L'esprit d'entreprendre au collégial

Projet entrepreneurial

Entreprendre un projet en classe

17-3791-1

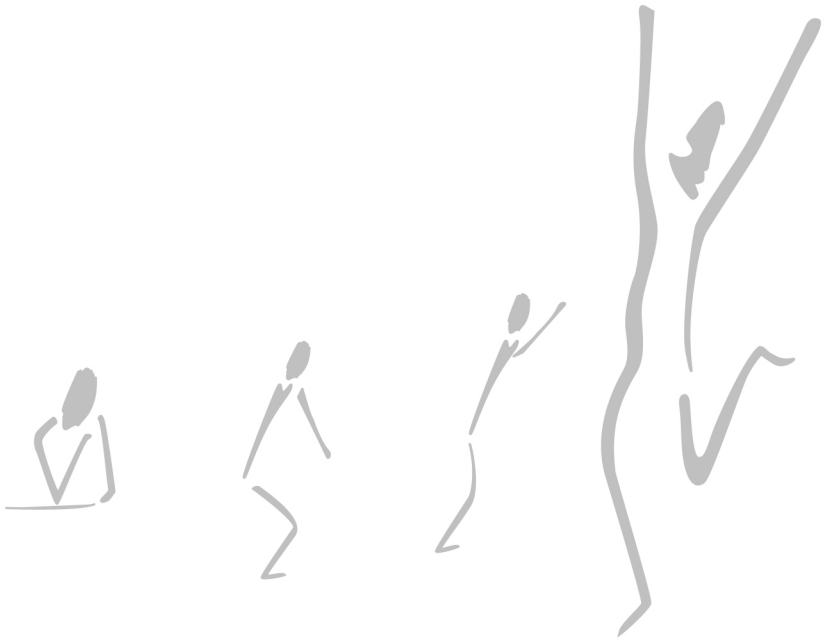
De l'idée à l'action...

www.mels.gouv.qc.ca/entrepreneuriat

Québec

Projet entrepreneurial

Entreprendre un projet en classe



L'esprit d'entreprendre au collégial 2006

PROJET ENTREPRENEURIAL

ENTREPRENDRE UN PROJET EN CLASSE

Coordination
PIERRE DUCHAINE
Direction de la formation continue du soutien
Ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport

ÉQUIPE DE PRODUCTION

Directrice du projet
BRIGITTE BOURDAGES
Coordonnatrice
Formation continue
Cégep de Saint-Hyacinthe

Rédaction, coordination et réalisation du projet
LISE LECOURS
Conseillère pédagogique
Responsable du dossier entrepreneuriat
Cégep de Saint-Hyacinthe

Édition et mise en page
LOUISE ST-GERMAIN
Consultante en bureautique

Idée originale graphique
GINETTE MORNEAU
Directrice artistique
VERSICOLORE
Design graphique enr.

Révision linguistique
BERNARD BOYER
Consultant

Relecture
CHANTAL BARBEAU
Agente de bureau
Cégep de Saint-Hyacinthe

© Gouvernement du Québec
Ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport, 2006

Réimpression – mars 2008 07-01054

Dans cet ouvrage, le générique masculin est utilisé sans aucune discrimination et uniquement pour alléger le texte.

PRÉAMBULE

Cette activité pédagogique a été réalisée grâce au soutien financier obtenu dans le cadre du *Défi de l'entrepreneuriat jeunesse, coordonné par le Secrétariat à la jeunesse du ministère du Conseil exécutif*. Elle s'insère dans un guide qui propose un ensemble d'activités pédagogiques en lien avec les divers programmes de formation collégiale. Les enseignants y trouveront différents outils leur permettant de développer des qualités entrepreneuriales chez les étudiants, qualités qui sont, de fait, des qualités essentielles et inhérentes à la réussite scolaire.

Il est important de souligner que cette activité pédagogique a été développée pour s'intégrer dans tous les programmes. Tout en s'appuyant sur les principes de la pédagogie active, l'enseignant pourra facilement faire le lien avec son programme de formation, qu'il soit de la formation générale, d'un programme préuniversitaire ou d'un programme technique. Des objectifs spécifiques visent à sensibiliser les étudiants à l'entrepreneuriat et aux valeurs entrepreneuriales.

Il faut également préciser que cette activité a été validée auprès d'une équipe multidisciplinaire composée d'enseignants provenant de différents programmes d'études, de conseillers pédagogiques, de spécialistes du monde de l'entrepreneuriat individuel et collectif, d'entrepreneurs et d'intervenants du monde socioéconomique.

Nous vous invitons donc à découvrir le goût d'entreprendre à travers la mise en œuvre de cette activité qui contribuera à éveiller, chez les étudiants de tous les programmes d'études, une passion pour le développement de projets de différentes natures leur permettant de développer des compétences profitables non seulement en tant que futur entrepreneur, mais également comme citoyen engagé dans la société.

REMERCIEMENTS

La publication de cette activité pédagogique à valeur entrepreneuriale a été rendue possible grâce au soutien financier obtenu dans le cadre du Défi de l'entrepreneuriat jeunesse, coordonné par le Secrétariat à la jeunesse du ministère du Conseil exécutif (www.defi.gouv.qc.ca).

Cette activité fait partie d'une trousse d'activités pédagogiques qui vise notamment à soutenir les initiatives du personnel enseignant dans la vulgarisation des compétences entrepreneuriales et à l'outiller à cet effet. Elle constitue une précieuse aide pédagogique pour le personnel enseignant qui voudrait garder vivante ou développer davantage la fibre entrepreneuriale chez leurs étudiants afin de mieux les préparer à affronter les nombreux défis qui les attendent.

En tant que responsables de ce projet, nous voulons d'abord remercier le Cégep de Saint-Hyacinthe pour la réalisation de ce mandat. De façon plus particulière, nous voulons exprimer notre gratitude et notre satisfaction du travail accompli à mesdames Lise Lecours et Brigitte Bourdages du Cégep de Saint-Hyacinthe pour la qualité exceptionnelle du travail qu'elles ont accompli, depuis le dépouillement de la documentation existante jusqu'à la sélection des éléments de contenu et de la production proprement dite de ce matériel pédagogique.

Nous tenons aussi à remercier les membres du Comité de validation, dont les noms figurent aux pages suivantes, qui ont collaboré aux travaux menant à la publication de cet ouvrage et qui par leur travail et, bien entendu, par leurs commentaires ont permis d'enrichir grandement cette documentation et de la rendre plus respectueuse de la réalité des personnes qui l'utiliseront.

En terminant, nous souhaitons aussi remercier toutes les personnes qui ont contribuées de près ou de loin à la réalisation de cette trousse qui vous sera, nous le souhaitons, d'une très grande utilité.

Jean Noël Vigneault
Directeur de la formation continue et du soutien
Secteur de la formation professionnelle
et technique et de la formation continue
Ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport

Jean-Paul Riverin
Chef de service Entrepreneuriat
Secrétariat à la Jeunesse
Ministère du Conseil exécutif

MINISTÈRE DU CONSEIL EXÉCUTIF

CYIMPAYE, Donatilla	Analyste-conseil	Secrétariat à la jeunesse

MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION, DES LOISIRS ET DU SPORT

DUCHAINE, Pierre	Responsable de l'entrepreneuriat	Direction de la formation continue et du soutien

MILIEU DE L'ENTREPRENEURIAT

CARRIER, Lorraine	Coordonnatrice – dossier jeunesse et éducation coopérative	Conseil de coopération du Québec
RUEL, Claude	Directeur	Institut de stratégie et de pédagogie en entrepreneuriat
RIVERIN, Nathaly	Directrice – Centre de vigie et de recherche sur la culture entrepreneuriale	Fondation de l'entrepreneurship
TOUZEL, Pierre	Directeur au développement	Association des clubs entrepreneurs étudiants

ORGANISME SOCIOÉCONOMIQUE

GAGNON, Sagette	Agente de sensibilisation à l'entrepreneuriat jeunesse	Carrefour Jeunesse Emploi Maskoutain

ENTREPRENEURS

LETENDRE, Éric	Propriétaire	STE Services Techniques
LEMONDE, Geoffroy	Propriétaire	Boutique Anneaux du temps

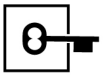
MILIEU DE L'ENSEIGNEMENT COLLÉGIAL

SYLVESTRE, Chantal	Enseignante et personne ressource en entrepreneuriat	Cégep de Granby
MARTIN, Isabelle	Étudiante	Cégep de Granby
THOMAS, Luc	Conseiller à la vie étudiante – Volet entrepreneuriat	Collège Montmorency
THERRIEN, Benoit	Étudiant	Collège Montmorency
LEBLANC, Pierre	Conseiller pédagogique	Cégep de Victoriaville
LANDRY, Denise	Enseignante – Techniques de gestion de commerce	Cégep de Victoriaville
LEMIRE, Kasandra	Étudiante	Cégep de Victoriaville
MARCHESSEAULT, Claire	Enseignante – Paysage et commercialisation en horticulture ornementale	ITA de Saint-Hyacinthe

GROUPE D'ENSEIGNANTS DU CÉGEP DE SAINT-HYACINTHE

CAMPEAU-PÉLOQUIN, Antoine	Biologie et Biotechnologie
CARRIER, Bruno	Mathématiques
GOSSELIN, Raymonde	Hygiène dentaire
JOHNSON, Marc	Hygiène dentaire
LAVIGNE, Isabelle	Hygiène dentaire
SAINT-LOUIS, Karine	Psychologie
THIBEAULT, Huguette	Biologie
TREMBLAY, Alain	Langue et littérature
WATELLE, Éric	Politique

TABLE DES MATIÈRES



INTRODUCTION 11

MISE EN PLACE D'UN PROJET ENTREPRENEURIAL DANS UN COURS 15

SCÉNARIO PÉDAGOGIQUE PROPOSÉ 23

GUIDE DE MISE EN ŒUVRE 25

DOCUMENTS – ÉTUDIANT

Introduction au projet 31

1. Idée de projet 37
2. Équipe 41
3. Contexte du projet 43
4. Caractéristiques de votre offre 47
5. Plan de communication 51
6. Plan de mise en œuvre 53
7. Plan des ressources humaines 57
8. Plan financier 59
9. Mise en œuvre et le bilan 61

10. Dossier du projet 63

GRILLE D'ÉVALUATION DES APPRENTISSAGES
Dossier du projet de l'équipe 69

GRILLE D'ÉVALUATION DES APPRENTISSAGES
Journal de bord 75

RÉFÉRENCES COMPLÉMENTAIRES 79

BIBLIOGRAPHIE 81

ANNEXE 1– Exemple de projet intégrateur à valeur entrepreneuriale 83
Cafétéria coopérative école

INTRODUCTION

Peu importe les projets que nous sommes appelés à réaliser au cours de notre vie, qu'ils soient de nature scolaire, sportive, artistique ou professionnelle, ceux-ci exigent la volonté d'entreprendre et de réaliser ses rêves[1].

Pourquoi développer l'esprit d'entreprendre au collégial? Certains répondront : pour des raisons purement économiques! D'autres diront : « *Éduquer à l'entrepreneuriat, c'est faire référence à des valeurs telles que la confiance en soi, l'initiative, la créativité, l'esprit d'équipe, l'estime de soi, la passion, la réalisation de soi, la volonté et la motivation d'agir, le goût d'apprendre, la curiosité intellectuelle, le goût du dépassement, le goût du travail bien fait…»*[2] voilà des attitudes que nous ne pouvons ignorer en éducation. On peut considérer comme éducative et propice au développement entrepreneurial toute activité pédagogique individuelle ou collective favorisant la mise à contribution des qualités et attitudes exprimant une volonté d'entreprendre.

Cette activité est développée dans le cadre du *Défi de l'entrepreneuriat jeunesse. « Le Défi est une initiative du gouvernement du Québec qui s'inscrit dans le prolongement d'une décision gouvernementale axée sur le développement d'une véritable culture entrepreneuriale chez les jeunes de toutes les régions du Québec*[3]*. »* Le Défi se définit à l'intérieur d'un vaste projet de société. Il vise à encourager le développement, chez les jeunes, des habiletés nécessaires à la réalisation de leur plein potentiel.

Mais qu'est-ce que la culture entrepreneuriale? « *La culture entrepreneuriale est constituée de qualités et d'attitudes exprimant la volonté d'entreprendre et de s'engager pleinement dans ce que l'on veut faire et mener à terme : la confiance en soi, la motivation, l'effort, le sens des responsabilités, l'initiative, la persévérance, la solidarité, l'esprit d'équipe, la débrouillardise et la détermination*[4] *».*

Le projet entrepreneurial permet à l'étudiant de développer son esprit d'entreprendre. Une démarche est proposée à l'étudiant pour élaborer un projet qu'il se sera approprié. En plus de donner un sens nouveau aux connaissances acquises dans la formation,

- *L'entrepreneuriat comme valeur éducative.*
- *Le défi de l'entrepreneuriat jeunesse est un vaste projet de société où le milieu de l'éducation a un rôle important à jouer.*
- ***Caractéristiques entrepreneuriales :***
  - *confiance en soi;*
  - *motivation;*
  - *effort;*
  - *sens des responsabilité;*
  - *initiative;*
  - *persévérance;*
  - *solidarité;*
  - *esprit d'équipe;*
  - *débrouillardise;*
  - *détermination.*

[1] GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, SECRÉTARIAT À LA JEUNESSE. *Défi de l 'entrepreneuriat jeunesse.* [en ligne] [http://www.defi.gouv.q.ca/] (9 mars 2006).
[2] Paul Inchauspé. *Cultiver le goût d'entreprendre à l'école pour que s'enracine le meilleur*. Extrait d'une conférence prononcée au Forum d'automne de la Fondation de l'entrepreneurship, le 28 octobre 2004, [en ligne] [http://www.jobboom.com/jobmag/2005/v6n1/v6n1-14f.html] (9 mars 2006).
[3] GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, SECRÉTARIAT À LA JEUNESSE. *Défi de l'entrepreneuriat jeunesse,* [en ligne] [http://www.defi.gouv.q.ca/] (9 mars 2006).
[4] GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, *Invitation à la culture entrepreneuriale*. *Guide d'élaboration de projet à l'intention du personnel enseignant,* p. 8, [en ligne] [http://www.inforoutefpt.org/mse/documents/guidemesure_fr_compl.pdf] (14 septembre 2006).

- *Mise en œuvre par l'étudiant d'un processus éprouvé pour réaliser tous ses projets.*

cette démarche fournit à l'étudiant un processus éprouvé pour réaliser tous ses projets.

L'enseignant trouve d'abord un bref document lui permettant de se situer par rapport à la mise en place d'un projet entrepreneurial dans son cours. Ensuite, un scénario pédagogique du projet suggère à l'enseignant, les objectifs spécifiques et le déroulement proposé. Après quoi, un guide de mise en œuvre lui fournit des trucs et astuces pour chacune des étapes que l'étudiant doit franchir. Pour chacune de ces étapes, un document est fourni à l'étudiant pour le guider dans la réalisation de son projet. Finalement, des outils d'évaluation sont proposés à l'enseignant, ainsi que des références complémentaires.

STRUCTURE DU GUIDE

Le tableau P,1 présente les sections de ce document, à qui elles s'adressent et leurs rôles respectifs.

TABLEAU P,1 ***Structure du guide***

Section	Destinée à :		Rôle
	Enseignant	Étudiant	
Mise en place d'un projet entrepreneurial dans un cours			Distinguer le projet pédagogique du projet entrepreneurial. Suggérer des exemples de projet entrepreneurial pour quelques programmes d'études. Proposer deux critères de choix de projet à réaliser dans un cours ou un programme. Démontrer l'apport de la démarche entrepreneuriale dans l'atteinte d'une compétence.
Scénario pédagogique			Établir le lien avec les programmes d'études. Préciser les objectifs d'apprentissage de l'activité. Suggérer un déroulement.
Guide de mise en œuvre			Suggérer des trucs et astuces à l'enseignant pour favoriser la réussite de l'activité.
Document étudiant			Fournir à l'étudiant les ressources nécessaires pour réaliser la démarche d'apprentissage, ici au nombre de dix : ▪ introduction au projet; ▪ l'idée de projet; ▪ l'équipe; ▪ le contexte du projet; ▪ les caractéristiques de l'offre;

			▪ le plan de communication; ▪ le plan de mise en œuvre; ▪ le plan des ressources humaines; ▪ le plan financier; ▪ la mise en œuvre et le bilan. ***Note : Ces documents sont prêts à photocopier.***
Dossier du projet			Fournir à l'étudiant un guide pour préparer le dossier du projet.
Grille d'évaluation des apprentissages (dossier de l'équipe)			Fournir à l'enseignant un outil pour évaluer les apprentissages des étudiants.
Grille d'évaluation des apprentissages (journal de bord)			Fournir à l'enseignant un outil pour évaluer les apprentissages des étudiants.
Références complémentaires			Fournir des sources d'information complémentaires à l'enseignant.
Bibliographie			Fournir les documents consultés pour l'élaboration de l'activité.

MISE EN PLACE D'UN PROJET ENTREPRENEURIAL DANS UN COURS

Avant de mettre en place le projet, il est important de bien distinguer le projet de nature pédagogique du projet entrepreneurial. Le projet de nature pédagogique vise essentiellement l'acquisition de connaissances en lien avec les objectifs d'un cours ou d'un programme d'études. Le projet entrepreneurial s'appuie sur l'idée d'une action productive d'un bien, d'un service ou d'un événement, en réponse à un besoin identifié. Il devient donc une valeur ajoutée au projet pédagogique. Voilà deux définitions qui ajoutent à la distinction à faire entre les deux types de projet.

- « APPRENTISSAGE PAR PROJET : *expérimenter et comprendre des concepts et des principes par la réalisation de projets, de manière à construire un savoir dans le champ illimité de la connaissance.*
- PROJET ENTREPRENEURIAL : *en plus d'expérimenter et comprendre des concepts et des principes, le projet entrepreneurial vise à produire de la nouveauté, à innover, à mener des actions en vue d'un bien, d'un service, d'un événement, à créer quelque chose qui a une valeur dans le milieu parce qu'il répond à un besoin*[5] *».*

[5] GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, *Invitation à la culture entrepreneuriale. Guide d'élaboration de projet à l'intention du personnel enseignant,* p. 28, [en ligne] [http://www.inforoutefpt.org/mse/documents/guidemesure_fr_compl.pdf] (14 septembre 2006).

Il faut souligner que le projet entrepreneurial vise plus que les 10 % des étudiants qui deviendront entrepreneurs; il vise tous les étudiants, car tous auront, au cours de leur vie, à participer activement à diverses formes d'innovation et de changement dans leur milieu.

- *Importance de bien distinguer le projet entrepreneurial du projet pédagogique.*

Le projet entrepreneurial peut viser une seule compétence ou un ensemble de compétences. Le projet visant plusieurs compétences d'un programme pourrait être utilisé dans le cadre de l'épreuve synthèse de programme afin de faire ressortir l'ensemble des apprentissages de l'étudiant. Le tableau P,2 fournit quelques exemples de projet pédagogique à valeur entrepreneuriale, en lien avec certains programmes d'études.

- *Le projet entrepreneurial pourrait prendre la forme d'une épreuve synthèse de programme.*

- *Une foule de projets possibles pour tous les programmes d'études.*

TABLEAU P,2 ***Exemples de projet entrepreneurial***

Programme d'études	Exemples de projet pédagogique à valeur entrepreneuriale
Arts et lettres	• Offre d'un service d'analyse littéraire pour une maison d'édition. • Offre d'un service de rédaction d'articles d'intérêt destinés à une clientèle de jeunes âgés de 17 à 25 ans. • Offre d'un service de révision de textes dans une maison d'édition. • Offre d'écriture d'articles dans un journal local. • Fondation d'une troupe culturelle ou théâtrale itinérante et coopérative. • Offre d'un service d'aide à un groupe d'artistes locaux. • Production d'une revue culturelle, littéraire. • Production d'un spectacle (lectures, poésie). • Production d'un journal, mensuel par exemple.
Arts plastiques	• Organisation d'une exposition d'œuvres réalisées par les étudiants. • Conception et montage d'un kiosque lors d'un salon ou d'une exposition existante.
Musique	• Organisation d'un concert. • Projet d'offre de cours de musique. • Mise sur pied d'un orchestre et production de spectacles.
Sciences humaines	• Offre d'un service d'aide au devoir dans une école primaire. • Démarrage d'un organisme à but non lucratif de services communautaires. • Organisation d'un projet d'aide internationale. • Enquête, dans le cours d'intégration, sur un sujet d'intérêt pour le collège. • Mentorat et aide aux pairs. • Expérience de bénévolat.
Sciences de la nature	• Projet école-entreprises en appui à certains programmes techniques du collège, par la création de nouveaux produits de consommation (diététique, biotechnologie). • Offre d'un service d'analyses (analyses biomédicales). • Organisation d'une expo-science. • Offre d'un service de caractérisation d'un écosystème.
Biotechnologie	• Offre de service : o analyses microbiologiques; o analyses biochimiques;

Programme d'études	Exemples de projet pédagogique à valeur entrepreneuriale
	○ analyse de toxicité de produits ou de déchets; ○ contrôle de qualité; ○ service de compostage; ○ traitement des eaux; ○ production de ferments.
Techniques de la mécanique du bâtiment	• Offre d'un service d'élaboration de plans pour des projets de rénovation.
Soins infirmiers	• Conception d'un kiosque d'information sur un thème en prévention de la santé. • Offre d'un service privé de soins à domicile.
Hygiène dentaire	• Présentation d'un projet d'économie sociale en milieu défavorisé. • Conception d'un kiosque d'information sur un thème en santé dentaire. • Projet de financement d'un stage à l'étranger. • Projet relié au contexte de réalisation du programme, stage hors de la grille horaire où les étudiants traitent des clients à la clinique. • Organisation d'une clinique sur une théorie de la prévention dentaire. • Rubrique d'informations dentaires ou chronique dentaire dans un journal local, thèmes différents à chaque parution (tabagisme, carie, maladie cardiovasculaire, maladie péridontale). • Dépliant : information dentaire avec thèmes différents pour public étudiant ou autres publics cibles à définir, distribué à la clinique dentaire. • Conception d'un kiosque d'information avec séance de dépistage.
Techniques de diététique	• Offre d'un service de révision de menus pour les cafétérias scolaires et les services alimentaires en résidence pour personnes âgées. • Offre d'un service de mets cuisinés à une clientèle âgée en milieu défavorisé (popote roulante).

Nous suggérons à l'enseignant de faire réaliser le projet en équipe afin d'enrichir la qualité du travail, de permettre la réalisation d'un travail de plus grande envergure, de refléter une réalité du monde du travail et du monde de l'entrepreneuriat et, en même temps, d'alléger le travail de correction. De plus, un projet en équipe contribue à développer deux caractéristiques entrepreneuriales : l'esprit d'équipe et la solidarité. Afin de vérifier les apprentissages individuels des étudiants, chacun des membres

- *Importance du travail d'équipe.*

de l'équipe aura à rédiger un journal de bord dans lequel il aura à répondre à des questions précises démontrant les apprentissages réalisés. Il s'agit de s'assurer que l'étudiant s'est bien approprié la démarche proposée et de vérifier les apprentissages réalisés.

- *Journal de bord pour évaluer les apprentissages individuels.*

- *Aider l'étudiant à trouver lui-même les réponses à ses questions afin qu'une véritable démarche d'apprentissage s'amorce.*

LE CHOIX DU PROJET À PROPOSER

1er critère : un projet relié à l'expertise de l'enseignant

Une prémisse importante pour l'enseignant est de proposer à l'étudiant une ou des idées de projet avec laquelle ou lesquelles il se sent à l'aise afin de pouvoir soutenir facilement les étudiants dans leur démarche d'élaboration du projet. Il est certain que la mise en place d'un projet comme activité pédagogique suppose que l'étudiant explore, s'interroge et questionne son enseignant sur une foule de choses pour lesquelles l'enseignant n'a pas toujours les réponses. Voilà qu'une véritable démarche d'apprentissage s'installe. Il est normal, pour l'enseignant, de ne pas connaître toutes les réponses, et c'est très bien ainsi. L'important c'est de guider l'étudiant vers la recherche de la réponse à ses questions car, sur le marché du travail ou bien dans une autre situation, l'étudiant devra trouver lui-même les réponses. L'enseignant aidera vraiment l'étudiant en l'outillant pour qu'il trouve lui-même ses réponses et devienne ainsi plus autonome et plus efficace.

2e critère : un projet lié au contexte de réalisation de la compétence

Le projet doit se réaliser dans un contexte se rapprochant du contexte de réalisation de la compétence ou des compétences visées par le cours. Ainsi, un projet d'élaboration et de standardisation d'une recette par un groupe d'étudiants inscrits dans le programme *Gestion d'un établissement de restauration* se fera à partir du contexte de cette compétence, tel que présenté dans le tableau P,3. L'enseignant devra donc fournir les balises à l'étudiant.

- *Un exemple de projet relié au contexte de réalisation d'une compétence.*

TABLEAU P,3 ***Exemple d'un énoncé de compétence et de son contexte de réalisation***[6]

Énoncé de compétence	Contexte de réalisation
Élaborer et standardiser une recette	• … à partir de livres de cuisine et de divers livres de références, de tables de valeurs nutritives, de répertoires culinaires, de menus, de sites Web et de règles de rédaction. • … en relation avec des cuisinières et des cuisiniers. • … en consultant des spécialistes en nutrition. • … selon des objectifs établis en ce qui concerne la satisfaction et la rentabilité ainsi que les contraintes et les attentes de la clientèle. • … à l'aide d'un traitement de texte.

[6] *Gestion d'un établissement de restauration. Programme d'études techniques,* Québec, Gouvernement du Québec, Ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport, 2005, p. 75.

Une fois que l'enseignant a ciblé les projets avec lesquels il se sent à l'aise et le contexte de réalisation à partir du plan cadre de son cours, il s'agit de repérer les compétences que la réalisation du projet va permettre d'atteindre.

Dans l'exemple de la compétence : *Élaborer et standardiser une recette,* les éléments de la compétence présentés au tableau P,4 permettent d'amorcer une démarche pour la réalisation du projet. En fait, le projet entrepreneurial doit permettre l'application de cette démarche tout en apportant une valeur ajoutée. L'étudiant devra pour franchir ces étapes emprunter également la démarche entrepreneuriale. Le tableau P,5 présente un exemple d'appropriation de la démarche de projet entrepreneurial pour la compétence : *Élaborer et standardiser une recette.* La première colonne présente les étapes de la démarche du projet entrepreneurial, la deuxième présente l'appropriation pour un projet d'une offre de service de standardisation de recettes, et la troisième cible quelques éléments de la valeur ajoutée à la démarche d'apprentissage du cours.

- *Une démonstration de l'application de la démarche entrepreneuriale dans l'atteinte d'une compétence.*

TABLEAU P,4 ***Éléments de la compétence :*** *Élaborer et standardiser une recette*[7]

1. Effectuer la recherche de recettes de référence.
2. Concevoir, rédiger et nommer une recette.
3. Déterminer un profil culinaire pour les mets élaborés.
4. Préciser et vérifier les indications de qualité de la nouvelle recette.
5. Calculer le coût de la recette.
6. Tester la recette selon un processus d'expérimentation.
7. Consigner la recette.

TABLEAU P,5 ***Démarche du projet entrepreneurial***

Démarche du projet entrepreneurial	Offre d'un service de standardisation de recettes	Valeur ajoutée à la démarche d'apprentissage du cours pour l'étudiant
1. Définir son idée de projet.	Chaque équipe s'approprie l'offre de service de standardisation de recette.	• S'approprier le projet présenté par son enseignant et lui donner un sens.
2. Décrire les forces et les faiblesses.	Chaque membre de l'équipe définit l'ensemble de ses forces	• Repérer toutes les ressources que l'étudiant possède déjà.

[7] *Gestion d'un établissement de restauration. Programme d'études techniques,* Québec, Gouvernement du Québec, Ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport, 2005, p. 75.

Démarche du projet entrepreneurial	Offre d'un service de standardisation de recettes	Valeur ajoutée à la démarche d'apprentissage du cours pour l'étudiant
de l'équipe pour la réalisation du projet.	personnelles et des compétences acquises dans le programme pour mener à bien le projet d'offre d'un service de standardisation de recettes.	• Réinvestir les apprentissages des cours suivis au préalable qui revêtiront un sens nouveau pour lui. • Identifier les références complémentaires à aller chercher pour mener à bien le projet.
3. Définir le contexte du projet.	Le contexte de réalisation de la compétence demeure ici la base, mais on y ajoute le contexte entrepreneurial : le secteur d'activité de cette offre de service, la localisation, le marché visé, la clientèle visée, la concurrence possible et les revenus possibles.	• S'approprier le contexte propre à la compétence et le contexte propre de la place de cette compétence sur le marché du travail. • L'étudiant ne fera pas que standardiser une recette : il la standardisera pour une clientèle et envisagera la possibilité de revenus. • Toutes ces dimensions élargissent et donnent un sens additionnel à l'acquisition de la compétence chez l'étudiant.
4. Décrire son offre.	Ici, l'étudiant positionne clairement l'offre. Il doit questionner des clients potentiels, fixer un prix pour son service et réfléchir à d'autres dimensions complémentaires qui ajoutent encore de la valeur au service offert.	• Valider concrètement de quelle façon ce service peut répondre à un besoin.
5. Définir son plan de communication.	L'équipe définit les moyens pour informer le marché de son offre de service.	• Découvrir comment communiquer et entrer en contact avec son marché.
6. Élaborer le plan de mise en œuvre.	L'équipe précise ici toutes les étapes de la mise en œuvre de son offre de service.	• Concrétiser son offre de service en étapes opérationnelles.
7. Élaborer le plan des ressources humaines.	L'équipe définit ici les rôles de chacun dans des descriptions de poste.	• Faire le partage des tâches, (solidarité et esprit d'équipe). Exploiter les forces de chacun.
8. Élaborer le plan financier.	L'équipe concrétise les revenus possibles et les dépenses	• Analyser les revenus et dépenses possibles.

Démarche du projet entrepreneurial	Offre d'un service de standardisation de recettes	Valeur ajoutée à la démarche d'apprentissage du cours pour l'étudiant
	possibles pour la mise en place de son projet.	• Prendre conscience que rien n'est gratuit.
9. Mettre en œuvre le projet et effectuer le bilan.	C'est à cette étape que les étudiants mettent en œuvre la compétence pour offrir le service de standardisation de recettes; ils doivent donc, dans le contexte de la démarche préalable, démontrer comment leur service répond au marché visé. Il serait intéressant ici de solliciter la cafétéria du collège, la cafétéria d'une école environnante ou un restaurant de la région afin d'offrir réellement le service. L'équipe offre donc son service à un client réel ou fictif et lui présente son produit ou son service. Un bilan est ensuite fait afin de boucler la boucle et ainsi prendre conscience des forces et des faiblesses du projet.	• Application de la compétence en contexte d'affaires. • Prise de conscience de l'ensemble des apprentissages réalisés. • L'étudiant placé ici en contexte réel de travail sera grandement motivé par le projet et en retirera beaucoup. Il ne verra plus la compétence du cours sous le même œil. • L'étudiant engagé dans cette démarche s'éveille à la démarche entrepreneuriale qu'il pourra réinvestir dans d'autres cours de son programme ou d'un autre programme et également dans son travail futur, qu'il soit entrepreneur ou intrapreneur.

Épreuve synthèse de programme

Il importe de souligner que cette démarche pourrait facilement s'intégrer dans une épreuve synthèse de programme. L'équipe d'enseignants devra alors soumettre aux étudiants des projets et des consignes précises afin de s'assurer de couvrir l'ensemble des compétences visées par l'ESP.

- *Le projet entrepreneurial comme ESP.*

SCÉNARIO PÉDAGOGIQUE PROPOSÉ

1. Lien avec les programmes d'études

À DÉFINIR SELON LE PROGRAMME D'ÉTUDES.

2. Objectifs d'apprentissage visés par l'activité

- Contextualiser les apprentissages à réaliser à l'intérieur d'un cours ou d'un programme.
- Découvrir les forces personnelles et les compétences acquises dans le programme d'études pour la réalisation d'un projet concret.
- Appliquer la démarche entrepreneuriale dans le cadre d'apprentissage à réaliser dans un programme d'études.
- Appliquer différents principes pour communiquer un message ou faire la promotion d'une offre à un marché ciblé.

3. Déroulement suggéré

Le tableau P,6 présente le déroulement suggéré et la durée.

Note : Le temps peut varier beaucoup selon le nombre de membres de l'équipe et l'envergure du projet; il pourrait représenter la moitié du temps estimé dans ce tableau comme il pourrait être plus long. L'enseignant doit bien se positionner concernant l'envergure du projet.

- *L'enseignant doit bien cibler l'envergure du projet et ajuster la durée des étapes en conséquence.*

TABLEAU P,6 ***Déroulement suggéré et durée***

Présentation du projet et formation d'équipe.	en classe	0 : 30
Explication de la première étape.	en classe	0 : 15
Réalisation de la première étape et encadrement. Définir son idée de projet.	en classe ou à la maison	2 : 00
Définir les forces de l'équipe.	en classe pour les explications et le reste à la maison	2 : 00
Décrire son offre (partage des tâches dans l'équipe).	en classe pour les explications et le reste à la maison	3 : 00
Définir son plan de communication.	en classe pour les explications et le reste à la maison	2 : 00
Élaborer le plan de mise en œuvre.	en classe pour les explications et le reste à la maison	3 : 00
Élaborer le plan des ressources humaines.	en classe pour les explications et le reste à la maison	2 : 00
Élaborer le plan financier.	en classe pour les explications et le reste à la maison	2 : 00
Mettre en œuvre le projet et effectuer le bilan.	en classe pour les explications et le reste à la maison	3 : 00

GUIDE DE MISE EN ŒUVRE

Pour réaliser ce projet, ce guide propose une démarche et différents outils à utiliser en classe. En annexe, on retrouve un exemple de projet entrepreneurial réalisé en Techniques de diététique (cafétéria coopérative en milieu scolaire). Cet exemple n'est là que pour illustrer l'appropriation qu'un étudiant peut se faire de la démarche proposée. Il faut souligner que le nombre de possibilités est infini. Il correspond en fait au nombre de projets proposés dans le cadre d'un cours ou d'un programme et aux consignes particulières que l'enseignant y aura ajoutées. À cela s'ajoute l'appropriation que l'étudiant s'en fait.

La démarche suggérée place l'étudiant[7] au cœur de la construction de son savoir. La personne la plus active est donc l'étudiant. À la figure P,1 se trouve la démarche que nous proposons à l'équipe d'étudiants. Vous remarquez au centre une forme ovale indiquant le titre de l'activité : ***Projet entrepreneurial***. Une flèche relie cette forme à neuf autres formes ovales : les étapes conseillées pour réaliser le projet. La première bulle (portant le numéro 1) présente la première étape de la démarche des étudiants.

Avant d'amorcer le projet, un document est offert à l'étudiant afin de lui présenter l'ensemble de la démarche. Ainsi, il pourra avoir une vision globale avant de commencer le travail. Ce document se trouve à la page 31.

[7] *On fait référence à l'étudiant en tant qu'individu et membre d'une équipe. La démarche doit donc être réalisée par une équipe d'étudiants mais, pourrait l'être aussi par un étudiant.*

Nous suggérons à l'enseignant de faire un calendrier détaillé de la réalisation des étapes et de prévoir des rencontres avec les équipes à des moments précis afin de bien suivre le déroulement du projet. Des dates de remise des documents demandés, à chaque étape, devraient être prévues.

La figure P,1 illustre les neuf étapes proposées à l'étudiant :

- *Une activité à réaliser en neuf étapes.*

- *Un calendrier de la réalisation des étapes guidera l'étudiant et l'enseignant.*

- *Mise à profit de la créativité des étudiants dans l'appropriation du projet proposé par l'enseignant.*

1. Définir son idée de projet

Pour réaliser cette étape, un document est proposé aux étudiants. La figure P,1 illustre ce document dans un rectangle et le relie à l'étape par une flèche. Ce document fait partie de ce guide. On le trouve à la page 37.

Les étudiants sont appelés à exercer leur créativité dans l'appropriation de l'idée de projet soumise par l'enseignant. Il est important que les étudiants s'approprient l'idée du projet et y donnent une couleur personnelle. Ainsi, le projet deviendra très significatif et motivant pour eux. Ils s'y investiront davantage. Le document proposé aux étudiants suggère quelques notions de créativité afin d'amener les étudiants à définir leur projet et à en faire ressortir le côté innovateur et la réponse à un besoin de la clientèle visée.

L'équipe d'étudiants est invitée à présenter le résultat de leur travail dans un document présentant leur projet. Des critères de présentation sont suggérés. Un exemple de document complété est également présenté en annexe. Cet exemple a pour but de

- *Repérage par l'étudiant de ses ressources personnelles acquises dans ses expériences de vie et dans ses études pour développer le projet.*

- *Suggestion de réaliser l'activité Profil entrepreneurial afin de permettre aux étudiants de constater leurs caractéristiques entrepreneuriales.*

- *Le contexte du projet doit s'imprégner du contexte de réalisation de la compétence.*

- *Un produit, un service ou un événement qui correspond aux attentes de la clientèle visée.*

faciliter l'encadrement fourni par l'enseignant.

2. Décrire les forces de l'équipe pour la réalisation du projet

Dans cette étape, nous proposons aux étudiants d'identifier leurs ressources personnelles (de chacun des membres de l'équipe), les ressources reliées au programme d'études ou au cours dans lequel s'insère le projet.

Avant de remettre ce document à l'étudiant, l'enseignant pourrait, dans un premier temps, démontrer comment son cours et les cours précédents (formation générale et formation spécifique incluant les disciplines contributives) peuvent aider l'étudiant dans la réalisation de son projet. Cette démarche aidera beaucoup l'étudiant et le guidera dans la réalisation de cette étape.

D'autre part, les caractéristiques entrepreneuriales de chacun permettront de réaliser efficacement leur projet. Pour aider les étudiants à définir leurs caractéristiques entrepreneuriales, l'enseignant est invité à proposer à chacun l'activité : *Profil entrepreneurial* présentée dans le guide d'activités que chaque collège a reçu.

Finalement, le document destiné à l'étudiant le guidera dans la description de ses forces pour la réalisation du projet. Ce document se retrouve à la page 41.

3. Définir le contexte du projet

Dans un document proposé aux étudiants (page 43), nous l'invitons à définir le secteur d'activité et la localisation de son projet, le marché visé et la segmentation de ce marché (territoire, statistiques et clientèle visée), la concurrence possible ainsi qu'une évaluation sommaire des revenus possibles. L'accès à un ordinateur pour effectuer la recherche d'information sera très utile lors de cette étape.

Le contexte de réalisation de la compétence ou des compétences du cours ou du programme doit être précisé à l'étudiant afin qu'il en tienne compte dans la définition du contexte de son projet.

4. Décrire votre offre

Dans cette étape, nous proposons à l'étudiant de définir les caractéristiques de son offre. Pour y parvenir, nous suggérons la réalisation d'un petit sondage. L'étudiant doit donc élaborer un questionnaire pour mieux connaître sa clientèle. Nous lui demandons de le passer à une vingtaine de personnes et de compiler ensuite les résultats. Nous conseillons un questionnaire d'une dizaine de questions qui prend au plus cinq minutes à remplir. Quelques consignes guident l'étudiant dans l'élaboration de ce questionnaire.

À la lumière de l'information recueillie dans le sondage, l'étudiant est appelé à décrire son produit, service ou événement, à fixer le prix réel ou fictif et à présenter comment il répond aux besoins et attentes de la clientèle. Finalement, l'étudiant doit définir comment il distribue son offre.

Un document destiné à l'étudiant le guide dans la réalisation de cette étape. Ce document se retrouve à la page 47.

5. Élaborer le plan de communication

Dans cette étape, nous proposons à l'étudiant une démarche pour élaborer son plan de communication. Un calendrier des activités de communication et de promotion retenues est présenté et les choix sont justifiés. Le document étudiant de cette étape se retrouve à la page 51.

6. Élaborer le plan de mise en œuvre

Cette étape propose à l'étudiant une démarche pour définir son plan de mise en œuvre. Les besoins en termes d'emplacement et d'aménagement doivent être définis. Le processus de production du bien ou de prestation du service doit être décrit afin d'identifier par la suite les ressources humaines nécessaires à la mise en œuvre du projet. Un modèle de plan de mise en œuvre est proposé à l'étudiant.

L'équipe doit compléter un document présentant son plan de mise en œuvre en justifiant les choix effectués. Individuellement, les étudiants complètent leur journal de bord afin de faire état de leur contribution à la réalisation de cette étape.

Le document étudiant de cette étape se retrouve à la page 53.

7. Élaborer le plan des ressources humaines

Cette étape propose à l'étudiant une démarche pour définir le rôle de chacun des membres de l'équipe dans la mise en œuvre du projet. Pour chacun des postes de travail, l'équipe doit définir les tâches et les responsabilités inhérentes à celles-ci. Un exemple est présenté pour guider l'étudiant.

L'équipe doit compléter un document présentant son plan des ressources humaines en justifiant les choix effectués. Individuellement, les étudiants complètent leur journal de bord afin de faire état de leur contribution à la réalisation de cette étape. Ils sont invités à faire le lien entre leur bilan personnel réalisé à l'étape 2 et les tâches qu'ils auront à réaliser dans le projet.

Le document de cette étape se retrouve à la page 57.

8. Élaborer le plan financier

Afin de rendre le projet le plus concret possible, l'équipe est amenée à proposer un plan financier en trois étapes :

1) les besoins de fonds pour le démarrage;

2) les sources de fonds;

3) l'état des résultats prévisionnels. Des exemples sont fournis afin de guider les étudiants (page 59).

L'équipe doit présenter son plan financier et, individuellement, chacun présente sa contribution à la réalisation de cette étape dans le journal de bord.

9. La mise en œuvre et le bilan

La mise en œuvre du projet est l'étape la plus gratifiante pour l'étudiant. C'est là qu'il voit le résultat de toutes les étapes franchies. De plus, elle permet l'application de la ou des compétences mises en œuvre dans le projet. Nous invitons donc l'étudiant à faire

- *Présentation d'un calendrier des activités de communication.*
- *Un plan d'aménagement des locaux, un processus clair et l'identification des besoins en ressources humaines.*
- *Définition claire des tâches de chacune des personnes impliquées ; correspondant à ses forces.*
- *Un plan de travail pour chaque personne impliquée en fonction des tâches attribuées.*

un plan de travail pour chacun et de l'appliquer.

Après la mise en œuvre, nous proposons des questions à l'étudiant afin qu'il évalue sa démarche et les résultats obtenus.

- *Des questions sont proposées pour faire un retour réfléchi sur la démarche.*

L'enseignant est invité ici à ajouter des critères additionnels pour la mise en œuvre et le bilan afin de vérifier l'acquisition de la ou des compétences visées par le projet.

Le document de cette étape se retrouve à la page 61.

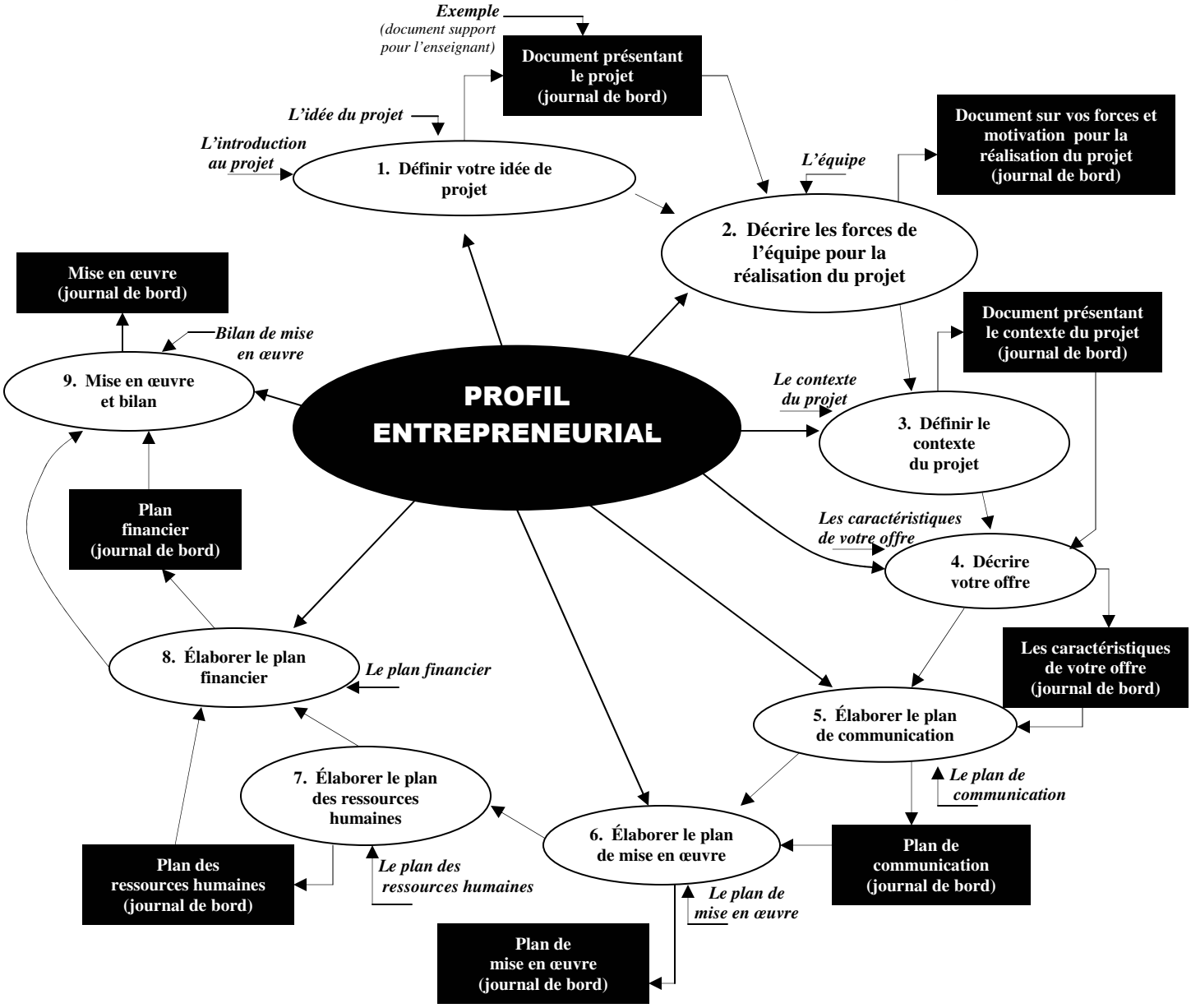


FIGURE P,1 ***Profil entrepreneurial –*** *la démarche de l'étudiant et les documents utiles.*

LÉGENDE :
Bulles = étapes de l'activité
Italique = documents présents dans le guide
Rectangles noirs = productions de l'étudiant

Document étudiant

INTRODUCTION AU PROJET

Vous avez déjà réalisé des projets dans le cadre de vos études que ce soit au primaire, au secondaire ou dans d'autres cours au collégial? Pour la plupart, c'était des projets de nature pédagogique. Les documents que votre enseignant vous présentera dans les prochaines semaines supportent le projet entrepreneurial. Avant de mettre en place le projet, il est important de bien distinguer le projet de nature pédagogique du projet entrepreneurial. Le projet de nature pédagogique vise essentiellement l'acquisition de connaissances en lien avec les objectifs d'un cours ou d'un programme d'études. Le projet entrepreneurial s'appuie sur l'idée d'une action productive d'un bien, d'un service ou d'un événement, en réponse à un besoin identifié. Il devient donc une valeur ajoutée au projet pédagogique. Voilà deux définitions qui ajoutent à la distinction à faire entre les deux types de projet.

- APPRENTISSAGE PAR PROJET : *expérimenter et comprendre des concepts et des principes par la réalisation de projets, de manière à construire un savoir dans le champ illimité de la connaissance.*
- PROJET ENTREPRENEURIAL *: en plus d'expérimenter et comprendre des concepts et des principes, le projet entrepreneurial vise à produire de la nouveauté, à innover, à mener des actions en vue d'un bien, d'un service, d'un événement, à créer quelque chose qui a une valeur dans le milieu parce qu'il répond à un besoin*[8].

Il faut souligner que le projet entrepreneurial vise plus que les 10 % des étudiants qui deviendront entrepreneurs; il vise tous les étudiants, car tous auront, au cours de leur vie, à participer activement à diverses formes d'innovation et de changement dans leurs études, leurs expériences de vie et leur cheminement professionnel.

Le tableau P,7 fournit les étapes à franchir pour réaliser une démarche entrepreneuriale ainsi que le travail demandé à l'équipe et à chacun des membres.

- *Le projet pédagogique et le projet entrepreneurial.*
- *Ensemble des étapes à franchir pour avoir une vision globale du travail à réaliser.*

[8] GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, *Invitation à la culture entrepreneuriale. Guide d'élaboration de projet à l'intention du personnel enseignant,* p. 28, [en ligne] [http://www.inforoutefpt.org/mse/documents/guidemesure_fr_compl.pdf] (14 septembre 2006).

TABLEAU P,6 Étapes du projet et implication de l'équipe ou individuelle

Démarche du projet entrepreneurial	Implication de l'équipe du projet	Implication individuelle
	Élaboration d'un dossier du projet	**Élaboration d'un journal de bord faisant ressortir les apprentissages réalisés**
1. Définir son idée de projet.	Une présentation pour l'équipe. Court texte d'environ 150 mots (maximum 300). Qualité de la présentation et du français. Présence de tous les points à traiter : • nom du projet; • clientèle visée; • objectifs visés; • limites identifiées.	Individuellement, chaque membre de l'équipe complète un journal de bord pour cette étape en précisant les points suivants : • décrivez votre contribution à l'idée de projet; • décrivez les composantes du projet qui vous semblent les plus intéressantes; • décrivez les composantes du projet qui vous semblent les plus difficiles. Critères d'évaluation du journal de bord : • une présentation par membre de l'équipe; • texte d'au plus 300 mots au total, répondant aux trois points; • démonstration claire de l'appropriation faite du projet; • qualité du français et de la présentation.
2. Décrire les forces et les faiblesses de l'équipe pour la réalisation du projet.	Présentation pour chacun des membres de l'équipe. Présentation d'un bilan personnel (deux à trois pages). Qualité de la présentation et du français. Présence de tous les points à traiter : • nom et coordonnées; • motivation et objectifs personnels pour le projet; • temps à investir; • compétences particulières	L'étudiant n'a qu'à remettre son bilan personnel dans le journal de bord pour cette partie du dossier.

Démarche du projet entrepreneurial	Implication de l'équipe du projet	Implication individuelle
	Élaboration d'un dossier du projet	**Élaboration d'un journal de bord faisant ressortir les apprentissages réalisés**
	(expériences de travail et de vie); • compétences acquises dans la formation; • profil entrepreneurial personnel.	
3. Définir le contexte du projet.	Texte d'environ 1000 mots (5 pages). Qualité de la présentation et du français. Présence de tous les points à traiter : • le secteur et l'état de sa croissance; • la localisation (les besoins en terme de locaux, la disponibilité de ces locaux, l'importance de l'accessibilité du local, les coûts, l'endroit prévu); • le marché et la clientèle visée (territoire, statistiques); • la concurrence et la façon de s'en distinguer; • les revenus possibles, (démonstration requise); • la liste de vos principales sources d'information.	Individuellement, chaque membre de l'équipe complète un journal de bord pour cette étape en répondant aux questions suivantes : • quelle est, en quelques mots, votre contribution à la définition du contexte du projet?; • quelles sont les principales difficultés rencontrées dans la définition du contexte, selon vous?; • quels moyens avez-vous pris pour les surmonter?; • à la lumière de l'information fournie sur le contexte du projet, quelles sont les chances de réussite de votre projet? Justifiez.
4. Décrire votre offre.	Texte d'environ 800 mots (5 pages) (excluant le questionnaire et la compilation). Qualité de la présentation et du français. Présence de tous les points à traiter : • le questionnaire et les résultats de la compilation; • la description du produit, du service ou de l'évènement;	Individuellement, chaque membre de l'équipe complète un journal de bord pour cette étape en répondant aux questions suivantes : • quelle est, en quelques mots, votre contribution à la définition des caractéristiques de l'offre?; • quelles sont les principales difficultés rencontrées dans la réalisation de cette étape, selon vous?;

Démarche du projet entrepreneurial	Implication de l'équipe du projet	Implication individuelle
	Élaboration d'un dossier du projet	**Élaboration d'un journal de bord faisant ressortir les apprentissages réalisés**
	• la fixation du prix; • la distribution de l'offre.	• quels moyens avez-vous pris pour les surmonter?; • à la lumière de l'information fournie jusqu'ici, croyez-vous toujours à la réussite de votre projet? Justifiez.
5. Définir votre plan de communication.	Texte d'environ 300 mots (1½ page). Qualité de la présentation et du français. Présence de tous les points à traiter : • un tableau présentant les moyens retenus, le coût, la fréquence de parution, la durée, les dates; • une justification des choix faits.	Individuellement, chaque membre de l'équipe complète un journal de bord pour cette étape en précisant les points suivants : • décrivez, en quelques mots, votre contribution à la définition de la publicité et de la promotion; • fournissez votre appréciation personnelle des moyens choisis.
6. Élaborer le plan de mise en œuvre.	Texte d'environ 300 à 400 mots (1½ à 2 pages) excluant le plan. Qualité de la présentation et du français. Présence de tous les points à traiter : • description de l'emplacement; • description des améliorations à apporter aux locaux; • description de l'approvisionnement en matières premières s'il s'agit d'un projet de production d'un bien; • description des étapes de production du bien ou de prestation du service; • besoins en main-d'œuvre (liste du personnel requis seulement); • un tableau présentant le plan de mise en œuvre; • une justification des choix faits.	Individuellement, chaque membre de l'équipe complète un journal de bord pour cette étape en précisant les points suivants : • décrivez, en quelques mots, votre contribution à la définition du plan de mise en œuvre; • fournissez votre appréciation personnelle des moyens retenus.

Démarche du projet entrepreneurial	Implication de l'équipe du projet	Implication individuelle
	Élaboration d'un dossier du projet	**Élaboration d'un journal de bord faisant ressortir les apprentissages réalisés**
7. Élaborer le plan des ressources humaines.	Présentation sous forme de tableau tel qu'illustré dans l'exemple. Description claire des tâches de chaque poste de travail nécessaire à la mise en œuvre du projet. Qualité de la présentation et du français.	Individuellement, chaque membre de l'équipe complète un journal de bord pour cette étape en précisant les points suivants : • présentez les tâches qui vous sont attribuées; • faites le lien entre vos tâches et votre bilan personnel réalisé à l'étape 2.
8. Élaborer le plan financier.	Présentation des besoins de fonds pour le démarrage, des sources de fonds et de l'état des résultats prévisionnels. Exactitude des calculs. Qualité de la présentation et du français.	Individuellement, chaque membre de l'équipe complète un journal de bord pour cette étape en répondant aux questions suivantes : • quelle est votre contribution à l'élaboration du plan financier; • quelles sont les principales difficultés rencontrées; • quels sont les moyens pris pour les surmonter.
9. Mettre en œuvre le projet et effectuer le bilan.	Réponses aux 14 premières questions proposées dans le bilan. Présentation d'un document sous forme de questions et réponses. Justification appuyée des réponses fournies aux questions. Qualité de la présentation et du français.	Individuellement, chaque membre de l'équipe complète un journal de bord pour cette étape en précisant les points suivants : • présentez votre contribution à la mise en œuvre du projet; • présentez votre réponse à la question 15; • quelles sont les principales difficultés rencontrées; • quels sont les moyens pris pour les surmonter;

Document étudiant

1. IDÉE DE PROJET

Une idée de projet vous a été fournie par votre enseignant. Il s'agit maintenant de vous l'approprier afin de la faire vôtre. Pour ce, il s'agit de profiter des idées de chacun des membres de votre équipe et de bien préciser cette idée de projet. Pour réaliser cette démarche, quelques outils vous sont présentés dans ce document : d'abord, quelques notions de créativité afin d'élaborer votre propre définition du projet, ensuite, vous devez justifier votre choix et, enfin, identifier les ressources que vous possédez pour le mener à bien.

L'idée de projet se fonde sur l'observation, l'analyse et l'appropriation d'une situation donnée. En fait, le projet prend tout son sens lorsqu'il contribue à améliorer la qualité de vie ou la richesse collective, qu'elle soit économique, culturelle, humanitaire ou écologique.

Pour retirer du plaisir de l'expérience, il faut que le projet plaise aux membres de l'équipe; il faut que chacun s'y reconnaisse et ait le goût de s'impliquer dans sa réalisation.

Pour bien définir le projet, il faut être sensible à la situation présentée ou choisie. La créativité doit être mise au service de la situation pour bien la cerner et l'analyser. Il faut démontrer comment le projet est innovateur et comment il répond à un besoin.

La section suivante fournit quelques notions sur la créativité qui pourraient vous être utiles dans l'appropriation que vous vous faites du projet à réaliser et dans sa définition.

- *Importance de bien se reconnaître afin de favoriser son implication dans le projet.*

LA CRÉATIVITÉ

Certains génèrent des idées comme ils respirent. Tout pour eux devient une source d'idées nouvelles, de projets à réaliser, d' « opportunités » à exploiter. Ce n'est pas nécessairement le cas pour tout le monde et, en conséquence, cette section fournit quelques pistes pour favoriser votre propre créativité, pour l'exploiter comme un élément distinctif de votre personnalité, pour vous différencier.

- *Démontrez votre créativité dans votre appropriation du projet proposé par votre enseignant.*

Une définition opérationnelle de la créativité est d'abord présentée ainsi que les principaux éléments qui la composent. Nous verrons ensuite comment mettre à profit ces notions dans l'identification des aspects innovateurs d'un projet.

Définition de la créativité

La définition la plus simple que l'on pourrait donner à la créativité est la capacité d'apporter un élément nouveau. Par contre, la question suivante pourrait se poser : qu'est-ce qui est nouveau? pour qui? dans quelle circonstance? etc. En fait, la nouveauté doit être perçue comme telle par d'autres personnes que l'initiateur de l'idée nouvelle.

- *La créativité est la capacité d'apporter un élément nouveau.*

- *La régularité, la nouveauté et la reconnaissance de cette nouveauté sont les trois composantes de base généralement reconnues à la créativité.*

- *La capacité d'une personne à trouver une idée nouvelle dans un projet à réaliser vient, entre autres, de sa connaissance du domaine relié au projet.*

- *Votre idée doit être originale, mais également acceptable.*

Selon Jacques Baronet[9], la créativité est : « *la capacité de trouver **régulièrement** des solutions à des problèmes, de construire de nouveaux produits, de définir de nouvelles questions dans un domaine donné d'une manière qui est, au moins initialement, considérée comme **étant nouvelle ou originale**, mais qui est ultimement acceptée et **reconnue** et même parfois récompensée à l'intérieur d'un cadre culturel donné* ».

La régularité, la nouveauté et la reconnaissance de cette nouveauté sont les trois composantes de base généralement reconnues à la créativité. La régularité renvoie à la personne créative, personne qui démontre dans son quotidien, face à différentes situations, une propension à trouver des solutions aux problèmes, à percevoir une opportunité dans une situation ou bien à penser à une nouvelle façon de faire. La nouveauté est ce qui est généralement associée à la créativité. C'est la primeur, l'originalité, l'audace, l'aspect innovation. Enfin, la reconnaissance par d'autres devient un aspect important, car sans cela la nouveauté n'a pas de valeur. Si vous proposez une nouvelle façon de faire, mais que cette dernière n'est ni reconnue ni acceptée par d'autres, cette nouvelle idée a peu de valeur. Votre idée doit être originale, mais également acceptable.

Le processus créatif

La capacité d'une personne à trouver une idée nouvelle dans un projet à réaliser vient, entre autres, de sa connaissance du domaine relié au projet qui peut être, par exemple, le domaine d'études. Les connaissances que vous avez acquises jusqu'à maintenant dans votre domaine d'études vous ont conduit à percevoir des problèmes ou des situations inconfortables pour lesquels vous pourriez apporter des solutions. L'appropriation que vous vous faites de la situation, du problème à résoudre, vous place en mode créatif. Vous pouvez voir comment solutionner ce problème d'une nouvelle façon.

Par exemple, le chimiste Edwin Land a créé, en 1942, le Polaroid lorsqu'il a ressenti le besoin d'avoir accès immédiatement à ses photos de vacances. Au même titre, votre appropriation d'un problème vécu au Pérou dans des centres de petite enfance pourrait vous amener à concevoir un projet d'aide humanitaire dans ce pays. Ce projet apporterait une nouvelle façon de faire face à un problème, une façon de faire reconnue et acceptée qui n'existait pas dans ce pays : voilà une occasion intéressante d'améliorer un service existant.

Quelques éléments favorisant la créativité

Le premier élément de la créativité est la solitude. Il est important de s'isoler afin de s'éloigner de toutes influences extérieures. La période de la journée qui précède le sommeil serait une période propice à l'émergence d'idées nouvelles : les barrières rationnelles tombent, l'imagination prend le dessus et l'état de demi-conscience permet de faire une analyse de différentes situations. Pour favoriser la créativité, il faut être ouvert au changement, être curieux. Voilà quelques trucs pour favoriser la créativité :

[9] FILION, Louis Jacques et coll. *Réaliser son projet d'entreprise. Une initiation complète au métier d'entrepreneur*, Montréal, Collection Entreprendre, 2001. p. 101.

- écrire la première idée qui vous vient à l'esprit, ne pas la modifier ni la critiquer;
- noter vos réflexions, les idées qui vous passent par la tête;
- réaliser des choses inhabituelles comme emprunter un chemin différent pour vous rendre chez vous ou encore pratiquer un sport que vous n'avez jamais fait, cuisiner un nouveau plat, regarder un type d'émission que vous ne regardez pas généralement;
- fréquenter des endroits et des gens nouveaux.

Lorsque vous êtes dans un processus créatif, il ne faut surtout pas avoir peur de vous tromper, de faire des erreurs. Si vous essayez d'avoir l'idée parfaite, vous vous limitez trop et vous passez alors souvent à côté des meilleures idées. Il faut aussi prévoir suffisamment de temps, car les bonnes idées surviennent souvent en fin de processus. Il faut aller jusqu'au bout pour profiter pleinement de la démarche.

Plus vous connaîtrez le domaine du projet, plus il vous sera facile d'avoir des idées nouvelles qui seront reconnues et acceptables par le milieu.

Finalement, avant de choisir la meilleure idée, vous pouvez mettre au point un dispositif pour évaluer les nombreuses idées soumises par les membres de l'équipe. Voilà quelques questions qui vous permettront d'analyser les idées et de choisir la plus appropriée au projet à réaliser :

- avez-vous les ressources pour mettre en place cette idée? (Personnes, temps, argent (si nécessaire), connaissances, etc.);
- cette idée semble-t-elle facile à mettre en place;
- cette nouvelle idée permet-elle d'apporter une façon intéressante et innovatrice de réaliser le projet;
- est-ce que cette idée permet de mieux répondre au besoin soulevé dans le projet?

LA DÉFINITION DU PROJET

Les informations fournies précédemment vous ont amenés à plusieurs idées qui vous permettent maintenant de définir votre projet. Il s'agit ici de décrire l'idée de base de votre projet, sa raison d'être. Cette description se fait en quelques lignes : ce qu'est le projet, le domaine d'activité, l'endroit où il se réalisera. De plus, il faut faire ressortir ses aspects innovateurs, son potentiel, ses particularités et démontrer que le projet répond à un besoin de la clientèle visée. Dans la définition du projet, il faut répondre aux questions suivantes :

- à quelle clientèle vous adressez-vous?;
- quel service offrez-vous? Il est important de bien circonscrire votre idée?;
- quels sont les objectifs visés par le projet?;
- avez-vous des limites? de temps? de compétences? géographiques? Avez-vous besoin d'une équipe?

- *Trucs pour favoriser la créativité.*

- *Votre définition du projet doit décrire clairement la nature de votre projet, les principales caractéristiques du produit ou service ainsi que le marché visé.*

Votre définition doit décrire clairement la nature de votre projet, les principales caractéristiques du produit ou service ainsi que le marché visé. Il peut être intéressant de valider la pertinence de votre projet dans votre entourage. Des idées intéressantes peuvent vous permettre d'enrichir votre projet. Profitez-en également pour trouver un nom au projet.

CRITÈRES DE PRÉSENTATION

Une présentation pour l'équipe.

Court texte d'environ 150 mots (maximum 300).

Qualité de la présentation et du français.

Présence de tous les points à traiter :

- nom du projet;
- clientèle visée;
- objectifs visés;
- limites identifiées.

LE JOURNAL DE BORD

Individuellement, chaque membre de l'équipe rédige un journal de bord pour cette étape en précisant les points suivants :

- décrivez votre contribution à l'idée du projet;
- décrivez les composantes du projet qui vous semblent les plus intéressantes;
- décrivez les composantes du projet qui vous semblent les plus difficiles à réaliser.

Critères d'évaluation du journal de bord

Les critères suivants ont été retenus :

- une présentation par membre de l'équipe;
- texte d'au plus 300 mots au total, répondant aux trois points;
- démonstration claire de l'appropriation faite du projet;
- qualité du français et de la présentation.

Document étudiant

2. ÉQUIPE

Maintenant que vous avez défini votre idée de projet, il s'agit de démontrer que vous possédez les ressources pour le mener à bien. Il s'agit en fait de mettre en évidence les qualités, les compétences et les expériences de chacun.

Cette partie se réalise donc individuellement bien que vous assurez vous relire mutuellement pour vous assurer d'avoir pensé à tout. Vous devez répondre aux questions suivantes :

1. Qu'est-ce qui vous motive à vous engager dans ce projet?

La définition du projet et votre journal de bord de la première étape vous aideront à répondre à cette question.

2. Quels sont vos objectifs personnels?

Ces objectifs peuvent être d'acquérir une expérience particulière en lien avec votre cheminement de carrière et votre programme d'études, de jouer un rôle significatif dans la société, de contribuer à la réalisation d'un projet concret, etc.

3. Combien de temps êtes-vous prêt à investir dans le projet?

C'est important de penser à cet aspect afin de bien baliser l'ampleur du projet et ne pas créer d'attentes chez vos coéquipiers ou chez la clientèle.

4. Quelles sont vos compétences particulières?

En tant que personne, vous avez des forces, des compétences acquises dans différentes expériences de travail ou de vie que vous pourrez mettre à profit dans le projet.

- *Mettre en évidence les qualités, les compétences et les expériences de chacun.*

5. Quelles sont les compétences acquises dans votre programme d'études qui vous aideront à réaliser ce projet?

Le programme d'études dans lequel vous êtes inscrit vous a permis d'acquérir de nombreuses connaissances et de vivre une multitude d'expériences. Il s'agit ici de bien analyser les cours suivis (plans d'études) et de cibler les compétences acquises qui seront utiles dans le projet. Vos enseignants peuvent ici vous aider à identifier ces compétences.

6. Quelles sont vos caractéristiques entrepreneuriales qui vous aideront dans la réalisation de ce projet?

Pour connaître vos caractéristiques entrepreneuriales, votre enseignant a accès à une activité qui vous permettra de définir votre profil entrepreneurial.

CRITÈRES DE PRÉSENTATION

Présentation pour chacun des membres de l'équipe.

Présentation d'un bilan personnel (deux à trois pages).

Qualité de la présentation et du français.

Présence de tous les points à traiter :

- nom et coordonnées;
- motivation et objectifs personnels pour le projet;
- temps à investir;
- compétences particulières (expériences de travail et de vie);
- compétences acquises dans la formation;
- profil entrepreneurial personnel.

LE JOURNAL DE BORD

Vous n'avez qu'à remettre votre bilan personnel dans le journal de bord pour cette partie du dossier.

Document étudiant

3. CONTEXTE DU PROJET

Votre idée de projet se concrétise. Vous connaissez maintenant vos forces pour le réaliser. Voilà maintenant le temps de définir la clientèle visée. Qui est ce client type? Où est-il ce client? Combien y a-t-il de gens prêts à profiter de votre produit ou service? Existe-t-il des projets semblables? La demande pour ce que vous voulez offrir existe-t-elle vraiment? Pour répondre à ces questions et bien définir le contexte de votre projet, vous devez préciser la localisation du projet, le marché et sa segmentation, la concurrence possible et les revenus possibles.

3.1 LE SECTEUR D'ACTIVITÉ

Emploi-Québec définit 33 secteurs d'activités. Il s'agit d'associer votre projet à un de ces secteurs et de justifier votre choix. Cette association vous permettra de rechercher de l'information sur ce secteur d'activité et, ainsi, repérer des données utiles. Le tableau suivant présente les différents secteurs. Pour obtenir la définition des 33 secteurs d'activité présentés par Emploi-Québec, vous êtes invités à consulter leur site à l'adresse suivante : [http://imt.emploiquebec.net]. Vous n'avez qu'à cliquer sur les hyperliens pour accéder au secteur et ainsi obtenir de l'information sur ce secteur. Cette information vous guidera dans le choix du secteur le plus approprié pour votre projet et orientera votre recherche d'information.

Une fois le secteur identifié, il s'agit d'obtenir de l'information sur ce secteur. Ce secteur est-il en croissance? Par exemple, si vous décidez d'offrir des cours d'exercices adaptés aux personnes âgées, vous êtes dans le secteur des services destinés à une clientèle en croissance. En fait, demandez-vous quels sont les indices qui vous permettent de dire que votre projet répond à un besoin et que ce besoin pourrait être appelé à croître?

- *Préciser davantage son projet.*
- *Identifier le secteur d'activité du projet et obtenir de l'information sur les tendances dans ce secteur.*

3.2 LA LOCALISATION

Une fois le secteur bien identifié, il s'agit de préciser la localisation de votre projet. Cela peut-être dans les locaux du collège, mais également à l'extérieur, tout dépend du projet. Il faut définir vos besoins en termes de locaux, la disponibilité de ces locaux, l'importance de l'accessibilité de ces locaux, les coûts, selon le cas.

- *Où se réalisera le projet?*

3.3 LE MARCHÉ ET LA CLIENTÈLE VISÉE

3.3.1 Le marché

Le marché visé doit être défini afin d'en évaluer le potentiel. Premièrement, voulez-vous rejoindre une clientèle d'étudiants du collège, d'enfants d'une école primaire ou bien de personnes âgées dans la commu-

- *Bien décrire le marché visé et le client à qui on s'adresse.*

nauté? Il peut être nécessaire à cette étape-ci de faire quelques appels afin d'obtenir de l'information sur le marché potentiel.

Le territoire visé peut-être le collège ou une ou deux villes de votre région.

Les statistiques à obtenir concernent :

- le nombre de personnes sur ce territoire, par exemple le nombre d'étudiants dans le collège auquel on peut ajouter le nombre d'employés selon la nature du projet, ou encore le nombre d'habitants sur le territoire visé.
- la répartition de ces personnes selon leur sexe. Cela peut être une information utile. La direction du collège, ou les bureaux de la municipalité, peut vous renseigner à ce sujet.
- une estimation du revenu moyen annuel des étudiants et des employés ou, selon le projet, des familles sur le territoire visé. On peut ajouter aussi le montant attribué généralement aux loisirs ou aux repas.

3.3.2 La clientèle visée

Il faut définir votre clientèle, fournir leur groupe d'âge et certaines caractéristiques que vous jugez importantes. Par exemple, votre clientèle peut se composer de l'ensemble des étudiants du collège, ainsi que du personnel. Il s'agit de deux groupes de personnes, soit des jeunes adultes âgés de 17 à 25 ans en moyenne et d'adultes âgés de 20 à 65 ans. C'est une clientèle francophone au nombre de 3000 pour les étudiants et de 500 pour le personnel. Vous pourriez aussi former d'autres sous-groupes comme les étudiants du secteur technique et les étudiants du secteur préuniversitaire, le personnel de soutien, le personnel enseignant et le personnel cadre. Il faut définir la ou les catégories que vous visez et évaluer leur nombre.

Il faut également cibler vos besoins et vos exigences, et ce, pour chaque catégorie de la clientèle visée. Finalement, il faut déterminer le nombre de personnes que vous désirez rejoindre par votre projet; cela vous permettra d'évaluer les revenus possibles et nécessaires.

3.4 LA CONCURRENCE

Selon le projet, il peut être nécessaire de définir la concurrence. Si vous projetez d'organiser un événement et que vous réalisez qu'un autre événement se prépare la même semaine, il se peut que vous changiez la date de votre projet. Dans le même sens, si vous décidez d'offrir un service de repas chauds aux personnes âgées d'une localité, il faut vérifier si ce service existe déjà et, dans l'affirmative, il faudra démontrer comment votre projet se distingue de la concurrence. Pour ce faire, il faut obtenir de l'information sur la concurrence et décrire l'offre de celle-ci afin d'identifier vos avantages concurrentiels. Ainsi, pour un projet de production d'un bien, il faudrait connaître, pour chacun de vos concurrents, les produits offerts, la capacité de production, la façon d'offrir leurs produits à la clientèle. Concernant l'exemple du service de repas chauds aux personnes âgées, il serait intéressant de connaître la variété et le type de mets

offerts, la capacité de production selon la grandeur de leur cuisine, la manière dont les repas sont offerts à la clientèle (livraison à domicile, comptoir où le client vient se servir, etc.) et l'éventail des prix. Pour obtenir ces informations, vous n'avez qu'à téléphoner, dire que vous êtes étudiant et que vous faites un travail sur le sujet.

3.5 LES REVENUS POSSIBLES

On ne peut parler de projet sans qu'il y ait des coûts et, s'il y a des coûts, il faut des revenus pour leur faire face. Les revenus possibles peuvent provenir de plusieurs sources. Il peut s'agir d'un budget obtenu du service des étudiants ou bien de la fondation du collège. Il peut s'agir de commanditaires externes. S'il s'agit de la vente de biens, alors les revenus peuvent provenir en partie ou en totalité de cette vente. Il faut évaluer de façon réaliste les sources de revenus possibles et les évaluer le plus justement possible. Si on vend un produit ou un service, il faut que le coût soit représentatif du marché (offre des compétiteurs) tout en étant concurrentiel en ce qui concerne le prix, le type de produit ou le service offert.

S'il s'agit d'un bien, une fois que le prix de vente est ciblé, il s'agit de le multiplier par la quantité produite pour obtenir les revenus possibles. S'il s'agit d'un événement, la vente de billets occasionnera des revenus. Le nombre de visiteurs estimés multiplié par le prix du billet fournira des indices du revenu possible. Finalement, s'il s'agit d'un service, le prix du service multiplié par le nombre de clients potentiels permet d'estimer le revenu.

De plus, il y a des bénéfices autres que financiers à la réalisation d'un projet. Que ce soit l'apprentissage du processus d'élaboration de projet, l'offre d'un service répondant à un besoin de la communauté ou bien un sentiment de réalisation personnelle, les bénéfices peuvent être nombreux.

- *Bien connaître la concurrence pour s'en distinguer.*

- *Évaluer les revenus monétaires et les bénéfices autres que financiers à retirer du projet.*

CRITÈRES DE PRÉSENTATION

Une présentation pour l'équipe.

Texte d'environ 1000 mots (5 pages).

Qualité de la présentation et du français.

Présence de tous les points à traiter :

- le secteur et l'état de sa croissance;
- la localisation (les besoins en termes de locaux, la disponibilité de ces locaux, l'importance de l'accessibilité de ces locaux, les coûts, l'endroit prévu);
- le marché et la clientèle visée (territoire, statistiques);
- la concurrence et comment s'en distinguer;
- les revenus possibles, (démonstration requise);
- liste de vos principales sources d'information.

LE JOURNAL DE BORD

Individuellement, chaque membre de l'équipe complète un journal de bord pour

cette étape en répondant aux questions suivantes :

- quelle est, en quelques mots, votre contribution à la définition du contexte du projet?;
- quelles sont les principales difficultés que vous avez affrontées dans la définition du contexte, selon vous?;
- quels moyens avez-vous pris pour les surmonter?;
- à la lumière de l'information fournie sur le contexte du projet, quelles sont les chances de réussite de votre projet? Justifiez.

Document étudiant

4. CARACTÉRISTIQUES DE VOTRE OFFRE

Vous avez défini votre secteur d'activité, la localisation de votre projet, le marché visé, la concurrence et les revenus possibles. Vous devez maintenant définir ce que vous offrez à votre clientèle et comment vous allez le lui offrir. Vous allez déterminer les moyens pour respecter vos prévisions de revenus. Pour réaliser cette étape, vous devez d'abord bien connaître votre clientèle pour ensuite bien définir les caractéristiques de votre offre.

Pour connaître votre clientèle, quoi de mieux que de la rencontrer et de lui poser des questions. Vous êtes invités à élaborer un petit questionnaire d'une dizaine de questions auquel on pourra répondre en cinq minutes au plus. Vous pourrez questionner une vingtaine de personnes. L'information obtenue sera très précieuse pour confirmer les attentes et les besoins de votre clientèle.

Les informations que vous avez recueillies aux étapes précédentes vous guideront dans l'élaboration du questionnaire. Les questions doivent permettre de décrire la clientèle (groupe d'âge, occupation, sexe, provenance), et être en lien avec votre produit ou service : attentes vis-à-vis ce type de service ou produit, critères de choix (prix, qualité, quantité, autres aspects propres au produit), accessibilité, service offert, etc. Nous vous suggérons des questions à choix multiples avec la possibilité d'ajouter un choix *autres*, où vous invitez le répondant à préciser.

Le petit sondage complété, il s'agit de compiler les résultats afin de les rendre disponibles à la réalisation des autres étapes.

4.1 DESCRIPTION DU PRODUIT, DU SERVICE OU DE L'ÉVÉNEMENT

- *Questionner la clientèle pour bien la connaître et mieux répondre à ses attentes.*

Vous devez ici présenter votre produit, service ou événement et décrire de quelle façon il répond aux attentes et besoins de la clientèle, comment il se distingue de la concurrence et à quel point il est innovateur. De plus, précisez le nom de votre produit et donnez un titre à votre projet en l'expliquant.

4.2 FIXATION DU PRIX

Avant de fixer le prix de vente, il faut considérer plusieurs éléments. Tout d'abord, il est important de spécifier que chaque situation est unique et demande à être évaluée individuellement. Deux facteurs de base contribuent à déterminer le prix de vente : d'une part, le revenu nécessaire pour couvrir les coûts et fournir un profit intéressant (si tel est votre objectif), et d'autre part, la perception du consommateur de la valeur de votre produit, service ou événement. Le tableau P,8 présente les principaux éléments à considérer.

TABLEAU P,8 ***Principaux éléments à considérer dans la fixation du prix de vente***

Éléments	Information complémentaire
La concurrence.	Le prix de la concurrence devient un baromètre important. Les avantages concurrentiels que vous pouvez faire valoir. Votre produit ou vos services peuvent offrir davantage et, en contrepartie, votre prix doit être perçu comme plus avantageux.
Les conditions économiques.	Une situation économique favorable rendra le client moins sensible au prix.
Les facilités d'approvisionnement.	La possibilité de se procurer des produits à un coût avantageux permet l'offre de mets à un prix de vente plus intéressant.
La qualité de la marchandise.	Plus les produits sont de qualité, plus ils coûtent cher, cela influence directement le prix de vente.
La clientèle.	Le portefeuille de notre clientèle peut être plus ou moins garni. Le prix de vente doit en tenir compte. Dans le même sens, certains clients sont plus sensibles que d'autres au prix.
Le volume des ventes.	Plus les clients sont nombreux, moins les dépenses fixes (location du local, frais de téléphone, etc.) sont élevées par client et moins le coût de production est élevé.
Les caractéristiques de votre offre.	Le caractère innovateur de votre offre ainsi que ses avantages particuliers influencent le prix. Par exemple, la vente d'objets pour financer un projet d'aide humanitaire influence la sensibilité du client au prix de vente. Le client sera probablement prêt à payer plus.

- *Deux facteurs de base contribuent à déterminer le prix de vente; d'une part, le revenu nécessaire pour couvrir les coûts et réaliser un profit intéressant (si tel est l'objectif), et d'autre part, la perception du consommateur de la valeur de votre produit, service ou événement.*

- *Démontrer la prise en compte de différents facteurs dans la fixation du prix de vente.*

Il s'agit de définir la marge de profit désiré, de décrire l'ensemble de vos coûts, de connaître le prix demandé par vos concurrents et ensuite de démontrer comment vous êtes arrivé au prix de vente estimé. Expliquez comment vous avez tenu compte de l'ensemble des facteurs dans la fixation de ce prix de vente.

4.3 LA DISTRIBUTION DE VOTRE OFFRE

Il faut définir la façon de rendre votre offre accessible au client ; voici quelques exemples :

- s'il s'agit d'un événement, obtenir un local où se déroulera le spectacle est une façon de rendre accessible cet événement. Il s'agira ici de décrire les particularités de la salle. De plus, s'il y a vente de billets, vous pouvez décrire comment vous prévoyez vendre vos billets;

- s'il s'agit d'un kiosque d'information, vous pourrez décrire comment l'information se rendra au client, par exemple : deux personnes seront présentes en même temps au kiosque, de 11 h à 14 h, des dépliants permettront d'appuyer l'information transmise, etc.;
- s'il s'agit de la vente de repas chauds, il faut décrire comment ces repas se rendront au client. Si c'est un service de livraison, il faut le décrire ; si c'est un service aux tables, vous pouvez décrire les caractéristiques de la salle à manger, etc.

CRITÈRES DE PRÉSENTATION

Une présentation pour l'équipe.

Texte d'environ 800 mots (5 pages) (excluant le questionnaire et la compilation).

Qualité de la présentation et du français.

Présence de tous les points à traiter :

- le questionnaire et les résultats de la compilation;
- la description du produit, du service ou de l'événement;
- la fixation du prix;
- la distribution de l'offre.

LE JOURNAL DE BORD

Individuellement, chaque membre de l'équipe complète un journal de bord pour cette étape en répondant aux questions suivantes :

- quelle est, en quelques mots, votre contribution à la définition des caractéristiques de l'offre?;
- quelles sont les principales difficultés rencontrées dans la réalisation de cette étape, selon vous?
- quels moyens avez-vous pris pour les surmonter?;
- à la lumière de l'information fournie jusqu'ici, croyez-vous toujours à la réussite de votre projet? Justifiez.

- *Définir la façon de rendre votre offre accessible au client.*

Document étudiant

5. PLAN DE COMMUNICATION

Une fois votre offre bien définie, il faut déterminer comment vous ferez connaître cette offre à la clientèle. Vous pourriez ajouter à cela des promotions et un service après-vente selon le projet.

PUBLICITÉ ET PROMOTION

Quels moyens retenez-vous pour capter l'attention de votre client? Les gens sont aujourd'hui inondés d'information, il faut donc penser à un moyen pour les « accrocher » tout en respectant vos moyens financiers. Il faut d'abord définir les médias disponibles pour rejoindre la clientèle, ensuite le message que vous voulez véhiculer. Dans un collège, par exemple, il existe déjà des moyens pour rejoindre les gens, que ce soit par un petit journal interne, un babillard, le portail ou les envois massifs. Dans une municipalité, il existe les journaux, souvent coûteux, mais il peut aussi exister d'autres moyens en passant par des groupes communautaires, par exemple. Tout dépend du projet et du budget. Il s'agit de s'informer des coûts des médias et de se fixer un budget avant d'arrêter vos choix.

Les activités de promotion sont des activités servant à promouvoir votre offre. Vous pouvez décider de faire un tirage pour attirer la clientèle, offrir des forfaits de groupe ou accorder des rabais selon la quantité achetée.

Une fois que les choix sont faits, vous pouvez élaborer un calendrier des activités en précisant le coût et les dates de parution.

CRITÈRES DE PRÉSENTATION

Une présentation pour l'équipe.

Texte d'environ 300 mots (1 ½ page).

Qualité de la présentation et du français.

Présence de tous les points à traiter :

- un tableau présentant les moyens retenus, le coût, la fréquence de parution, la durée, les dates;
- une justification des choix faits.

LE JOURNAL DE BORD

Individuellement, chaque membre de l'équipe complète un journal de bord pour cette étape en précisant les points suivants :

- décrivez, en quelques mots, votre contribution à la définition de la publicité et de la promotion;
- fournissez votre appréciation personnelle des moyens retenus.

- *Faire connaître son offre à la clientèle.*
- *Élaborer un calendrier des activités en précisant le coût et les dates de parution.*

Document étudiant

6. PLAN DE MISE EN ŒUVRE

Les étapes précédentes ont permis de décrire le **quoi**. Le plan de mise en œuvre permet de décrire le **comment**. En effet, le plan de mise en œuvre du projet doit permettre de répondre aux questions : Comment faire? Quelle est la meilleure façon de mettre en place le projet?

D'entrée de jeu, il faut préciser que cette étape est plus ardue s'il s'agit d'un projet de production de produits que s'il s'agit de l'offre d'un service. Une série de questions vous sont proposées afin de vous permettre d'élaborer votre plan de mise en œuvre.

6.1 L'EMPLACEMENT

Premièrement, il faut bien décrire vos besoins au niveau de l'emplacement. À l'étape 3, vous avez décrit sommairement la localisation du projet, vos besoins en termes de locaux et les coûts possibles de ces locaux. Ici, il faut aller un peu plus loin et déterminer l'aménagement du local. Les réponses aux questions suivantes vous guideront dans la description de l'emplacement.

Quel type d'emplacement avez-vous besoin? Doit-il être accessible pour les clients?, pour les fournisseurs? Répondez à ces questions et justifiez vos réponses selon les particularités de votre projet.

Où est situé votre emplacement? Dans le collège, dans une école, au service des loisirs de votre municipalité? Dans votre résidence?

Existe-t-il des frais d'utilisation de ces locaux? Quelles sont les démarches à faire pour avoir accès à ces locaux?

6.2 L'EMPLACEMENT ENVISAGÉ NÉCESSITE-T-IL DES AMÉLIORATIONS?

Quels sont les équipements nécessaires à la mise en œuvre de votre projet? Faites une liste sommaire. Ces équipements sont-ils déjà disponibles? S'ils ne le sont pas, devez-vous les louer ou les acheter? Quels sont les coûts possibles?

Faites un plan d'aménagement sommaire de votre local ou de vos locaux.

6.3 L'APPROVISIONNEMENT

Les questions relatives à l'approvisionnement concernent plus particulièrement les projets où il y a production de biens. Quels sont les fournisseurs possibles? Quelle est votre capacité d'entreposage? Quelles sont les exigences habituelles au niveau du mode de paiement?

6.4 LA PRODUCTION DES BIENS OU LA PRESTATION DU SERVICE

Décrivez ici les grandes étapes de la production de votre bien ou de la prestation

- *Le plan de mise en œuvre permet de décrire le comment.*
- *Décrivez vos besoins quant à l'emplacement et à l'aménagement du local.*
- *L'approvisionnement concerne plus particulièrement les projets où il y a production de biens.*

de votre service. Quelles sont les grandes étapes pour arriver à votre produit fini? Par exemple, pour offrir un service de saisie et de mise en pages de documents, le produit fini doit être un document bien présenté selon les exigences du client. Les étapes pour l'obtenir sont :

1) avoir en main différents modèles de présentation à proposer au client afin de l'aider à choisir et à préciser ses attentes;
2) rencontrer le client afin de bien comprendre ses attentes, les prendre en note et recevoir le document à saisir et à mettre en pages;
3) effectuer le travail de saisie et de mise en pages;
4) imprimer le document (si demandé);
5) remettre le document final au client (imprimé ou copie électronique, selon ses attentes).

6.5 LA MAIN-D'ŒUVRE

Pour chacune des étapes du processus de production ou de prestation, vous devez indiquer vos besoins en main-d'œuvre. Ne faites qu'énumérer les titres d'emploi. L'information détaillée est fournie à l'étape suivante.

Une fois cette analyse réalisée, vous pouvez élaborer votre plan de mise en œuvre sous forme de tableau tel que présenté au tableau P,9.

Tableau P,9 Ébauche de plan de mise en œuvre à adapter et à étoffer

Moyens	Ressources	Coût estimé	Echéancier	Commentaires
Objectif : **ALLER CHERCHER DU FINANCEMENT**				
Demande de subvention. Emprunt. Mise de fonds.	• CLD, Fondation du collège. • Établissement financier. • Étudiant responsable du volet financement du projet.		Semaine 1 et 2	
Objectif : **ACHETER LE MATÉRIEL ET L'ÉQUIPEMENT NÉCESSAIRE**				
Commande par catalogue. Se rendre chez le fournisseur. Faire livrer.	• Étudiant responsable des achats.		Semaine 1	Valider avec son enseignant

Moyens	Ressources	Coût estimé	Échéancier	Commentaires
Objectif : **AMÉNAGER LE LOCAL**				
	Toute l'équipe. Disposition du matériel et de l'équipement. Lavage et époussetage. Électricité. Menuiserie et peinture. Etc.		Semaine 2 et 3	
Objectif : **PUBLICISER L'OFFRE DE PRODUIT OU DE SERVICE**				
Élaborer le message. Faire une affiche. Envoyer le message au journal étudiant.	Étudiant responsable des communications. Service des communications du collège. Journal local.		Semaine 2	
Objectif : **DÉMARRER LES OPÉRATIONS**				
Offrir le service par une demande. Produire des biens et les mettre en vente.	Étudiant responsable des opérations. Toute l'équipe participe à la production. Matières premières et équipements selon le type de projet.		Semaine 4	
Objectif : **ÉVALUER LE DÉROULEMENT**				
Évaluer la satisfaction de la clientèle en la contactant ou bien en lui faisant remplir un petit formulaire d'évaluation.	Étudiant responsable du service à la clientèle. Étudiant responsable des opérations.		Semaine 4 et en continu	

Moyens	Ressources	Coût estimé	Echéancier	Commentaires
Objectif : **RÉAJUSTER AU BESOIN**				
Améliorer l'offre en fonction des commentaires reçus.	Toute l'équipe.		En continu	

CRITÈRES DE PRÉSENTATION

Une présentation pour l'équipe.

Texte d'environ 300 à 400 mots (1½ à 2 pages) excluant le plan.

Qualité de la présentation et du français.

Présence de tous les points à traiter :

- description de l'emplacement;
- description des améliorations à apporter aux locaux;
- description de l'approvisionnement en matières premières, s'il s'agit d'un projet de production d'un bien;
- description des étapes de production du bien ou de prestation du service;
- besoins en main-d'œuvre (liste du personnel requis seulement);
- tableau présentant le plan de mise en œuvre;
- justification des choix faits.

LE JOURNAL DE BORD

Individuellement, chaque membre de l'équipe complète un journal de bord pour cette étape en répondant aux points suivants :

- décrivez, en quelques mots, votre contribution à la définition du plan de mise en œuvre;
- fournissez votre appréciation personnelle des moyens retenus.

Document étudiant

7. PLAN DES RESSOURCES HUMAINES

À l'étape 2, vous avez identifié les compétences de chacun des membres de l'équipe, il s'agit maintenant de fournir un titre et une description du rôle de chacun des membres en prenant soin d'exploiter les forces de chacun.

En lien avec le plan de mise en œuvre et toutes les informations que vous possédez sur votre projet, il s'agit maintenant de bien décrire les tâches de chacun. Pour chacun des postes de travail de votre projet, vous devez donc trouver un titre (responsable de la production, responsable du contrôle de la qualité, responsable du service à la clientèle, responsable du contrôle des coûts, etc.), donner une description des principales tâches de chacun et établir leur horaire. Le tableau P,10 fournit un exemple pour le responsable de la production.

- *Pour chacun des postes de travail de votre projet, vous devez donc trouver un titre (responsable de la production, responsable du contrôle de la qualité, responsable du service à la clientèle, responsable du contrôle des coûts, etc.), donner une description des principales tâches de chacun et établir leur horaire.*

TABLEAU P,10 ***Exemple de la description de poste d'un étudiant responsable de la production***

Titre	Responsable de la production
Principales tâches.	Coordonner l'achat d'équipement. Superviser et participer à l'aménagement du local. Assurer l'approvisionnement en matières premières. Assurer un entreposage adéquat. Coordonner l'inventaire. Superviser et participer à la production. Superviser et participer à l'entretien.
Horaire.	Lundi au vendredi de 11 h à 14 h
Titulaire du poste.	Marc : lundi et mercredi Hélène : mardi et jeudi Pierre : vendredi
Commentaires :	

Le nombre d'étudiants par équipe oriente les différents postes de travail du projet. La nature du projet influence également les tâches à réaliser. Le tableau P,11 fournit quelques pistes des responsabilités possibles selon que vous avez un projet de production d'un bien, une offre de service ou la réalisation d'un événement. Selon le nombre d'étudiants, il s'agit d'attribuer une ou plusieurs responsabilités à chacun des membres de l'équipe.

- *La nature du projet et le nombre de personnes dans l'équipe influencent directement la répartition des tâches.*

TABLEAU P,11 ***Pistes des responsabilités possibles pour chacun des membres de l'équipe***

Production d'un bien	Offre d'un service	Réalisation d'un événement
Responsable des finances : • contrôle des revenus et dépenses; • préparation des états financiers.	Responsable des finances : • contrôle des revenus et dépenses; • préparation des états financiers.	Responsable des finances : • contrôle des revenus et des dépenses; • préparation des états financiers.
Responsable des communications.	Responsable des communications.	Responsable des communications.
Responsable des achats : • achat des matières premières.	Responsable des opérations : • aménagement des locaux et de l'équipement pour l'offre de service.	Responsable des opérations : • aménagement des locaux et de l'équipement pour l'événement.
Responsable de la production du bien.	Responsable de la prestation des services (qualité, repérage des ressources nécessaires).	Responsable de la préparation et de la présentation de l'événement (qualité, repérage des ressources nécessaires).
Responsable de la qualité.	Responsable de la vente et du service à la clientèle.	Responsable de la vente des billets et du service à la clientèle.
Responsable de la distribution.		
Responsable de la vente et du service à la clientèle.		
Opérateurs – fabrication du bien.		

CRITÈRES DE PRÉSENTATION

Une présentation pour l'équipe.

Présentation sous forme de tableau tel qu'illustré dans l'exemple.

Description claire des tâches de chacun des postes de travail nécessaire à la mise en œuvre du projet.

Qualité de la présentation et du français.

LE JOURNAL DE BORD

Individuellement, chaque membre de l'équipe complète un journal de bord pour cette étape en répondant aux points suivants :

- présentez les tâches qui vous sont attribuées;
- faites le lien entre vos tâches et votre bilan personnel réalisé à l'étape 2.

Document étudiant

8. PLAN FINANCIER

Il est très rare qu'un projet puisse se réaliser sans aucuns frais. Il s'agit à cette étape d'évaluer les frais de démarrage et de fonctionnement du projet. Vous devez estimer l'investissement nécessaire de départ et sa provenance. Si c'est vous qui faites la première mise de fonds ou si c'est votre enseignant qui a le budget pour la réalisation du projet, le tout est grandement simplifié. Dans le cas contraire, il faut identifier les sources de financement possibles et vous préparer à convaincre un éventuel prêteur de vous avancer les sommes nécessaires. En fait, il s'agit de développer une argumentation chiffrée claire et compréhensible mettant en évidence le potentiel du projet.

Le plan financier se réalise en trois étapes.

8.1 LES BESOINS DE FONDS POUR LE DÉMARRAGE

Après avoir déterminé ce que vous pouvez fournir comme matériel, mobilier ou équipement, il s'agit de faire la liste de ce que vous devez vous procurer. Vous pouvez avoir besoin de matériel informatique, de matières premières pour la confection d'un produit ou bien de contracter une assurance responsabilité au coût de 700 $. Par exemple, pour un projet de vente de calendrier en vue d'une campagne de financement, vous pouvez avoir accès à un ordinateur et une imprimante du collège mais vous devez fournir le papier glacé et les reliures. Vous devez donc évaluer le montant du matériel à vous procurer.

- *Il est très rare qu'un projet puisse se réaliser sans aucuns frais.*

8.2 LES SOURCES DE FONDS

À cette étape, il faut décrire de quelle façon vous comblerez vos besoins. Le tableau P,12 reprend l'exemple des calendriers et propose un ensemble de présentation des sources de fonds.

TABLEAU P,12 ***Exemple des sources de fonds pour un projet de vente de calendriers***

Matériel requis	Valeurs estimées
Local, ordinateur, imprimante et table de travail fournis par le collège : valeur de	5 000 $
Investissement de l'équipe pour achat du matériel :	100 $
Subvention de la fondation du collège :	100 $

8.3 L'ÉTAT DES RÉSULTATS PRÉVISIONNELS

- *L'état des résultats indique les ventes prévues et les dépenses engagées pour les réaliser.*

L'état des résultats indique les ventes prévues et les dépenses engagées pour les réaliser. La différence entre les deux représente le profit ou la perte pour un exercice financier habituellement d'une année mais qui, dans le contexte d'un projet en milieu collégial, pourrait être de quelques semaines selon la durée du projet.

L'étape 3 vous a permis d'évaluer votre marché et les revenus possibles. Ces informations seront précieuses pour élaborer votre état des résultats prévisionnels. Pour l'exemple de la vente de calendrier, l'état prévisionnel pourrait ressembler à celui présenté dans le tableau P,13.

TABLEAU P,13 ***Exemple d'état des résultats prévisionnels dans le cadre d'un projet de vente de calendriers***

Pour l'exercice se terminant le 10 décembre 20XX	
PRODUITS	
Vente	750 $
Bénéfice brut	**750 $**
DÉPENSES	
Publicité	40 $
Fournitures de bureau	150 $
Matériel	50 $
Divers	25 $
Total des dépenses	**265 $**
PROFIT	**485 $**

CRITÈRES DE PRÉSENTATION

Une présentation pour l'équipe.

Présentation des besoins de fonds pour le démarrage, des sources de fonds et de l'état des résultats prévisionnels.

Exactitude des calculs.

Qualité de la présentation et du français.

LE JOURNAL DE BORD

Individuellement, chaque membre de l'équipe complète un journal de bord pour cette étape en répondant aux questions suivantes :

- quelle est votre contribution à l'élaboration du plan financier?;
- quelles sont les principales difficultés rencontrées?;
- quels sont les moyens pris pour les surmonter?

Document étudiant

9. MISE EN ŒUVRE ET BILAN

9.1 LA MISE EN ŒUVRE

Cette étape est le couronnement du projet, c'est ici que les forces personnelles de chacun et les nombreuses compétences acquises dans votre cheminement d'études et dans vos expériences personnelles sont exploitées et concrétisées.

Votre idée de projet est arrêtée, vous connaissez les forces de chacun des membres de votre équipe, le contexte de votre projet est défini, vous connaissez le marché que vous visez et les caractéristiques de votre offre, vous savez comment vous allez rendre disponible le tout à votre clientèle et vous avez élaboré votre plan de communication.

C'est maintenant le temps d'appliquer votre plan de mise en œuvre élaboré à l'étape 6 et votre plan des ressources humaines de l'étape 7. Vous passez à l'action. Chacun peut se faire un plan de travail personnel selon les responsabilités qui lui incombent. Ainsi le responsable des communications peut définir son message, le valider avec l'équipe et avec des clients potentiels, concevoir des affiches ou rédiger un communiqué de presse, enregistrer un message pour la radio étudiante, etc.

- *Passez à l'action.*

9.2 LE BILAN

Le bilan consiste à faire un retour, à évaluer les résultats du projet. Le tableau P,14 présente une liste de questions pour alimenter ce bilan.

TABLEAU P,14 ***Questions pour guider le bilan du projet entrepreneurial***

- *Une liste de questions pour faire un bilan de l'expérience de projet.*

1.	Avez-vous atteint les objectifs identifiés à la première étape?
2.	Avez-vous atteint vos objectifs personnels?
3.	Quelles sont les compétences particulières (personnelles et acquises dans votre programme d'études) qui ont été les plus utiles?
4.	Quelles sont les caractéristiques entrepreneuriales qui vous ont été les plus utiles?
5.	Avez-vous repéré les forces et faiblesses de la localisation de votre projet? Justifiez.
6.	Aviez-vous ciblé la bonne clientèle? Justifiez.
7.	Aviez-vous bien perçu la concurrence possible?
8.	Comment qualifiez-vous le niveau du prix fixé? Était-il trop élevé ou trop bas? Justifiez.
9.	Les moyens choisis pour distribuer votre offre étaient-ils appropriés? Justifiez.
10.	Votre plan de communication a-t-il été efficace? Justifiez.
11.	La répartition des responsabilités et l'organisation du travail étaient-elles efficaces? Justifiez et suggérez des améliorations possibles.

12. Avez-vous atteint vos objectifs financiers? Quels sont les facteurs qui ont contribué aux résultats obtenus?
13. Comme équipe, nommez trois à cinq éléments que vous avez trouvé particulièrement intéressants dans la réalisation de ce projet?
14. Comme équipe, nommez trois à cinq éléments que vous avez trouvé particulièrement difficiles dans la réalisation de ce projet. Dites pourquoi et suggérez des moyens de surmonter ces difficultés.
15. Individuellement, dites deux choses que vous avez bien aimées et deux choses que vous avez moins aimées, et dites pourquoi.

CRITÈRES DE PRÉSENTATION

Une présentation pour l'équipe.

Réponses aux 14 premières questions proposées dans le bilan.

Présentation d'un document sous forme de questions et réponses.

Justification appuyée des réponses fournies aux questions.

Qualité de la présentation et du français.

LE JOURNAL DE BORD

Individuellement, chaque membre de l'équipe complète un journal de bord pour cette étape en répondant aux questions suivantes :

- présentez votre contribution à la mise en œuvre du projet;
- présentez votre réponse à la question 15;
- quelles ont été les principales difficultés rencontrées?;
- quels ont été les moyens pris pour les surmonter?

Document étudiant

10. DOSSIER DU PROJET

CONSIGNES DE PRÉSENTATION

Le tableau P,15 présente les différentes parties du dossier du projet et leurs composantes

Démarche du projet entrepreneurial	Implication de l'équipe du projet	Implication individuelle
	Élaboration d'un dossier du projet	**Élaboration d'un journal de bord faisant ressortir les apprentissages réalisés**
1. Définir son idée de projet.	Une présentation pour l'équipe. Court texte d'environ 150 mots (maximum 300). Qualité de la présentation et du français. Présence de tous les points à traiter : • nom du projet; • clientèle visée; • objectifs visés; • limites identifiées.	Individuellement, chaque membre de l'équipe rédige un journal de bord pour cette étape en précisant les points suivants : • décrivez votre contribution à l'idée de projet; • décrivez les composantes du projet qui vous semblent les plus intéressantes; • décrivez les composantes du projet qui vous semblent les plus difficiles. Critères d'évaluation du journal de bord : • une présentation par membre de l'équipe; • texte d'au plus 300 mots au total, répondant aux trois questions; • démonstration claire de l'appropriation faite du projet; • qualité du français et de la présentation.

Démarche du projet entrepreneurial	Implication de l'équipe du projet Élaboration d'un dossier du projet	Implication individuelle Élaboration d'un journal de bord faisant ressortir les apprentissages réalisés
2. Décrire les forces et les faiblesses de l'équipe pour la réalisation du projet.	Présentation pour chacun des membres de l'équipe. Présentation d'un bilan personnel (deux à trois pages). Qualité de la présentation et du français. Présence de tous les points à traiter : • nom et coordonnées; • motivation et objectifs personnels pour le projet; • temps à investir; • compétences particulières (expériences de travail et de vie); • compétences acquises par la formation; • profil entrepreneurial personnel.	L'étudiant n'a qu'à remettre son bilan personnel dans le journal de bord pour cette partie du dossier.
3. Définir le contexte du projet.	Texte d'environ 1000 mots (5 pages). Qualité de la présentation et du français. Présence de tous les points à traiter : • le secteur et l'état de sa croissance; • la localisation (les besoins en termes de locaux, la disponibilité de ces locaux, l'importance de l'accessibilité du local, les coûts, l'endroit prévu);	Individuellement, chaque membre de l'équipe complète un journal de bord pour cette étape en répondant aux questions suivantes : • quelle est, en quelques mots, votre contribution à la définition du contexte du projet?; • quelles sont les principales difficultés rencontrées dans la définition du contexte, selon vous?; • quels moyens avez-vous pris pour les surmonter?;

Démarche du projet entrepreneurial	Implication de l'équipe du projet	Implication individuelle
	Élaboration d'un dossier du projet	**Élaboration d'un journal de bord faisant ressortir les apprentissages réalisés**
	• le marché et la clientèle visée (territoire, statistiques); • la concurrence et la façon de s'en distinguer; • les revenus possibles, démontrez; • la liste de vos principales sources d'information.	• à la lumière de l'information fournie sur le contexte du projet, quelles sont les chances de réussite de votre projet? Justifiez.
4. Décrire son offre.	Texte d'environ 800 mots (5 pages) (excluant le questionnaire et la compilation). Qualité de la présentation et du français. Présence de tous les points à traiter : • le questionnaire et les résultats de la compilation; • la description du produit, du service ou de l'évènement; • la fixation du prix; • la distribution de l'offre.	Individuellement, chaque membre de l'équipe complète un journal de bord pour cette étape en répondant aux questions suivantes : • quelle est, en quelques mots, votre contribution à la définition des caractéristiques de l'offre?; • quelles sont les principales difficultés rencontrées dans la réalisation de cette étape, selon vous?; • quels moyens avez-vous pris pour les surmonter?; • à la lumière de l'information fournie jusqu'ici, croyez-vous toujours à la réussite de votre projet? Justifiez.
5. Définir son plan de communication.	Texte d'environ 300 mots (1 ½ page). Qualité de la présentation et du français. Présence de tous les points à traiter : • un tableau présentant les moyens retenus, le coût, la fréquence de parution, la	Individuellement, chaque membre de l'équipe rédige un journal de bord pour cette étape en précisant les points suivants : • décrivez, en quelques mots, votre contribution à la définition de la publicité et de la promotion;

Démarche du projet entrepreneurial	Implication de l'équipe du projet Élaboration d'un dossier du projet	Implication individuelle Élaboration d'un journal de bord faisant ressortir les apprentissages réalisés
	durée, les dates; • une justification des choix faits.	• fournissez votre appréciation personnelle des moyens choisis.
6. Élaborer le plan de mise en œuvre.	Texte d'environ 300 à 400 mots (1 ½ à 2 pages) excluant le plan. Qualité de la présentation et du français. Présence de tous les points à traiter : • description de l'emplacement; • description des améliorations à apporter aux locaux; • description de l'approvisionnement en matières premières, s'il s'agit d'un projet de production d'un bien; • description des étapes de production du bien ou de prestation du service; • besoins en main-d'œuvre (liste du personnel requis seulement); • un tableau présentant le plan de mise en œuvre; • une justification des choix faits.	Individuellement, chaque membre de l'équipe complète un journal de bord pour cette étape en précisant les points suivants : • décrivez, en quelques mots, votre contribution à la définition du plan de mise en œuvre; • fournissez votre appréciation personnelle des moyens retenus.
7. Élaborer le plan des ressources humaines.	Présentation sous forme de tableau tel qu'illustré dans l'exemple. Description claire des tâches de chacun des postes de travail nécessaires à la mise en œuvre	Individuellement, chaque membre de l'équipe rédige un journal de bord pour cette étape en répondant aux points suivants : • présentez les tâches qui vous

Démarche du projet entrepreneurial	Implication de l'équipe du projet	Implication individuelle
	Élaboration d'un dossier du projet	**Élaboration d'un journal de bord faisant ressortir les apprentissages réalisés**
	du projet. Qualité de la présentation et du français.	sont attribuées; • faites le lien entre vos tâches et votre bilan personnel réalisé à l'étape 2.
8. Élaborer le plan financier.	Présentation des besoins de fonds pour le démarrage, des sources de fonds et de l'état des résultats prévisionnels. Exactitude des calculs. Qualité de la présentation et du français.	Individuellement, chaque membre de l'équipe rédige un journal de bord pour cette étape en répondant aux questions suivantes : • quelle est votre contribution à l'élaboration du plan financier?; • quelles sont les principales difficultés rencontrées?; • quels sont les moyens pris pour les surmonter?
9. Mettre en œuvre le projet et effectuer le bilan	Réponses aux 14 premières questions proposées dans le bilan. Présentation d'un document sous forme de questions et réponses. Justification appuyée des réponses fournies aux questions. Qualité de la présentation et du français.	Individuellement, chaque membre de l'équipe rédige un journal de bord pour cette étape en précisant les points suivants : • présentez votre contribution à la mise en œuvre du projet; • présentez votre réponse à la question 15; • quelles sont les principales difficultés rencontrées?; • quels sont les moyens pris pour les surmonter?

CRITÈRES D'ÉVALUATION DE LA PRODUCTION OU DE LA PRESTATION

L'évaluation du travail portera sur les critères suivants :

- présence de tous les points à traiter;
- affirmation bien appuyée;
- qualité de la présentation et du français.

GRILLE D'ÉVALUATION DES APPRENTISSAGES
DOSSIER DU PROJET DE L'ÉQUIPE

ÉTAPES	POINTS À TRAITER	Présentation insuffisante – affirmations peu appuyées	Présentation incomplète et succincte – affirmations qui manquent d'appui	Présentation partielle, mais suffisante - affirmations bien appuyées	Présentation détaillée - affirmations bien appuyées
1. Définir son idée de projet.	Une présentation pour l'équipe. Court texte d'environ 150 mots (maximum 300). Qualité de la présentation et du français. Présence de tous les points à traiter : • nom du projet; • clientèle visée; • objectifs visés; • limites identifiées.	0 %	4 %	7 %	10 %
2. Décrire les forces et les faiblesses de l'équipe pour la réalisation du projet.	Présentation pour chacun des membres de l'équipe. Présentation d'un bilan personnel de deux à trois pages. Qualité de la présentation et du français. Présence de tous les points à traiter : • nom et coordonnées; • motivation et objectifs personnels pour le projet; • temps à investir; • compétences particulières (expériences de travail et de vie); • compétences acquises dans la formation; • profil entrepreneurial personnel.	Évaluation individuelle dans le journal de bord.			

ÉTAPES	POINTS À TRAITER	Présentation insuffisante – affirmations peu appuyées	Présentation incomplète et succincte – affirmations qui manquent d'appui	Présentation partielle, mais suffisante - affirmations bien appuyées	Présentation détaillée - affirmations bien appuyées
3. Définir le contexte du projet.	Texte d'environ 1000 mots (5 pages). Qualité de la présentation et du français. Présence de tous les points à traiter : • le secteur et l'état de sa croissance; • la localisation (les besoins en termes de locaux, la disponibilité de ces locaux, l'importance de l'accessibilité du local, les coûts, l'endroit prévu); • le marché et la clientèle visée (territoire, statistiques); • la concurrence et la façon de s'en distinguer; • les revenus possibles, démontrez; • la liste de vos principales sources d'information.	0 %	4 %	7 %	10 %
4. Décrire son offre.	Texte d'environ 800 mots (5 pages) (excluant le questionnaire et la compilation). Qualité de la présentation et du français. Présence de tous les points à traiter : • le questionnaire et les résultats de la compilation; • la description du produit, du service ou de l'événement;	0 %	6 %	10 %	15 %

ÉTAPES	POINTS À TRAITER	Présentation insuffisante – affirmations peu appuyées	Présentation incomplète et succincte – affirmations qui manquent d'appui	Présentation partielle, mais suffisante - affirmations bien appuyées	Présentation détaillée - affirmations bien appuyées
	• la fixation du prix; • la distribution de l'offre.				
5. Définir son plan de communication.	Texte d'environ 300 mots (1 ½ page). Qualité de la présentation et du français. Présence de tous les points à traiter : • un tableau présentant les moyens retenus, le coût, la fréquence de parution, la durée, les dates; • une justification des choix faits.	0 %	4 %	7 %	10 %
6. Élaborer le plan de mise en œuvre.	Texte d'environ 300 à 400 mots (1 ½ à 2 pages) excluant le plan. Qualité de la présentation et du français. Présence de tous les points à traiter : • description de l'emplacement; • description des améliorations à apporter aux locaux; • description de l'approvisionnement en matières premières, s'il s'agit d'un projet de production d'un bien; • description des étapes de production du bien ou de prestation du service; • besoins en main-d'œuvre (liste du personnel requis seulement);	0 %	4 %	7 %	10 %

ÉTAPES	POINTS À TRAITER	Présentation insuffisante – affirmations peu appuyées	Présentation incomplète et succincte – affirmations qui manquent d'appui	Présentation partielle, mais suffisante - affirmations bien appuyées	Présentation détaillée - affirmations bien appuyées
	• un tableau présentant le plan de mise en œuvre; • une justification des choix faits.				
7. Élaborer le plan des ressources humaines.	Présentation sous forme de tableau tel qu'illustré dans l'exemple. Description claire des tâches de chacun des postes de travail nécessaires à la mise en œuvre du projet. Qualité de la présentation et du français.	0 %	4 %	7 %	10 %
8. Élaborer le plan financier.	Présentation des besoins de fonds pour le démarrage, des sources de fonds et de l'état des résultats prévisionnels. Exactitude des calculs. Qualité de la présentation et du français.	0 %	4 %	7 %	10 %
9. Mettre en œuvre le projet et effectuer le bilan.	Réponses aux 14 premières questions proposées dans le bilan. Présentation d'un document sous forme de questions et réponses. Justification appuyée des réponses fournies aux questions. Qualité de la présentation et du français.	0 %	10 %	15 %	25 %

COMMENTAIRES :

GRILLE D'ÉVALUATION DES APPRENTISSAGES
JOURNAL DE BORD

ÉTAPES	POINTS À TRAITER	Présentation insuffisante – affirmations peu appuyées	Présentation incomplète et succincte – affirmations qui manquent d'appui	Présentation partielle, mais suffisante - affirmations bien appuyées	Présentation détaillée - affirmations bien appuyées
1. Définir son idée de projet.	Individuellement, chaque membre de l'équipe rédige un journal de bord pour cette étape en précisant les points suivants : • décrivez votre contribution à l'idée de projet; • décrivez les composantes du projet qui vous semblent les plus intéressantes; • décrivez les composantes du projet qui vous semblent les plus difficiles. Une présentation par membre de l'équipe. Texte d'au plus 300 mots au total, répondant aux trois questions. Démonstration claire de l'appropriation faite du projet. Qualité du français et de la présentation.	0 %	4 %	7 %	10 %
2. Décrire les forces et les faiblesses de l'équipe pour la réalisation du projet.	Vous n'avez qu'à remettre votre bilan personnel dans le journal de bord pour cette partie du dossier.	0 %	4 %	7 %	10 %
3. Définir le contexte du projet.	Individuellement, chaque membre de l'équipe rédige un journal de bord pour cette étape en répondant aux	0 %	4 %	7 %	10 %

ÉTAPES	POINTS À TRAITER	Présentation insuffisante – affirmations peu appuyées	Présentation incomplète et succincte – affirmations qui manquent d'appui	Présentation partielle, mais suffisante - affirmations bien appuyées	Présentation détaillée - affirmations bien appuyées
	questions suivantes : • quelle est, en quelques mots, votre contribution à la définition du contexte du projet?; • quelles sont les principales difficultés rencontrées dans la définition du contexte, selon vous?; • quels moyens avez-vous pris pour les surmonter?; • à la lumière de l'information fournie sur le contexte du projet, quelles sont les chances de réussite de votre projet? Justifiez.				
4. Décrire son offre.	Individuellement, chaque membre de l'équipe complète un journal de bord pour cette étape en répondant aux questions suivantes : • quelle est, en quelques mots, votre contribution à la définition des caractéristiques de l'offre?; • quelles sont les principales difficultés rencontrées dans la réalisation de cette étape, selon vous?; • quels moyens avez-vous pris pour les surmonter?; • à la lumière de l'information fournie jusqu'ici, croyez-vous toujours à la réussite de votre projet? Justifiez.	0 %	4 %	7 %	10 %
5. Définir son plan de communication	Individuellement, chaque membre de l'équipe rédige un journal de bord pour cette	0 %	4 %	7 %	10 %

ÉTAPES	POINTS À TRAITER	Présentation insuffisante – affirmations peu appuyées	Présentation incomplète et succincte – affirmations qui manquent d'appui	Présentation partielle, mais suffisante - affirmations bien appuyées	Présentation détaillée - affirmations bien appuyées
	étape en précisant les points suivants : • décrivez, en quelques mots, votre contribution à la définition de la publicité et de la promotion; • fournissez votre appréciation personnelle des moyens choisis.				
6. Élaborer le plan de mise en œuvre.	Individuellement, chaque membre de l'équipe rédige un journal de bord pour cette étape en précisant les points suivants : • décrivez, en quelques mots, votre contribution à la définition du plan de mise en œuvre; • fournissez votre appréciation personnelle des moyens retenus.	0 %	4 %	7 %	10 %
7. Élaborer le plan des ressources humaines.	Individuellement, chaque membre de l'équipe rédige un journal de bord pour cette étape en précisant les points suivants : • présentez les tâches qui vous sont attribuées; • faites le lien entre vos tâches et votre bilan personnel réalisé à l'étape 2.	0 %	4 %	7 %	10 %
8. Élaborer le plan financier.	Individuellement, chaque membre de l'équipe rédige un journal de bord pour cette étape en précisant les points suivants : • présentez votre contribution à l'élaboration	0 %	4 %	7 %	10 %

ÉTAPES	POINTS À TRAITER	Présentation insuffisante – affirmations peu appuyées	Présentation incomplète et succincte – affirmations qui manquent d'appui	Présentation partielle, mais suffisante - affirmations bien appuyées	Présentation détaillée - affirmations bien appuyées
	du plan financier; • quelles sont les principales difficultés rencontrées?; • quels sont les moyens pris pour les surmonter?				
9. Mettre en œuvre le projet et effectuer le bilan.	Individuellement, chaque membre de l'équipe rédige un journal de bord pour cette étape en précisant les points suivants : • présentez votre contribution à la mise en œuvre du projet; • présentez votre réponse à la question 15; • quelles sont les principales difficultés rencontrées?; • quels sont les moyens pris pour les surmonter?		8 %	12 %	20 %

COMMENTAIRES :

RÉFÉRENCES COMPLÉMENTAIRES

Démarche du projet entrepreneurial	Ressources pour aider l'étudiant à réaliser chaque étape
1. Définir votre idée de projet.	L'enseignant pourrait à certaines étapes du projet inviter un conférencier de l'extérieur qui pourrait expliquer aux étudiants les particularités de l'étape à réaliser en témoignant de son expérience, et ce, après s'être approprié le projet à réaliser. On pourrait aussi consulter un autre enseignant du programme ou d'un autre programme, ou de la formation continue du collège.
2. Décrire les forces et les faiblesses de l'équipe pour la réalisation du projet.	
3. Définir le contexte du projet.	
4. Décrire votre offre.	
5. Définir votre plan de communication.	
6. Élaborer le plan de mise en œuvre.	
7. Élaborer le plan des ressources humaines.	
8. Élaborer le plan financier.	
9. Mettre en œuvre le projet et effectuer le bilan.	

Conseil canadien des PME et de l'entrepreneuriat. Le Conseil canadien des PME et de l'entrepreneuriat (CCPME) est la seule organisation canadienne mutuelle à promouvoir et favoriser le développement des petites entreprises et l'entrepreneuriat par le biais de la recherche, l'éducation et la formation, le réseautage et la diffusion d'informations savantes et décisionnelles. Ce site donne accès à certaines recherches faites dans le monde de l'éducation, [en ligne] [http://www.ccsbe.org/index_fr.htm].

Fondation de l'entrepreneurship. Portail de l'entrepreneurship au Québec ; lien avec une bibliothèque spécialisée en entrepreneuriat et moteur de recherche qui vous amène à des articles ou livres écrits sur le sujet recherché, [en ligne]
[http://www.entrepreneurship.qc.ca/fr/accueil].

Institut de stratégie et de pédagogie en entrepreneuriat. Organisme à but non lucratif œuvrant dans le domaine de l'entrepreneuriat et des communications internationales. L'institut lancera sous peu une **communauté de pratique** qui permettra à tous les intervenants intéressés, par le biais de l'Internet, de partager leurs connaissances, leurs questionnements, leurs solutions, leurs points de vue, leur enthousiasme de même que leurs expériences avec d'autres intervenants situés partout dans le monde, [en ligne]
[http://www.institut-entrepreneuriat.org/].

Conseil québécois de la coopération. Le Conseil québécois de la coopération et de la mutualité a pour mission de représenter le mouvement coopératif et mutualiste, de défendre les intérêts de ses membres et de travailler à l'amélioration des conditions de développement coopératif. Il regroupe l'ensemble des organisations coopératives sectorielles et régionales du Québec qui compte plus de 3 200 coopératives et 39 mutuelles. Ces entreprises procurent de l'emploi à 81 000 personnes et regroupent plus de 7 millions de membres. Pour obtenir de l'information concernant les outils d'éducation coopérative ou pour obtenir les coordonnées de l'agent jeunesse de votre région, visitez [http://www.coopquebec.coop/**].**

DOCUMENT DE RÉFÉRENCE INTÉRESSANT

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, *Invitation à la culture entrepreneuriale*. *Guide d'élaboration de projet à l'intention du personnel enseignant,* 80 p. [en ligne] [http://www.inforoutefpt.org/mse/documents/guidemesure_fr_compl.pdf] (14 septembre 2006).

BIBLIOGRAPHIE

FAYOLLE, Alain. « Entrepreneuriat, de quoi parlons-nous?» *Management_EMR*, [en ligne] [http://www.lexpansion.com/Pages/PrintArticle.asp?ArticleId=78266] (13 janvier 2006).

FILION, L. J. *Pour une vision inspirante en milieu scolaire*, 2e édition, Cap-Rouge, Les Presses Inter Universitaires, 2005.

FILION, L. J. *Réaliser son projet d'entreprise*, 3e édition, coll. Entreprendre, Montréal, Les éditions Transcontinental inc. et Les éditions de la fondation de l'entrepreneurship, 2003.

FRASER, Pierre. *La pensée réflexive en pratique*, Québec, Éditions Marie-France ltée, 2005, 134 p.

Gestion d'un établissement de restauration. Programme d'études techniques. Québec, Gouvernement du Québec, Ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport, 2005, 110 p.

Guide pédagogique sur l'entrepreneurship, Québec, Gouvernement du Québec, Ministère de l'éducation, 1998, 52 p.

INSTITUT ÉCONOMIQUE DE MONTRÉAL. *Les obstacles à l'entrepreneuriat au Québec*, coll. Réglementation, Montréal, décembre 2005, [en ligne] [http://www.iedm.org/uploaded/pdf/dec05_fr.pdf] (13 janvier 2006).

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, *Invitation à la culture entrepreneuriale*. *Guide d'élaboration de projet à l'intention du personnel enseignant,* 80 p. [en ligne] [http://www.inforoutefpt.org/mse/documents/guidemesure_fr_compl.pdf] (14 septembre 2006).

MORISSETTE, Rosée et Micheline VOYNAUD. *Accompagner la construction des savoirs,* Montréal, Chenelière/McGraw-Hill, 2002.

Sensibilisation à l'entrepreneurship, Québec, Gouvernement du Québec, Ministère de l'éducation, 1995, 144 p.

ANNEXE

EXEMPLE DE PROJET INTÉGRATEUR À VALEUR ENTREPRENEURIALE

Cafétéria coopérative de l'école primaire de Saint-Charles-sur-Richelieu

« L'EAU À LA BOUCHE »

« La gastronomie est l'art d'utiliser la nourriture pour créer le bonheur ».

Theodore Zeldin, sociologue et professeur d'histoire

Élaboré par : Isabelle Dagenais

Technicienne en diététique

(à titre d'étudiante)

1. DÉFINITION DU PROJET 87

2. PRÉSENTATION DES MEMBRES DE L'ÉQUIPE..... 87

3. CONTEXTE DU PROJET 87

3.1 Secteur d'activité..... 87

3.2 Localisation..... 87

3.3 Marché visé et clientèle..... 87

3.4 Concurrence 89

3.5 Revenus possibles 89

3.6 Quelques sources d'information..... 89

4. CARACTÉRISTIQUES DE L'OFFRE..... 89

4.1 Description du service..... 94

4.2 Fixation du prix..... 95

4.3 Distribution de l'offre 95

5. PLAN DE COMMUNICATION..... 95

5.1 Publicité 95

5.2 Promotion..... 96

6. PLAN DE MISE EN ŒUVRE 97

6.1 Emplacement..... 97

6.2 Amélioration des locaux 97

6.3 Plan d'aménagement sommaire 98

6.4 Approvisionnement..... 99

6.5 Prestation du service 99

6.6 Main-d'œuvre 99

6.7 Tableau du plan de mise en œuvre 99

7. PLAN DE COMMUNICATION..... 102

8. PLAN FINANCIER 104

8.1 Fonds nécessaires pour le démarrage 104

8.2 Sources de financement 104

8.3 État des résultats prévisionnels 105

9. PLAN DE MISE EN ŒUVRE ET BILAN 105

JOURNAL DE BORD 108

DOSSIER DU PROJET

1. DÉFINITION DU PROJET

Depuis mes études à l'école primaire de ma localité, j'ai remarqué qu'un service de repas chauds aux élèves de l'école primaire n'était toujours pas offert. Le nombre de jeunes a pourtant augmenté et la plupart prennent leur repas à l'école et utilisent le service de transport scolaire. Après avoir mené une petite enquête personnelle, j'ai réalisé que les parents utiliseraient volontiers ce service s'il était offert. La demande est là et personne n'a su la combler. Accompagnée d'autres étudiantes de mon cours, nous avons donc décidé de mettre à profit notre expertise en nutrition et en gestion de service alimentaire pour offrir le service de repas chauds et nutritifs aux élèves de l'école primaire de Saint-Charles-sur-Richelieu en fondant une cafétéria école coopérative. Étant toutes aux études à temps plein, nous avons décidé de nous partager les tâches de gestion et d'engager un parent pour la confection des repas. Nous devons évidemment effectuer tout cela dans un délai de temps déterminé, soit les sept premières semaines du cours.

2. PRÉSENTATION DES MEMBRES DE L'ÉQUIPE

Voir le journal de bord.

3. CONTEXTE DU PROJET

3.1 SECTEUR D'ACTIVITÉ

Mon secteur d'activité, selon Emploi-Québec, est classé comme service de restauration (n$^{o.}$14). Après avoir vérifié avec les autres secteurs, j'estime que ce choix est le plus approprié pour le projet de cafétéria. D'après moi, un service alimentaire est tout de même une forme de restauration : il n'y a que la clientèle et l'endroit choisi (secteur éducatif) qui diffèrent légèrement.

La croissance annuelle moyenne de 2005-2009 est de 1 % à 2 %. Dans l'ensemble du Québec, la profession de cuisinier est parmi celles les plus en demande en ce moment.

3.2 LOCALISATION

Le local serait un local laissé à l'abandon par l'école, mais situé à l'intérieur même du bâtiment. Ce local serait accessible aux heures normales d'ouverture de l'école, soit de l'heure à laquelle le concierge débute le matin (6 h 30) à l'heure à laquelle on ferme les portes (17 h). Il n'y a pas de coût de loyer relié au local : notre service est à but non lucratif.

DÉFINITION DU PROJET

- *Une présentation pour l'équipe.*
- *Court texte d'environ 150 mots (maximum 300).*
- *Qualité de la présentation et du français.*
- *Présence de tous les points à traiter :*
  - *nom du projet;*
  - *clientèle visée;*
  - *objectifs visés;*
  - *limites identifiées.*

CONTEXTE DU PROJET

- *Texte d'environ 1000 mots (5 pages).*
- *Qualité de la présentation et du français.*
- *Présence de tous les points à traiter :*
  - *le secteur et l'état de sa croissance;*
  - *la localisation (les besoins en termes de locaux, la disponibilité de ces locaux; l'importance de l'accessibilité du local, les coûts, l'endroit prévu);*
  - *le marché et la clientèle visée (territoire, statistiques);*
  - *la concurrence et la façon de s'en distinguer;*
  - *les revenus possibles, (démonstration requise);*
  - *la liste de vos principales sources d'information.*

3.3 MARCHÉ VISÉ ET CLIENTÈLE

3.3.1 Marché

Le principal marché est d'abord et avant tout celui des élèves de l'école primaire de Saint-Charles-sur-Richelieu. Ensuite, dans une perspective d'expansion et d'amélioration du service, le marché visé pourrait comprendre aussi les enseignants et les employés de bureau et de soutien de cette école.

Nous pouvons compter environ 200 enfants de la maternelle à la sixième année. Pour le groupe d'adultes, nous comptons de 9 à 11 personnes soit : 6 à 8 professeurs, 1 directeur, 1 secrétaire et 1 concierge.

Une autre perspective d'expansion : nous pourrions offrir également un comptoir de mets prêts à emporter pour le parent qui vient chercher son enfant à l'école.

3.3.2 Clientèle visée

Dans un premier temps, la clientèle visée est l'ensemble des enfants de l'école âgés de 5 à 12 ans. Elle se compose de filles à 60 % et de garçons à 40 %, tous des Québécois francophones. La clientèle pourrait aussi se composer d'adultes tant des enseignants ou employés de l'école que des parents d'élèves. Nous ne comptons parmi les employés de l'école que deux hommes : le directeur et le concierge. Cette clientèle adulte est québécoise francophone et, pour la grande majorité, elle habite la municipalité. Quelques-uns seulement proviennent des municipalités environnantes.

3.4 CONCURRENCE

La principale concurrence vient de la boîte à lunch. Comme il s'agit d'une école en milieu rural, les enfants ne retournent pas dîner à la maison à l'heure du repas. Les parents préparent le repas de leurs enfants. C'est pourquoi nous devons nous démarquer afin de libérer les parents de la corvée des lunchs en offrant la possibilité à leurs enfants de manger sainement et, à peu de frais, un repas complet. De plus, ce projet contribuera à faire travailler un de leurs pairs et à réinjecter les profits dans l'école de leurs enfants (par exemple, faire des sorties éducatives).

La concurrence en ce qui a trait au comptoir de mets prêts à emporter vient des points de vente aux alentours (épicerie, menus de restaurants pour emporter et/ou livrer, etc. offrant aussi cette possibilité). Cette concurrence est très limitée à Saint-Charles-sur-Richelieu. Cependant, elle est bien présente à Mont-Saint-Hilaire, une ville se situant à peine à 15 minutes de Saint-Charles. Il s'agit ici de démontrer que nos produits sont frais, de grande qualité, économiques, adaptés à notre clientèle en offrant ce qu'elle désire; c'est un 2 en 1 car les parents n'ont pas à se déplacer à nouveau, ils ont tout sur place.

3.5 REVENUS POSSIBLES

Les sources de revenus sont liées à la vente de repas aux enfants et aux adultes; possiblement au comptoir de mets prêts à emporter. Le but du projet est que celui-ci s'autofinance et qu'il offre un salaire à un employé (cuisinier). Si le projet fait des

profits, ils seront redistribués aux membres sous diverses formes : ils pourront bénéficier d'un rabais sur leur repas; la somme pourra être réinjectée dans le système afin d'en faire bénéficier la communauté (les membres) : par exemple, l'acquisition d'un nouvel équipement, l'annonce d'une sortie à caractère éducative, l'embauche d'un autre employé, si besoin en est, etc.

Les bénéfices ne sont pas seulement financiers. Ce projet permet de réaliser un projet concret, de tout mettre en œuvre en équipe, afin que cela fonctionne. Il apporte un sentiment d'appartenance et de fierté à notre champ d'études en démontrant nos compétences et notre créativité. De plus, il nous permet de nous accomplir en tant que citoyen, car nous appuyons deux causes importantes : la santé des jeunes par l'offre de repas équilibrés ainsi que la coopération en tant que projet coopératif.

3.6 QUELQUES SOURCES D'INFORMATION

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC. *Législation coopérative,* [en ligne] [http://www.mdeie.gouv.qc.ca/page/web/portail/entreprises/nav/cooperatives.html] (1er juin 2006).

CLD LES MASKOUTAINS. *Exemples de plan d'affaires,* [en ligne] [http://www.cld-lesmaskoutains.qc.ca/client/uploads/Librairies/Fichiers/9230729_plan_affaires.doc] (1er juin 2006).

CLD LES MASKOUTAINS. *Guide de plan d'affaires,* [en ligne] [http://www.cld-lesmaskoutains.qc.ca/client/uploads/Librairies/Fichiers/3251227_redaction.doc] (1er juin 2006).

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC. *Exemple d'entente entre fabricant et distributeur,* [en ligne] [http://www.mdeie.gouv.qc.ca/mdercontent/000021780000/upload/publications/pdf/Entreprises/outils_gestion/dist_det.pdf] (1er juin 2006).

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC. *Dépliant sur l'option coopérative,* [en ligne] [http://www.mdeie.gouv.qc.ca/mdercontent/000021780000/upload/publications/pdf/Entreprises/cooperatives/DepliantOptionCoop.pdf] (1er juin 2006).

GOUVERNEMENT DU CANADA. *Guide comment démarrer une coopérative*, [en ligne] [http://www.coop.gc.ca/index_f.php?s1=guides&s2=kit&page=intro] (1er juin 2006).

FÉDÉRATION DES COOPÉRATIVES D'ALIMENTATION DU QUÉBEC (FCAQ), [en ligne] [http://www.fcaq.coop/1024x768/index2.html] (1er juin 2006).

ASSOCIATION DES RESTAURATEURS FOURNISSEURS, [en ligne] [http://www.restaurateurs.ca/] (1er juin 2006).

CONSEIL DE LA COOPÉRATION DU QUÉBEC, [en ligne] [http://www.coopquebec.com] (1er juin 2006).

CARACTÉRISTIQUES DE L'OFFRE

- *Texte d'environ 800 mots (5 pages) (excluant le questionnaire et la compilation).*
- *Qualité de la présentation et du français.*
- *Présence de tous les points à traiter :*
  - *le questionnaire et les résultats de la compilation;*
  - *la description du produit, du service ou de l'événement;*
  - *la fixation du prix;*
  - *la distribution de l'offre.*

4. CARACTÉRISTIQUES DE L'OFFRE

Afin de bien connaître les caractéristiques de notre offre, nous devons connaître notre clientèle. Nous avons élaboré un questionnaire et compilé les résultats. Ce questionnaire porte sur l'ensemble de la clientèle (âge, occupation, sexe) et sur des questions bien spécifiques telles que le prix, les goûts; il est distribué à l'heure du repas aux enseignants et au personnel ou placé dans leur casier; pour les élèves, il est inséré dans leur agenda afin que ceux-ci ou leurs parents le remplissent.

Vous trouverez ci-après le questionnaire ayant servi à recueillir les réponses des 20 participants répartis comme suit : 10 élèves, 5 parents, 3 professeurs, 1 membre du personnel de soutien et 1 employé de bureau.

QUESTIONNAIRE

Projet d'un service alimentaire coopératif
de l'école primaire Saint-Charles-sur-Richelieu

Nous aimerions avoir votre opinion concernant le projet de service alimentaire coopératif de l'école primaire Saint-Charles-sur-Richelieu. Veuillez prendre note que ce questionnaire demeurera confidentiel et que l'emploi du masculin n'est utilisé que dans le but d'alléger le texte.

Consignes pour remplir le questionnaire :

Dans la colonne de droite, veuillez faire un ou plusieurs crochet(s) (selon la question) dans la case appropriée.

Merci beaucoup de votre participation!

1. Quelles caractéristiques rechercheriez-vous dans un dîner pris à l'école?	☐ Rapidité du service ☐ Générosité de la portion ☐ Flexibilité des heures ☐ Autres (précisez): _____	
2. Pour vous, quel est le critère le plus important dans un repas?	☐ Prix ☐ Fraîcheur ☐ Originalité ☐ Variété ☐ Équilibre/Santé	
3. Quels types de menu souhaiteriez-vous?	☐ Repas chaud ☐ Repas froid	☐ Sandwich ☐ Menu complet ☐ Végétarien ☐ « Fast food » ☐ Salades ☐ Pâtes ☐ Autres (précisez) : _____
4. Combien seriez-vous prêt à payer au total pour votre repas?	☐ 2,50 $ ☐ 3,00 $ ☐ 3,50 $ ☐ 4,00 $ ☐ 4,50 $	
5. Si on vous offrait un comptoir de mets prêts à emporter, quels types de mets souhaiteriez-vous vous procurer?	☐ Salades ☐ Soupes ☐ Repas chauds ☐ Repas froids ☐ Desserts ☐ Collations	

6. Savez-vous ce qu'est une coopérative?	☐ Oui (précisez) :_____ _____ ☐ Non
7. Quelles sont vos attentes concernant un service alimentaire coopératif de l'école?	_____ _____ _____ _____
8. Quel est votre sexe?	☐ Femme ☐ Homme
9. Quel est votre groupe d'âge?	☐ 6-8 ans (1re-2e année) ☐ 8-10 ans (3e-4e année) ☐ 10-12 ans (5e-6e année) ☐ 20-29 ans ☐ 30-39 ans ☐ 40-49 ans ☐ 50 et +
10. Dans quel groupe vous situez-vous?	☐ Élève ☐ Parent d'un élève ☐ Enseignant ☐ Personnel de bureau et/ou direction ☐ Personnel de soutien

Consignes pour le retour : Vous pourrez retourner le questionnaire à votre enseignant, à l'enseignant de votre enfant ou au secrétariat, au plus tard le vendredi 8 septembre 2006.

Compilation des résultats

1. Quelles caractéristiques rechercheriez-vous dans un dîner pris à l'école?	□ Rapidité du service **(11X)** □ Générosité de la portion **(3X)** □ Flexibilité des heures **(6X)** □ Autres (précisez): _____	
2. Pour vous, quel est le critère le plus important dans un repas?	□ Prix **(11X)** □ Fraîcheur **(1X)** □ Originalité □ Variété **(1X)** □ Équilibre/Santé **(7X)**	
3. Quels types de menu souhaiteriez-vous?	□ Repas chaud **(13X)** □ Repas froid **(7X)**	□ Sandwich **(4X)** □ Menu complet **(10X)** □ Végétarien **(1X)** □ « Fast food » **(1X)** □ Salades **(3X)** □ Pâtes Autres (précisez) : **1X** : assiette principale seulement
4. Combien seriez-vous prêt à payer au total pour votre repas?	□ 2,50 $ **(14X)** □ 3,00 $ **(3X)** □ 3,50 $ **(1X)** □ 4,00 $ **(2X)** □ 4,50 $	
5. Si on vous offrait un comptoir de mets prêts à emporter, quels types de mets souhaiteriez-vous vous procurer?	□ Salades **(4X)** □ Soupes **(1X)** □ Repas chauds **(15X)** □ Repas froids **(6X)** □ Desserts **(9X)** □ Collations **(16X)**	

6. Savez-vous ce qu'est une coopérative?	☐ Oui (précisez) : **(7X)** en général, service offert à but non lucratif qui rapporte à la communauté. ☐ Non (**13x**)
7. Quelles sont vos attentes concernant un service alimentaire coopératif de l'école?	**Menu adéquat, équilibré, implication de la part des organisateurs et du conseil d'administration, économique.**
8. Quel est votre sexe?	☐ Femme **(16X)** ☐ Homme **(4X)**
9. Quel est votre groupe d'âge?	☐ 6-8 ans (1re-2e année) **(3x)** ☐ 8-10 ans (3e-4e année) **(3X)** ☐ 10-12 ans (5e-6e année) **(4X)** ☐ 20-29 ans **(2X)** ☐ 30-39 ans **(4X)** ☐ 40-49 ans **(3X)** ☐ 50 et + **(1X)**
10. Dans quel groupe vous situez-vous?	☐ Élève **(10X)** ☐ Parent d'un élève **(5X)** ☐ Enseignant **(3X)** ☐ Personnel de bureau et/ou direction **(1X)** ☐ Personnel de soutien **(1X)**

4.1 DESCRIPTION DU SERVICE

Le service offert est un service alimentaire coopératif dans une école primaire. Il s'agit d'un service offert aux élèves, aux enseignants et au personnel sur place aux heures de dîner de l'école. Il répond aux attentes de la clientèle, car il offre ce qu'elle désire le plus : des repas chauds et froids variés, des menus santé et équilibrés, à un prix raisonnable et avec un service rapide. Le service est offert selon le calendrier scolaire. La cafétéria école coopérative fonctionne avec un conseil d'administration composé de membres de divers milieux : élèves, enseignants, parents, etc.

4.2 FIXATION DU PRIX

Évidemment, comme il s'agit d'un service coopératif, donc à but non lucratif, le prix est établi en conséquence. Nous avons décidé de demander un prix le plus bas possible, mais en tenant compte qu'il doit y avoir suffisamment de revenus pour payer le parent cuisinier qui sera embauché. Par ailleurs, si nous voulons nous assurer d'avoir quotidiennement un minimum d'achalandage de membres, nous devons tenir compte aussi des réponses du questionnaire. Nous sommes arrivées à la conclusion que le prix du repas serait de 3,50 $ l'unité, et celui des cartes mensuelles de 50 $ (2,50 $ x 20 jours).

4.3 DISTRIBUTION DE L'OFFRE

La distribution des repas s'effectuera dans un local aménagé à même l'aire de dîner des élèves. Le local sera muni de réchauds et les clients prendront leur cabaret au début du comptoir et paieront ou feront poinçonner leur carte à la caisse.

Les cartes de repas mensuelles seront en vente au secrétariat ou à la caisse du service alimentaire, une semaine avant le début du mois.

5. PLAN DE COMMUNICATION

5.1 PUBLICITÉ

La principale forme de communication retenue par l'équipe est : le courriel des enseignants et des employés; l'agenda des élèves s'avère aussi un excellent moyen pour joindre les parents. De plus, nous allons faire paraître une publicité dans le journal local et dans les journaux des municipalités touchées par l'école. Nous utiliserons aussi les services du Club optimiste afin de diffuser le message durant une activité regroupant parents et enfants. Enfin, nous demanderons aux enseignants s'il est possible d'assigner un élève à l'inscription du menu du jour au tableau de la classe.

Les messages contiennent les rabais de la semaine ou du mois, les concours, les événements spéciaux, le suivi de la coopérative (ristourne, nouvelles acquisitions, suggestions, etc.), les recettes, et les informations nutritionnelles.

Voici un calendrier précisant les dates de parution et les coûts.

Outils de communication	Dates de parution	Coûts	Commentaires
Courriel des enseignants et des employés	➢ 2x/mois	aucun	Contacter la Direction de l'école pour connaître les adresses électroniques
Agenda des élèves	➢ 1x/mois	aucun	Contacter les enseignants
Tableau de classe	➢ chaque jour	aucun	Demander l'autorisation aux enseignants
Journal de la municipalité	➢ 2x/année (automne et printemps)	25 $/ ¼ de page	Contacter le journal avant la date de tombée
Club Optimiste	➢ 3x/année automne, hiver et printemps)	aucun	Contacter le président du Club optimiste : M. Serge Papillon

5.2 PROMOTION

Nous avons pensé proposer une carte privilège du même type que celle offerte dans les cafés. Après un certain nombre d'achats de jus ou de salade par exemple, l'achat suivant serait gratuit. Dans le but de faciliter le paiement des repas par les parents et d'éviter que les enfants n'aient de l'argent sur eux, nous aurons des dîners prépayés. Une carte par mois contenant 20 repas (5 jours x 4 semaines) sera disponible : l'enfant n'aura qu'à faire poinçonner sa carte à la caisse.

Afin de tendre à l'amélioration de notre service et de répondre aux attentes de notre clientèle, nous demanderons aux élèves de remplir une carte d'appréciation. Pour les inciter à le faire, nous voulons organiser un concours. Lorsque l'élève remplit sa carte d'appréciation et la dépose au comptoir du service alimentaire, il court ainsi la chance de gagner un repas gratuit ou un cadeau thématique (par exemple un bas de Noël avec des surprises, un panier de Pâques, etc.) et, si le budget le permet, il pourrait y avoir le tirage d'un billet ou d'un laissez-passer pour le ski!

6. PLAN DE MISE EN ŒUVRE

6.1 EMPLACEMENT

Nous avons besoin d'un petit local avec accès à des équipements de base tels réfrigérateur, cuisinière, etc. Ce local doit être muni d'un évier et, si possible, d'un mur séparant la clientèle de la zone de préparation des aliments afin d'éviter les contaminations croisées. Par ailleurs, il serait tout indiqué d'avoir une porte menant directement à l'extérieur afin de laisser entrer facilement les fournisseurs d'aliments : cela leur éviterait de toujours pénétrer à l'intérieur de l'école.

L'emplacement sera situé à même l'aire du dîner des élèves, à l'intérieur de l'école Saint-Charles-sur-Richelieu. Comme il s'agit d'un projet à but non lucratif, l'école nous fait grâce des frais de location.

6.2 AMÉLIORATION DES LOCAUX

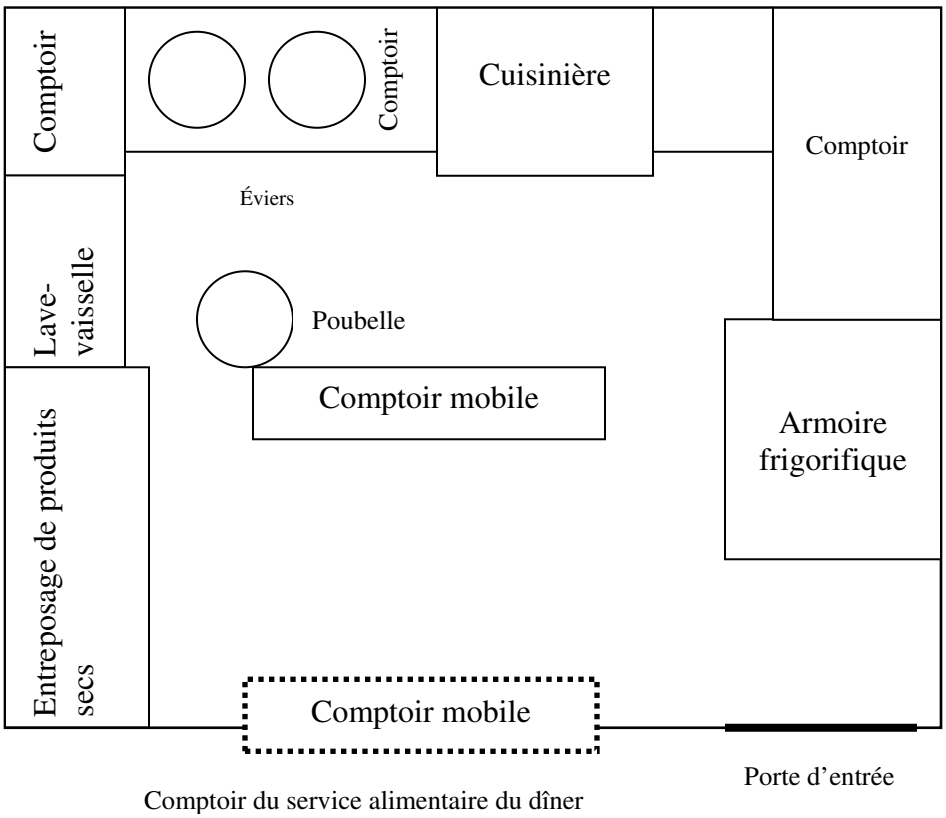
Plusieurs équipements de base sont à prévoir :

- 1 armoire frigorifique usagée : 400 $;
- 1 micro-ondes usagé : 50 $;
- 1 cuisinière usagée : 200 $;
- ustensiles de cuisine usagés (spatule, louche, planche à découper, couteau du chef, fouet) : 50 $;
- ustensiles de cuisson usagés (casseroles, marmites, récipients pour table chaude ½ grandeur + pleine grandeur) : 200 $;
- ustensiles et assiettes de services réutilisables neufs : 150 $;
- lave-vaisselle usagé : 250 $;
- équipement informatique : utilisation de notre équipement personnel ou de celui du cégep.

PLAN DE MISE EN OEUVRE

- *Texte d'environ 300 à 400 mots (1 ½ à 2 pages) excluant le plan.*
- *Qualité de la présentation et du français.*
- *Présence de tous les points à traiter :*
  - *description de l'emplacement;*
  - *description des améliorations à apporter aux locaux;*
  - *description de l'approvisionnement en matières premières s'il s'agit d'un projet de production d'un bien;*
  - *description des étapes de production du bien ou de prestation du service;*
  - *besoins en main-d'œuvre (liste du personnel requis seulement);*
  - *un tableau présentant le plan de mise en œuvre;*
  - *une justification des choix faits.*

6.3 PLAN D'AMÉNAGEMENT SOMMAIRE



6.4 APPROVISIONNEMENT

Les fournisseurs possibles sont : Éco-centre de la Vallée (coop d'agriculture à Saint-Charles-sur-Richelieu), JG fruits et légumes, Agropur, Delimax, Viandes Robert et fils, Excel (fournitures autres, essuie-mains, etc.). Notre capacité d'entreposage est d'environ 4 m^3 pour les produits secs et d'environ 5 m^3 pour les produits réfrigérés et congelés. Le mode de paiement varie d'un endroit à l'autre, mais, habituellement, c'est 30 jours net accompagné du paiement par chèque.

6.5 PRESTATION DU SERVICE

Les étapes pour la production de notre service sont les suivantes :

1. trouver des recettes selon les critères établis;
2. se procurer les ingrédients nécessaires;
3. standardiser la recette (afin qu'elle donne le rendement désiré);
4. préparer la recette (couper, mélanger, cuire, ...);
5. couper la recette en portions;
6. servir la clientèle;
7. poinçonner et/ou encaisser le coût des repas.

6.6 MAIN-D'ŒUVRE

Voici les besoins en main-d'œuvre selon les étapes énumérées ci-dessus :

1. étudiantes en diététique du présent projet;
2. étudiantes en diététique du présent projet;
3. étudiantes en diététique du présent projet;
4. cuisinier (parent);
5. cuisinier (parent);
6. cuisinier (parent);
7. membre de la coopérative : un parent d'élève ou bien une étudiante.

6.7 Tableau du plan de la mise en œuvre

Moyens	Ressources	Coût estimé	Échéancier	Commentaires
Objectif : **ALLER CHERCHER DU FINANCEMENT**				
▪ Demande de subvention. ▪ Emprunt. ▪ Activités de financement.	▪ CLD, SADC. ▪ Caisse populaire Desjardins. ▪ Étudiant responsable et parents désireux de s'impliquer.		Semaines du 4 et du 11 septembre 2006	Organiser une première rencontre. Mettre sur pied un conseil d'administration. Rencontrer la Direction de l'école.

Moyens	Ressources	Coût estimé	Échéancier	Commentaires
▪ Commander par catalogue. ▪ Se rendre chez un fournisseur. ▪ Visiter encans, faillites, ... (équipement usagé).	▪ Étudiant responsable.		Semaine du 4 septembre 2006	Commander le catalogue au préalable. S'informer des endroits où se tiennent les encans. Trouver un parent cuisinier.
Objectif : **AMÉNAGER LE LOCAL**				
	▪ Toute l'équipe responsable. ▪ Disposition du matériel et de l'équipement. ▪ Nettoyage. ▪ Peinture, si nécessaire. ▪ Électricité si nécessaire.	200 $ (peinture, électricité)	Semaines du 11 et du 18 septembre 2006	Aller au local au préalable pour vérifier le nombre de prises électriques. Acheter de la peinture recyclée (moins coûteux).
Objectif : **PUBLICISER L'OFFRE DE SERVICE**				
▪ Élaborer le message (courriels, journaux, tableau, etc.). ▪ Faire une affiche. ▪ Fabriquer les cartes (de repas, de membre, d'appréciation).	▪ Étudiant responsable. ▪ Journal local. ▪ Club optimiste. ▪ Centre de photocopie.	200 $	Semaine du 10 septembre 2006	Contacter le journal pour la date de tombée (fin août). Faire un appel d'offres pour les cartes-repas.

Moyens	Ressources	Coût estimé	Échéancier	Commentaires
Objectif : **DÉMARRER LES OPÉRATIONS**				
▪ Produire les repas et les mettre en vente.	▪ Cuisinier responsable du comptoir + repas avec l'aide d'étudiants. ▪ Étudiant responsable des opérations.		Semaine du 25 septembre 2006	
Objectif : **ÉVALUER LE DÉROULEMENT**				
▪ Évaluer la satisfaction de la clientèle.	▪ Étudiants + cuisinier responsable du comptoir. ▪ Étudiant responsable des opérations.		Semaine du 25 septembre 2006 et en continu	Faire remplir des cartes d'appréciation.
Objectif : **RÉAJUSTER AU BESOIN**				
▪ Améliorer l'offre en fonction des commentaires reçus.	▪ Toute l'équipe.		En continu	

7. PLAN DES RESSOURCES HUMAINES

PLAN DES RESSOURCES HUMAINES

- *Présentation sous forme de tableau tel qu'illustré dans l'exemple.*
- *Description claire des tâches de chacun des postes de travail nécessaires à la mise en œuvre du projet.*
- *Qualité de la présentation et du français.*

Titre	**Responsable des finances**
Principales tâches	Voir à la gestion des coûts (dépenses vs revenus). Faire les prévisions budgétaires. S'assurer du paiement des fournisseurs dans les délais donnés. Fixer les prix de vente. Récupérer les rapports de caisses pour l'évaluation de l'autofinancement. Voir à la gestion de la part des membres.
Horaire	Lundi ou vendredi de 13 h à 16 h
Titulaire du poste	Catherine
Commentaire : L'étudiante sera en fonction plus régulièrement (2 jours/sem. minimum) au début pour démarrer le processus.	

Titre	**Responsable du contrôle de la qualité / Conseil d'administration (C.A.) de la coopérative**
Principales tâches	Former et informer les employés aux mesures d'hygiène et de salubrité. Effectuer l'évaluation sensorielle des aliments. Vérifier les températures de cuisson et/ou de réfrigération. S'assurer du nettoyage et de l'assainissement adéquat et conforme avec les normes du Mapaq. Former le conseil d'administration. Planifier les réunions, l'ordre du jour.
Horaire	Lundi ou jeudi de 11 h à 14 h
Titulaire du poste	Amélie
Commentaire : Lorsque l'étudiante est absente, le cuisinier procède à l'évaluation sensorielle, car il aura reçu une formation en ce sens. L'étudiante sera en fonction plus régulièrement (2 jours/sem. minimum) au début pour démarrer le processus.	

Titre	Responsable de la production
Principales tâches	Préparer le comptoir de service. Exécuter les recettes du jour. S'assurer d'avoir le rendement requis. S'assurer que le comptoir soit ouvert à l'heure prévue. Évaluer le surplus des plateaux des membres. Accomplir les tâches d'entretien. Entreposer et planifier l'utilisation des surplus.
Horaire	Lundi au vendredi de 8 h à 14 h
Titulaire du poste	Sylvie
Commentaire : Ce poste est le seul qui soit occupé par un employé rémunéré : un parent d'élève. Son horaire sera de 30 h /sem. à raison de 11 $/h x 42 semaines pour un salaire annuel de 13 860 $. Les premières semaines d'ouverture, les étudiantes disponibles viendront l'aider.	

Titre	Responsable des opérations
Principales tâches	Coordonner l'achat d'équipement. Superviser et participer à l'aménagement du local. Assurer l'approvisionnement en matières premières. Assurer un entreposage adéquat. Coordonner l'inventaire. Superviser et participer à la production. Superviser et participer à l'entretien.
Horaire	Mardi ou jeudi de 10 h à 13 h
Titulaire du poste	Jacinthe
Commentaire : L'étudiante sera en fonction plus régulièrement (2 jours/sem. minimum) au début pour démarrer le processus.	

Titre	Responsable du service aux membres/ communications
Principales tâches	Trouver des recettes. Choisir et appliquer des stratégies de promotion. Acheter des articles promotionnels et/ou décoratifs.

	Concevoir et rédiger des messages. Faire la promotion nutritionnelle (fiche recette avec allégation, conseils santé, etc.). Afficher le menu du jour. Vérifier l'évaluation du menu et du service par les membres. Trouver en continu de nouvelles stratégies de service et/ou de communication. Vérifier le poinçonnement des cartes à la caisse.
Horaire	Lundi et mercredi de 10 h 30 à 13 h 30
Titulaire du poste	Isabelle
Commentaire : L'étudiante sera en fonction plus régulièrement (2 jours/sem. minimum) au début pour partir le processus.	

PLAN FINANCIER

- *Présentation des besoins de fonds pour le démarrage, des sources de fonds et de l'état des résultats prévisionnels.*
- *Exactitude des calculs.*
- *Qualité de la présentation et du français.*

8. PLAN FINANCIER

8.1 FONDS NÉCESSAIRE POUR LE DÉMARRAGE :

- 1 armoire frigorifique usagée : 400 $;
- 1 micro-ondes usagé : 50 $;
- 1 cuisinière usagée : 200 $;
- ustensiles de cuisine usagés (spatule, louche, planche à découper, couteau du chef, fouet) : 50 $;
- ustensiles de cuisson usagés (casseroles, marmites, récipients pour table chaude ½ grandeur + pleine grandeur) : 200 $;
- ustensiles et assiettes de service réutilisables neufs : 150 $;
- lave-vaisselle usagé : 250 $;
- matières premières (ingrédients) : 2 000 $;
- publicité : 200 $;
- aménagement : 200 $.

Total : 3 300 $

8.2 SOURCES DE FINANCEMENT

- Prêt de la Caisse populaire Desjardins : 1 000 $
- Subvention du programme SADC : 500 $
- Activités de financement : 1000 $
- Vente de cartes de membre : 600 $ (12 $ x 50 membres)
- Commandite de Copie du Centre : 200 $

Total : 3 300 $

8.3 ÉTAT DES RÉSULTATS PRÉVISIONNELS

Pour l'exercice se terminant le 30 juin 2007

Produits :	
Vente	25 000 $
Bénéfice Brut	**25 000 $**
Charges :	
Publicité	200 $
Fourniture de bureau	0 $
Matériel de cuisine et équipement	900 $
Aménagement	200 $
Matières premières	2 000 $
Salaire	13 860 $
Divers (assurances, électricité, ...)	5 000 $
Total des dépenses	**22 160 $**
Profit	**2 840 $**

9. PLAN DE MISE EN ŒUVRE ET BILAN

1. Avez-vous atteint les objectifs identifiés à la première étape?

Effectivement, nous avons atteint les objectifs identifiés, à savoir la mise sur pied d'un service alimentaire à l'école primaire Saint-Charles-sur-Richelieu.

2. Avez-vous atteint vos objectifs personnels?

Mes objectifs de départ étaient, entre autres, de faire découvrir à des enfants les joies d'une alimentation saine et variée, de trouver et d'adapter des recettes. J'estime que sur ce plan, j'ai atteint mes objectifs personnels. Par contre, j'aurais aimé participer davantage à la gestion des stocks.

3. Quelles sont les compétences particulières (personnelles et acquises dans votre programme d'études) qui vont été les plus utiles?

L'entraide, la créativité, l'ouverture, le respect, la capacité d'adaptation et la capacité d'intervention en situation de crise, l'utilisation de l'informatique; la connaissance des besoins alimentaires des différents groupes de la société; la vulgarisation; la familiarisation avec les équipements et matériaux d'un service alimentaire; la standardisation; l'aptitude à développer des recettes selon un public cible de consommateurs; l'évaluation sensorielle; la compréhension de

PLAN DE MISE EN ŒUVRE ET BILAN

- *Réponses aux 14 premières questions proposées dans le bilan.*
- *Présentation d'un document sous forme de questions et réponses.*
- *Justification appuyée des réponses fournies aux questions.*
- *Qualité de la présentation et du français.*

l'hygiène et de la salubrité alimentaire; la psychologie du travail, l'intérêt d'apprendre de nouvelles choses, le côté social et humain.

4. Quelles sont les caractéristiques entrepreneuriales qui vous ont été les plus utiles?

L'initiative et la débrouillardise, la solidarité et l'esprit d'équipe, la confiance en soi, la motivation et les expériences entrepreneuriales passées.

5. Repérer les forces et faiblesses de la localisation de votre projet? Justifiez

Les forces de la localisation de notre projet se situent au plan de la situation géographique. Comme il s'agit d'un village, il n'y a pas de concurrence à proximité; cela augmente les chances de survie du projet. Le fait que tous les habitants se connaissent et s'entraident permet l'implication de personnes autres que les étudiantes.

Les faiblesses concernent surtout les déplacements pour se rendre à l'école. En effet, ce ne sont pas toutes les étudiantes qui peuvent se véhiculer facilement jusqu'à à Saint-Charles-sur-Richelieu. Il n'y a pas de transport en commun; certaines étudiantes devaient faire du covoiturage, et d'autres ont eu à défrayer des frais supplémentaires d'essence, car l'école se situe dans la direction opposée de leur trajet habituel.

6. Aviez-vous ciblé la bonne clientèle? Justifiez.

Oui, car le midi à la cafétéria de l'école se trouvent uniquement des enfants, des enseignants et des employés. Il n'aurait pas été très pertinent de cibler des résidents du village voisin.

7. Aviez-vous bien perçu la concurrence possible?

Tout à fait. Vu la situation géographique et la présence d'autobus scolaires, la seule concurrence était la boîte à lunch.

8. Comment qualifiez-vous le prix fixé? Était-il trop élevé ou trop bas? Justifiez.

Notre prix était parfait, car il est le plus bas possible tout en assurant un salaire décent au cuisinier. Nous devons prévoir quelques surplus pour réinvestir dans les équipements ou parer aux imprévus.

9. Les moyens choisis pour distribuer votre offre étaient-ils appropriés? Justifiez.

Oui, la distribution sous forme de comptoir est tout à fait indiquée, car c'est une option facile, rapide et moins coûteuse que le service aux tables. La carte-repas est aussi une idée formidable, car cela évite aux élèves de transporter de l'argent et cela assure une certaine rapidité à la caisse.

10. Votre plan de communication a-t-il été efficace? Justifiez.

Il a été efficace, car plusieurs personnes sont devenus membres de la cafétéria école coopérative et ont profité du service alimentaire de leur école. La soirée d'information a plu à bon nombre de parents et les recettes et les conseils santé ont été bien accueillis.

11. La répartition des responsabilités et l'organisation du travail étaient-elles efficaces? Justifiez et suggérez des améliorations possibles.

Oui, cela a été efficace, car chacune a pu mettre ses talents et compétences a profit. Cela a eu pour conséquence un projet utile et apprécié. Nous avons toutes travaillé aussi fort les unes que les autres et, malgré l'assignation des tâches, chacune a pu mettre son petit grain de sel pour donner son opinion ou apporter une remarque constructive. Par contre, l'amélioration à apporter serait d'avoir plus de temps et de budget à consacrer à notre projet, car il y a énormément de points et/ou d'idées auxquels nous avions pensé mais, faute de temps et de budget, nous avons dû y renoncer.

12. Avez-vous atteint vos objectifs financiers? Quels sont les facteurs qui ont contribué aux résultats obtenus?

Nous avons atteint nos objectifs financiers, car nous avons vendu un minimum de cartes mensuelles. Nous y sommes arrivées grâce à une bonne promotion et à une publicité efficace, grâce aussi à l'appui de la Direction de l'école et à une bonne équipe.

13. Comme équipe, nommez trois à cinq éléments que vous avez trouvé particulièrement intéressants dans la réalisation de ce projet.

1. Le milieu d'implantation du projet. Nous avons bien aimé le milieu primaire et le contact avec les enfants.
2. L'implantation d'un projet coopératif. Nous trouvons que c'est sain pour les élèves et la communauté.
3. Le contact avec les fournisseurs. Ils nous ont appris beaucoup dans cette aventure (durée de vie des produits, entreposage, particularités de leurs produits, ...).
4. Nous avons appris à être davantage débrouillardes, créatives, à trouver des solutions, à apporter de nouvelles idées, à développer notre sens du défi, bref à développer notre côté entrepreneurial.

14. Comme équipe, nommez trois à cinq éléments que vous avez trouvé particulièrement difficiles dans la réalisation de ce projet. Dites pourquoi et suggérez des moyens de surmonter ces difficultés.

1. Le financement a été une activité de longue haleine. Il n'est vraiment

pas évident de trouver des sources de financement.

2. Trouver les équipements adéquats à prix raisonnables.
3. La fixation des prix afin que celui-ci soit le plus juste et raisonnable qui soit pour une coopérative.
4. Les déplacements pour les étudiantes ne possédant pas de voiture ou celles dont l'itinéraire habituel se trouvait complètement à l'opposé.

15. Individuellement, dites deux choses que vous avez bien aimées et deux choses que vous avez moins aimées et dites pourquoi.

Voir le Journal de bord.

JOURNAL DE BORD

1. DÉFINITION DU PROJET

Je fais partie du conseil d'administration de la coopérative étudiante de mon cégep, volet éducation coopérative. Je crois beaucoup à cette vision des choses ainsi qu'au concept de membres et de ristourne. J'aime beaucoup les cours de production et de distribution ainsi que le comptoir diététique que nous offrons. Je crois qu'il serait intéressant de combiner les deux options pour offrir un service. J'ai exposé mes idées et mes expériences à mes collègues et elles semblaient toutes intéressées par cette idée.

Les composantes qui me semblent les plus intéressantes dans le projet de cafétéria scolaire coopérative sont : premièrement, l'idée que des enfants aient la possibilité au quotidien de bien manger; c'est-à-dire d'avoir une alimentation nutritive, équilibrée, diversifiée, colorée et tout cela cuisiné par un parent qui se soucie de l'alimentation des enfants; deuxièmement, le fait qu'il s'agit d'un projet à but non lucratif (coopérative) permet des repas accessibles à des prix abordables; finalement, j'aime bien le côté créatif de l'élaboration des menus : faire quelque choses de particulier avec un budget restreint, un nombre limité d'aliments, cela permet de mettre a profit ce que nous avons appris. Le défi est intéressant.

Par contre, ce qui me semble difficile est le fait de gérer adéquatement ce service alimentaire afin qu'il puisse subsister et couvrir tous les frais encourus. Nous devrons aussi faire l'éducation de l'employé concernant les principes d'hygiène et de salubrité; à mon avis, cela devrait quand même bien se passer si le parent est ouvert à recevoir des commentaires constructifs. Il nous faudra bien vérifier si les recettes sont standardisées afin d'avoir le nombre exact de portions pour éviter, dans la mesure du possible, le gaspillage et les pertes.

2. PRÉSENTATION DES MEMBRES DE L'ÉQUIPE

Isabelle Dagenais
125, rue Gaucher, app.6
Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 8N8

Ce qui me motive à m'engager dans ce projet est le fait que je peux apporter ma contribution à la saine alimentation des enfants. Je crois qu'il est important qu'un enfant découvre, en bas âge, les plaisirs de l'alimentation, des couleurs, des textures et des bénéfices que cela peut lui apporter. Par ailleurs, j'aime avoir la possibilité d'apporter ma touche personnelle en ce qui a trait au menu, à sa créativité et sa variété. Je crois aussi que cela pourrait être stimulant d'avoir des menus thématiques et/ou saisonniers.

Mes objectifs sont d'acquérir une expérience professionnelle dans le milieu de la gestion

DÉFINITION DU PROJET

Individuellement, chaque membre de l'équipe complète un journal de bord pour cette étape en répondant aux questions suivantes :

- *décrivez votre contribution à l'idée de projet;*
- *décrivez les composantes du projet qui vous semblent les plus intéressantes;*
- *décrivez les composantes du projet qui vous semblent les plus difficiles.*

PRÉSENTATION DES MEMBRES

- *Présentation pour chacun des membres de l'équipe.*
- *Présentation d'un bilan personnel (deux à trois pages).*
- *Qualité de la présentation et du français.*
- *Présence de tous les points à traiter :*
  - *nom et coordonnées;*
  - *motivation et objectifs; personnels pour le projet;*
  - *temps à investir;*
  - *compétences particulières (expériences de travail et de vie);*
  - *compétences acquises par la formation;*
  - *profil entrepreneurial personnel.*

CONTEXTE DU PROJET

- *Décrivez votre contribution à la définition du contexte du projet.*
- *Quelles sont les principales difficultés que vous avez affrontées dans la définition du contexte, selon vous?*
- *Quels moyens avez-vous pris pour les surmonter?*
- *À la lumière de l'information fournie, quelles sont les chances de réussite de votre projet? Justifiez.*

autant en ce qui a trait à la gestion des stocks, du personnel, de l'approvisionnement, de la standardisation des recettes, des horaires qu'en ce qui a trait à la production des recettes elles-mêmes. Je n'ai pas beaucoup d'expérience dans ce domaine et c'est une occasion pour moi de tenter ma chance. Par ailleurs, il s'agit, dans ce projet, de mettre à profit mes connaissances scolaires tout en ayant des interrelations avec des enfants, des parents et mes coéquipiers.

Je suis prête à investir du temps, car c'est un projet qui semble passionnant. Compte tenu que je suis étudiante à plein temps et que j'ai un emploi rémunéré de 15 heures/semaine, je crois bien qu'il est réaliste pour moi d'investir de 2 à 3 heures par semaine. L'équipe entière doit avoir une certaine cohésion et, pour cela, à mon avis, chacune doit investir un minimum de temps. Cependant, ce temps doit être semblable pour chacune des coéquipières. Par contre, comme nous disposons d'une heure par semaine pendant cinq semaines, cela fait un total d'environ 12 à 15 heures par semaine au total pour l'équipe.

Je ne crois pas pouvoir investir une somme quelconque d'argent dans le projet en ce moment, car j'ai moi-même plusieurs dilemmes auxquels je dois faire face : loyer, électricité, épicerie, fournitures scolaires, etc., ce qui n'exclut pas que nous pourrions trouver une façon d'amasser des fonds, d'obtenir une bourse ou une subvention.

Au cours de mes différents emplois étudiants, j'ai acquis certaines compétences telles l'entraide, l'écoute, la persévérance, la créativité, l'ouverture, le respect, la capacité d'adaptation et la capacité d'intervention en situation de crise. J'estime que ces qualités ne peuvent qu'être bénéfiques pour le développement et l'avancement du projet.

Mes compétences acquises spécifiquement dans mon programme d'études sont : l'utilisation de l'informatique; la préparation, l'utilisation et la cuisson des aliments; la connaissance des besoins alimentaires des différents groupes de la société; la vulgarisation; la familiarisation avec les équipements et matériaux d'un service alimentaire; la fixation des prix; la gestion des stocks; l'approvisionnement; la standardisation; le calcul de coûts; l'élaboration d'un horaire et d'un plan de travail; l'aptitude à développer des recettes selon un public cible de consommateurs; l'évaluation sensorielle; des notions de base en comptabilité de gestion; des notions microbiologiques afin de cibler et connaître les microorganismes; la compréhension de l'hygiène et de la salubrité alimentaire; la psychologie du travail. Les aspects mentionnés sont évidemment nécessaires pour le départ et la mise à jour du projet.

Après avoir réalisé le test de l'activité : *Profil entrepreneurial* fourni par l'enseignant, les six caractéristiques (thèmes regroupés dans le test) qui vont m'aider dans la réalisation du projet sont en ordre décroissant : l'initiative et la débrouillardise, la solidarité et l'esprit d'équipe, la confiance en soi, la motivation et les expériences entrepreneuriales passées. Les deux aspects de ma personnalité à améliorer sont : l'effort et le sens des responsabilités ainsi que la persévérance et la motivation.

3. CONTEXTE DU PROJET

Ma contribution au contexte du projet a été de trouver certaines données statistiques sur Internet, d'entrer en contact avec des enseignants et des parents d'élèves de mon ancienne école primaire ainsi qu'un petit déplacement pour y vérifier le type de clientèle potentielle.

Les principales difficultés sont la recherche de statistiques sur la clientèle et le marché ainsi que l'identification adéquate de la concurrence. Car pour offrir un bon service, il faut savoir à qui ce service sera offert et qu'est-ce que nous offrirons de différents afin de nous démarquer.

Dans un premier temps, nous avons validé certaines données directement auprès de la Direction de l'école; nous avons aussi demandé à des amis s'ils connaissaient des moyens et/ou des sites pour trouver des statistiques précises. D'autre part, nous avons visité les environs de la municipalité : les épiceries, les casse-croûte, les marchés d'alimentation afin d'examiner ce qu'ils offraient à leur clientèle.

Nous croyons que les chances de réussite de notre projet sont réelles, car il y a vraiment une demande des parents pour un service alimentaire à l'intérieur de l'école primaire de Saint-Charles-sur-Richelieu. De plus, les enseignants et le personnel de même que les parents sont enthousiasmés par le volet coopératif de ce projet. Ils se sentent davantage concernés et impliqués, car ils savent que sous quelque forme que ce soit, les profits (ristournes) leur reviendront et tous les utilisateurs en profiteront.

4. CARACTÉRISTIQUES DE L'OFFRE

Ma contribution à l'étape de l'offre a été l'élaboration du questionnaire. Il fallait s'assurer que le questionnaire reflète bien les informations à recueillir pour offrir le meilleur service possible.

La principale difficulté rencontrée a été la fixation du prix. En effet, il fallait que le prix soit le plus bas possible afin de refléter le principe coopératif, mais il fallait aussi qu'il soit assez élevé pour nous permettre de réaliser des bénéfices afin de donner un salaire convenable à l'employé.

Nous avons visité d'autres services alimentaires coopératifs en milieu scolaire primaire semblable à celui de l'école Saint-Charles-sur-Richelieu, entre autres, à Upton et à Mont-Saint-Hilaire. De plus, durant les entrevues, nous avons vérifié les attentes de l'employé quant à son salaire.

J'estime que ce projet est encore voué à la réussite, car il devient de plus en plus intéressant de s'impliquer au fur et à mesure que les étapes sont franchies. Enfin, les personnes impliquées (parents, enseignants) sont très enthousiastes quant à son aboutissement et ont bien hâte de le voir sur pied.

5. PLAN DE COMMUNICATION

J'estime que la publicité est une composante essentielle du projet; c'est une forme de marketing dont nous devons tenir compte pour le développement et la survie du

CARACTÉRISTIQUES DE L'OFFRE

- *Décrivez votre contribution à la définition des caractéristiques de l'offre.*
- *Quelles sont les principales difficultés que vous avez affrontées dans la réalisation de cette étape, selon vous?*
- *Quels moyens avez-vous pris pour les surmonter?*
- *À la lumière de l'information fournie jusqu'ici, croyez-vous toujours à la réussite de votre projet? Justifiez.*

PLAN DE COMMUNICATION

Individuellement, chaque membre de l'équipe complète un journal de bord pour cette étape.

- *Décrivez votre contribution à la définition de la publicité et de la promotion.*
- *Fournissez votre appréciation personnelle des moyens choisis.*

PLAN DE MISE EN ŒUVRE

Individuellement, chaque membre de l'équipe complète un journal de bord pour cette étape.

- *Décrivez, en quelques mots, votre contribution à la définition du plan de mise en œuvre.*
- *Fournissez votre appréciation personnelle des moyens retenus.*

PLAN DES RESSOURCES HUMAINES

Individuellement, chaque membre de l'équipe complète un journal de bord pour cette étape.

- *Présentez les tâches qui vous sont attribuées.*
- *Faites le lien entre vos tâches et votre bilan personnel réalisé à l'étape 2.*

service alimentaire. Nous devons cibler la publicité, elle doit être simple, mais efficace et aussi peu coûteuse. De plus, je crois que la promotion sert non seulement à encourager la clientèle, mais aussi à la remercier et à la fidéliser.

En ce sens, je crois bien que mon expérience de travail dans plusieurs secteurs a sûrement contribué à comprendre, de manière concrète, l'utilité à court et long terme de ces outils indispensables que sont la publicité et la promotion.

Je pense que les moyens retenus sont à la hauteur de l'envergure et du déploiement du projet. Comme il s'agit d'une zone restreinte, c'est-à-dire une école primaire, il est inutile de faire une publicité régionale. Nous nous affairerons donc à mettre nos efforts au plan local afin d'aller chercher la clientèle desservie par l'école. D'après moi, les moyens retenus seront très efficaces; d'autant plus que la plupart sont gratuits et rejoignent directement la clientèle désirée (par exemple, le Club optimiste où des parents et des élèves peuvent êtres joints en même temps lors de certaines activités!).

6. PLAN DE MISE EN ŒUVRE

Pour cette étape, j'ai contribué par l'apport d'idées et de suggestions auxquelles je croyais, mais aussi que j'avais déjà expérimentées au préalable dans d'autres secteurs d'emplois.

En ce qui a trait au plan de mise en œuvre comme tel, j'ai principalement contribué à l'aménagement du local et à la publicité. J'aime bien m'impliquer dans l'aménagement d'un endroit, disposer les meubles et équipements, trouver les couleurs de peinture afin de se sentir à l'aise et un peu chez soi dans cette cuisine. Par ailleurs, je me suis occupée de la publicité, car j'ai des contacts avec une graphiste et un centre de photocopies; je connais donc le fonctionnement et il est facile pour moi de m'impliquer davantage et de rendre l'activité agréable dans ses tâches.

Je pense que les moyens retenus sont appropriés à notre projet, car ils sont efficaces, peu coûteux, abordables et simples. Finalement, je crois que l'expérience de notre enseignant sera en plus, pour nous, un bon guide de départ.

7. PLAN DES RESSOURCES HUMAINES

Je pense que chacune a des tâches qui lui conviennent. Il est certain que plusieurs voulaient s'approprier la même tâche et d'autres tâches étaient laissées à l'abandon. Nous avons dû faire des compromis afin que chacune d'entre nous ait au moins une ou deux tâches qu'elle aimait. Par contre, pour être efficace, il faut comprendre que certaines étudiantes ont plus de facilité que d'autres dans certains domaines.

Au début, j'ai trouvé très difficile d'abandonner quelques tâches au profit des autres étudiantes. Cependant, nous sommes arrivées à la conclusion qu'il fallait laisser notre égoïsme de côté, sans oublier la raison première de notre projet : offrir un service alimentaire à cette école.

Je pense que mes tâches reflètent assez bien mes aptitudes, mes compétences et mes motivations de départ.

8. PLAN FINANCIER

Chacune des étudiantes doit présenter les frais généraux des activités ou occupations leur ayant été attribuées. Ma contribution à l'élaboration du plan financier concerne principalement les coûts de la publicité et de la promotion ainsi que ceux de l'aménagement.

Les principales difficultés rencontrées concernent la vente de cartes de membre. Je devais expliquer aux parents (car nous avions déjà le soutien des enseignants) le concept du nouveau service alimentaire coopératif qui s'installerait dans l'école de leurs enfants. Les parents ne comprenaient pas pourquoi ils devaient payer deux fois : une fois pour la carte de membre et une fois pour la carte des repas!

J'ai expliqué le concept coopératif et les nombreux avantages que les parents et les enfants en retireraient lors d'une soirée de sensibilisation et d'information sur le projet. Plusieurs enseignants et le directeur de l'école se trouvant sur place, notre projet avait plus de crédibilité face aux appréhensions des parents. Quelques semaines auparavant, nous leur avions fait remplir un petit questionnaire, mais rien de mieux qu'une séance d'information pour sécuriser et recruter des parents pour nous aider dans diverses tâches.

9. MISE EN ŒUVRE ET BILAN

15. Individuellement, dites deux choses que vous avez bien aimées et deux choses que vous avez moins aimées et dites pourquoi.

J'ai particulièrement aimé que le projet soit sous la forme coopérative. Je crois en ce concept et j'estime qu'il est un des rares à être de type « gagnant-gagnant ». D'une part, il fait participer la communauté en tant que membre et, d'autre part, il répond à un besoin.

J'ai aussi apprécié le type de clientèle. Composer avec des enfants est, d'après moi, très stimulant et comporte un aspect de création plus recherché tant sur le plan de la communication que de la recherche de recettes ou de concours.

Un des aspects que j'ai le moins aimé a trait à l'aspect financier. Je suis beaucoup moins habile que d'autres collègues de l'équipe avec les finances. Par exemple, j'ai éprouvé quelques difficultés pour la fixation du prix du menu. De plus, la recherche de financement a été, pour moi, un petit casse-tête.

Le dernier aspect que j'ai moins aimé est celui du temps accordé pour la mise sur pied de ce projet. Il s'agit d'un projet considérable et, malgré l'appui et l'aide de l'enseignant, je pense qu'il aurait été moins stressant d'avoir plus d'heures à consacrer à la cafétéria scolaire.

PLAN FINANCIER

Individuellement, chaque membre de l'équipe complète un journal de bord pour cette étape :

- *Présentez votre contribution à l'élaboration du plan financier.*
- *Quelles sont les principales difficultés rencontrées?*
- *Quels sont les moyens pris pour les surmonter?*

MISE EN ŒUVRE ET BILAN

Individuellement, chaque membre de l'équipe complète un journal de bord pour cette étape :

- *Présentez votre contribution à la mise en œuvre du projet.*
- *Présentez votre réponse à la question 15.*
- *Quelles sont les principales difficultés rencontrées?*
- *Quels sont les moyens pris pour les surmonter?*

De nouvelles coopératives ont eu beaucoup de succès dont

LE GOÛT-HEURE

[http://www.fcdrq.coop/insert.php?docid=1313]

CDR Montérégie

Le Goût-Heure, Une coopérative de bon goût!
Coopérative de solidarité

Au mois de septembre 2003, la direction de l'école primaire Au-Fil-de-L'Eau située à Mont-Saint-Hilaire se trouvait devant la nécessité de remplacer le concessionnaire alimentaire de sa cafétéria. De leur côté, les parents des élèves manifestaient le désir de rehausser la qualité de la nourriture servie. C'est ainsi que la coopérative de solidarité Le Goût-Heure a été créée. En plus de fournir des repas, elle organisera diverses activités en lien avec les projets éducatifs de l'école. Sa mission sociale consiste à promouvoir auprès de ses membres une alimentation saine, équilibrée et solidaire de l'agriculture locale, notamment biologique. L'action, l'information et l'éducation définissent bien sa vision. Dès sa première année, deux projets ont été réalisés : « Ouverture aux cultures » qui permet aux membres de goûter les saveurs de différents pays et « Défi Coop » qui permet de mieux faire connaître aux membres les principes et valeurs coopératives.

17-3791-1

www.mels.gouv.qc.ca/entrepreneuriat

Éducation,
Loisir et sport
Québec

DÉFI
de l'entrepreneuriat
jeunesse