles des pages suivantes :

- -----
- -----
- -----
- -----
- -----
- -----
- -----

LES BONNES CHOSES À FAIRE POUR TROUVER TON NOM

COURT ET SIMPLE

Prendre un nom court et simple facilite sa mémorisation et sa prononciation. Tu peux envisager de raccourcir un mot en modifiant l'orthographe en veillant à ce que le mot soit toujours compréhensible.



ÉTUDIE LA CONCURRENCE

Renseigne-toi sur les noms d'entreprise qui sont déjà présentes sur le marché. Si tu remarques que ton nom ressemble à l'une d'entre elles, ne le garde pas.



SIGNIFIANT

Pense au message que tu veux véhiculer. Pour cela, tu dois très bien comprendre quel est ton commerce et ce qui le rend unique. Pour être efficace, utilise un nom en lien avec ce que tu vends pour t'aider à partager le positionnement de ta marque.



VÉRIFIE LA DISPONIBILITÉ

Si après quelques réflexions tu as enfin trouvé ton nom de marque, vérifie sa disponibilité sur internet auprès de l'Institut National de la Propriété Industrielle.



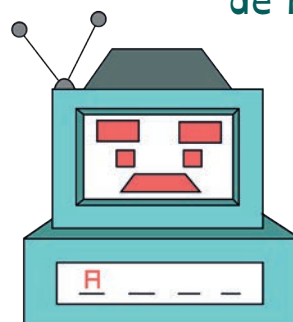
ÊTRE INTEMPOREL

Suivre les tendances de mode est délicat, ton nom d'entreprise risque de vieillir plus rapidement. Fais preuve d'originalité !



UTILISE UN GÉNÉRATEUR DE NOM

Sur internet, tu peux trouver plusieurs sites gratuits générateurs de nom qui t'aident à trouver un nom d'entreprise disponible à partir de mots-clés.



LES ERREURS À ÉVITER

SE PRÉCIPITER

La patience t'aide à éviter de faire des erreurs et réfléchir à 2 fois avant d'agir. Le nom de marque est important, tu dois bien te questionner avant d'agir.



IGNORER LES AUTRES

Renseigne-toi sur les différentes langues du monde lorsque tu as choisi ton nom, pour t'éviter les doubles-sens et de choisir un nom inappropriée dans d'autres cultures.



NE PAS TESTER LE NOM

Avant d'officialiser un nom, teste-le auprès de ton entourage qui sera ravi de donner son avis. Les commentaires négatifs sont bons à prendre. Ils te permettent de modifier des choses auxquelles tu n'aurais pas pensé.



ALLEZ FONCE !

SONDAGE DE L'ENTOURAGE

Remplis les espaces en rose et laisse ton entourage compléter le reste

Chers amis, famille et voisins,

J'ai eu l'idée de créer mon entreprise et j'ai besoin de vos avis. Veuillez prendre quelques minutes pour répondre à mon sondage.

Mon idée d'entreprise

L'entreprise décrite ci-dessus est-elle quelque chose que vous utiliseriez ?

☐

OUI

☐

NON

Expliquez ce que vous aimez :

Expliquez ce que vous aimez moins :

Mon produit / service coûte

Pensez-vous que le prix est :

☐

Trop élevé

☐

Juste

☐

Pas assez élevé

Combien payez-vous pour les produits / services que vous utilisez actuellement ?

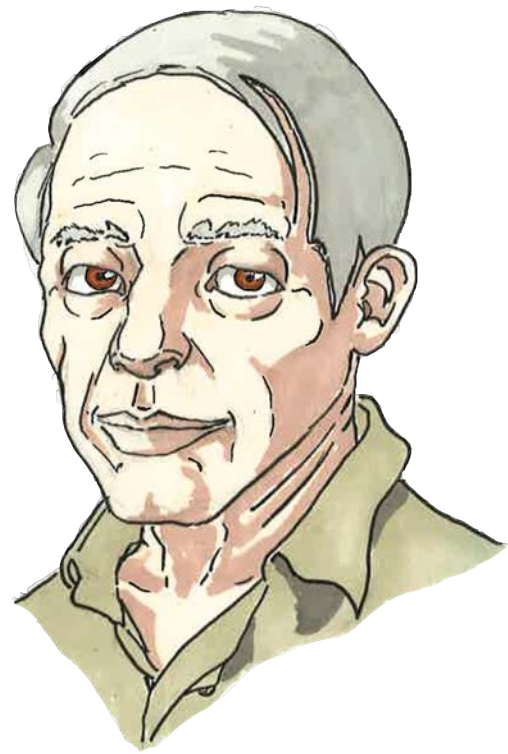
Souhaitez-vous ajouter un commentaire ?

MERCI DE VOTRE AIDE !

CITATION

Pablo Ruiz Picasso
Métier : Peintre
Origine : Espagnol
Âge : Décédé en 1973

**LES AUTRES
PARLENT , MOI
JE TRAVAILLE.**



**IV. LES BASES
DU
MARKETING**

1. ÉTUDE DE MARCHÉ

Cette étape est très importante parce que si tu fais du marketing dans un marché différent du tiens c'est une perte de temps et d'argent. Plus tu es spécifique, mieux c'est. Connaître son marché est important car ça te permettra de mieux cibler tes futurs clients et définir une bonne stratégie de marketing.

Tu peux utiliser un ordinateur, du papier et un stylo pour faire ton étude de marché.
À toi de jouer !

2. TON CLIENT IDÉAL

Homme / Femme ?

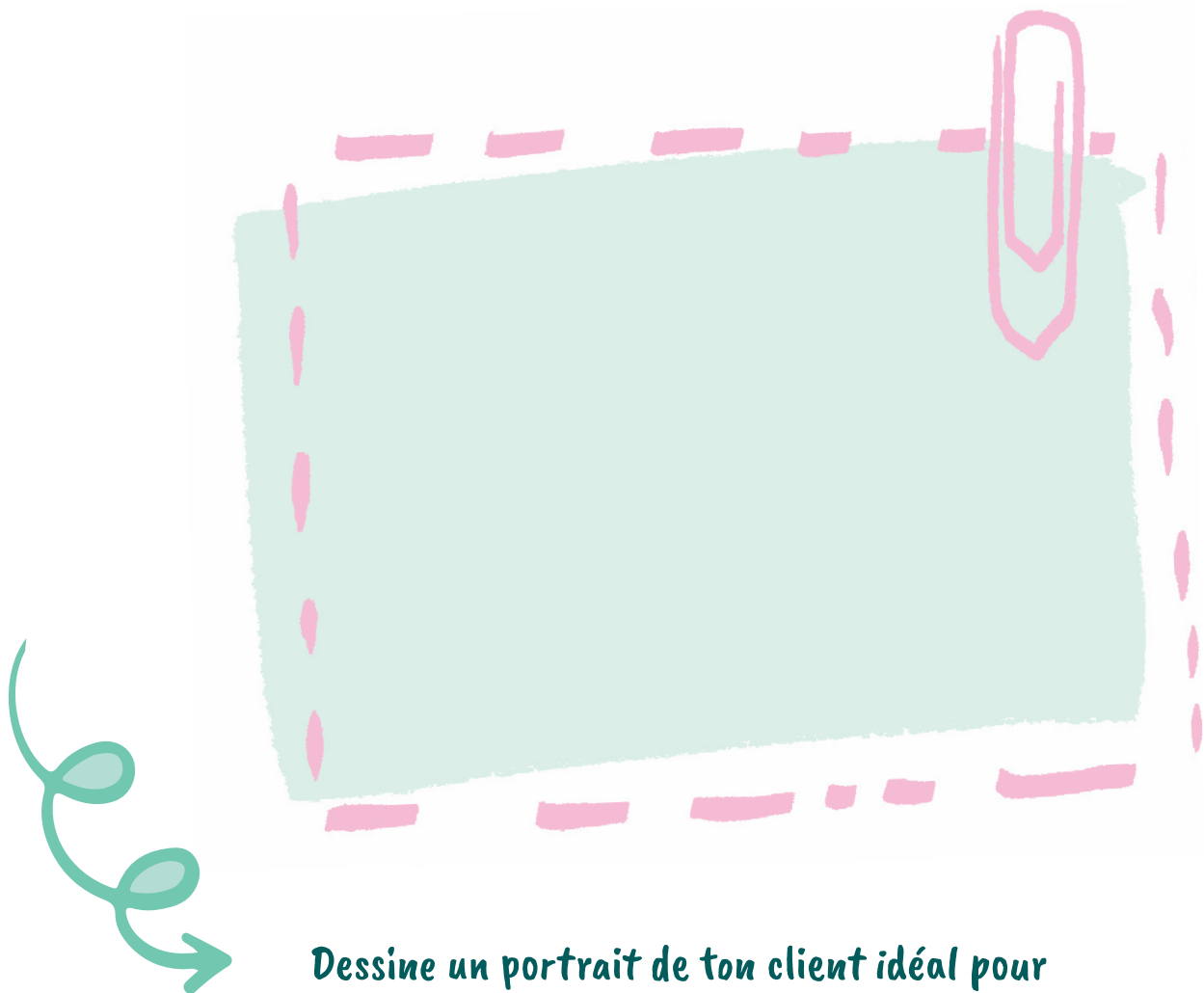
Âge ?

Sa ville ?

Que fait-il ?

De quoi a t-il besoin ?

Qu'est-ce qui l'intéresse ?



Dessine un portrait de ton client idéal pour
t'aider dans ta campagne marketing

3. LES CONCURRENTS

Complète ce questionnaire sur tes concurrents

Un concurrent n'est pas un ennemi. Au contraire tu peux apprendre et t'inspirer de lui. Ton concurrent vend le même produit/service que toi, ton but est donc de te différencier de lui par ton discours.

Qui sont tes trois principaux concurrents ?

- -----
- -----
- -----

Quelle image renvoient tes concurrents de leur entreprise ?

- -----
- -----
- -----

Comment se comparent leurs prix aux tiens ? Que peux-tu constater ?

- -----
- -----
- -----

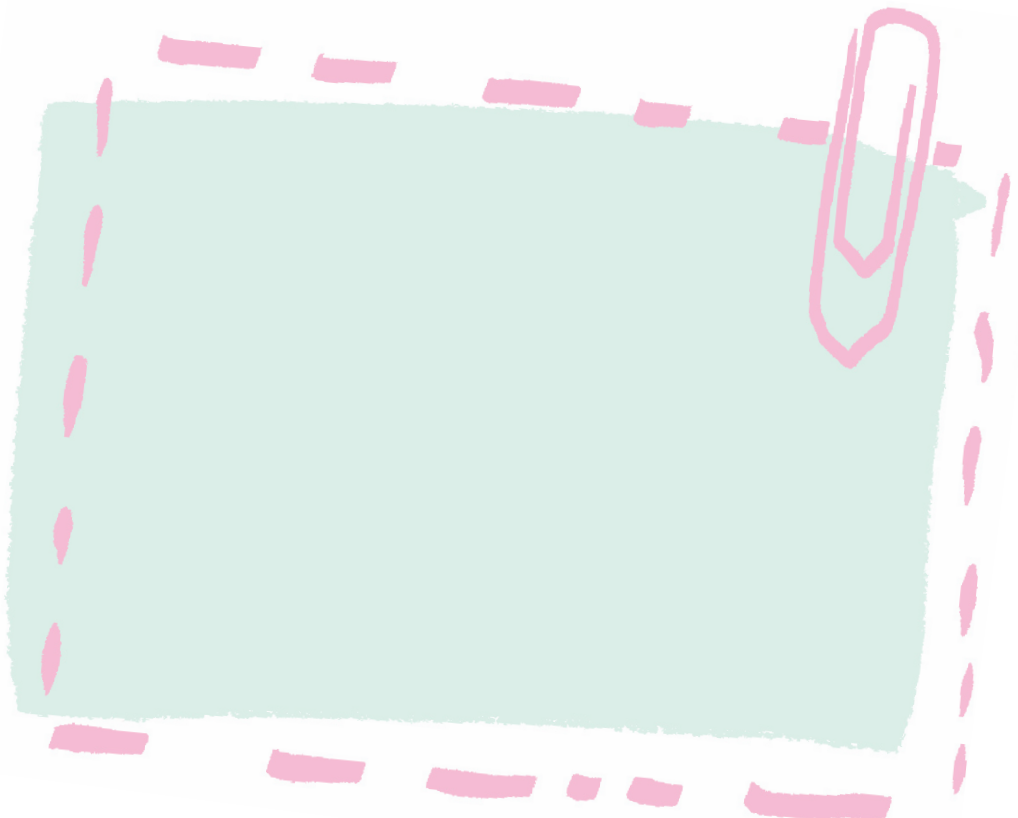
Quels sont leurs points faibles

-
-
-

Comment vas-tu faire pour être meilleur que tes concurrents sur ton marché ?

-
-
-

Dessine un de tes concurrents

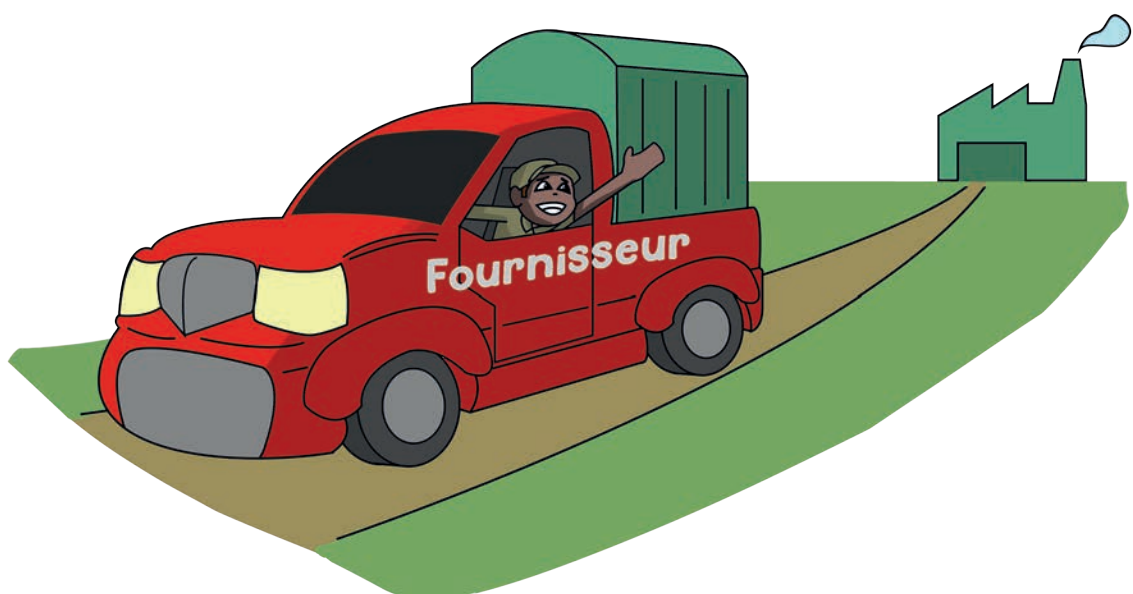


4. LES FOURNISSEURS

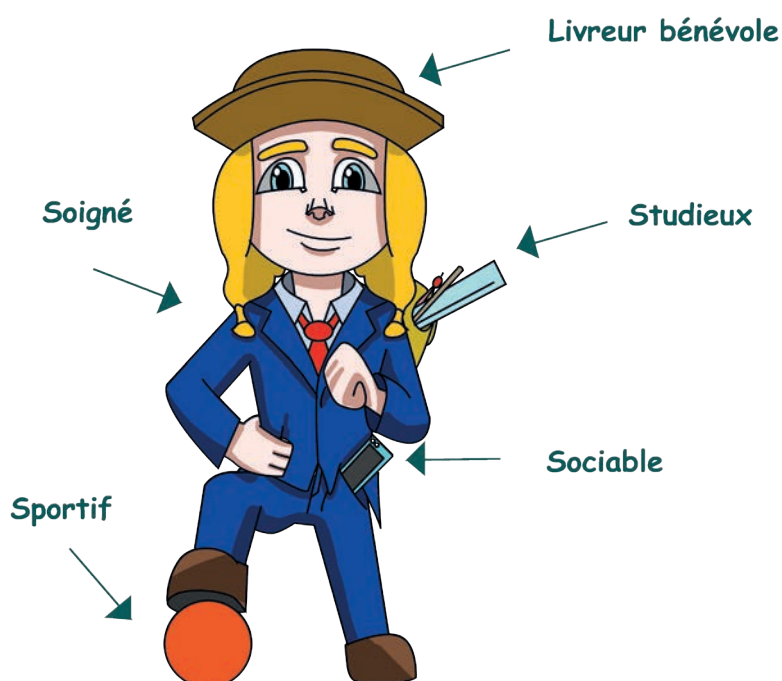
C'EST QUOI UN FOURNISSEUR ?

Un fournisseur est une personne ou une entreprise qui va te fournir des matières premières en grande quantité pour que tu puisses réaliser ton produit. Exemple : Tu peux faire appel à un fournisseur de cire d'abeille si ton commerce est de fabriquer et de vendre des bougies faites maison.

Un fournisseur peut également te fournir des produits en grande quantité, et ton rôle sera de les revendre grâce à ton entreprise. Exemple : Tu achètes des bougies à un fournisseur, puis tu les revends.



5. LE PLUS DE TON ENTREPRISE



Propose des services de
qualités : par exemple
livraison à domicile

Pense différemment
des autres

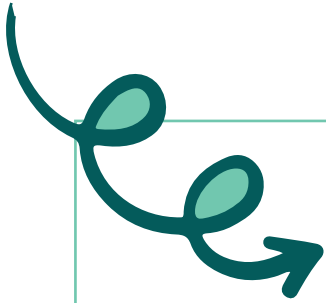
Parle de ton
expérience

Pense comme
un consommateur

Sois à
l'écoute de
tes clients !



GRIBOUILLE TES IDÉES !

A large empty rectangular box for drawing.

6. CINQ CONSEILS MARKETING

1. Raconte une histoire. À l'aide d'une histoire, les consommateurs sont plus captivés. L'histoire est le meilleur moyen de susciter de l'émotion chez le client et de le faire rêver.
2. Être simple. Ne pars pas dans tous les sens. Rester simple aide les gens à comprendre ton produit / service plus facilement.
3. Utilise plusieurs stratégies. Opte pour une à trois méthodes qui fonctionnent pour ton entreprise et concentre-toi dessus.
4. Donner pour recevoir. Un échantillon c'est quoi ? C'est une petite quantité d'un produit que l'entreprise donne gratuitement aux clients pour qu'ils puissent le tester. Les consommateurs trouvent que les échantillons donnent envie d'acheter un produit.
5. Il n'y a pas d'échec. Il est important de tester pour apprendre de ses erreurs. Il n'y a pas de mauvaise façon de faire, on peut voir et corriger nos erreurs au fur et à mesure.

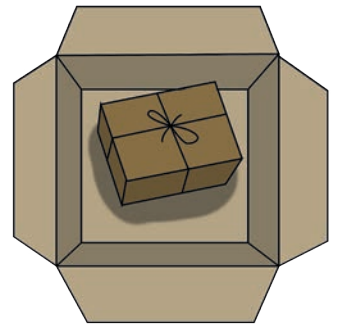
7. LA LIVRAISON

Si tu ne peux pas vendre de chez toi, tu peux livrer tes produits chez tes clients.

QUELQUES IDÉES POUR SOIGNER TES COLIS:

1.

L'emballage. Selon le produit que tu vends, tu peux créer des boîtes en origami, utiliser une boîte d'œuf vide ou une boîte à chaussures décorée. Ensuite, tu peux décorer ton colis grâce à du ruban de couleur, de la soie, du papier kraft, des confettis, etc.



2.

La personnalisation. Intègre dans chacun de tes colis une petite surprise pour ton client à l'image de ton entreprise. Tu peux inclure une lettre personnalisée, des stickers, des friandises, un agenda ou des échantillons.



3.

La protection. Si ton colis est lourd, utilise un emballage en carton, en bois, ou en plastique solide par exemple. Si ton colis transporte des produits fragiles tu peux utiliser du film bulle pour protéger les objets à l'intérieur.



8. LIVRAISON DE SERVICE

Si tu livres des services, pour que tes clients soient satisfaits de ton travail, voici quelques conseils à suivre.

QUELQUES IDÉES UN SERVICE DE QUALITÉ :

1.

La présentation. Il est important d'être bien présenté, poli, courtois et souriant. Le premier rapport avec ton client est le plus important.



2.

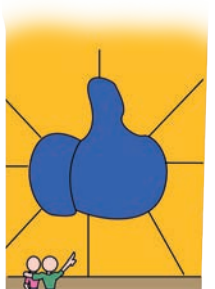
Les attentes. Il est important de connaître les attentes de tes clients. Pour ce faire il te suffit de leur demander.

Une attente particulière ? des préférences ?

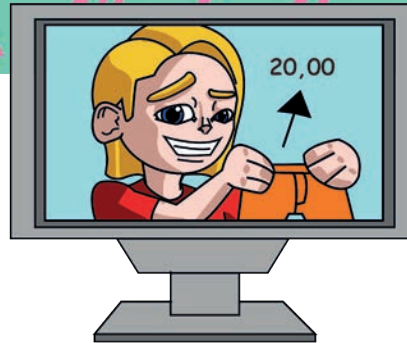


3.

La recommandation. Le service après-vente est important. Tu peux demander à tes clients, tes amis ou ta famille de parler de ton travail si ton service leur a plu et dans le cas contraire demande leur pourquoi pour pouvoir t'améliorer.



9. LA VENTE



Les ventes sur Internet sont super pour débiter un petit business !

Tu peux commencer par vendre tes vêtements sur des plateformes telles que Vinted, ce qui te rapportera un peu d'argent.

Et en plus, c'est écologique !

Tu peux également vendre tes anciens jouets, meubles, ou autres objets via Le Bon Coin.

Tu peux également faire un tour sur le Market Place pour vendre les affaires dont tu ne te sers plus.

Attention !

Veille bien à vendre des affaires de qualité : ni salies ou en mauvais état et un produit conforme à la description. Comme cela, tu auras de bonnes évaluations sur ton/tes profils de vente et tes ventes grimperont !

Bonne idée. Tu peux également acheter en ligne sur des sites d'occasion. C'est économique et écologique !

Ton porte-monnaie te remerciera !

Petite astuce. vérifie toujours les évaluations/commentaires des vendeurs afin de savoir si tu peux acheter chez eux.

Pense à consulter tes parents ou tes amis si tu as besoin d'aide.

10. LES CLIENTS SONT TA PRIORITÉ

1.

Être à l'écoute de ses clients.

Un client qui se sent écouté est content.

Écouter son client est important pour toi aussi pour que tu puisses comprendre ses besoins. Pour bien écouter ton client tu dois rester concentré et poser des questions pertinentes.

N'hésite pas à créer un forum pour que tes clients soient libres de s'exprimer.

Prends-en compte tous les commentaires de tes clients, ce sont les meilleures personnes pour te faire évoluer.



2.

Entretenir une bonne relation avec ses clients.

Développe une relation amicale avec tes clients. Il faut que tu arrives à la fois à fournir ce dont ton client a besoin mais aussi lui apporter de la joie et de la bonne humeur. Garde toujours le sourire.



3.

Fidéliser ses clients.

Tu peux mettre en place des programmes de fidélisation qui offrent aux clients fidèles des services supplémentaires de qualité. Par exemple, tu peux faire payer 1 euro un abonnement qui donne accès à des réductions et des offres inédites.



QUIZZ SUR L'HISTOIRE DE LOUIS

Louis aime les voitures, en particulier celle de son papa. Il vit dans une grande maison avec de nombreux voisins.

Louis a remarqué que la seule chose que personne n'aimait était le sable et les poussières qui se déposent sur les voitures quand il pleut. Même si la pluie a l'air de laver les voitures, finalement quand le soleil revient, elles sont toujours toutes sales. Louis a réfléchi à des idées commerciales et il sait qu'il est important de satisfaire les besoins réels de toute entreprise qu'il souhaite démarrer. Il sait également qu'il serait amusant de faire des affaires avec ce qu'il aime, ce qui est très important pour lui.

Un beau jour, il se promenait dans la rue et il a vu Mme Dupont en train de regarder sa voiture tristement. Louis a remarqué que les fenêtres de sa voiture étaient toutes sales. Mme Dupont a secoué la tête : «C'est à cause de la pluie d'hier» dit-elle à Louis «Je pense qu'il est temps d'aller à la station de lavage !» Se plaigna-t-elle. Louis réfléchit et eut une brillante idée. «Je suis prêt à vous aider Mme Dupont» dit-il avec enthousiasme. «Oh, c'est très gentil, ça m'évitera de me déplacer et de perdre du temps. Combien je vous dois bonhomme ?» répondit-elle. Louis réfléchit un moment, puis dit «10 euros si cela vous convient» Il savait que c'était plus cher que la station de lavage, mais ce travail lui prit beaucoup de temps pour rendre sa voiture propre.

Mme Dupont a joyeusement accepté de payer les 10 euros. Louis est alors allé dans le jardin de Mme Dupont pour laver sa voiture. Quand il eut fini, Mme Dupont l'a payé en lui donnant un pourboire supplémentaire pour le beau travail accompli et lui dit qu'elle serait heureuse de parler au voisinage de son excellent service. Avant qu'il ne le sache, les affaires de Louis étaient vraiment bonnes. En fait, il était tellement occupé qu'il a dû engager son amie Lola pour l'aider le week-end.

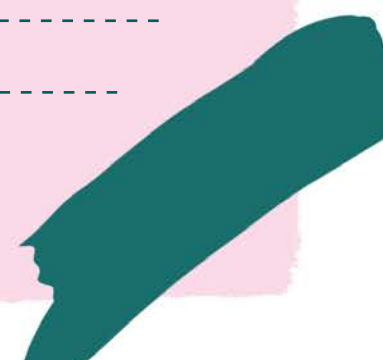


Quel était le besoin que Louis a identifié

Qui est le client idéal

S'il s'agissait de ton entreprise, de quelle façon pourrais-tu faire passer le mot aux autres voisins ?

Quels sont les concurrents de Louis ?



CITATION

Tony Hsieh

Métier : Entrepreneur

Origine : Américain

Âge : 46 ans

**PEU IMPORTE CE
A QUOI VOUS PENSEZ,
PENSEZ PLUS GRAND.**



**V. ORGANISE TON
PLAN D'ACTION**



L'histoire de l'argent

Qu'est-ce que l'argent ?

Avant l'argent, il y avait le troc. On échangeait les marchandises. Par exemple, un panier contre un morceau de tissu.

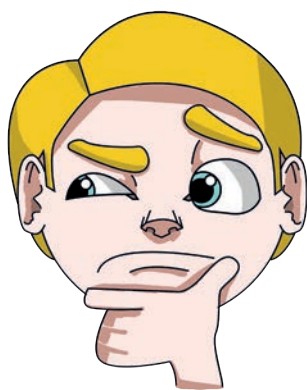
Mais cet échange était limité. Celui qui voulait changer son tissu n'avait pas forcément besoin d'un panier... Et oui ! Le vendeur n'a pas forcément les mêmes besoins que l'acheteur ! Et, inversement.

On a donc inventé la monnaie qui permet de tout vendre et tout acheter. Au départ, ces monnaies étaient en coquillages puis des pièces en métal sont apparues en Grèce il y a 2700 ans. Ces pièces étaient en argent ou en or, des métaux précieux dont la valeur a été reconnue par tous.... Après tout cela, voyons ensemble son évolution.



La naissance de l'argent en papier

La première monnaie en papier vient de Chine dans les années 700. 1000 années plus tard, ces papiers firent leur apparition en Europe. En Europe, les billets sont créés en même temps que les banques; attention, on parle de Billet de banque. Il s'agit d'un papier avec un certain montant, permettant de payer d'importants montants en toute confiance sans avoir à transporter une grande quantité de pièces en argent ou en or. La banque s'engage alors à rembourser sur le champ son possesseur en pièces d'or ou d'argent.



Types de paiements

Les cartes bancaires :

Dans les années 60, un nouveau type de monnaie fait son apparition : la carte bancaire ! C'est une carte en plastique permettant de transférer de l'argent. Les cartes bancaires sont utiles pour payer sans utiliser d'espèces (billets, pièces...) et retirer de l'argent auprès d'un distributeur.



Le paiement en ligne :

Dans les années 90, beaucoup de personnes sont mises à acheter des objets sur le net, en renseignant leurs numéros de cartes bancaires sur des sites de vente en ligne tels que eBay ou Amazon créés à la même période.



Le paiement sans contact :

Au cours des années 2010, le paiement sans contact fit son apparition : il permet de payer instantanément et simplement en mettant son téléphone ou sa carte bancaire au-dessus d'un Terminal de Paiement Electronique (TPE).



L'argent liquide :

Argent immédiatement utilisable, car sous forme de monnaie (pièces ou billets de banque).



1. LE BUDGET

Ton projet avance à grands pas, et j'imagine que tu as hâte de démarrer.
Établir son budget est une étape importante.

1.

LES COÛTS C'EST QUOI ?

Ce sont les montants dépensés liés à l'activité de l'entreprise. Les coûts peuvent représenter les dépenses de publicité, d'emballage, matériels, et salariés par exemple. Pour calculer tes coûts, il faut regarder les montants que tu dépenses chaque mois. Il y a deux types de coûts : ponctuels et courants. Les coûts ponctuels représentent l'argent utilisé pour des événements rares comme par exemple une fuite à la maison. Les coûts courants sont des dépenses fréquentes, par exemple le gel douche de la salle de bain.

2.

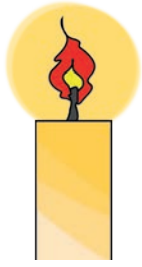
LES REVENUS C'EST QUOI ?

C'est l'argent qui entre dans une entreprise. L'argent est collecté auprès des clients grâce aux produits ou aux services que tu vends. Tes revenus vont dépendre du prix des produits ou services que tu vends.

3.

LES PROFITS C'EST QUOI ?

C'est la différence que tu vas récupérer entre le prix de vente de ton produit et les coûts pour fabriquer ton produit. Un profit a toujours une valeur positive, il est toujours au dessus de 0. Le prix de ton produit doit être assez important pour faire du profit, mais pas trop élevé sinon personne n'achètera ton produit. Pour savoir quel prix est idéal, tu peux bien évidemment te renseigner sur les prix fixés par tes concurrents.



BOUGIE PARFUMÉE

Matériels & coûts

- 1 petit pot en verre (pense à recycler!)
- De la cire d'abeille ou de la cire de soja (compter 2 fois le volume du contenant car la cire fond de moitié quand elle réchauffe)
- 1 fil de coton
- 1 paire de ciseaux
- 1 socle métallique
- 1 casserole
- Huiles essentielles pour parfumer la bougie

Total coût

pour 1 bougie parfumée: 5€

IMPORTANT : n'oublie pas de prendre en compte les frais de port à facturer en plus de la bougie.

Prix de vente

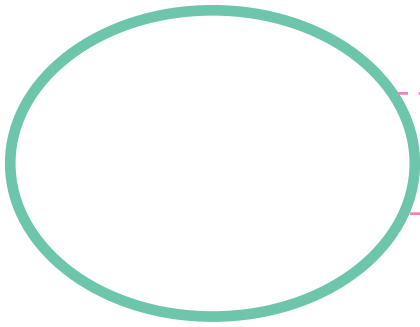
15 €

Revenu: 15 €

$$15 - 5 = 10 \text{ €}$$

Chaque bougie parfumée rapporte un profit de 10€.

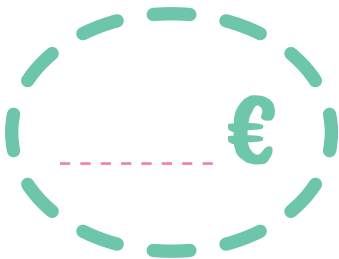
A REMPLIR



Matériels & coûts

-
-
-
-
-
-

Prix de vente



Revenu: €

- = €

Chaque----- rapporte un profit de----- €.

2. COMMENT GAGNER DE L'ARGENT POUR LANCER TON PROJET ?

“ Avant de commencer à travailler... ”

Veille à ce que tes parents soient d'accord que tu commences à travailler.

Leur approbation est importante !

Sois sûr que tu peux travailler le temps que tu as prévu. Ton petit job ne doit pas empiéter sur l'école ! Si tu travailles auprès d'un employeur, demande une lettre ou un contrat attestant ton nombre d'heures, ton paiement et tes conditions de travail afin d'avoir une preuve si besoin.



La sécurité avant tout !

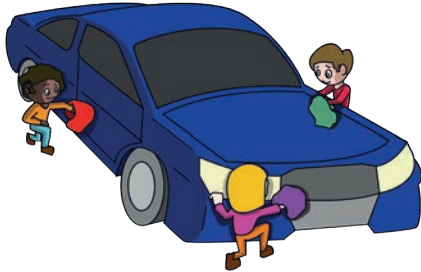
Veille à ce que des personnes de confiance t'entourent. Ne va pas travailler auprès d'une personne que tu ne connais pas. Que ce soit au niveau des personnes qui t'emploient comme des voisins, amis, ou encore de la famille.

Pense toujours à donner l'adresse du lieu où tu travailles à tes parents, ainsi que les coordonnées de la personne chez laquelle tu vas travailler.



1.

Promène ou garde les animaux de tes voisins.



2.

Lave la voiture de tes parents, voisins ...

3.

Vends des objets qui traînent au fond de la cave



4.

Cuisine des cookies et vends-les

5.

Vends des objets de ta propre création sur Etsy (bijoux, bouquets, boîte décorée, fimo ...)



6.

Prépare un show, un spectacle

7.

Aide les gens qui en ont besoin (soutien scolaire, aide à la personne...)



3. COMMENT GERER TON ARGENT ?

GESTION DE L'ARGENT

- Faire la différence entre des achats dont tu as besoin et des achats dont tu as envie.
- Comparer les prix et choisir les produits avec un bon rapport qualité/prix.
- Essayer de moins dépenser à l'extérieur et tenter de réaliser des DIY.
- Donner à des associations.
- Essayer de réparer un objet avant de le jeter.
- Posséder une tirelire pour économiser un peu tous les jours.
- Investir dans des projets qui te plaisent.

4. CALENDRIER DE TA SEMAINE

REMP LIS CE CALENDRIER
ET PLANIFIE TA SEMAINE

LUNDI

MARDI

MERCREDI

JEUDI

VENDREDI

SAMEDI

DIMANCHE

MEMO

5. FAIS-TOI CONNAITRE

À l'aide de la liste ci-dessous, identifie les méthodes que tu prévois d'utiliser pour faire connaître ton produit ou service à tes clients.

Pour ton premier projet c'est important d'utiliser des moyens faciles et pas trop chers à mettre en place. Essaie d'être créatif et innovant. Pour cela, coche la / les case (s) des méthodes de marketing que tu prévois d'utiliser.

EN LIGNE

- ☐ Annonces en ligne (lister les sites)
- ☐ Monter ton site internet
- ☐ Écrire un blog
- ☐ Créer un compte youtube
- ☐ Créer un compte Linkedin
- ☐ Créer un compte professionnel instagram
- ☐ Créer un compte Pinterest
- ☐ Autres

HORS-LIGNE

- ☐ Bouche à oreille
- ☐ Utiliser tes clients pour promouvoir ton entreprise
- ☐ Flyers / Affiches
- ☐ Radio
- ☐ Carte de visite
- ☐ Articles promotionnels (autocollants, t-shirts, etc.)
- ☐ Annonces dans les journaux et magazines
- ☐ Autres

6. CANAUX DE VENTE

Coche les cases qui correspondent aux façons dont tu prévois de vendre sur ton marché.

☐

Site web

☐

À l'école

☐

Stand extérieur

☐

Marché aux puces /
rencontres d'échanges

☐

Vente par téléphone

☐

Foire scolaire

☐

Affichage en magasin

☐

Publipostage

☐

Porte-à-porte

☐

Depuis ta propre maison /
ton garage

☐

Autres

☐

Autres



7. CONSEILS POUR CRÉER TES OUTILS DE COMMUNICATION

Style propre
et aéré

N'utilise pas plus
de 3 couleurs



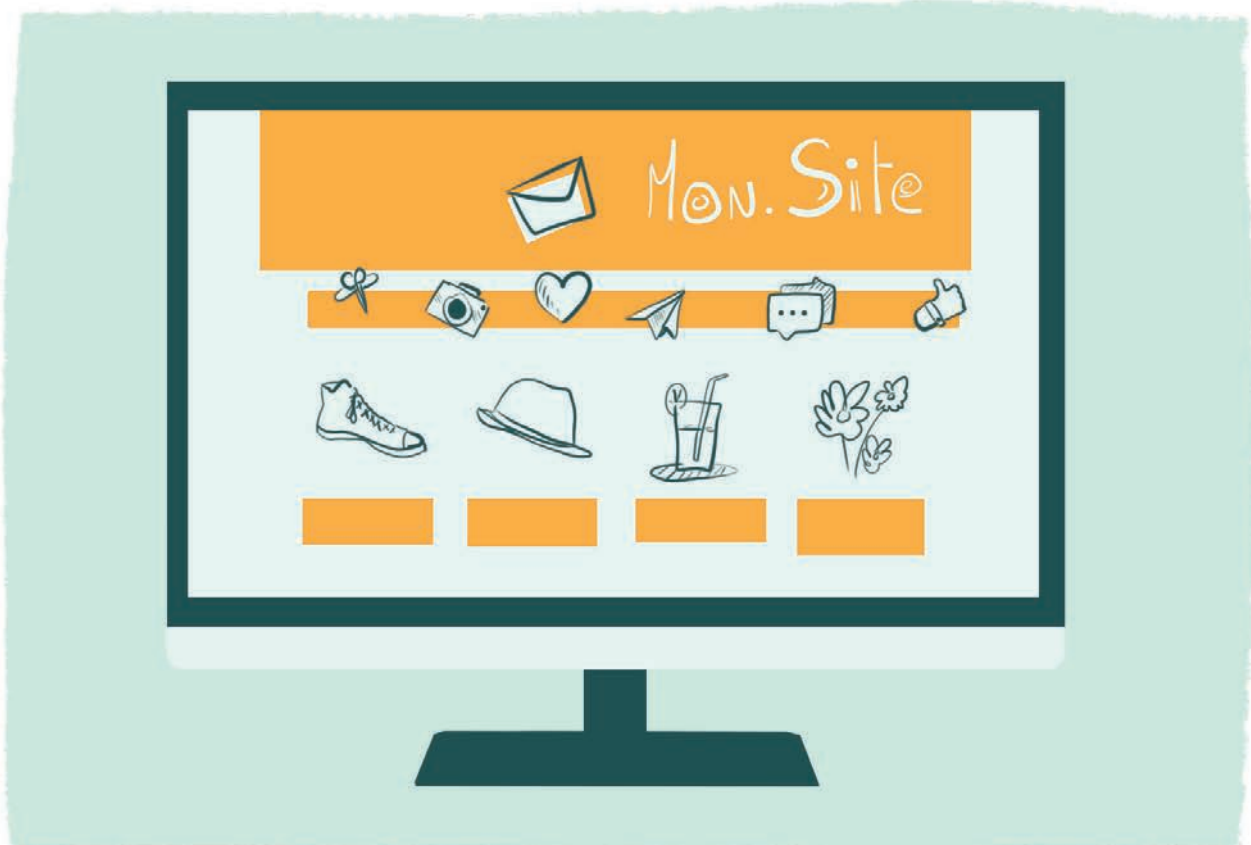
Partage les
informations utiles

Tu peux ajouter
un QR code

Imprime chez toi ou choisis
bien ton imprimeur et
compare les prix

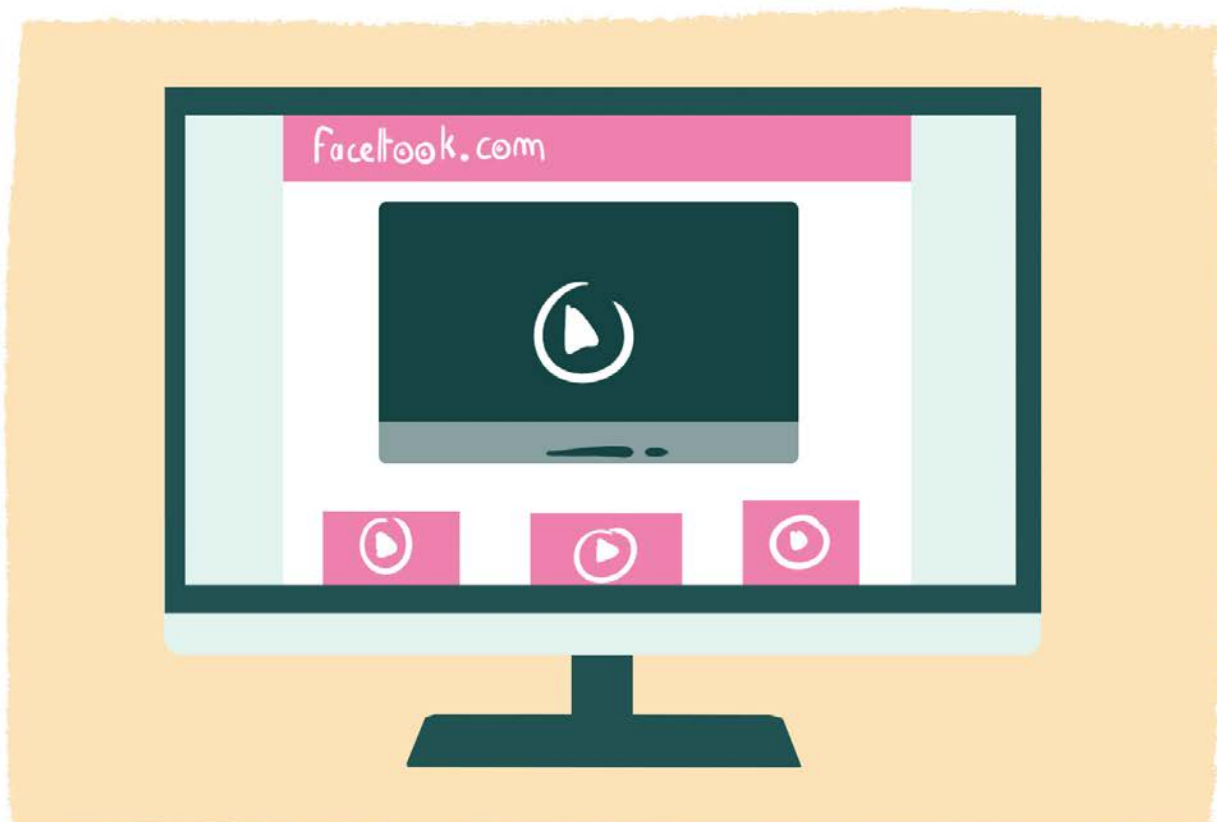
CONSEILS POUR CRÉER TON SITE INTERNET

- Commence par t'inspirer de design tendance qui te plais
- Choisis un Nom (Utilise Ionos pour le réserver) puis crée un logo
- Choisis un thème pour ton site et prépare un texte d'introduction
- Pour faciliter la visibilité et le référencement de ton site internet utilise des mots-clés (utilise des mots en lien avec ton commerce)
- Utilise Wix ou Wordpress pour créer un site gratuitement
- Utilise des icônes pour illustrer ton site internet
- Utilise des photos de qualités



CONSEILS POUR TA PAGE FACEBOOK OU YOUTUBE

- Rester connecté et publier régulièrement du contenu pour divertir tes abonnés
- Soigner la qualité visuelle des photos et vidéos que tu postes
- Préparer ta page avec le mode privé avant de publier
- Créer ton logo
- Choisir un bon nom de page, accrocheur, qui restera en tête
- Inciter les personnes à commenter en proposant des jeux ou des exemple ou des phrases telles que «aidez-nous à choisir notre nouvelle couverture ou si comme Romain ton commerce concerne les animaux, poser comme question «As-tu une voiture ?
- Utiliser des influenceurs qui partagent les mêmes valeurs que ton entreprise



CONSEILS POUR TON BLOG

- Écris une introduction accrocheuse
- Raconte une histoire
- Utilise ton propre style de rédaction
- Inspire-toi de design tendance



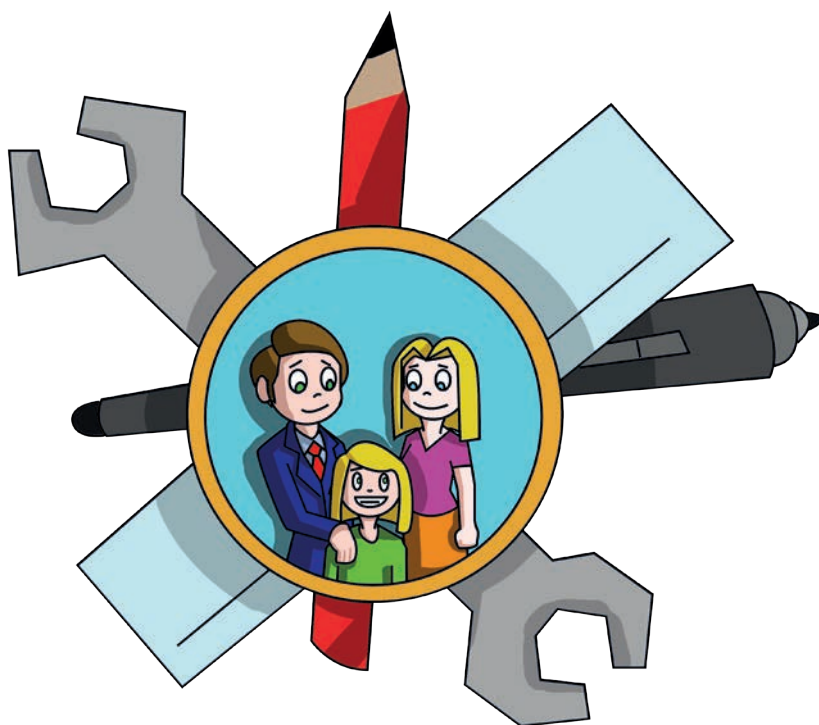
8. LES BONS OUTILS

Pour créer de jolis designs, tu peux utiliser **Canva** qui te sera très utile. C'est un service simple, rapide et gratuit. Si tu as besoin d'aide, tu peux demander à tes parents et famille de t'aider !

Si tu as besoin d'imprimer, tu peux bien sûr demander à tes parents de les imprimer chez toi et si tu as besoin de grandes quantités de flyers par exemple, il existe des sites avec des prix intéressants comme Vistaprint ou Onlineprinters.

Auparavant, pose-toi 3 questions :

- Cet investissement est-il indispensable ?
- Y a-t-il d'autres façons de l'obtenir sans dépenser d'argent ? As-tu pensé par exemple à l'imprimer à la maison (si quantité faible) ou de demander à une société locale de le faire gratuitement sous forme de sponsoring par exemple ...
- Demander l'autorisation de tes parents



CITATION

William Henri Gates III

Métier : Entrepreneur

Origine : Américain

Âge : 66 ans

**C'EST BIEN DE CÉLÉBRER SES
SUCCÈS, MAIS IL EST IMPORTANT
DE RETENIR LES LEÇONS
DE SES ÉCHECS.**





VI. LANCE-TOI !

1- COMMENT FAIRE EVOLUER SON BUSINESS ?

1. Passer du temps sur son projet.

Parfois tu vas avoir l'impression d'avoir des moments où tu vas devoir faire trop de choses à la fois et d'autres où tu auras l'impression de t'ennuyer. Pour cela, travaille en permanence pour bien gérer ton temps et pour bien répartir le temps de travail chaque jour.

2. Avoir des objectifs.

Nous espérons que ce kit t'auras permis de comprendre qu'il faut s'organiser. Il faut toujours se donner des objectifs à réaliser pour évoluer dans le travail. Assure toi que tes objectifs sont réalistes et faisables. Pense au futur et essaie de te projeter dans 6 mois par exemple.

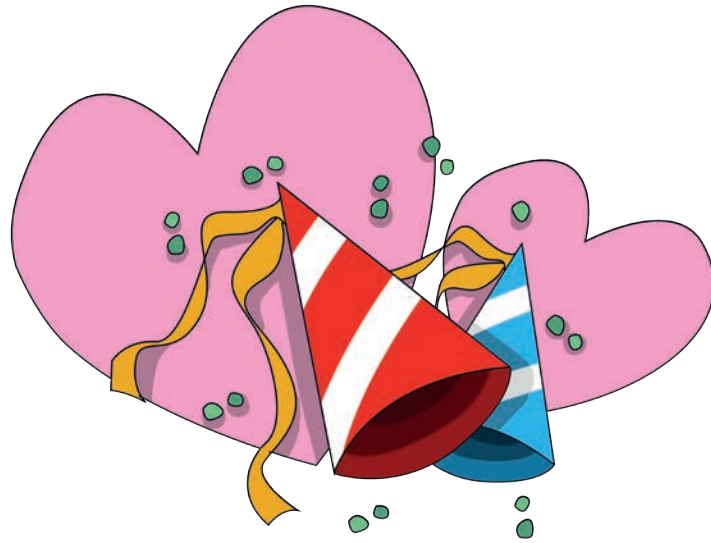
3. Faire des listes.

Écrire une liste te permettra de libérer ton esprit et d'éviter de te laisser déborder par trop d'informations. Gérer tes priorités et organiser ta journée deviendra un jeu d'enfant pour toi. Tu peux t'imaginer cette liste comme une deuxième mémoire, toujours à ta disposition.

4. Rester motivé !

Devenir entrepreneur n'est pas un projet qui se réalise sur le court terme, et c'est pour cela que tu ne dois pas baisser les bras au bout de quelque temps. Partage ton temps entre loisirs et travail.

FÉLICITATIONS !



Tu l'as fait ! Tu as fini toutes les étapes pour apprendre à devenir un p'tit entrepreneur. Nous sommes fiers de toi, et heureux de t'avoir accompagné dans cette aventure.

Ne laisse jamais personne briser tes rêves, dans le travail ou dans la vie. Nous avons constaté que tu avais beaucoup de potentiel.

S'ils peuvent le faire, tu peux aussi !

Souvent la seule différence entre quelqu'un qui réussit et quelqu'un qui échoue, c'est la persévérance.

Nous te souhaitons le meilleur pour ton projet d'entrepreneuriat. Nous savons que tu vas créer de belles choses, et nous avons hâte de voir naître ton entreprise.

DIPLOME DU P'TIT ENTREPRENEUR

Ce certificat est décerné à :

pour être devenu un entrepreneur

Présenté par :

Mon monde à moi

Signature



Date

Lieu





Le guide du p'tit preneur

**Parce qu'il n'est jamais trop tôt
pour commencer !**

**Tout ce dont tu as besoin pour te lancer dans
l'entrepreneuriat, y prendre goût en apprenant
à mieux te connaître, identifier tes passions
mais surtout, passer à l'action.**

