



**CITRUS SATURDAY**



Tu veux apprendre à diriger une entreprise, gagner un peu d'argent, et passer un bon moment avec tes amis cet été? Voici les outils dont tu as besoin pour commencer!

[www.CitrusSaturday.org](http://www.CitrusSaturday.org)

NOM

RÉFÉRENT BUSINESS

**C'est  
parti!**

## QU'EST CE QU'UN ENTREPRENEUR?

**Un entrepreneur est quelqu'un qui travaille pour son propre compte et peut employer d'autres personnes qui travailleront pour lui dans le futur.**

Le mot 'entrepreneur' vient du terme 'entreprendre', qui signifie 'une personne qui organise, opère et assume les risques d'une organisation'.

Les entrepreneurs ayant le plus de succès deviennent souvent connus grâce à leurs innovations, leur influence et leurs possibilités de faire des dons aux associations. Bill Gates est l'un des entrepreneurs les plus connus pour avoir créé Microsoft, et également pour avoir donné beaucoup d'argent dans la recherche médicale.

Il y a une chose que l'on oublie souvent lorsque l'on pense aux grandes entreprises: elles ont commencé en étant toutes petites.

**LA MAISON OÙ APPLE A COMMENCÉ**



Effectivement, Bill Gates a monté Microsoft dans le garage de ses parents, tout comme Steve Jobs et Steve Wozniak lorsqu'ils ont créé Apple. Avoir une idée est suffisant pour monter une entreprise, le reste viendra par la suite!

Voici quelques exemples ci-dessous:

Par exemple, Edith Petit a eu une idée simple mais très utile: elle a créé le cyclobag, un sac rond avec des faces interchangeable qui s'accroche au guidon d'un vélo. Aujourd'hui son activité compte de larges gammes de sacs, et est devenue connue à travers le monde.

Plus connu du grand public, l'entrepreneur français Roland Moreno est l'inventeur de la carte à puce. Passionné par l'électronique il trouve un jour l'idée et se lance dans ce projet qui finit par être utilisé dans le monde entier.

Et qui ne connaît pas la marque de luxe Louis Vuitton? Le petit Louis a marché 300km pour arriver à Paris et travailler comme créateur de sacs à main. Grâce à son talent et à la qualité de ses produits, il a été choisi par Eugénie de Montijo, la femme de Napoléon, pour être responsable de ses bagages et ses valises de voyage.

Comme tu peux le voir, les entrepreneurs viennent de milieux différents, riches, pauvres, et peuvent être plus ou moins âgés. Les raisons qui les motivent à créer leur entreprise sont elles aussi différentes – certains veulent gagner beaucoup d'argent, d'autres veulent changer le monde et d'autres encore veulent donner une vie meilleure à leurs familles.

**Quelle est ta motivation?**

.....

.....

.....

.....

.....

## ACTIVITÉS

- 1** Connais-tu d'autres entrepreneurs que ceux dont tu as entendu parler ici?  
Qu'est-ce que tu admires chez eux ?

.....

.....

.....

.....

- 2** Quelles qualités, selon toi, sont importantes pour un entrepreneur?  
Qu'est-ce qui fait de quelqu'un un bon entrepreneur?

.....

.....

.....

.....

- 3** Selon toi, quels sont les avantages et les désavantages principaux  
à devenir entrepreneur?

.....

.....

.....

.....

Pas assez d'espace pour répondre aux questions? Utilisez les pages qui se trouvent à la fin du cahier!

### POINT SUPPLÉMENTAIRE

Recherche les différents types d'entreprise.  
Quelle est ta préférée?

## QU'EST CE QU'UNE ENTREPRISE?

**Les entrepreneurs créent les entreprises. Commencer une entreprise peut sembler compliqué, mais c'est en fait plus facile que tu ne l'imagines. Continue à lire et tu verras que tu connais déjà les éléments principaux d'une entreprise!**

### Les personnes

Toutes les entreprises sont composées de personnes. Elles peuvent être constituées de centaines de personnes, comme par exemple Microsoft ou Carrefour, ou d'une seule personne (lorsque quelqu'un travaille pour lui-même). Vous connaissez peut-être quelqu'un dont le père est plombier ou la mère est consultante.

### Les produits

Toutes les entreprises vendent quelque chose. Cela peut être des biens physiques comme un gâteau ou un journal. C'est ce que l'on appelle des 'marchandises' ou 'biens'. Une entreprise peut également effectuer une tâche pour quelqu'un, comme couper les cheveux ou dessiner un logo. C'est ce que l'on appelle un 'service'.

### Les clients

Une entreprise vend ses biens ou services à d'autres personnes. Ce sont les clients.

### Le profit

Le but final pour une entreprise est de vendre ses biens plus cher que ce qu'ils lui ont coûté, afin d'être rentable. C'est ce qui s'appelle obtenir un profit. Dans votre cas, vous voulez vendre de la limonade pour plus cher que ce que les ingrédients vous ont coûté. Une fois que vous aurez démontré que vous êtes capables de gagner de l'argent

avec votre entreprise, d'autres personnes seront intéressées à collaborer avec vous. Les gens préfèrent travailler pour une entreprise rentable, car celle-ci sera dans une position favorable pour les payer. Il est également plus probable que les investisseurs placent leur argent dans une entreprise rentable car ils savent que leur argent leur sera remboursé.

### L'emplacement

Toutes les entreprises ont besoin d'exister quelque part où leurs clients peuvent les trouver. Auparavant, il était courant pour les fermes et les usines d'avoir un magasin où vendre leurs produits. Maintenant, avec internet, beaucoup d'entreprises travaillent en ligne et envoient simplement leurs produits à leurs clients par la poste.

### Marketing

Pour faire connaître leurs activités aux clients, beaucoup d'entreprises ont besoin de faire de la publicité. Cela peut se faire par des annonces à la télévision ou des posters dans la rue. Si vous êtes chanceux, vos clients aimeront assez votre produit pour en parler à leurs amis et ainsi vous donner une bonne réputation. Cela s'appelle le bouche à oreille. C'est pourquoi, de nos jours, les réseaux sociaux sont importants pour les entreprises.

## QU'EST CE QU'UNE ENTREPRISE?

### D'AUTRES TYPES D'ENTREPRISES

#### Les organismes de bienfaisance

Ils peuvent être considérés comme un type d'entreprise. Vous pouvez imaginer que le produit qu'ils vendent est une aide aux personnes. Leurs clients sont ces personnes qu'ils aident. Leurs employés sont des bénévoles, ils ne perçoivent pas de salaires. L'argent qu'ils ont sont les donations qu'ils reçoivent des généreux donateurs. Ces donations sont utilisées pour une bonne cause, comme la lutte contre le Sida. Ils ne font donc pas de 'profit'. C'est pourquoi vous pouvez entendre parler de ces entreprises comme des 'organisations à but non lucratif'.

#### L'entreprise sociale

Il s'agit d'un type d'entreprise qui est devenu très populaire. Une entreprise sociale gagne de l'argent, mais elle utilise ses profits pour aider les gens. Certaines feront simplement don de leurs profits à un organisme de bienfaisance ou aux personnes qui en ont besoin. D'autres travailleront avec des personnes afin de les aider à résoudre leurs problèmes.

Vous avez sans doute entendu parler de 'TOMS' qui donne une paire de chaussures à un enfant en Afrique à chaque fois qu'un client en achète une. Également, 'Kit Plio', les protège-livres pour la rentrée, reverse 1€ à 'Handicap International' à chaque kit acheté. Ces entreprises gagnent de l'argent tout en aidant les personnes dans le besoin. Donc si vous décidez de donner une partie ou tout votre profit à un organisme de bienfaisance ou à votre communauté, vous êtes actuellement en train de commencer une entreprise sociale!



## ACTIVITÉS

**1** Pense à l'entreprise que tu souhaites créer; que serait-elle? Pourquoi as-tu choisi cette entreprise en particulier?

.....

.....

.....

.....

.....

**2** Selon toi, quel est l'élément le plus important d'une entreprise? Est-ce qu'il est plus important d'avoir beaucoup de clients, de faire un produit de qualité ou bien de faire un profit?

.....

.....

.....

.....

.....

**3** Quelle est ton entreprise préférée? Qu'est ce qui la rend si intéressante selon toi?

.....

.....

.....

.....

### POINT SUPPLÉMENTAIRE

Pour vous familiariser avec ces nouveaux termes d'entreprise, et vous aider à les retenir, allez à la page 25 et essayez de faire correspondre les mots avec leurs définitions

## IDENTIFIER LES OBJECTIFS FINANCIERS

**Vous allez maintenant essayer par vous-même d'être un entrepreneur. Les objectifs financiers sont très importants pour une entreprise. Il est important que l'organisation gagne de l'argent. C'est ce que l'on appelle 'faire du profit'.**

Peu importe la raison pour laquelle vous avez choisi d'être entrepreneur – acheter de belles choses, aider les autres, être indépendant – vous ne pouvez réaliser ce but que si votre entreprise est rentable.

Premièrement, quel est votre achat de rêve? Qu'est ce que vous achèteriez si vous aviez beaucoup d'argent? Dessinez-le ou écrivez-le ici:

### MON ACHAT DE RÊVE:

À plus court terme, que souhaiteriez vous acheter? Par exemple, y a-t-il quelque chose que vous aimeriez particulièrement pour votre anniversaire? Peut-être un nouveau tee shirt ou le dernier jeu vidéo? Dessinez-le ou écrivez-le ici:

### MON ACHAT DE COURT TERME:

Le profit est la différence entre l'argent que vous avez gagné grâce à votre vente de limonade (le revenu) et les coûts que vous avez eu pour créer votre stand (les dépenses). Donc le profit = revenu – dépenses. Si les dépenses sont supérieures au revenu, alors c'est une perte pour l'entreprise. Si le revenu est supérieur aux dépenses, alors l'entreprise fait du profit. Si le revenu est égal aux dépenses, il n'y a ni profit, ni perte, mais l'entreprise n'évolue pas. Dans ce cas vous devez modifier le plan d'affaires pour obtenir un profit.

Maintenant, essayez d'imaginer combien vous pourriez gagner avec le projet Citrus Saturday. Quelle somme pensez-vous gagner grâce à la vente de limonade pendant une journée? Écrivez votre montant ci-dessous.

Imaginez que vous travaillez avec Citrus Saturday tous les week-ends durant un an, multipliez donc votre montant par 52 (nombre de semaines par an). Vous pouvez multiplier par 50 aussi, pour rendre le calcul plus simple!

\_\_\_\_\_ x 52 = .....

Est-ce que votre profit est suffisant pour payer votre achat de rêve? Et sinon, est-ce que cela suffit pour acheter votre achat de court terme? Si la réponse est 'oui', c'est parfait! Rien ne vaut le sentiment d'acquérir quelque chose par soi-même!

## IDENTIFIER LES OBJECTIFS FINANCIERS

### Étape suivante

Qu'as-tu besoin pour ton entreprise de limonade? Quelles sont les décisions que tu as besoin de prendre pour générer le plus de profit? C'est ce que ce manuel va t'aider à mettre en place!

### CE DONT TU AS BESOIN:

- Une équipe pour commencer ton entreprise
- Un nom pour l'équipe
- Une recette pour créer ton produit
- Un nom pour ton produit
- De l'argent pour commencer, acheter tes ingrédients et tout ce qui servira à ton stand
- Des fournitures et du matériel pour fabriquer ton produit (ta limonade)
- Un endroit pour dresser ton stand et vendre ta limonade
- Quelques décorations pour ton stand
- Du matériel de marketing comme des panneaux, des posters et des flyers pour attirer les clients
- Un argument de vente pour vendre!
- Un prix pour les boissons





## FORMER UNE ÉQUIPE

**Certaines personnes choisissent de commencer leur entreprise par eux-mêmes, d'autres décident de travailler avec une autre personne (un associé), d'autres encore préfèrent commencer avec une équipe.**

Il y a des avantages et des désavantages pour chaque choix. Si vous travaillez seul vous devez assurer tous les risques si un imprévu arrive, mais vous récupérez tous les profits si votre projet est un succès.

Lorsque d'autres personnes travaillent avec vous, vous partagez les risques mais également la récompense du profit.

Pour créer et gérer un stand de limonade, il est plus pratique de travailler en équipe. Il est trop compliqué pour une seule personne, d'à la fois parler aux clients, préparer la limonade, calculer l'argent et faire attention au stand! C'est même pratiquement impossible, il est donc recommandé de former des équipes.

Les meilleures équipes sont formées de plusieurs personnes avec des talents et aptitudes variés. Pense à tes camarades et à leurs caractéristiques. Peut-être que quelqu'un dans ta classe est talentueux en dessin. Celui-ci pourrait faire les posters, les panneaux et les autres matériaux de marketing.

Un autre qui a des facilités en mathématiques pourrait prendre le rôle du comptable et gérer les aspects financiers de l'entreprise!

Mais faites attention! Le talent et les aptitudes de l'un ou de l'autre ne suffisent pas pour définir un bon camarade d'équipe. Il est important de bien collaborer en équipe pour avoir de bons résultats. Tu as peut-être déjà été dans une situation où, même si tu formais une équipe avec une personne intelligente, tu as eu de mauvais résultats parce que vous n'aviez pas bien communiqué. Dans un cadre d'affaires, une mauvaise collaboration avec un associé fait perdre du temps et des ressources importantes pour l'entreprise.

En conclusion, il est essentiel de choisir des camarades qui ont des talents diverses, mais il est aussi important de bien collaborer avec eux.



## ACTIVITÉS

**1** Quels talents et quelles aptitudes possèdes-tu? Comment pourrais-tu les utiliser dans le contexte d'une entreprise?

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

**2** Avec qui voudrais-tu former une équipe? Quels talents doivent-ils avoir?

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

**3** Quels sont les rôles nécessaires pour organiser un stand de limonade? Quel rôle préférerais-tu et pourquoi?

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

**4** Maintenant, formez une équipe et décidez qui sera responsable de chaque tâche. La première tâche de votre équipe, c'est de choisir un nom! Écrivez ci-dessous des propositions pour le nom de l'équipe et discutez entre vous pour prendre la décision finale.

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

## TON PRODUIT

### Les meilleurs entrepreneurs ont identifié les produits dont les gens avaient besoin et ont créé une solution pour leurs problèmes.

Un bon exemple est celui de Stelios Haji-Ioannou, le fondateur de la compagnie de vols EasyJet. Il s'est rendu compte que beaucoup des gens préféreraient renoncer aux sandwichs pendant les vols, et payer moins cher. Il a donc fondé la compagnie aérienne qui offre des vols low-cost, et de là est née une entreprise à succès.

Nous n'avons pas assez de temps et ni d'argent pour créer une compagnie aérienne... Mais nous savons que les gens ont envie d'un verre de limonade frais, un après-midi d'été ensoleillé!

Tu peux préparer le jus d'après une recette classique (elle est classique pour une bonne raison!) ou tu peux en inventer une autre. Le choix du produit et des ingrédients vous revient à toi et tes partenaires d'équipe!

Pense à tes potentiels clients... S'il est plus probable que ce soit des enfants, peut-être faudrait-il un produit plus sucré. Si, par contre, il est plus probable que ce soit des adultes, c'est possible qu'ils apprécient un produit avec des ingrédients plus spéciaux, comme le gingembre ou la menthe.

Voici 4 recettes différentes – tu peux les utiliser ou tu peux inventer ta propre recette! Essaie chez toi des combinaisons variées pour trouver un produit original et délicieux.

### LIMONADE CLASSIQUE

#### Ingrédients (pour 6 personnes)

- Jus de 6 citrons
- 1 verre de sucre
- 4 verres d'eau (environ un litre)
- Un citron, coupé en tranches
- Glace

#### Instructions:

Mettre le jus du citron et l'eau dans un récipient assez grand. Ajouter le sucre et mélanger. Ajouter le reste des ingrédients. Utilisez le citron coupé pour décorer le verre.

**Variantes:** Pour une limonade couleur rose, ajoute quelques gouttes de colorant alimentaire rose. Pour une limonade plus veloutée, remplace le sucre avec un peu de miel.

#### Prix potentiel?

€

### LIMONADE À L'ORANGE

#### Ingrédients (pour 6 personnes)

- 1 verre de jus du citron
- 3 verres d'eau
- ½ verre de sucre
- 2 verres de jus d'orange
- Quelques tranches de citron et d'orange (pour décorer)

#### Instructions:

Mélanger l'eau, le jus de citron et le sucre dans un verre assez grand. Ajouter le jus d'orange et remplir le récipient avec de la glace. Mélanger encore une fois. Au final, garnir le verre avec des tranches de citron ou d'orange.

#### Prix potentiel?

€

# TON PRODUIT

## LIMONADE ROSE AUX FRAMBOISES

**Ingrédients** (pour 8-12 personnes)

- 4 verres de jus de citron pressé
- 11 verres d'eau
- 1 sachet de framboises
- De la glace

### Préparation:

Mettre le jus de citron dans un récipient, mélanger avec l'eau et ajouter les framboises. Laisser reposer un peu, ajouter de la glace selon le goût.

### Prix potentiel?

€

.....

## LIMONADE À LA MENTHE

**Ingrédients** (pour 4 personnes)

- 1 verre de jus de citron
- 2-3 verres d'eau
- 4-5 verres d'eau chaude
- Un peu de miel
- Un peu de gingembre
- Un peu de menthe
- Des tranches de citron
- De la glace

### Instructions:

Mélanger la menthe, le gingembre et le miel avec l'eau chaude. Laisser reposer une demi-heure. Filtrer le jus obtenu, ajouter le jus de citron et l'eau fraîche et mélanger de nouveau.

### Prix potentiel?

€

.....

Si tu veux essayer quelques recettes chez toi, fais attention aux règles de préparation des boissons!

- Lave tes mains avant de commencer
- Si tu as les cheveux longs, fais une tresse
- Couvre ta limonade pendant que tu prépares les ingrédients, pour éviter que les insectes et la poussière ne se déposent
- Travaille proprement! Les clients ne veulent pas acheter de la limonade si celui qui la prépare travaille salement!!!
- Essaie ton produit, et fais-le goûter à ta famille et tes amis pour qu'ils te donnent des idées afin de l'améliorer – par exemple, est-ce que le jus est trop sucré? Est-ce qu'il faut ajouter quelque chose?

Demander aux gens leur opinion sur le produit, c'est former un 'focus groupe'. Beaucoup de grandes entreprises utilisent les focus groupes pour tester et améliorer leurs produits avant de les lancer sur le marché.

## LE PROFIT

Maintenant, il faut calculer le coût de chaque recette et le prix potentiel. La liste à la fin de ce livret t'aidera à faire une évaluation correcte. **Rappelle-toi: pour obtenir un profit, le coût de la préparation doit être inférieur au prix potentiel!**

### LIMONADE CLASSIQUE

Jus de 6 citrons .....  
100 gr sucre .....  
4 verres d'eau (environ un litre) .....  
Un citron, coupé en tranches .....  
De la glace .....  
**Total pour 6 verres** .....  
**Total pour 1 verre** .....  
**Prix potentiel** .....  
**Profit** .....

### LIMONADE À L'ORANGE

1 verre de jus de citron .....  
3 verres d'eau .....  
50 gr de sucre .....  
2 verres de jus d'orange .....  
Quelques tranches de citron et d'orange .....  
**Total pour 8 verres** .....  
**Total pour 1 verre** .....  
**Prix potentiel** .....  
**Profit** .....

### LIMONADE ROSE AUX FRAMBOISES

Jus de citrons pressés .....  
11 verres d'eau .....  
1 sachet de framboises .....  
Glace .....  
**Total pour 10 verres** .....  
**Total pour 1 verre** .....  
**Prix potentiel** .....  
**Profit** .....

### LIMONADE À LA MENTHE

1 verre de jus de citron .....  
2-3 verres d'eau (1 litre) .....  
4-5 verres d'eau chaude (1,5 litres) .....  
Un peu de miel (20gr) .....  
Un peu de gingembre (30gr) .....  
Un peu de menthe (30gr) .....  
**Total pour 6 verres** .....  
**Total pour 1 verre** .....  
**Prix potentiel** .....  
**Profit** .....

### POINT SUPPLÉMENTAIRE

Essayez des variantes différentes jusqu'à ce que vous trouviez la variante idéale!

## LA MANUFACTURE DU PRODUIT

**Le terme ‘manufacture’ semble un peu compliqué et même effrayant, mais il s’agit tout simplement de la ‘préparation’. Dans le contexte d’une grande entreprise, il y a des machines spécialement dédiées et programées pour fabriquer les produits. Pour ta limonade, par contre, c’est toi qui va être responsable de la manufacture!**

Pour produire la limonade, tu auras besoin de certains instruments.

Il est difficile de trouver tous ces objets, mais heureusement, tu as plusieurs solutions disponibles. Peut-être as-tu déjà les instruments chez toi, ou as-tu un ami qui pourrait te les prêter. Sinon, vérifie sur internet si tu peux acheter quelques ustensiles pour un prix peu élevé. Tes parents pourraient te prêter l’argent dont tu as besoin, et tu leur rembourseras l’investissement lorsque tu auras obtenu un profit. Cette méthode s’appelle ‘faire un crédit’ et est très commune dans le monde des affaires.

Enfin, pense au transport. Comment vas-tu transporter tous les instruments et les fruits au point de vente? La meilleure solution est de répartir les tâches au sein de l’équipe: chacun apporte quelque chose. Comme ça, la responsabilité est divisée, et la possibilité d’oublier quelque chose à la maison diminue.

1

Prépare une liste avec les ingrédients et les instruments dont tu auras besoin. Qu’est-ce que tu as déjà? Qu’est-ce que tu peux emprunter? Qu’est-ce que tu dois acheter?

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

2

Est-ce qu’il y a quelque chose que tu pourrais préparer en avance, à la maison, et transporter directement au point de vente? Comme ça, tu économises de l’argent, et du temps aussi!

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

3

Comment vas-tu tout apporter au stand? Qui est responsable de quoi? Est-ce que vous avez un plan de réserve?

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

4

Certains ingrédients doivent être conservés à une température spécifique. Comment peux-tu résoudre ce problème?

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

## CHOISIR L'ENDROIT DU STAND

### Le choix de l'endroit où tu vas organiser ton stand de limonade est un des choix les plus importants!

L'endroit peut influencer le succès d'une entreprise plus que tu ne l'imagines! Les magasins qui se trouvent sur des rues secondaires n'ont pas assez de passage, donc pas assez de potentiels clients! Les gens doivent voir le magasin afin d'acheter le produit, et si le magasin est caché derrière un grand bâtiment, cela réduit ses chances d'être vu...

Tu devrais aussi éviter d'avoir un stand trop proche de stands similaires. On appelle ça la 'concurrence'. Si tu es dans un endroit où il y a déjà 10 stands de limonade, il sera difficile d'attirer l'attention sur ton propre stand.

Une bonne démarche est de considérer ton groupe cible. Pour la limonade, c'est facile: chacun, jeune ou âgé, a envie d'un peu de limonade. Mais dans le cas d'une boisson énergisante, est-ce que tu auras plus de succès avec un magasin proche d'un terrain de sport, ou avec un magasin en centre-ville?

Généralement, les endroits plus centraux coûtent plus cher, car ils sont plus profitables (il y a plus

de passage et de visibilité). Les endroits plus loin du centre-ville ne sont pas très chers, tu as donc l'occasion de faire un beau profit, mais une fréquentation élevée n'est pas garantie.

Si ton école ou ton club n'a pas prévu des endroits pour toi, tu peux le faire toi-même, ce n'est vraiment pas difficile. Tu dois écrire des lettres et des emails aux supermarchés et aux marchés, pour demander s'ils veulent t'aider. Ainsi, tu feras beaucoup d'économie!

#### EXTRA VIDÉO



[www.citrusaturday.org/videos](http://www.citrusaturday.org/videos)

Nos vidéos t'aideront à créer et mettre en place ta petite entreprise!

#### POINT SUPPLÉMENTAIRE

Où souhaiterais-tu mettre ton stand? Une bonne idée est de demander aux personnes qui ont déjà un stand là-bàs de te donner plusieurs informations sur l'endroit. L'endroit est-il fréquenté par les piétons? Est-ce qu'il y a un type de client? Qu'est-ce que le client cherche dans cet endroit en particulier? Préfère-t-il des produits de meilleure qualité, même s'ils sont plus chers, ou des produits plus économiques? On appelle ça "faire une étude de marché. Les résultats de la recherche t'aideront à préparer un produit adéquat au marché et aussi à mieux estimer ton profit.

## PUBLICITÉ ET MARKETING

**En principe, il est difficile d'installer ton stand exactement dans ton endroit préféré. En effet, les meilleurs endroits sont aussi les plus chers. Ne t'inquiètes pas!**

**Tu peux avoir un bon résultat même si ton stand ne se trouve pas dans une rue principale.**

Henry Ford, un entrepreneur très connu et le fondateur de la Ford Motor Company, disait: 'Renoncer à la publicité pour économiser de l'argent, c'est comme arrêter sa montre pour économiser du temps'. Tu peux donc t'imaginer que la publicité joue un rôle essentiel pour le succès de ta petite affaire!

Par exemple, les entreprises qui fonctionnent sur internet ont besoin de trouver des idées créatives pour faire de la publicité, car personne ne peut voir leurs offres en marchant dans la rue! Sans la pub, ces entreprises n'auraient aucune chance de se faire connaître.

Le marketing est de plus en plus important dans un monde où la concurrence est plus forte chaque jour. De plus en plus d'entreprises ont le même groupe cible, il est donc important de se différencier des autres, pour pouvoir attirer plus de clients!

On fait ça en utilisant la technique des 5 P: produit, prix, packaging, position, promotion!

**Le produit:** Le produit est ce qu'une entreprise offre au public. Il est important de connaître (ou bien estimer, au moins) ce public. Si on produit trop, on perd du temps et de l'argent. Si on ne produit pas assez, on ne réalise pas de profit. Fais donc attention aux quantités que tu vas produire!

**Le prix:** Combien un client voudrait payer pour ton produit? Veux-tu vendre ta limonade à bas

prix, et essayer de vendre beaucoup de verres pour faire un profit? L'avantage dans ce cas, c'est que beaucoup de gens peuvent essayer ton produit et peut-être le recommander à leurs amis – et voilà le bouche à oreille dont on parlait dans une des dernières leçons!

Ou encore préfères-tu en vendre moins, mais pour un prix plus élevé? Ton entreprise peut devenir profitable très vite, tu auras plus d'argent pour moins de travail, mais il pourrait être plus difficile de convaincre les clients d'acheter un produit plus cher.

C'est le travail de ton équipe de développer une stratégie de prix pour votre petite entreprise!

**Packaging:** Comment veux-tu présenter ton produit? Beaucoup de gens achètent de beaux produits, car la qualité du design peut suggérer la qualité du produit. Pense à l'emballage! La compagnie Apple est connue pour ses emballages élégants et pour ses produits de qualité – voici la preuve que les deux sont corrélés.

Comment vas-tu emballer tes produits? Pense aux verres et aux bouteilles... comment peux-tu les décorer?

**La position:** La position veut dire l'endroit occupé par ton entreprise sur le marché. Ici, l'endroit signifie l'endroit physique mais aussi l'endroit en comparaison avec d'autres entreprises similaires.

Quel groupe cible a ton entreprise? Est-ce qu'il y a des concurrents? Comment peux-tu différencier l'offre pour attirer plus clients?

**La Promotion:** L'enjeu est de faire savoir à un maximum de gens qu'il y a un nouveau produit disponible sur le marché (ton produit!). Une solution peut être de penser à une offre du type '3 verres pour le prix des 2', comme ça tu vendras plus de limonade à plusieurs personnes! Mais fais attention, ce type de marketing peut coûter cher, réfléchis donc avant pour voir si c'est rentable.



# LES ANNONCES PUBLICITAIRES

Les annonces publicitaires à la radio ou à la télé constituent la méthode classique choisie par la plupart des entreprises pour faire connaître leur produit le plus rapidement possible.

Au début, l'entreprise n'a pas assez de profit pour payer les coûts, il est donc encore difficile pour elle de faire de la pub'.

## Marketing direct

... veut dire: des posters, des panneaux, des flyers etc. Le marketing est 'direct' car il touche un public large sans utiliser de moyens comme le radio ou la télé. Le client potentiel n'a pas besoin d'acheter une revue ou écouter un programme de radio pour entendre parler du produit. Par contre, il reçoit un flyer dans la rue et a donc accès à toutes les informations dont il a besoin pour acheter le nouveau produit: où le trouver, combien il coûte etc...

## Posters

On voit beaucoup d'affiches publicitaires précisément parce qu'elles sont très efficaces. Cependant, parce qu'il y en a beaucoup, tu dois essayer de dessiner un poster original, pour capter l'attention des piétons. Si ton affiche a beaucoup de texte, personne n'aura le temps de le lire. C'est mieux si le poster contient juste les informations essentielles, avec de grandes lettres et une écriture facilement lisible. Si tu veux donner plusieurs informations, la solution est de faire des brochures.

## Brochures

Sur une brochure tu peux mettre plus de texte, les gens peuvent en prendre une et la lire plus tard. Mais il ne faut pas non plus écrire un roman! Des détails comme le nom du produit, l'endroit, le prix et les ingrédients sont suffisants. Si tu inventes un bon slogan, les gens se rappelleront encore mieux du produit!

## Le slogan

Le slogan est un instrument publicitaire qui marche bien. Les rimes et les jeux de mots sont très appréciés: c'est une méthode ludique pour

présenter ton produit au Public. Tu connais probablement le slogan "Quand c'est bon, c'est Bonduelle!". Pense à d'autres slogans connus. Comment fonctionnent-ils? Quels sont les points communs des slogans les plus célèbres?

## Marketing sur internet

Le plus gros avantage de cette méthode de marketing: c'est qu'elle est totalement gratuite, si tu as déjà une connexion internet. Facebook, Twitter, Pinterest et Instagram sont des milieux utilisés pour la publicité. La dimension sociale permet de faire connaître le produit très vite et de trouver beaucoup de potentiels clients. Cependant, tu dois faire attention quand tu utilises internet. Demande à un adulte que tu connais de t'aider!

## Bouche à oreille

Cette méthode est la méthode préférée pour les entreprises qui débutent. Ça ne coûte rien, et généralement c'est aussi très efficace. Essaie d'utiliser cette méthode le plus possible! Voici quelques idées:

- ♦ Fais part à tous tes amis de ta nouvelle petite entreprise et des produits offerts.
- ♦ Dessine des affiches, fais des brochures
- ♦ Téléphone à tes proches et connaissances pour les informer aussi!
- ♦ Tu peux demander à tes parents, frères ou soeurs de t'aider en en parlant à tous leurs amis... Ils pourraient devenir des 'ambassadeurs' de ta petite entreprise!
- ♦ Attention, il ne faut pas exagérer! Tu ne dois pas parler aux inconnus, téléphoner à des numéros que tu ne connais pas etc...

## POINT SUPPLÉMENTAIRE

Pense à ton groupe cible... Si tu peux, demande quelle boisson les gens préfèrent, combien ils seraient prêts à payer etc...

## ACTIVITÉS

**1** Il y a sûrement une publicité que tu aimes beaucoup. Pourquoi aimes-tu cette publicité? Quels éléments sont utilisés pour capter l'attention du public?

.....

.....

.....

**2** As-tu déjà acheté un produit parce que tu aimais bien la publicité?

.....

**3** Maintenant, c'est ton tour de créer une affiche pour ta limonade! Discute avec tes camarades et décidez ensemble d'une stratégie marketing! Pense aux couleurs et au slogan et essaye de capter l'attention. Mais fais attention: ne promets pas des qualités que le produit n'a pas. On appelle ça de la "publicité mensongère" et la conséquence est normalement une mauvaise réputation.



Empty box for creating a poster.

### POINT SUPPLÉMENTAIRE

Citrus Saturday est une marque internationale. Tu pourrais peut-être en profiter, en utilisant le nom ou le logo 'Citrus Saturday' sur tes affiches. Tu dois faire attention aux règles des marques de fabrique. Cherche nos pages sur Twitter ou Facebook pour plus d'informations!

## LES ASPECTS FINANCIERS

**Pour créer un bon plan de finances, tu dois estimer le coût des ingrédients et le profit possible. Si tu connais le prix exact, parfait! Sinon, pas de problème... ton référent business pourra t'aider!**

1. Le premier pas, c'est de calculer le coût total des consommables. Combien vas-tu dépenser pour acheter tout cela?

### Consommables

Citrons	+
Sucre	+
Glace	+
	+
	+
	+

### Matériel

Verres	+
Serviettes	+
	+
<b>SUBTOTAL =</b>	

2. Aussi, il faut calculer de combien tu auras besoin pour ton équipement. Cela devrait représenter une somme modique, car tu dois essayer d'emprunter la plupart du matériel dont tu auras besoin!

### Équipement

Récipient	+
Cuillère	+
Couteau	+
Table	+
	+
	+
	+
	+
<b>SUBTOTAL =</b>	

3. Combien faut-il dépenser pour le marketing et pour la publicité? Encore une fois, cela doit représenter une très faible somme, sachant que tu pourrais utiliser du matériel que tu as déjà chez toi ou à l'école.

### Publicité

Papier pour les affiches	+
Crayons	+
Ballons	+
	+

4. Dois-tu payer pour ton stand de limonade? Si la réponse est oui, écris la somme ici!

### Emplacement du stand

Coût	+
------	---

5. Le coût total est justement la somme de tout ce que tu as dépensé pour créer ton entreprise.

**TOTAL DÉPENSES =**

6. Nous allons maintenant prévoir quel revenu tu pourrais faire!

### REVENU

Nombre de verres vendus	+
Prix par verre	+
	+

7. la dernière étape, c'est déduire le coût total du revenu: voilà ton profit! Ensuite, divise la somme par le nombre de coéquipiers. Combien a fait chacun d'entre vous?

**REVENU TOTAL =**

**- DÉPENSES TOTALES =**

**= PROFIT TOTAL =**

## CONTACT CLIENTS

### **Ferme tes yeux et fais un exercice d'imagination: ton stand est prêt, tes affiches sont là, ta limonade aussi, et tu attends les premiers clients!**

Les piétons se précipitent dans la rue, ils voient le stand, ils sont curieux – comment pourrais-tu capter leur attention et gagner des clients?

Commence par sourire, car chacun peut comprendre un sourire, même s'il ne parle pas ta langue. Accueille les clients en leur souhaitant une bonne journée, et demande s'ils aimeraient goûter un verre de ton produit. Sois poli, enthousiaste et remercie les gens qui s'arrêtent devant ton stand, même s'ils n'achètent rien.

Sois aimable et raconte tout sur ton produit, même si tu as déjà écrit toutes les informations sur le poster. Il est possible que quelqu'un veuille en savoir plus sur ton produit, mais qu'il n'ait pas assez de temps pour lire tes matériaux.

Si le temps te le permet, tu peux faire une petite enquête de satisfaction clients. Est-ce que le produit leur plaît? Pensent-ils que le prix est convenable? Qu'est-ce qui pourrait être amélioré selon eux? Effectuer des petits changements pourrait faire une grande différence pour ton entreprise!

### **Activité**

As-tu déjà entendu parler du concept de 'elevator pitch'? Un 'elevator pitch' (littéralement: 'se lancer dans l'ascenseur') est une expression figurative qui décrit un exercice de communication orale dont le temps est compté, et qui consiste à se présenter et mettre en valeur son projet face à un client ou un potentiel investisseur.

Si les gens se dépêchent devant ton stand, comment pourrais-tu capter leur attention? En préparant un petit discours (d'environ 30 secondes!). Essaye de convaincre les potentiels clients de goûter ton produit. Entraîne-toi devant tes copains pour trouver la meilleure version du discours!

### **POINTS SUPPLÉMENTAIRES**

- Il est conseillé d'avoir quelques serviettes à portée de main, au cas où quelqu'un renverserait un peu de boisson.
- Si les gens demandent à essayer le produit avant d'acheter, offre leur juste un peu: assez pour goûter mais pas assez pour éteindre leur soif!
- Il est bien d'être satisfait de son propre produit, mais essaye de ne pas être jaloux ou de critiquer les autres équipes. Le fair-play est important en affaire!
- Donne la monnaie correcte.

**IMPORTANT: L'argent peut être sale. La personne qui s'occupe de la préparation du produit ne doit pas toucher l'argent, et celle qui s'occupe des aspects financiers ne doit pas participer à la préparation de la limonade. Evidemment, vous pouvez échanger les rôles, mais faites attention à bien laver vos mains avant de prendre votre nouvelle place!**



## AGENDA

**As-tu déjà entendu dire ‘Mieux vaut prévenir que guérir’? Voici un planning pour t’aider à t’organiser avec tes tâches. Une bonne idée serait de partager au début les tâches entre vous, pour éviter des discussions désagréables plus tard. Ci-dessous, tu as une liste avec les choses à discuter.**

1. Comment allez-vous transporter tout le matériel? L’équipement sera lourd. Vous aurez peut-être besoin de l’aide d’un adulte, qui pourrait vous aider?
2. Comment allez-vous obtenir toutes les choses dont vous avez besoin? Qu’est-ce que vous avez déjà, qu’est-ce qu’il faut encore acheter? Qui va acheter les produits qu’il manque?
3. Qui va s’occuper de la promotion et du marketing du stand?
4. Qui sera responsable des posters?
5. Que vous manque-t-il encore pour être prêts?
6. Y a-t-il des dates limites auxquelles vous devez faire attention?

	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
SEMAINE NO. 1							
SEMAINE NO. 2							
SEMAINE NO. 3							

# RÉSULTATS

## Félicitations pour tout ton travail!

Tu as appris comment gérer une entreprise et tu as peut-être fait un petit profit aussi. Alors, tu es déjà un entrepreneur! C'est juste le début pour toi. Maintenant, avec tes nouvelles connaissances et avec tout ce que tu as appris, il est temps d'essayer une nouvelle idée! Peut-être qu'un jour tu auras ta propre entreprise... et quand cela arrivera, nous aimerions que tu reviennes vers nous à Citrus Saturday pour nous raconter!

Si tu as confiance en toi, tout est possible. Tu dois seulement beaucoup travailler, trouver des coéquipiers adéquats et avoir une idée innovante!

Si tu n'as pas fait de profit, ou si ton profit est inférieur à celui que tu avais imaginé, ne sois pas découragé. Pense à tes expériences et à ce que tu pourrais changer la fois prochaine. On doit toujours apprendre de nos erreurs. Rappelle-toi que les entrepreneurs les plus prospères ont fait beaucoup d'erreurs avant de réussir.

**1** Recalcule tes investissements, ton profit et compare le prix potentiel auquel tu avais pensé avec le prix réel. Qu'est-ce que tu en retires?

.....

.....

.....

.....

.....

**2** Complète la fiche sur la page suivante avec tes copains et discutez avec d'autres équipes. Parfois, c'est l'emplacement du stand qui influence beaucoup les ventes, et vous n'avez peut-être juste pas eu de chance. Ou peut-être que le marketing peut s'améliorer. Découvrir les points faibles est important pour éviter de faire les mêmes erreurs la fois prochaine!

.....

.....

.....

.....

## FORMULAIRE D'ANALYSE DE L'ENTREPRISE

As-tu été assez préparé(e) pour Citrus Saturday?

.....  
Penses-tu que l'on t'a enseigné tout ce dont tu as eu besoin? Sinon, qu'aimerais-tu apprendre de plus pendant les ateliers?

.....  
.....

Y a-t-il quelque chose que tu aurais fait autrement?

.....

Est-ce que tu as eu le profit que tu avais estimé?

.....

As-tu choisi la bonne recette? Sinon, pourquoi?

.....

As-tu choisi un bon emplacement pour ton stand?

.....

As-tu établi un bon prix pour ta limonade? Sinon, ton prix était-il trop bas ou trop haut?

.....

Comment avez-vous travaillé en équipe? Avez-vous divisé les tâches équitablement?

.....

As-tu eu tout l'équipement nécessaire? Sinon, que faudrait-il en plus dans le futur?

.....

.....

As-tu eu beaucoup ou pas assez de clients?

.....

Quelle était leur opinion sur ton produit?

.....

Enfin et surtout, vous êtes-vous amusés pendant le projet Citrus Saturday?

.....



## PETIT DICTIONNAIRE DES AFFAIRES

Relie les mots à gauche avec leur définition! Toutes les réponses se trouvent dans ce livret, il faut juste les trouver!

**Employé**

**Publicité**

**Entreprise**

**Compétition**

**Logistique**

**Position**

**Client**

**Entrepreneur**

**Entreprise sociale**

**Dépense**

**Finance**

**PVU**

**Budget**

**Investisseur**

**Satisfaction client**

**Marketing**

**Emballage**

**Partenariat**

**Produit**

**Profit**

**Revenu**

**Risque**

**Argument de vente**

**Prix**

**Clientèle potentielle**

**Equipement**

**Manufacture**

une bonne impression générale du client pour le produit

Ce qu'une entreprise offre aux clients

point de vente unique

Salarié(e) qui travaille dans un bureau, une administration, un magasin, ou chez un particulier

Agent ou organisme qui réalise des placements financiers à des fins d'investissement.

L'argent que vous avez gagné grâce à votre vente de limonade

Tout ce qui sert à emballer

Argent utilisé pour acheter les outils et les instruments nécessaires pour une entreprise

tous les instruments et les outils dont tu as besoin pour préparer la limonade

Où se trouve une entreprise sur le marché, en comparaison avec d'autres entreprises

Pour faire connaître leurs activités aux clients, beaucoup d'entreprises ont besoin de se faire connaître. Cela s'appelle.... ?

Exercice de communication orale dont le temps est compté, qui consiste à se présenter et mettre en valeur son projet face à un client ou un potentiel investisseur

production manuelle (non-automatisée)

Deux associés qui travaillent ensemble pour la même

entreprise

somme disponible pour gérer les activités d'une entreprise

Personne qui reçoit d'une entreprise, contre paiement, des fournitures commerciales ou des services

clientèle cible

Action d'entreprendre quelque chose, de commencer une action commerciale ou industrielle

Ensemble de méthodes et de moyens relatifs à l'organisation d'une entreprise

Gain réalisé sur une opération ou dans l'exercice d'une activité, après avoir soustrait l'investissement

Personne qui a créé une entreprise

somme disponible pour gérer les activités d'une entreprise

Concurrence entre des entreprises pour gagner des clients

Un type d'entreprise qui gagne de l'argent, mais utilise ses profits pour aider les gens

Activité ayant pour but de faire connaître une marque, d'inciter le public à acheter un produit

Détermine combien quelque chose coûte

## ESTIMATION DE PRIX

**Voici une liste pour t'aider à prévoir et calculer le coût des ingrédients. Rappelle-toi qu'acheter en ligne est parfois plus convenable, surtout si vous achetez en gros. Discute avec des copains des autres équipes, vous pourriez trouver une bonne affaire en achetant des choses tous ensemble.**

### Équipement

Mixeur	€
Presse-agrumes	€
Cuillère en bois	€
Pot	€
Couteau de cuisine	€
Table	€
Bouilloire	€
Calculatrice	€
Glacière	€
Bouteille Thermos	€
Petite caisse	€

### Emballages et divers accessoires

Lingettes antiseptiques	€
Verres en plastique	€
Bouteilles en plastique	€
Serviettes	€
Gants en caoutchouc	€

### Ingrédients

Citrons	€
Sucre	€
Eau	€
Thé	€
Miel	€
Gingembre	€
Oranges	€
Limettes	€
Framboises	€
Fraises	€
Bananes	€
Glace	€

### Matériaux promotionnels

Posters	€
Papier	€
Crayons	€
Affiches publicitaires	€

Pour faire les matériaux promotionnels, essaye d'utiliser le matériel que tu as déjà ou celui qui a été mis à la disposition des élèves par l'école. Pense à faire des économies, n'achète pas ce que tu as déjà ou ce que tu peux emprunter!

## FINANCEMENT

**Le secret pour faire plus de profit est de trouver un sponsor qui t'aiderait à avancer le coût du matériel et des ingrédients. Connaissez-vous quelqu'un qui a une entreprise et qui pourrait être utile dans ce cas? Par exemple, vous pourriez leur proposer de mettre leur logo sur vos produits (une bonne publicité!) en échange d'un sponsoring.**

Si vous ne connaissez personne qui pourrait vous aider, ne vous inquiétez pas! Écrivez aux supermarchés de votre région pour demander du soutien. Beaucoup de grandes entreprises veulent aider les petites affaires. Vous serez surpris du résultat!





# NOTES

A series of horizontal dotted lines for writing notes, set against a light blue gradient background.



**CITRUS SATURDAY**

**www.  
Citrus  
Saturday  
.org**



Citrus Saturday a été développé par UCL et est cofinancé par l'Union Européenne à travers du programme INTERREG IVB NWE.