

4<sup>e</sup> édition Wallis et Futuna

LE RENDEZ-VOUS  
*des petits*  
ENTREPRENEUR*e*URS

Un événement

**CCIMA**  
WALLIS ET FUTUNA

**cci**  
NOUVELLE-CALÉDONIE

**Guide du petit  
entrepreneur**  
Pour les 6 à 12 ans




**Retrouve des conseils pour créer  
ton entreprise d'un jour**

Projet Co-financé par L'État, le Territoire des Îles Wallis et Futuna et l'Union Européenne

Un événement

4<sup>e</sup> édition Wallis et Futuna

**LE RENDEZ-VOUS**  
**des petits**  
**ENTREPRENEURS**



**CCIMA**   
WALLIS ET FUTUNA

**cci**   
NOUVELLE-CALÉDONIE

## BIENVENUE DANS CETTE 3<sup>EME</sup> ÉDITION DU RENDEZ-VOUS DES PETITS ENTREPRENEURS À WALLIS ET FUTUNA !

**La Chambre de commerce, d'industrie, des métiers et de l'agriculture de Wallis et Futuna (CCIMA) a pour mission d'accompagner la création et le développement des entreprises.**

Le Rendez-vous des petits entrepreneurs a été lancé pour la première fois par la CCI de Nouvelle-Calédonie en 2020. Cette année, grâce au soutien de l'Union européenne, la CCIMA s'associe à ce projet et incite tous les jeunes du Fenua 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

Les produits et service seront vendus dans une ambiance festive, lors du marché mensuel du samedi 28 septembre au Gymnase de Kafika à Mata'utu.

Ce guide s'adresse principalement aux petits écoliers 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 CCIMA à Wallis (72 17 17) ou par mail : [secretariat@ccima.wf](mailto:secretariat@ccima.wf).

## 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 l'îlot

Autres :

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

# MES TALENTS

## 1 – Quelles sont les activités que tu réussis ?

Exemples :



Pratiquer un sport



Jouer d'un instrument de musique



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 des cocos secs



Faire du jardinage



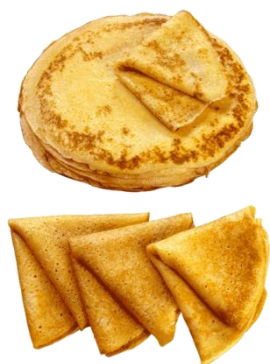
Baby sitting

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 ?**

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



# ETAPE 1 : PASSER DE L'IDÉE À L'ACTION

## CONSEILS POUR LES ADULTES

- Aidez 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, papalagi, wallisien, futunien)

---

---

---

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

## 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
<b>TOTAL</b>	<b>FXPF</b>

# 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	
<b>TOTAL</b>	<b>Heures</b>



# 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

# ETAPE 3 : LE BUDGET DE MON ENTREPRISE

## 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 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 lors de la journée du samedi 29 octobre ?

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

## 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 Rendez-vous 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



# 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 Rendez-vous 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 ton village, 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

### 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 Rendez-vous en général. Cela permettra à l'enfant d'apprécier sa journée autrement que par sa seule performance de ventes



# LES DERNIERS PRÉPARATIFS

**La veille, pré pare 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 :**

---

---

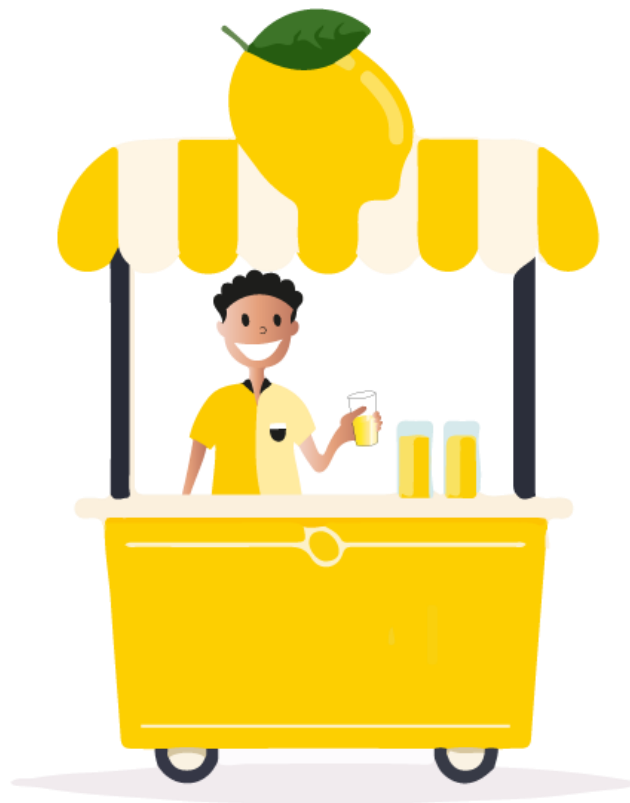
**Autres :**

---

---

## ÉTAPE 6 : LE BILAN L'AVENTURE SE TERMINE

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 Rendez-vous 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	

4ième édition Wallis et Futuna

Un événement

LE RENDEZ-VOUS  
*des petits*  
ENTREPRENEURS

**CCIMA**  
WALLIS ET FUTUNA

**cci**  
NOUVELLE-CALÉDONIE

Tu as entre 6 et 17 ans ?

Lance ton entreprise d'un jour et  
vends tes produits ou services le

Samedi 28 sept. 2024

au marché mensuel  
de la CCIMA

au gymnase de  
KAFIKA  
WALLIS



Inscriptions du 02 au 30 sept. 2024

Sur [www.ccima.wf](http://www.ccima.wf) ou Sur notre page Facebook

Ou retirez le dossier directement à la CCIMA